





## 150 Jahre Swiss Life Deutschland



Sehr geehrte Leserin, sehr geehrter Leser,  
liebe Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter,  
liebe Freunde von Swiss Life!

Die Schweizerische Rentenanstalt wurde 1857 gegründet. Conrad Widmer hatte die Idee, „den schweizerischen Familienvätern auf hinlänglich soliden Grundlagen Gelegenheit zu geben, durch Aufopferung eines kleinen Teils des Erwerbes die Ihrigen gegen mancherlei Wechselfälle des Lebens bis zu einem gewissen Grade sicher zu stellen“. Wenige Jahre später wagte Widmer den Schritt nach Deutschland.

Seit die deutsche Niederlassung der Schweizerischen Lebensversicherungs- und Rentenanstalt am 10. September 1866 die „Concession zum Geschäftsbetriebe in den Königlich Preußischen Staaten“ erhielt, ist viel passiert.

Und in der Tat, in diesem Zeitraum, der gut sechs Generationen umfasst, hat sich die Welt bewegt, und Menschen haben die Welt bewegt. Nicht immer zum Guten, wie Inflation, Wirtschaftskrise, Währungsreformen und zwei Weltkriege zeigen. Glücklicherweise ließen positive Ereignisse wie Wiederaufbau und Wirtschaftswunder die Menschen erneut Kraft und Hoffnung schöpfen.

Die Welt wurde und wird mit den Jahren komplexer. Dank weltweiter Vernetzung, Globalisierung und Digitalisierung nehmen auch die Mittel und Möglichkeiten zu, darin zu agieren und sich zu entwickeln. Und so gab und gibt es immer wieder eine neue Idee, die begeistert oder überzeugt. Es ging und geht kontinuierlich einen Schritt weiter. Unsere Unternehmenshistorie ist dafür der beste Beweis. Tag für Tag stehen wir eigentlich vor einer anderen Herausforderung. Das ist spannend, manchmal anstrengend, aber immer auch motivierend.

Eine Sache ist jedenfalls in all den Jahren geblieben – unsere Mission. Wir wollen, dass unsere Kunden mit Zuversicht in eine finanziell sichere Zukunft blicken und ihr längeres Leben selbstbestimmt genießen können.

Und jetzt laden wir Sie herzlich ein zu einer kleinen Zeitreise durch 150 Jahre Vorsorge auf Schweizer Art in Deutschland

Mit den besten Grüßen

Ihr Dr. Markus Leibundgut  
CEO Swiss Life Deutschland

1866 2016

# Inhaltsverzeichnis

• 1866 • 1870 • 1880 • 1890 • 1900 • 1910 • 1920 • 1930 • 19

## 7

**Startschuss:** Die 7.075ste Police der Rentenanstalt in Zürich war gleichzeitig die erste aus dem deutschen Geschäftsgebiet. Carl Wilhelm Trübenbach aus Hamburg verpflichtete sich zur Zahlung einer Jahresprämie von 57 Thalern für die Gewissheit, dass seine Angehörigen eine Versicherungssumme von 2.000 Thalern erhalten, „wann immer das Ableben erfolgen möge“.



**Kriegsende:** Die Niederlassung in München bot einen trostlosen Anblick. 1944 war das Gebäude durch Brand- und Sprengbomben schwer beschädigt worden. Das Dach fehlte, die oberen Stockwerke waren ausgebrannt, die Fensterhöhlen waren notdürftig mit Pappe und Brettern vernagelt. Große Anstrengungen waren nötig, um das Haus vor dem totalen Zerfall zu bewahren.

## 17



- 3 Vorwort
- 7 Mitte des 19. Jahrhunderts:  
Die Zeitreise beginnt ...
- 10 Nach dem Ersten Weltkrieg:  
Krisen, Angst, Inflation
- 12 „Goldene Zeiten“:  
Der Neubeginn in den 20er Jahren
- 14 Im Spannungsfeld der Epoche:  
Die Rentenanstalt im Dritten Reich
- 16 Mai 1945:  
Das ersehnte Kriegsende
- 17 Der Wiederaufbau  
der Niederlassung
- 17 1948: Der Rückzug aus dem  
deutschen Geschäft
- 18 Die Wiederaufnahme des  
deutschen Geschäfts
- 19 Die 50er Jahre:  
Der wirtschaftliche Aufschwung
- 20 Die 60er Jahre: Land und  
Menschen im Aufbruch
- 20 Die 70er Jahre: Olympischer Geist  
und wirtschaftliche Erfolge

21 Mit den 80er Jahren geht der geschäftliche Aufschwung weiter

21



21 Die frühen 90er gehen in die Geschichte ein

23 Vereintes Europa: Eine anspruchsvolle Situation für Finanzdienstleister

**Gute Zeiten:** Die 90er Jahre begannen für unser Land historisch mit einem Paukenschlag, nämlich der Deutschen Einheit. Eine erfolgreiche Zeit auch für Swiss Life, die ihre Marktposition als einer der führenden Lebensversicherer im Maklersegment deutlich ausbauen und ihre besondere Kompetenz in der betrieblichen Altersversorgung sowie ihren hervorragenden Ruf als Spezialversicherer weiter festigten konnte.

24 Das neue Jahrtausend kommt, der Daten-Crash bleibt aus

28 Neues Erscheinungsbild und einheitliche Namensgebung: Zeichen setzen mit „Swiss Life“

28

31 Weltweiter Dominoeffekt: Von der Immobilien- zur Bankenkrise

**Markenwechsel:** Aus der Schweizerischen Rentenanstalt wurde Swiss Life. Ab 1. April 2004 trat man mit dem neuen Unternehmensnamen europaweit unter einer Marke auf: Auch, um in einer globaleren Welt zukunftsfähig aufgestellt zu bleiben. Damit änderten sich zwar Erscheinungsbild, Broschüren und der eine oder andere Werbeartikel. Der Anspruch aber blieb, Menschen finanzielle Sicherheit zu geben.



SwissLife

34 Geballte Vertriebspower: Herzlich willkommen, Swiss Life Select & Co.

38 Neue Vertriebslandschaft – gebündelte Kompetenz

44 Und die Zukunft?

34

45 Die nächsten Herausforderungen warten

46 Impressum



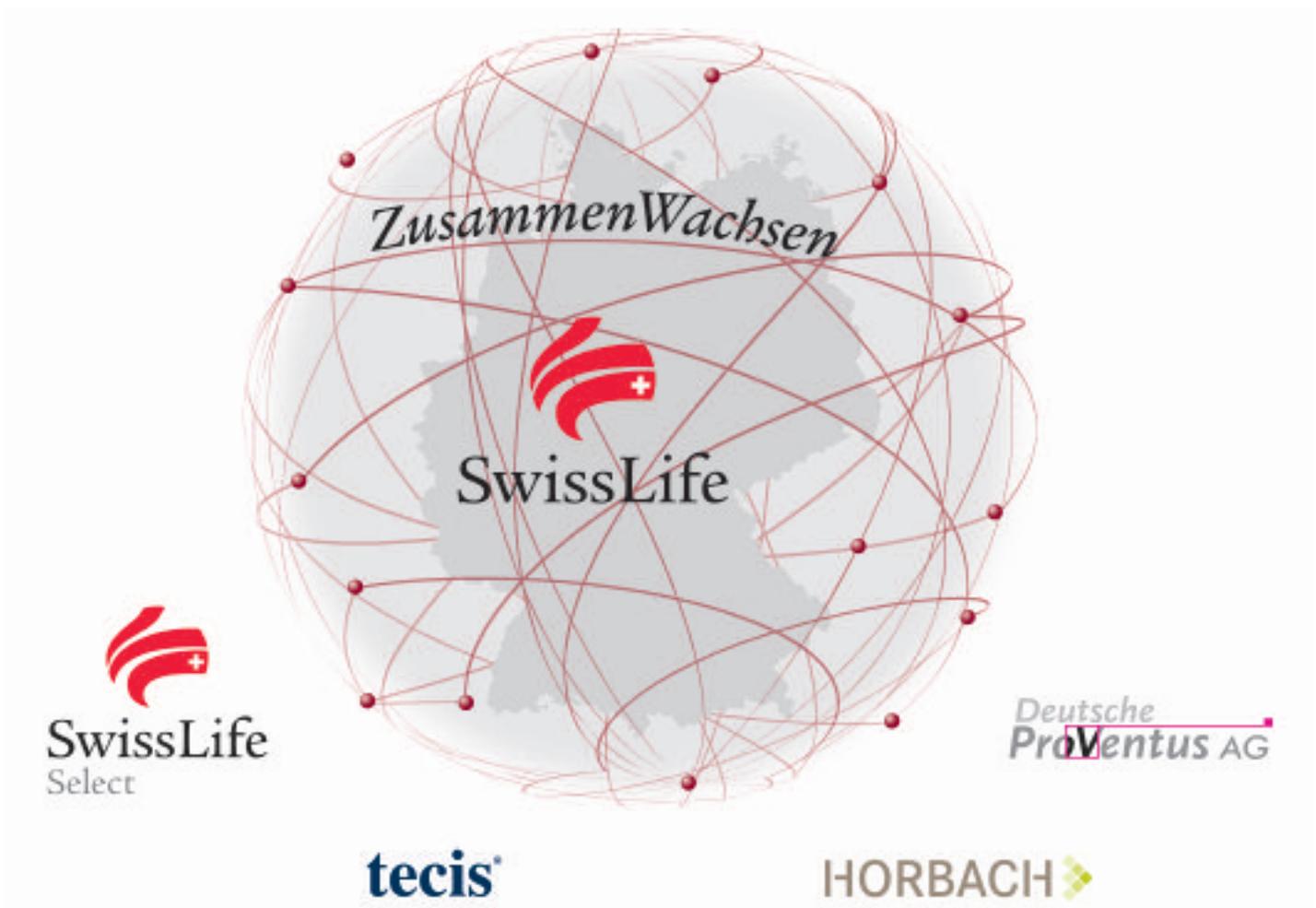
**Aufbruchsstimmung:** Am 28. November 2012 gab Swiss Life mit der Strategie „Swiss Life 2015“ eine Umstrukturierung bekannt: Versicherung und Vertriebsgesellschaften arbeiteten fortan enger zusammen. Weiterhin löste die Vertriebsgesellschaft Swiss Life Select die Marke AWD ab.



150  
SwissLife  
150 +

150  
SwissLife  
150 +

150  
SwissLife  
150 +



## EINE VORBEMERKUNG:

*Sicher, man könnte sich auf die Darstellung von Bilanzkennzahlen, Beitragseinnahmen und Berufsunfähigkeit beschränken. Doch das wäre zu kurz gedacht. Die Historie von Swiss Life spiegelt viel mehr wider als nur einen Teil deutscher Versicherungsgeschichte, denn sie reflektiert auch 150 Jahre politischer Geschichte.*

*Kaiserreich, Weltwirtschaftskrise, zwei Weltkriege, Wiederaufbau und Wirtschaftswunder sowie die Wiedervereinigung Deutschlands – all dies hat Swiss Life erlebt und überstanden.*

*Lassen Sie uns eintauchen in die Unternehmensgeschichte: Lesen Sie hier, wie „damals“ alles begann.*

## Mitte des 19. Jahrhunderts: Die Zeitreise beginnt ...

... ein paar Jahre nach der Mitte des vorvorherigen Jahrhunderts. Zu jener Zeit befand sich die bis dahin bekannte Welt in einem gewaltigen Umbruch. Bahnbrechende Erfindungen wie der Elektromotor, der Fernsprecher und Entdeckungen wie die der Zellteilung oder der Elektrolyse führten zu einem umwälzenden Aufschwung. Im Zuge der allgemeinen Wandlung und der Risiken einer moderneren Welt erhielt auch der Vorsorge- oder Versorgungsgedanke eine neue Bedeutung – weg von der bislang üblichen Absicherung in der Familie hin zur Auslagerung der Vorsorge. Der Assekuranzmarkt stand vor einem enormen Schub.

Zwar gab es bereits vereinzelt Lebensversicherungsgesellschaften, aber noch war ihre Anzahl gering. Ein Schweizer zum Beispiel musste sich damals noch an eine der Agenturen in der Schweiz wenden, die deutsche, französische oder englische Lebensversicherungsgesellschaften errichtet hatten.

1857 änderte sich dies (und vieles) andere: Die Schweizerische Rentenanstalt wurde als erste Lebensversicherungsgesellschaft der Schweiz gegründet. Dass aus dieser Keimzelle einmal die Swiss Life Gruppe mit rund 7.600 Mitarbeitern in Europa entstehen würde, damit hatte der Gründer, Conrad Widmer, wohl selbst nicht gerechnet. Offensichtlich war aber, dass die „kleine“ Schweiz für eine Gesellschaft mit großen Ambitionen nur ein beschränktes Arbeitsfeld darstellen konnte. Die logische Folge war eine Expansion in die Nachbarländer.

## Die Rentenanstalt ging erstmals über Grenzen

Bereits im September 1858 – also nur ein Jahr nach Gründung der Rentenanstalt – wurde in Konstanz eine Agentur für den Badischen Seekreis errichtet. Der erste Schritt auf deutschem Boden war getan.

Langsam, ganz langsam, ging es weiter. Die Expansion in Deutschland war ein langwieriges Geschäft. Schließlich gab es nicht, wie heute, ein Bundesaufsichtsamt, sondern die Aufsicht lag bei den jeweiligen Regierungen der Einzelstaaten. Und davon gab es viele ...

In der Praxis hieß das: In jedem Königreich, Großherzog-, Herzog- oder Fürstentum musste einzeln um Erteilung einer Konzession nachgesucht werden.

Im April 1863 richtete die Rentenanstalt ein erstes Gesuch an das Königlich Preussische Ministerium des Inneren. Dieses zeigte sich zwar bereit, die Konzession zu erteilen, knüpfte daran aber bestimmte Bedingungen. In Zürich zögerte man. Und zwar drei Jahre lang, bis zum Juli 1866. Erst dann entschloss man sich, die Anfrage zu erneuern.

Am 10. September 1866 war es dann soweit; diesmal endgültig: Durch höchstministeriale Entscheidung erhielt die Rentenanstalt „die Concession zum Geschäftsbetriebe in den Königlich Preussischen Staaten“.



Conrad Widmer, Gründer der Schweizerischen Rentenanstalt

Die Geburtsstunde der Schweizerischen Rentenanstalt in Deutschland hatte geschlagen. Jetzt konnten die Ärmel aufgekrempt und mit der Arbeit begonnen werden.

## Und weiter ging's: Aufbau und Expansion

Zu Beginn des Jahres 1867 nahm die Rentenanstalt den Geschäftsbetrieb nicht nur im Königreich Preußen, sondern auch in den freien Städten Hamburg und Bremen auf. Gleichzeitig wurde die Werbetätigkeit vom Badischen Seekreis auf das Großherzogtum Baden ausgedehnt.

Die Expansion in die übrigen Länder Deutschlands erfolgte in den nächsten Jahren und in zügiger Reihenfolge.

1868 erhielt die Rentenanstalt die Konzession für das Königreich Württemberg, 1871 für das Großherzogtum Hessen und 1872 für das Königreich Bayern. Im Jahre 1873 folgte das Königreich Sachsen und schließlich 1890 das Herzogtum Braunschweig.

Das Erlangen der Konzession war nicht immer einfach; auch weil im Schriftverkehr mit den königlichen und fürstlichen Beamten bestimmte Formen gewahrt werden mussten. So endete das Konzessionsgesuch an den bayerischen König mit folgenden Worten: „Die Schweizerische Rentenanstalt erlaubt sich, obigem Gesuche die Erklärung beizufügen, daß es ihr zur dankbarsten Freude gereichen würde, wenn Eure Königliche Majestät für die Wahrung der Interessen der bayerischen Versicherten von der in § 10 der Statuten bezeichneten Erwählung eines Abgeordneten in den Aufsichtsrath Gebrauch zu machen allerhuldreichst geruhen möchte. (...) In aller tiefster Ehrfurcht verharret Eurer Königlichen Majestät ergebendste Schweizerische Rentenanstalt in deren Namen Der Director, gez. Widmer“.

Eine Niederlassung für ganz Deutschland gab es damals natürlich noch nicht. Jedes Königreich und jedes Herzogtum hatte einen eigenen Generalbevollmächtigten. Die Versicherungsscheine wurden noch alle mit der Hand geschrieben, die Ausfertigung und Verwaltung der Policen erfolgte in Zürich.

Die genau 7.075ste Police der Rentenanstalt war dann die erste aus dem deutschen Geschäftsgebiet. Carl Wilhelm Trübenbach aus Hamburg verpflichtete sich zur Zahlung einer Jahresprämie von 57 Thalern für die Gewissheit, dass seine Angehörigen eine Versicherungssumme von 2.000 Thalern erhalten, „wann immer das Ableben erfolgen möge“. Der Vertrag datiert übrigens vom 1. Januar 1867, also direkt nach Aufnahme des Geschäftsbetriebs.





Die „Geburtsurkunde“ der Schweizerischen Rentenanstalt

Zeigte sich die Direktion in Zürich zunächst noch skeptisch über die Geschäftstätigkeit in Deutschland, so fielen die Äußerungen im Geschäftsbericht des Jahres 1874 bereits sehr positiv aus. Der Trend ging aufwärts. 1875 entfielen von den 1.348 neuen Policen des Gesamtgeschäftes bereits 370 auf das deutsche Geschäftsgebiet.

Das Jahr 1892, die Rentenanstalt war gerade mal 26 Jahre alt, brachte einschneidende Veränderungen. In Preußen (dort wurde mittlerweile ein Bestand von 1.030 Versicherungen mit einer jährlichen Beitragseinnahme von 215.000 Mark verwaltet) wurde der Geschäftsbetrieb eingestellt. Was war passiert?

Die preußische Regierung hatte eine Verordnung erlassen, die alle ausländischen Lebensversicherungsgesellschaften zwang, mindestens die Hälfte des Deckungskapitals ihrer in Preußen abgeschlossenen Versicherungen in preußischen Staatspapieren oder in deutschen Reichsanleihen anzulegen. Dieser Vorschrift wollte sich die Rentenanstalt, schon wegen des geringeren Zinsetrags, nicht beugen.

Dreizehn Seiten(!) umfasste das Zirkular vom September 1892, mit dem die Rentenanstalt ihre Versicherten in Preußen über ihre Entscheidung informierte. Zwei Passagen, die heute noch gültig sind, standen am Ende des Briefs: „Die Schweizerische Rentenanstalt als rein gegenseitige Gesellschaft hat keinerlei spekulativen Charakter und muß im Interesse ihrer Versicherten in allen Richtungen auf Sparsamkeit halten. (...) Es gereicht uns übrigen-

gens zum Vergnügen, Ihnen bei diesem Anlaß noch mitteilen zu können, daß sich die Schweizerische Rentenanstalt auch im Jahr 1892 der besten Entwicklung und Zunahme erfreut ...“.

Inwieweit die Einführung einer allgemeinen Renten- und Invaliditätsversicherung, initiiert von Bismarck und vom Reichstag im Mai 1889 verabschiedet, künftig für zusätzliche Impulse sorgte, sei zwar dahingestellt. Dennoch ließe sich vermuten, dass sich damit überhaupt erst ein Vorsorgegedanke ausbreiten konnte. Der Beitragssatz lag seinerzeit übrigens bei um die zwei Prozent und wurde von Arbeitnehmern und Arbeitgebern jeweils hälftig getragen. Allerdings kamen nur wenige Menschen in den Genuss einer gesetzlichen (Alters-)Rente. Denn diese wurde ab dem 70. Lebensjahr nur an diejenigen ausbezahlt, die vorher 30 Jahre lang eingezahlt hatten – bei einer allgemeinen Lebenserwartung um die 40 Jahre eine nahezu unerreichbare Konstellation. Nur von den Invalidenrenten konnten mehr Arbeiter profitieren, was an den oftmals unzumutbaren Arbeitsbedingungen lag. Dennoch war mit einer gesetzlich verankerten Rente ein wesentlicher sozialer Schritt vollzogen worden.

## Ein neues Jahrhundert für die Assekuranz in Deutschland

Das 20. Jahrhundert begann mit grundlegenden Neuerungen für die Versicherungswirtschaft in Deutschland. Schon seit langem gab es Bestrebungen, eine einheitliche staatliche Versicherungsaufsicht einzuführen. Aufgrund des 1901 verkündeten „Reichsgesetzes über die privaten Versicherungsunternehmen“ nahm das Kaiserliche Aufsichtsamt für Privatversicherung (der Urahn des heutigen Bundesaufsichtsamtes für das Versicherungswesen) am 1. Juli 1901 seine Arbeit auf.

Zur Kaiserzeit zog sich die Korrespondenz mit den staatlichen Behörden etwas länger hin als heute. Drei Jahre gingen ins Land, bis alle anstehenden Fragen geklärt waren. Dann, am 15. Juni 1904, erhielt die Rentenanstalt als erster ausländischer Lebensversicherer die Erlaubnis, den Geschäftsbetrieb auf das gesamte Reichsgebiet auszudehnen.



Noch von Hand ausgefertigt: Die erste Police aus dem deutschen Geschäftsgebiet

In den ersten Jahren der gesamtdeutschen Tätigkeit wechselte nun, als Folge der Ausweitung des Geschäfts, der Hauptbevollmächtigte häufig und mit ihm auch der Sitz der Direktion. So waren nacheinander Hamburg, Berlin, Hannover und Braunschweig Direktionssitz der Rentenanstalt.

## Die Rentenanstalt zieht (es) nach München

1913 hatte die Wanderzeit ein Ende. Vom 1. Juli an wurde die Direktion für das Deutsche Reich in München sesshaft. Das neue Domizil, das die Rentenanstalt bezog, befand sich in der Leopoldstraße 106, wenige hundert Meter nördlich gelegen vom



Niederlassung der Schweizerischen Lebensversicherungs- und Rentenanstalt in München, Leopoldstraße 8

Das Geschäft lief gut in diesen Jahren. Die Rentenanstalt muss schon damals den Ruf eines Spezialisten besessen haben, denn bereits seit 1894 war es möglich, eine Berufsunfähigkeits-Zusatzversicherung abzuschließen. Das Tarifsystem war breit gefächert: Zu Beginn des Jahrhunderts konnten unsere Kunden unter einer Vielzahl von Tarifen und unter mehreren Systemen der Überschussverwendung wählen.

## Nach dem Ersten Weltkrieg: Krisen, Angst, Inflation

Die Nachkriegszeit brachte für das Deutsche Reich eine völlige Neuordnung der politischen Verhältnisse. Am 9. November 1918 gaben der deutsche Kaiser Wilhelm II. sowie der Kronprinz ihren Thronverzicht bekannt. Deutschland wurde Republik.

Die Jahre von 1919 bis 1923 wurden zu Krisen-jahren. Das national gesinnte Bürgertum, ebenso wie die Reichswehr und die links- und rechtsextremen Gruppierungen standen dem neuen Staat feindlich gegenüber. Spartakusaufstand (1919), Kapp-Putsch (1920) und Hitler-Putsch (1923)

erschütterten die junge Republik. Zu den innenpolitischen Wirren, die das Land an den Rand eines Bürgerkrieges trieben, kamen – als Folge des verlorenen Krieges – außenpolitische Schwierigkeiten und die angespannte wirtschaftliche Situation: Schon der Winter 1917/1918 ging als „Steckrübenwinter“ in die Geschichte ein.

Ab 1922 verfiel die deutsche Währung, die Inflation galoppierte, die Reichsbanknoten lauteten auf immer höhere Beträge. Wurden erst noch Geldscheine über einhunderttausend oder über eine Million Mark gedruckt, waren zuletzt sogar Banknoten über eine Billion Mark in Umlauf.

1913 – 1951



Dr. Josef Ruf

Der bei Dienstantritt 34 Jahre alte Dr. jur. Josef Ruf war 38 Jahre lang Hauptbevollmächtigter der Schweizerischen Rentenanstalt Deutschland.

heutigen historischen Unternehmenssitz „Palais Leopold“ in der Leopoldstraße 8-10. Zum Hauptbevollmächtigten wurde der Leiter der Direktion für Süddeutschland, der 34-jährige Dr. jur. Josef Ruf, ernannt. Er sollte es für 38 Jahre bleiben. Unter seiner Führung meisterte die Rentenanstalt Wirtschaftskrise und Inflation, zwei Weltkriege und zwei Währungsreformen.



Schweizerische  
Lebensversicherungs- und Rentenanstalt  
in Zürich.

(Gesetzliche Meldestellen: Sitz der Anstalt in Zürich, Alpenquai 40,  
und die zuständigen Landesbevollmächtigten)

□□□

Polize

Umgestellt auf Rel. mit Fremdw. gem. auf besonderem Ditt.

für eine lebenslängliche Versicherung mit abgekürzter  
Prämienzahlung.

Um  
Nr. IIIc, 297510

Semester-Prämie: Prämienzahlung während: Versicherungsumme:

S. Fr. 97.90

25 Jahren

~~S. Fr. 6,000~~

Mit gegenwärtiger Police wird erklärt, daß

Herr Josef U n s i n , in Helmshofen,

geboren den 2. Januar 1895, für ein Kapital von

S e c h s t a u s e n d Schweizer Franken

versichert ist und daß das Kapital beim Tode des Versicherten fällig wird.

Das erste Versicherungsjahr beginnt mit der Rushfälligkeit der Police, die  
folgenden Versicherungsjahre beginnen je am 1. Oktober  
jedes Kalenderjahres. Auf jedes Versicherungsjahr, dessen Beginn der Versicherte  
erlebt, entfällt eine Jahresprämie, doch sind höchstens 25 Jahres-  
prämien zu entrichten.

Die halb-jährliche Prämie wird mit

Siebenundneunzig 90/100 Schweizer Franken

je am 1. Oktober und 1. April,

letzimal am 1. April 1950 fällig und ist je im Laufe dieser  
Monate zu entrichten.

Die Versicherung hat vom 1. Oktober 1928 an für jedes  
Versicherungsjahr, solange Prämien bezahlt werden, Anteil an den Überschüssen der  
Anstalt nach dem System der steigenden Dividende, das heißt, es wird der Berechnung  
dieses Anteiles für jedes Versicherungsjahr der Gesamtbetrag der von diesem Tage  
an fälligen und einbezahlten Prämien zu Grunde gelegt. Dieser Anteil wird jeweilen  
mit den Prämien des betreffenden Versicherungsjahres fällig und verrechnet.

Für diese Versicherung sind die untenstehenden Bedingungen maßgebend.



*Inflationsgeld - 1923*

Die Banken hatten Hochbetrieb und konnten den ungeheuren Notenumlauf kaum bewältigen. Die Süddeutsche Zeitung schreibt in einem Rückblick: „Am 7. November 1923 wurde eine neue Reichsindexziffer für Lebenshaltungskosten veröffentlicht. (...) Der Dollar kostete 630 Milliarden Mark, eine Semmel 3,5, ein Pfund Brot 32 Milliarden Mark, ein Liter Milch 25 und eine Maß Bier 42 Milliarden Mark. (...) Die Lebenshaltungskosten ohne Bekleidung sind demnach im Durchschnitt des Oktober auf das 3265-millionenfache, die Ernährungskosten allein auf das 4301-millionenfache der Vorkriegszeit gestiegen.“

Lebensversicherungen abzuschließen wurde sinnlos. Täglich stieg der Dollarkurs, täglich wurde die Papiermark wertloser. Selbst bei schnellster Ausfertigung der Policen hatten sie bei Aushändigung an den Versicherungsnehmer schon fast jeden Wert verloren. Es lohnte sich nicht mehr, die Beiträge einzuziehen und Renten auszuzahlen, da die entstehenden Portokosten bald ein Vielfaches der zu zahlenden Beträge ausmachten. Bei dieser Entwicklung der Dinge entschloss sich die Rentenanstalt 1923, den Geschäftsbetrieb vorübergehend einzustellen. Die letzte Versicherung in Mark datiert vom 26. Juli 1923: Paul Gundersheimer, Kaufmann aus München, versicherte sein Leben mit 5 Millionen Mark bei einer Jahresprämie von 240.500 Mark. Nur einmal wurde der Beitrag entrichtet. Dann verschlangen die Wogen der Inflation diese Versiche-

rung ebenso wie alle bis dahin abgeschlossenen Mark-Policen. (Im September 1930 erhielt der mit 5 Millionen versicherte Paul Gundersheimer einen Aufwertungsbetrag von 3,80 Reichsmark ausbezahlt.)

Die Einstellung des Geschäftsbetriebs brachte die Auflösung des Außendienstes mit sich; die Mitarbeiter des Innendienstes übernahm am 1. Oktober 1923 die Bayerische Hypotheken- und Wechselbank.

Endlich, am 15. November 1923, wurde die Rentenmark als Zwischenlösung bis zum Erscheinen der neuen Währungsgesetze im Jahr 1924 und zur Schaffung der Reichsmark eingeführt. Die Formel hieß: 1 Reichsmark (RM) = 1 Rentenmark = 1 Billion Papiermark.

Damit waren die bei der Rentenanstalt abgeschlossenen 15.000 deutschen Mark-Policen vollständig entwertet.

## *„Goldene Zeiten“: Der Neubeginn in den 20er Jahren*

Dr. Ruf war zusammen mit seiner Sekretärin im Büro in der Leopoldstraße zurückgeblieben, um die Lage abzuwarten. Nun bot die Einführung der neuen Reichsmark Anfang 1924 die Chance für einen Neubeginn. Nach und nach wurden die Mitarbeiter des Innendienstes zurückgerufen; der Außendienst musste vollständig neu aufgebaut werden. Trotz der an und für sich schwierigen Wirtschaftslage entfalte sich das Neugeschäft recht gut. Es begannen – auch für die Rentenanstalt – die „Roaring Twenties“.

Zwischen 1925 und 1927 konnte man im Reichsgebiet eine Filialdirektion, 17 Bezirksdirektionen und 16 Generalagenturen eröffnen. Waren 1924 erst 820 Lebensversicherungen abgeschlossen worden, so stieg diese Zahl bis 1929 auf 3.549 Stück. Zu einem Großteil war dies sicher der Tatsache zu verdanken,

dass Versicherungen damals noch in Schweizer Franken oder US-Dollar abgeschlossen werden konnten. Wie gesagt, das Geschäft ging gut. Die Ausweitung des Neugeschäfts machte auch eine Ausweitung des Personals erforderlich. Ende Oktober 1929 waren bereits 169 hauptberufliche Mitarbeiter im Außendienst angestellt, dazu kamen 3.176 Agenten und Vermittler.



Zu den Bemühungen um das Neugeschäft und den Ausbau der Außendienstorganisation kam 1929/1930 eine weitere Arbeit: Die Aufwertung der alten, durch die Inflation zusammengebrochenen Mark-Versicherungen. Bereits 1926 hatte die Rentenanstalt dem Bundesaufsichtsamt für Privatversicherung einen Aufwertungsplan vorgelegt. Nach vielen Vorarbeiten wurde im August 1929 die Genehmigung erteilt; über 14.000 Mark-Versicherungen konnten aufgewertet werden. Möglich war dies nur, weil die Rentenanstalt in Zürich einen beträchtlichen



Die Niederlassung in München-Schwabing

Zuschuss aus ihrem Vermögen in den Aufwertungsstock gab.

Die starke Entwicklung machte Maßnahmen zur Reorganisation notwendig. Erste Änderung war die Umbenennung von „Direktion für das Deutsche Reich“ in „Niederlassung für das Deutsche Reich“. Weiterhin vergab man – was es bisher nicht gegeben hatte – die erste Einzelprokura.

Mit der Geschichte des Franz Biberkopf setzte der Schriftsteller Alfred Döblin in „Berlin Alexanderplatz“ nicht nur den 20er-Jahren, sondern auch der Rentenanstalt ein schriftstellerisches Denkmal. So heißt es an einer Stelle des weltberühmten Werks: „Versorge dein Kind und deine Familie durch Abschluss einer schweizerischen Lebensversicherung, Rentenanstalt Zürich ...“

## Mehr Platz fürs Geschäft

Allmählich drohten die Büroräume in der Leopoldstraße 106 aus allen Nähten zu platzen (kein Wunder, es war 14 Jahre her, dass man sieben Räume gemietet hatte; an eine Vergrößerung hatte man nie gedacht). In den Jahren 1925 und 1926 wurden eine Vielzahl von Miet- und Kaufangeboten geprüft. Auswahl gab es reichlich, denn die Mietpreise für Geschäftsräume waren für die damalige Zeit hoch: 1,70 bis 3 Reichsmark pro Quadratmeter.

Mangel herrschte nur an kleinen und preiswerten Objekten. Große Wohnungen standen vielfach leer und an ganzen Fensterfronten prangte die Aufschrift „zu vermieten“. Hausbesitz war nicht rentabel; 45 Prozent der Mieteinnahmen gingen ans Finanzamt!

Im April 1925 erfolgte die erste Kontaktaufnahme zum Ankauf des Anwesens in der Leopoldstraße 8. Dieses Haus, ebenso wie die Leopoldstraße 10, war in den Jahren 1909/1910 unter Verwendung der vom Architekten Professor Friedrich von Thiersch stammenden Fassadenpläne erbaut worden. Damals gehörte das Gebäude dem Prager Heinz Eisenschimmel und dessen Schwiegersohn.

Nach langwierigen Verhandlungen wurde im Oktober 1926 der Kaufvertrag unterschrieben. An einen Umzug war aber noch nicht zu denken. Wegen der Freigabe der bisher als Wohnungen genutzten Räume im Erdgeschoss musste erst noch ein zäher Kampf mit der zuständigen städtischen Behörde ausgefochten werden, der sich bis Mai 1927 hinzog. Jetzt endlich konnte Dr. Josef Ruf mit seinen mittlerweile 26 Mitarbeitern die neuen Büroräume beziehen. Waren auch die Stockwerke 1 bis 4 noch vermietet – die Rentenanstalt hatte für lange Zeit ihre endgültige Bleibe gefunden. Bis heute ist diese Immobilie im Besitz des Unternehmens.

## Der „Schwarze Freitag“ erschütterte Börsen und Staaten

Die „Goldenen“ 20er-Jahre fanden am 25. Oktober 1929 ein jähes Ende. Der Zusammenbruch der spekulativ hochgetriebenen Aktienkurse an der New Yorker Börse („Schwarzer Freitag“) und die anhaltende Weltwirtschaftskrise trieb erst Hunderttausende direkt in den Ruin und anschließend im Zuge von Arbeitslosigkeit und Inflation weitere Millionen ins Elend. Zudem zwang diese Krise die Staaten zu Schutzzöllen und zum Abruf ihrer Kredite an das Deutsche Reich. Die Schutzzölle minderten den deutschen Export, der Kreditabruf führte zu zahllosen Bankrotten. 1931 waren 6 Millionen Deutsche arbeitslos, die Krise auf dem Höhepunkt.

Zu den wirtschaftlichen Schwierigkeiten kamen schwere innenpolitische Auseinandersetzungen. Die Regierung unter Reichskanzler Müller stürzte im März 1930 über die Höhe der Arbeitslosenhilfe. In den kommenden 34 Monaten erlebte die Republik vier Reichskanzler, die seit Juni 1930 nur noch mit Notverordnungen regieren konnten.

Die innenpolitische Krise förderte das Anwachsen von radikalen Strömungen. Saßen im deutschen Reichstag vom September 1930 bereits 40 Prozent staatsfeindlich gesinnte Abgeordnete, konnten KPD und NSDAP bei den Wahlen vom Juli 1932 über die Hälfte aller abgegebenen Stimmen auf sich vereinigen. Die Ernennung von Kurt von Schleicher zum Reichskanzler im Dezember 1932 war nur noch eine Episode; die Republik stand am Abgrund.

Am 30. Januar 1933 gab der 85-jährige Reichspräsident Hindenburg dem Drängen seiner Berater nach und ernannte Adolf Hitler zum neuen Reichskanzler.

## *Einschneidende Entwicklung: Das Ende des Fremd- währungsgeschäfts*

Der Wirtschaftskrise zum Trotz – 1930 erzielte die Rentenanstalt das beste Geschäft der Jahre 1924 bis 1944. Fast 4.900 neue Versicherungen konnten abgeschlossen werden. In die Freude über die Aufwärtsentwicklung mischte sich jedoch die Sorge: Wie geht es mit dem Fremdwährungsgeschäft weiter?

Die immer schlechter werdende Devisenlage des Deutschen Reichs ließ einschneidende Maßnahmen erwarten. Die Mitarbeiter des Außendienstes wurden deshalb schon seit längerem angehalten, sich mehr auf die Akquisition von Reichsmark-Versicherungen zu verlegen. Allerdings mit nur geringem Erfolg. Ende 1930 umfasste der deutsche Versicherungsbestand rund 15.000 Policen in Schweizer Franken und US-Dollar, dagegen nur etwa 4.000 Reichsmark-Policen. Anfang Dezember 1931 entschloss sich die Rentenanstalt, nur noch Reichsmark-Versicherungen abzuschließen. Ein weiser Entschluss, denn bereits wenige Wochen später verfügte das Reichswirtschaftsministerium, keine Devisengenehmigungen zur Beitragszahlung mehr für in ausländischer Währung abgeschlossene Versicherungen zu erteilen.

Das Ende des Fremdwährungsgeschäfts bedeutete einen schweren Schlag für die Niederlassung.

Die Mitarbeiter der Rentenanstalt, die nun auf das Argument „Versicherung in ausländischer Währung“ verzichten mussten, bekamen jetzt den ganzen Ernst der wirtschaftlichen Notlage zu spüren. Die Notverordnungen taten ein Übriges: So verfügte die 4. Notverordnung vom Dezember 1931 unter anderem eine Senkung der Tariflöhne auf den Stand von 1927. Für die Versicherungswirtschaft bedeutete dies, dass ab Januar 1932 alle Tarifgehälter um 15 Prozent gekürzt wurden.

1934 stoppte das Reichsministerium für Devisenbewirtschaftung die Ausgabe von Devisengenehmigungen in der gesamten Personenversicherung. Gleichzeitig wurde verfügt, dass alle Gesellschaften ihren Versicherten die Umstellung der Fremdwährungsver-sicherung auf Reichsmark anzubieten und bei Annahme des Angebots die Umstellung vorzunehmen hatten. Allein die Rentenanstalt musste so ca. 13.000 Angebote ausfertigen. War es 1934 noch möglich gewesen, einen Fremdwährungsanteil in Höhe des vorhandenen Deckungskapitals zu erhalten, so wurde nach 1938 auch dies unmöglich.

## *Im Spannungsfeld der Epoche: Die Rentenanstalt im Dritten Reich*

1932 konnte die Rentenanstalt Zürich ihren 75. Geburtstag begehen; ein Ereignis, das – 1933, nach Abschluss des Geschäftsjahres – auch in Deutschland gefeiert wurde. Dabei war den Mitarbeitern eigentlich nicht nach Feiern zumute; so stark war der Wind, der den ausländischen Versicherungsgesellschaften bereits kurz nach der Machtergreifung ins Gesicht blies. Am 12. Juni 1933 war das „Gesetz gegen den Verrat der deutschen Volkswirtschaft“ erschienen: Alle im Ausland befindlichen Vermögenswerte waren bis 31. Oktober 1933 bei den zuständigen Finanzämtern zu melden, andernfalls drohten hohe Freiheitsstrafen. Waren davon auch die Lebensversicherungen von in Deutschland zugelassenen ausländischen Gesellschaften betroffen? Nach langen Diskussionen mit den zuständigen Behörden stand fest: Sie waren es nicht. Trotzdem, die Kunden waren verunsichert und das Neugeschäft litt erheblich darunter.

Trotz aller Widrigkeiten – das Leben ging weiter. Für die Mitarbeiter der Rentenanstalt hatte es in diesen Jahren auch manch Erfreuliches zu bieten. 1935 wurde für die Mitarbeiter des Außendienstes die „Fürsorgeeinrichtung für die Berufsagenten“ geschaffen, 1938 folgte die „Fürsorgeeinrichtung für die Beamten und Angestellten bei den Vertretungen der Anstalt“. Der Vorgänger unserer heutigen Versorgungsordnung war damit ins Leben gerufen. Die Sozialleistungen der Rentenanstalt waren schon damals so vorbildlich (kostenloses Mittagessen, Hochzeitszuwendung, 13. Gehalt, Übernahme der Arbeitnehmeranteile zur Kranken- und Arbeitslosenversicherung), dass die Rentenanstalt fünfmal mit einem „Gaudiplom für hervorragende Leistungen“ ausgezeichnet wurde.



*Der erste Betriebsausflug im Mai 1935*

Der 25. Mai 1935 brachte noch etwas völlig Neues für die Mitarbeiter der Rentenanstalt – den ersten Betriebsausflug. Für den einzelnen damals kaum im Bereich des Möglichen liegend (Wer hatte zu der Zeit schon ein Auto?), fuhr man gemeinsam mit dem Bus nach Ettal, Oberammergau und Weilheim. Diese freudig begrüßte Neueinführung wurde in den nächsten Jahren zu einer festen Institution, bis 1940 der Zweite Weltkrieg diesen Ausflügen ein vorläufiges Ende setzte.

## *Die Rentenanstalt im Zweiten Weltkrieg*

Betriebsausflüge, soziale Fortschritte, Vollbeschäftigung – das Leben hätte womöglich seinen ganz normalen Gang gehen können. Wenn da nicht schon seit 1938 das Gespenst eines drohenden militärischen Konflikts wie eine dunkle Wolke über Europa gehangen hätte. Die außenpolitische Entwicklung, die sich im Laufe des Sommers 1939 immer mehr zuspitzte, mündete am 1. September 1939 in den Zweiten Weltkrieg. An seinem Ende im Mai 1945 waren schätzungsweise 55 Millionen Tote und 35 Millionen Vermisste zu beklagen – eine menschliche Tragödie ohnegleichen.

Im Jahr 1939 waren in der Münchner Niederlassung 65 Angestellte beschäftigt. Dazu kamen 36 Angestellte in den Bezirksdirektionen sowie 120 hauptberufliche Außendienstmitarbeiter. Der Kriegsausbruch wirkte sich in zunehmendem Maße natürlich auch auf die Beschäftigungssituation in der Rentenanstalt aus. 1941/42 war bereits mehr als die Hälfte des Büropersonals zum Kriegsdienst eingezogen, im Außendienst war dies schon 1940 der Fall. Zunächst konnten diese offenen Stellen noch durch Aushilfskräfte – vor allem Frauen – besetzt werden. Aber 1943 war auch das zu Ende. Die Gesellschaften erhielten die Auflage, ihren Geschäftsbetrieb mit nur noch einem Drittel der Arbeitskräfte fortzuführen, die freiwerdenden

Angestellten wurden in kriegswichtigen Betrieben eingesetzt. Im Zusammenhang mit der großen Arbeitseinsatzaktion stand eine weitere Anordnung des Reichswirtschaftsministeriums vom 22. März 1943, das sogenannte „Werbeverbot“. War schon 1942 die Werbung durch Prospekte mit Rücksicht auf die Papierknappheit untersagt worden, so erging jetzt das Verbot jeder schriftlichen Werbung, von unaufgeforderten Hausbesuchen und von Telefonwerbung.

Direktor Dr. Josef Ruf schrieb in seinem Monatsbericht für Juli 1943 an die Generaldirektion: „Es zeigt sich, daß die Lebensversicherung ohne einen umfangreichen, gut funktionierenden Werbeapparat wahrscheinlich ein kümmerliches Dasein fristen würde. Man möchte glauben, daß in der jetzigen Zeit, da von allen Seiten Gefahren für das Leben drohen, die Leute scharenweise zu den Lebensversicherungsunternehmen rennen würden. Nichts dergleichen ist der Fall! Nur dann und wann eine bescheidene Anfrage von Altversicherten wegen Erhöhung der bestehenden Versicherungssumme oder wegen eines Abschlusses für einen Familienangehörigen. Das Werbeverbot hat uns eine schöne Suppe eingebrockt!“

Dennoch, trotz Werbeverbots, Kriegseinschränkungen und -lasten (bereits im Frühsommer 1942 flog die Royal Air Force ihren ersten 1000-Bomber-Angriff auf Köln) gelangen dem Außendienst der Rentenanstalt noch Vertragsabschlüsse: 1944 immerhin noch 432 Stück. Erst im März 1945 führten die Kriegereignisse zur Einstellung des Neugeschäfts. Wo hätte man auch noch etwas abschließen wollen: Die kriegsmüde Bevölkerung hatte andere Sorgen, die deutschen Städte lagen in Trümmern. Auch die Niederlassung in München war nicht verschont geblieben; dem mehrere Tage und Nächte dauernden Großangriff alliierter Bomber im Juli 1944 fiel das Haus Leopoldstraße 8 zum Opfer, der Westtrakt wurde durch Brandbomben zerstört. Das Nebengebäude (Nr. 10) sah nicht wesent-

lich besser aus: Das Dach fehlte, die oberen Stockwerke waren nicht mehr nutzbar. Bereits wenige Stunden nach dem Angriff fanden sich Ruf und einige Mitarbeiter in der Niederlassung ein, um zu retten, was zu retten war. Glücklicherweise waren die Versichertenakten alle erhalten geblieben.

## *Neue Gesetze: Die Versicherungswirtschaft im Krieg*

Bereits am 1. September 1939 – bei Kriegsausbruch – wurden vom Reichsaufsichtsamt für Privatversicherung sämtliche Kriegsversicherungsbestimmungen aufgehoben und neue Richtlinien aufgestellt. Diese beinhalteten unter anderem die Deckung der Kriegsgefahr bis zu einer Höhe von 100.000 Reichsmark. Außerdem war für alle Neuabschlüsse ein besonderer Gefahrenzuschlag zu zahlen, der in die – ebenfalls neuen – Kriegsrückstellungen entrichtet werden musste.

Gesetzlich geregelt wurde auch die Frage der Beitragszahlung für die zum Kriegsdienst einberufenen Versicherungsnehmer. Neben dem staatlichen Familienunterhalt, der den Angehörigen der Einberufenen gewährt wurde, erhielten diese eine Beihilfe zur Prämienzahlung in Höhe von maximal 60 Reichsmark als sogenannten Sicherheitsbeitrag. Die Versicherungsunternehmen waren dafür verpflichtet, die Verträge in voller Höhe aufrechtzuerhalten. Der übrige Beitragsteil galt als gestundet, bei Fälligkeit von Leistungen wurde er verrechnet.

Der Krieg und die rechtlichen Veränderungen (um den geänderten Zinsverhältnissen Rechnung zu tragen, war 1942 noch ein sogenannter „Angleichungszuschlag“ eingeführt worden), führten zu einer Einschränkung des Tarifwerks, das die Rentenanstalt in Deutschland anbot. Renten- und Gruppenversicherungen wurden nicht mehr verkauft, gleiches galt für die



*Die Niederlassung in der Leopoldstraße in den Kriegstagen*



Invaliditäts-Zusatzversicherung. Das Angebot an Kapitalversicherungen und Überschusssystemen wurde eingeschränkt.

## *Mai 1945: Das ersehnte Kriegsende*

Im Winter 1944/1945 konnte der Geschäftsbetrieb nur noch notdürftig aufrechterhalten werden. Die Bevölkerung in den vom Bombenkrieg schwer heimgesuchten Städten – München wurde zu 45 Prozent zerstört – lebte und arbeitete unter härtesten Belastungen; Post- und Bahnverbindungen waren unterbrochen. Im März 1945 überschritten die Amerikaner bei Remagen auf einer unzerstörten Brücke den

Rhein, russische Truppen standen kurz vor Berlin. Am 30. April 1945 wurde die Stadt kampflos den Amerikanern übergeben. Am selben Tag nahm sich Hitler in seinem Bunker das Leben. Sein Nachfolger als Reichskanzler, Großadmiral Karl Dönitz, ratifizierte die am 7. Mai von Generaloberst Jodl unterzeichnete bedingungslose Kapitulation. Für kurze Zeit hielt Dönitz in dem noch nicht besetzten Schleswig-Holstein eine „Geschäftsführend Reichsregierung“ aufrecht, am 23. Mai nahm eine britische Panzerbrigade ihn und seinen Stab gefangen. Die deutsche Regierungsgewalt wurde von den Militärregierungen der Alliierten übernommen. Das Deutsche Reich existierte nicht mehr, es gab nur noch Besatzungszonen.

In den letzten Apriltagen, als die amerikanischen Truppen München immer näher kamen, wurde im Büro der Niederlassung sorgfältig aufgeräumt. Die Buchungs- und Schreibmaschinen, alle wichtigen Bücher und Akten wurden im Keller verwahrt. Niemand wusste was passieren würde; schließlich sollte München „bis zum letzten Stein“ verteidigt werden. Doch dazu kam es nicht mehr.

Als nach den ersten Tagen der Unsicherheit Dr. Josef Ruf und einige Mitarbeiter das Büro aufsuchten, konnten sie feststellen, dass die im Keller aufgehobenen Akten und Maschinen erhalten waren. Das an den Türen angebrachte Firmenschild, das weiße Kreuz auf rotem Grund, hatte sich bewährt. Die

Amerikaner hatten sogar ihr „off limits“ angebracht. Es kostete einige Mühe, das Haus überhaupt wieder selbst betreten zu dürfen.

## *Die Situation zur „Stunde null“*

Ein völliger Neubeginn war notwendig, sollte das Leben weitergehen. Wer ausgebombt war, hauste in Notunterkünften oder Kellern. Die Versorgung der Bevölkerung mit Lebensmitteln war wegen Plünderungen der Vorratslager total zusammengebrochen, der Straßenbahnbetrieb lahmgelegt. Beschwerliche Fußmärsche auf Trampelpfaden zwischen den sich in den Straßen türmenden Schuttmassen mussten zurückgelegt werden, um zum Arbeitsplatz zu gelangen. Zwischen 19.00 Uhr und 6.00 Uhr bestand Ausgangssperre. Doch bald schon begann sich das tägliche Leben wieder etwas zu normalisieren. Am 12. Mai 1945 wurde die im September 1939 erlassene Verdunkelungsverordnung nach 2.177 Nächten aufgehoben. Mitte Mai öffneten dann auch wieder die ersten Postämter, fünf Tage später wurde in München wieder der erste Briefkasten geleert.

## *Extreme Zeiten: Die Jahre bis 1948*

Langsam kam auch der Bürobetrieb der Niederlassung wieder in Gang. Ende 1945 waren von den 28 Kriegsteilnehmern des Innendienstes 20 wieder zu Hause. Vier Mitarbeiter waren gefallen. Die ersten Bürozirkulare orientierten sich am Tagesgeschehen; Bürozeiten wurden festgelegt, ein freiwilliger Arbeitsdienst (aus den Trümmern des Hauses Leopoldstraße musste z. B. Heizmaterial für den Winter geborgen werden) eingeteilt. Ein Kontakt mit der Generaldirektion in Zürich war vorerst nur gelegentlich über das Schweizerische Generalkonsulat möglich. Nachrichten konnten nur

in Form von kurzen Notizen ohne Angabe von Anschrift und Absender übermittelt werden. Mit dem Jahreswechsel 1945/1946 begann sich die Situation allmählich zu bessern, von einem geregelten Geschäftsbetrieb konnte selbst in den darauffolgenden Jahren noch nicht die Rede sein. Die Versicherungsgesellschaften hatten zwar bereits im Herbst 1945 wieder angefangen, Leistungen auszu zahlen. Da über den Verbleib der Deckungsrücklagen noch keine Klarheit bestand, blieb die Höhe der Auszahlungen zunächst eingeschränkt.

Im Laufe des Jahres 1946 wurden die Auszahlungsvorschriften noch mehrfach geändert. Eine einheitliche Versicherungsaufsicht existierte nach wie vor nicht, die einzelnen Länder in den Besatzungszonen schufen eigene Aufsichtsbehörden. Eine Vielzahl von Gesetzen und Vorschriften wurde erlassen, die zu einer großen Verunsicherung der Versicherten führten. Erst die territoriale Einteilung Deutschlands durch die Siegermächte – zunächst die Zusammenlegung der amerikanischen und der britischen Besatzungszonen (Bi-Zone), später folgte der Beitritt der Franzosen (Tri-Zone) – sorgte für eine Besserung der Verhältnisse.

Erschwerend wirkte sich in diesen Jahren die angespannte wirtschaftliche Lage der Bevölkerung aus. Die Jahre 1947/1948 waren die schlimmsten seit Kriegsende. In den Wintermonaten konnten bei bitterer Kälte Wohnungen und Büroräume kaum geheizt werden. Infolge der häufigen Stromsperrungen waren die elektrischen Maschinen tagsüber nicht benutzbar, daher musste man zeitweise auf Nacharbeit übergehen. Die Lebensmittelzuteilungen wurden noch knapper: 1.500 Kalorien sollte ein „Normalverbraucher“ täglich erhalten, doch tatsächlich konnten meist nur 800 bis 900 Kalorien zugewiesen werden. Eine große Hilfe für die Mitarbeiter der Rentenanstalt bedeuteten da die von der Generaldirektion von 1946 bis 1948 großzügig gespendeten Lebensmittelpakete.

## *Der Wiederaufbau der Niederlassung*

Wie viele Tausend andere Gebäude, so bot auch das Haus in der Leopoldstraße nach Kriegsende einen trostlosen Anblick. 1944 war es durch Brand- und Sprengbomben schwer beschädigt worden. Das Dach fehlte, die oberen Stockwerke waren ausgebrannt, die Fensterhöhlen waren notdürftig mit Pappe und Brettern vernagelt. Große Anstrengungen waren nötig, um das Haus vor dem totalen Zerfall zu bewahren.

Der Niederlassung allein wäre dies wohl kaum gelungen. Angefangen von der kleinsten Schraube über Zement, Blech, Nägel usw. bis hin zu Eisenteilen und Bauholz – für alles und jedes mussten unter unzähligen Schwierigkeiten amtliche Zuteilungsscheine beschafft werden, die dann doch wertlos waren, wenn man nicht zusätzlich Lebensmittel oder sonstige Güter des täglichen Bedarfs anbieten konnte. Von unschätzbarem Wert war deshalb die Mithilfe der Unternehmen, die – als Mieter an der Wiederherstellung ihrer Büroräume interessiert – die sonst unerreichtbare Dringlichkeitsstufe I für die Bauvorhaben durchsetzten und die Niederlassung durch Kompensationsgeschäfte unterstützten.

Ohne tatkräftige Eigenarbeit ging trotzdem nichts. So stand in einem Bericht an die Generaldirektion vom Dezember 1947 zu lesen: „Um das Anfang 1947 fertiggestellte Dachgerüst raschmöglichst einzudecken, mußten wir zur Selbsthilfe schreiten und unter Einsatz des ganzen Personals, der Bayerischen Elektrizitätswerke (einer unserer Mieter) und der Münchner Rückversicherung (nach der Beschlagnahme ihres Geschäftsgebäudes hatten wir ihrer Lebensabteilung Räume im Parterre zur Verfügung gestellt) rund 50.000 Dachziegel vom Keller auf den Dachboden transportieren. Bei minus 5 Grad haben wir neben der Dachdeckerfirma Klein, die nur über zwei Fachkräfte verfügte, das Dach in fünf Gruppen selbst eingedeckt.“

Mit der Währungsreform wurde dann vieles leichter. Im Frühjahr 1949 konnte das Haus Leopoldstraße 10 wieder bezogen werden. Und bis zum Mai 1950 erstand auch das Gebäude in der Leopoldstraße 8 wieder, allerdings nicht mehr mit der schönen Fassadengliederung wie vor dem Krieg, aber moderner im Innenausbau und mit großzügiger Eingangshalle und repräsentativem Treppenhaus.

## *1948: Der Rückzug aus dem deutschen Geschäft*

Da seit dem Frühjahr 1945 das Neugeschäft ruhte und auf Grund der unübersichtlichen Verhältnisse in den Nachkriegsjahren an eine Wiederaufnahme nicht zu denken war, stellte die Generaldirektion bereits im Sommer 1946 erste Überlegungen an, den deutschen Außendienst aufzulösen. Für die Außendienstangestellten wurde gesorgt. Sie konnten unter Wahrung ihrer Vertragsbedingungen zur Allgemeinen Rentenanstalt, Stuttgart, übertreten. Für viele Mitarbeiter – die ja zum Teil bereits mehr als 20 Jahre für die Rentenanstalt gearbeitet hatten – war die Auflösung im Mai 1948 ein sehr schwerer Schlag. Dr. Josef Ruf schrieb in seinem Bericht nach Zürich: „Jedenfalls steht die Tatsache fest, daß der gesamte Außendienst mit Wehmut von der Rentenanstalt scheidet. Ich selbst habe in diesen Tagen außerordentlich gelitten und es hat mich tief getroffen, daß einige Herren mit Tränen in den Augen Abschied genommen haben.“

Für die Angestellten in der Niederlassung hatte die Auflösung des Außendienstes keine Auswirkungen. Der vorhandene Bestand musste ja weiterhin betreut werden. Arbeit gab es in Hülle und Fülle: Am 20. Juni 1948 war nämlich die Währungsreform über die Bühne gegangen.

## *Frisches Geld ist da: Währungs- reform und „Zonen-Geschäft“*

Es gab eine neue Währung in den drei westlichen Zonen Deutschlands – die „Deutsche Mark“. Gegen 40 Reichsmark gab es 40 Mark neues Geld, zwei Monate später unter gleichen Bedingungen noch einmal 20 Mark. Auch alle Ansprüche aus Schuldverschreibungen, Bankkrediten, Privatversicherungen, Bausparverträgen etc. wurden umgestellt, und zwar im Verhältnis 10:1. Vorerst machten die gesetzlichen Bestimmungen noch keinen Unterschied zwischen Geldern aus dem Zahlungsverkehr und Sparguthaben; erst das Altspargesetz brachte 1953 die notwendigen Korrekturen. Zunächst hieß das aber: Auch Lebensversicherungen wurden im Verhältnis 10:1 umgestellt.

Mit der Währungsreform wurde auch ein Schlussstrich unter das Kapitel der bis dahin ruhenden „Ostversicherungen“ gezogen, d. h. jener Verträge, deren Versicherungsnehmer bei Kriegsende ihren Wohnsitz in der russischen Besatzungszone hatten und ihn dort beibehielten.

Abgesehen davon, dass nach Kriegsende ein Zahlungsverkehr mit der russisch besetzten Zone ohnehin nicht möglich war, wurde dort den privaten Versicherungsunternehmen jegliche Geschäftstätigkeit untersagt. Bestehende Verträge konnten bei den Landes- und Provinzialanstalten weitergeführt werden.

Ein Befehl der sowjetrussischen Militärverwaltung sprach 1946 darüber hinaus eine Enteignung aller sich in der russischen Zone befindlichen Vermögenswerte der privaten Versicherungsunternehmen – mit Ausnahme der Wertpapiere – zugunsten der Landes- und Provinzialanstalten aus. Private Versicherungsgesellschaften, die bisher ihren Sitz in der russisch besetzten Zone hatten, mussten entweder liquidieren oder

ihren Sitz in eine der Westzonen verlegen. Zum Glück besaß die Rentenanstalt keine unter die Enteignung fallenden Werte.

## *Geburtsstunde einer neuen Zeit: Die Jahre von 1949-1951*

1949 war politisch von einschneidender Bedeutung für das Deutschland der Nachkriegsjahre: Aus der von Amerikanern, Briten und Franzosen besetzten Tri-Zone wurde die Bundesrepublik Deutschland, aus der sowjetisch besetzten Zone die Deutsche Demokratische Republik. Die Spaltung in zwei deutsche Staaten war besiegelt. In der Bundesrepublik begann durch die Wirtschaftshilfe des Marshallplans und den Übergang zur freien Marktwirtschaft der wirtschaftliche Aufschwung.

In der Rentenanstalt betreuten die verbliebenen Innendienstmitarbeiter die vorhandenen Kundenverträge, nachdem das Neugeschäft nach wie vor ruhte. Im Februar 1949 konnte für die Beschäftigten endlich wieder ein kostenloser Mittagstisch eingeführt werden. Und schließlich wurde der 70. Geburtstag von Dr. Josef Ruf dazu genutzt, den ersten Betriebsausflug nach dem Krieg stattfinden zu lassen.

1951 - 1955



*Albrecht Kressel*

War 37 Jahre seines Lebens für die Rentenanstalt tätig:  
Direktor Albrecht Kressel

## *Die Wiederaufnahme des deutschen Geschäfts*

„Wiederaufnahme des Neugeschäftes in der Bundesrepublik Deutschland“: Erstmals stand dieses Thema im November 1950 auf der Tagesordnung der Gespräche, die Josef Ruf in Zürich mit der Generaldirektion führte. In der Folgezeit wurden eine Reihe von Exposés zu diesem Thema verfasst. Am 29. Mai 1951 richtete dann die Generaldirektion ein Schreiben an das Bayerische Landesaufsichtsamt für das Versicherungswesen, in dem sie die Wiederaufnahme des Geschäftsbetriebs – zunächst für die Kollektivversicherung, im Weiteren dann auch für die Einzelversicherung – beantragte. Offizieller Starttermin für den Neubeginn in der Einzelversicherung und für den neuen Aufbau eines Außendienstnetzes war der 1. Januar 1952. Zum zweiten Mal nach 1924 krepelten die Mitarbeiter der Rentenanstalt die Ärmel hoch und fingen quasi wieder von vorn an. Diese betriebsinterne „Stunde null“ markierte gleichzeitig das Ende einer Ära. Josef Ruf trat zum Ende des Jahres 1951 nach über 38 Jahren Tätigkeit in den Ruhestand. Er hatte die Rentenanstalt mit Geschick und Glück durch fast ein halbes Jahrhundert gesteuert, der Neuanfang sollte seinen Nachfolgern vorbehalten bleiben. Zum Hauptbevollmächtigten wurde sein langjähriger Mitarbeiter Albrecht Kressel ernannt.

Der Neubeginn der „Niederlassung für Deutschland“, wie man seit September 1951 firmierte, war mühevoll. Die Bezirksdirektionen gab es nicht mehr, der Außendienst war Jahre zuvor aufgelöst worden. Dem Aufbau waren damit enge Grenzen gesetzt. Weiter wirkte sich das Fehlen von ausreichendem Tarifmaterial erschwerend aus. Die Vorkriegstarife waren ja für das Neugeschäft geschlossen worden, neue Tarife mussten erst gerechnet und genehmigt werden. Trotzdem konnte bereits im April 1952 das erste neue



Tariffbuch mit immerhin fünf Einzelversicherungstarifen und drei Zusatzversicherungen erscheinen. Langsam aber sicher ging es wieder bergauf mit der Rentenanstalt. War der Versicherungsbestand Ende 1951 auf 51 Millionen DM zusammengeschmolzen, so erhöhte er sich bis Ende 1955 wieder auf 75 Millionen DM. Zu Beginn des Jahres 1955 wurden die ersten Bezirksdirektoren angeworben, der Erfolg konnte nun auf eine breitere organisatorische Basis gestellt werden.

1955 - 1979



*Dr. Hans Adamy*

Sein Name steht für den Aufschwung der Rentenanstalt nach dem Krieg: Dr. Hans Adamy

Direktor Albrecht Kressel sollte dies nicht mehr erleben. Im April 1955 starb er, der 37 Jahre für die Rentenanstalt gearbeitet hatte, an den Folgen eines Herzinfarkts. Für eine kurze Zeit wurde der Prokurist in der Niederlassung, Max Stangl, zum

neuen Hauptbevollmächtigten ernannt.

Am 1. September 1955 übernahm dann der Mann den Posten des Hauptbevollmächtigten, dessen Name untrennbar mit dem Aufschwung der Rentenanstalt nach dem Krieg verbunden ist: Dr. Hans Adamy, der seit April 1955 Bezirksdirektor der Rentenanstalt in Köln war. Als Dr. Adamy übernahm, hatte die Rentenanstalt die rote Laterne unter den deutschen Lebensversicherern. Sie stand, sowohl beim Neuzugang als auch bei Bestand und Beitragseinnahmen, an 91. – und damit letzter – Stelle. Als er 24 Jahre später in den Ruhestand trat, hatte die Rentenanstalt beim Neuzugang bereits Rang 23 erreicht.

## *Die 50er Jahre: Der wirtschaftliche Aufschwung*

In den 50er Jahren wurde wieder an- und zugepackt in Deutschland. Es begann das, was gemeinhin als „Wirtschaftswunder“ bezeichnet wurde. Und die Rentenanstalt profitierte davon. Als Dr. Adamy im Mai 1956 die erste Bezirksdirektorenkonferenz einberief, durfte er schon 18 Bezirksdirektoren und zwei Oberinspektoren sowie den ersten Berater für das betriebliche Versorgungswesen begrüßen. 1958 gab es bereits 25 Bezirksdirektionen. Noch hatten die meisten Bezirksdirektoren kein eigenes Büro, die Geschäfte wurden in der Regel vom Wohnzimmer aus getätigt.

Wirtschaftlicher Aufschwung und Expansion führten zu regem Nachdenken in der Niederlassung, sowohl

was die Produkte, als auch was die Organisation des Außendienstes anging. Bereits 1958 konnte der Öffentlichkeit der Optionstarif vorgestellt werden, ein absolutes Novum auf dem Versicherungsmarkt: Denn beim „Tarif 200/205“ wurde die Höhe der späteren Altersrente gleich bei Vertragsschluss garantiert.

Das Swiss Life Network wurde 1962 gegründet. Es bietet hochwertige Personalvorsorgelösungen und Versicherungsschutz über Ländergrenzen hinweg. Unsere Experten beraten weltweit operierende Unternehmen und international tätige Fachkräfte. Mit über 60 Partnern betreut es über 400 multinationale Unternehmen in über 70 Ländern der Erde und gehört in diesem Geschäftsfeld heute zu den führenden Anbietern.

Die starke Expansion wiederum machte einen Ausbau der Außendienstorganisation erforderlich. Neben der eigenen Organisation setzte man dabei verstärkt auf Geschäftspartner. Ab Mitte der 60er Jahre war die zentrale Betreuung durch die Niederlassung nicht mehr möglich, zu groß war der organisatorische Aufwand geworden. Also verlegte man die Betreuung der Bezirksdirektionen weitestgehend in den Außendienst: Die ersten Organisationsbüros wurden gegründet.





Broschüre zum 100-jährigen Bestehen im Jahre 1966

## Die 60er Jahre: Land und Menschen im Aufbruch

Es ging den Deutschen wieder gut. Man fuhr im Urlaub an die Nordsee oder sogar bis an die Adria. Der deutsche „Otto Normalverbraucher“, der in den ersten Nachkriegsjahren noch sparsam und abgemagert durchs Leben gegangen war, hatte wieder zugelegt – nicht nur finanziell, auch gewichtsmäßig. Auf den Speisekarten der Gaststätten in Deutschland begannen allmählich fremde Gerichte aufzutauchen. Der Duden erwähnte im Jahr 1966 zum ersten Mal das Wort „Pizza“.

Auch politisch stellte „man“ wieder etwas dar, die Bundesrepublik war Mitglied der NATO und der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft. Die großen innenpolitischen Auseinandersetzungen – der Streit um den Aufbau der Bundeswehr 1956, die „Spiegel-Affäre“ 1962 oder die Gründung der „Außerparlamentarischen Opposition“ (APO) 1967 mit den folgenden Studentenunruhen – führten zwar zu erbitterten

Streitereien in den Parteien und in der Bevölkerung, konnten aber die junge Demokratie, anders als in der Weimarer Republik, nicht mehr gefährden.

Am Anfang der 60er Dekade (1962) stand – global betrachtet – die Kubakrise im Fokus der Weltöffentlichkeit und die Welt möglicherweise vor einem atomaren Desaster.

Ein Jahr später am 22. November 1963 erschütterte das Attentat auf John F. Kennedy in Dallas die Menschen. Zum Ende der Dekade hingegen ging es hoch hinaus. Gebannt verfolgten am 21. Juli 1969 weltweit rund 500 Millionen Menschen via TV, wie der US-Astronaut Neil Armstrong im Rahmen der Apollo 11-Mission als erster Mensch den Mond betrat. Das entsprechende Gleichnis vom „großen Schritt für die Menschheit“ machte die Runde.

Die Rentenanstalt hatte die Zeichen der Zeit erkannt und sich auf den Aufschwung eingestellt. So konnte das 100-jährige Jubiläum der deutschen Niederlassung im September 1966 mit viel Freude und Zufriedenheit begangen werden. Grund zur Freude sollte es auch in den folgenden Jahren geben: 1967, im 101. Jahr des Bestehens, konnte erstmals die Bestandsmilliarde überschritten werden, 1971 überschritt die Beitragseinnahme die 100-Millionen-DM-Grenze und 1974 überstieg der Neuzugang zum ersten Mal die Milliardenchwelle. Der starke Anstieg des Neugeschäfts erforderte nicht nur einen kontinuierlichen Ausbau der Beschäftigten, sondern auch eine Verstärkung der Direktion. Zu groß war die Last mit den Jahren geworden, um sie allein auf zwei Schultern ruhen zu lassen. So wurde 1957 Hans Kraft zum Vizedirektor der Niederlassung ernannt. 1968 wurde, vor allem dem starken Wachstum der Gruppenversicherung Rechnung tragend, die Direktion durch die Ernennung von Günther Hox zum Subdirektor auf drei Mitglieder aufgestockt.

## Die 70er Jahre: Olympischer Geist und wirtschaftliche Erfolge

Im März 1970 kam es zwischen den beiden deutschen Staaten zu direkten Kontakten auf höchster Ebene. Erstmals besuchte ein deutscher Bundeskanzler die DDR. Willy Brandt wurde in Erfurt von Tausenden DDR-Bürgern begeistert empfangen. Mit dieser politischen Visite wie mit seinem symbolischen „Kniefall von Warschau“ am 7. Dezember 1970 setzte Brandt den Grundstein für eine neue Ostpolitik. Ansonsten dominierte weiterhin der „Kalte Krieg“ zwischen den zwei Weltmächten USA und Sowjetunion und ihren Partnern oder Verbündeten die politische Szenerie jener Jahre. Dennoch wurde vor allem das Ende des Vietnamkriegs sowie der Sturz faschistisch geprägter Regime in südeuropäischen Staaten wie Spanien, Portugal oder Griechenland allenthalben begrüßt.

München war 1972 seit dem Krieg erster deutscher Gastgeber für die Olympischen Spiele, die diese Stadt nicht nur architektonisch prägten, sondern auch geschichtlich. Es waren die gewünschten „heiteren Spiele“. Doch in den Morgenstunden des elften Wettkampftages, am 5. September, drangen acht arabische Terroristen in das israelische Mannschaftsquartier im Haus Connollystraße 21 im Olympischen Dorf ein, erschossen zwei Sportler und nahmen neun Geiseln. Die Terroristen forderten die Freilassung inhaftierter Araber. Nach dem missglückten Befreiungsversuch am Flugplatz Fürstfeldbruck nahm das Geschehen ein blutiges Ende. Der Anschlag kostete 17 Menschenleben.

Innenpolitische Spannungen im Umfeld der terroristischen RAF sowie die Ölkrise der frühen 70er Jahre sorgten mitunter für ein schwankendes wirtschaftliches Szenario. Nicht so bei der Renten-

anstalt. Im Januar 1975 trat Direktor Hans Kraft in den Ruhestand. Fast 29 Jahre hatte er der Rentenanstalt treu gedient, hatte sie nach dem Krieg mit aufgebaut und noch die letzten Jahre der Ära Dr. Ruf erlebt, der seinen Ruhestand übrigens noch lange genießen konnte und erst 1964 im Alter von fast 85 Jahren verstorben war.

Viel hatte sich geändert in den 60 Jahren, seit er als erster Hauptbevollmächtigter der deutschen Niederlassung sein Amt angetreten hatte. Alles – Mitarbeiterzahl, Neugeschäft, Beiträge – hatte sich mehr als verdoppelt und verdreifacht, das Leben war schneller und hektischer geworden. Die Geschäftspartner sowie die Mitarbeiter des Außendienstes taten jeden Tag ihr Bestes für die Rentenanstalt. Und doch gab es einige, die noch besser, noch erfolgreicher waren. 1975 fand darum die erste „Auszeichnung“ statt. Die Direktion fand so Gelegenheit, den Erfolgreichsten einmal im Jahr persönlich ihren Dank aussprechen zu können. Am 31. Mai 1979 nahm Dr. Adamy seinen Abschied und trat in den Ruhestand. Fast 25 Jahre war er der Hauptbevollmächtigte der Rentenanstalt gewesen, und er konnte voll Stolz auf die geleistete Arbeit zurückblicken. Die Rentenanstalt hatte einen hervorragenden Namen auf dem deutschen Versicherungsmarkt. Bereits 1976 hatte sie die 5. Bestandsmilliarde überschritten und die Entwicklungskurve zeigte weiter steil nach oben. Zu seinem Nachfolger als Hauptbevollmächtigter wurde Diplom-Mathematiker Günther Hox ernannt.

## *Mit den 80er Jahren geht der geschäftliche Aufschwung weiter*

Schon 1981 überschritt man die 10-Milliarden-Grenze beim Bestand und bereits einige Jahre später (1988) erreichte man die 20. Bestandsmilliarde. Durch Abkommen mit anderen Gesellschaften hatten unsere Mitarbeiter zudem seit den späten 60er

1979 – 1993



*Günther Hox*

Der Leiter der Schweizerischen Rentenanstalt Deutschland in den 80er Jahren: Günther Hox

Jahren die Möglichkeit, ihren Kunden eine Rundum-Versorgung anzubieten. Die Gründung und Beteiligung an der mh-Bausparkasse 1980 ergänzte dieses Angebot, die Beteiligung an der DePfa und an der SBG-Invest rundeten es im Sinne unserer Versorgungsphilosophie zusätzlich ab. Auch in dieser Dekade stand Günther Hox der Niederlassung vor und hielt das Unternehmen auf Erfolgskurs, ehe er 1993 leider tödlich verunglückte.

Wirtschaftlich waren die bundesrepublikanischen Verhältnisse weitgehend stabil geblieben. Es gab sogar zaghafte Zeichen einer weiteren innerdeutschen Annäherung, die auch von München mit Franz-Josef Strauß und dem von ihm eingefädelten sogenannten Milliardenkredit für die klamme DDR befördert wurde. Aber außenpolitisch stand in der ersten Hälfte der 80er Jahre ein atomares Wettrüsten zwischen den Militärblöcken auf dem Programm, ehe sich mit der Ära Gorbatschow eine Entspannung zwischen den Supermächten abzeichnete. Mit der Reaktorkatastrophe von Tschernobyl erschütterte im April 1986 ein gleichermaßen tragisches wie denkwürdiges Ereignis die Weltöffentlichkeit. Es verhalf in den Folgejahren den Wegbereitern ökologischer Themen hierzulande zu gesellschaftsrelevanteren Positionen. Und während Erich Honecker im Herbst 1987 zum

ersten offiziellen Besuch in der Bundesrepublik eintraf, mehrten sich in der DDR bereits die Zeichen auf wirtschaftliche Versorgungsprobleme und innenpolitische Konflikte. Einerseits wollte eine zunehmende Zahl von Menschen aus der DDR in die Bundesrepublik übersiedeln. Andererseits entstanden erste oppositionelle Bestrebungen im Land, die sich – beflügelt von der „Perestroika“ unter Gorbatschow – immer vernehmlicher äußern und schließlich etablieren konnte. Bis schließlich im Zuge der „friedlichen Revolution“ am 9. November 1989 mit dem Fall der Berliner Mauer tatsächlich ein Stück Weltgeschichte geschrieben wurde.

## *Die frühen 90er gehen in die Geschichte ein*

Die 90er Jahre begannen für unser Land historisch und sportlich betrachtet mit zwei Paukenschlägen, zum einen mit der Deutschen Einheit und zum anderen mit dem ersehnten dritten Fußballweltmeister-Titel.

## *Gefälschte Wahlen leiten die friedliche Revolution ein*

Bürgerrechtsgruppen warfen den offiziellen Stellen in der DDR Wahlfälschungen bei den Kommunalwahlen vom 7. Mai 1989 vor. Die öffentlichen Proteste dagegen sowie die Öffnung der ungarischen Grenze zum Westen leiteten die friedliche Revolution ein. Es kam zu regelrechten Ausreisewellen. Tausende von Ostdeutschen verließen die DDR bald darauf auch über die CSSR und Polen in Richtung Westen. In der DDR wurde der Wunsch nach Freiheit stärker. In vielen Städten demonstrierten im Herbst wiederholt bis zu 300.000 Menschen für mehr Freiheit und freie Wahlen. „Wir bleiben hier“ und



9. November 1989: Die Grenze ist offen!

„Wir sind das Volk“ riefen die Demonstranten und forderten umfassende politische Reformen ein. Die DDR-Regierung geriet immer stärker unter Druck.

Am Abend des 9. November 1989 beantwortete der Sprecher der DDR-Regierung, Günter Schabowski, die Nachfrage eines italienischen Journalisten, ab wann das von ihm soeben verkündete neue DDR-Reisegesetz denn gelte, aufgrund eines Missverständnisses mit dem inzwischen berühmt gewordenen Satz: „Das tritt nach meiner Kenntnis ... ist das sofort, unverzüglich.“ Da die Pressekonferenz live übertragen und sowohl im Westen wie im Osten Deutschlands verfolgt wurde, hatte die Wirkung dieses Missverständnisses weltpolitische Auswirkungen. Noch in der Nacht eilten Tausende an die Grenze in Berlin, um in den Westteil der Stadt zu gelangen. Drei Stunden lang hielten die Grenzbeamten, die von der neuen Regelung nicht in Kenntnis gesetzt worden waren, dem Ansturm stand. Spätestens als das „Westfernsehen“ seine Kameras aufbaute und die sensationelle Nachricht bestätigte, war klar, dass in dieser Nacht das Ende der deutschen Teilung gekommen war. Am späten Abend des 9. November 1989 gaben die Grenzbeamten ihren Widerstand auf, öffneten die

Berliner Grenzübergänge und ließen die Menschen passieren: In dieser Nacht fiel die Mauer in Berlin, die DDR begann sich aufzulösen.

Am 6. Juli begannen in Ost-Berlin die Verhandlungen über den Einigungsvertrag (2. Staatsvertrag) zum Beitritt der DDR auf Grundlage des Artikels 23 des Grundgesetzes. Nach langen Diskussionen über den Beitrittstermin beschloss die Volkskammer in einer nächtlichen Sondersitzung vom 22. auf den 23. August 1990 mit 294 von 400 Stimmen zum 3. Oktober 1990 den Beitritt der DDR zur Bundesrepublik.

Der rasche Beitritt war außenpolitisch möglich geworden, da es der deutschen Diplomatie unter Bundesaußenminister Hans-Dietrich Genscher gelungen war, das Einverständnis aller beteiligten Mächte zu erreichen. Den Schlusspunkt setzte am 16. Juli 1990 die von Gorbatschow gegenüber Bundeskanzler Helmut Kohl gegebene Zusage der Sowjetunion, die Mitgliedschaft des vereinten

Deutschlands in der NATO zu akzeptieren. So konnte der Vertrag der vier Siegermächte des Zweiten Weltkriegs mit den beiden deutschen Staaten am 12. September 1990 in Moskau unterzeichnet werden, der dem vereinten Deutschland die Souveränität gab und die Rechte der Siegermächte aufhob.

Am 3. Oktober wurde die Wiedervereinigung schließlich vollzogen – damit endete die 40-jährige Teilung Deutschlands. In Berlin vor dem Reichstagsgebäude sowie in vielen anderen deutschen Städten feierten die Menschen den Tag der Deutschen Einheit.

Doch auch anschließend blieben Land und Leute in Bewegung, zum Beispiel in Richtung Europa. Nach der deutschen Wiedervereinigung stand die Politik ganz im Zeichen einer europäischen Vereinigung.

## Die neue Deutsche (Fußball-) Einheit

Sport verbindet, und Fußball sowie so: Während sich 1990 nunmehr ganz (Fußball-)Deutschland über den in Italien errungenen WM-Titel freute, standen im Versicherungsmarkt mit der Deutschen Einheit enorme Herausforderungen bevor. Nachdem im Osten Deutschlands zuvor jahrzehntelang ausschließlich staatliche Versicherungs-, Vorsorge- und Sozialsysteme zur Verfügung standen, galt es nun, bei den Menschen in den neuen Bundesländern den Gedanken an individuelle Vorsorge und private Absicherung voranzubringen. Auch die Rentenanstalt positionierte sich in den frühen 90er Jahren als einer der ersten Anbieter mit Produkten zur privaten wie betrieblichen Vorsorge aussichtsreich in diesem wachsenden Markt



und konnte in kurzer Zeit interessierte Vermittler, Makler sowie neue Kunden überzeugen und gewinnen.

Kurz vor dem Jahresende 1990 gab es ein weiteres beeindruckendes Zeichen für den Beginn einer neuen Epoche: Der 12. Deutsche Bundestag ging als erstes gesamtdeutsches Parlament nach der Wiedervereinigung in die Geschichte ein.

## *1991: Ein Jahr für Aufbruch, Entscheidungen und Jubiläen*

Sowohl für die europäische wie auch die globale Zukunft herrschten 1991 unterschiedliche Perspektiven. Das östliche Militärbündnis Warschauer Pakt hörte auf zu existieren, baltische und andere Teilrepubliken drängten auf ihre Unabhängigkeit von der Sowjetunion, im ehemaligen Jugoslawien eskalierten die Konflikte und der zweite Golfkrieg führte zum militärischen Eingreifen der USA und verschiedener Verbündeter.

Den wenigsten Menschen war da nach Feiern zumute, in Deutschland fiel sogar der Karneval aus. Dennoch stellte das Jahr eins nach der Deutschen Einheit hierzulande wichtige Weichen in puncto politischer Zukunft. Dazu zählte neben der Ratifizierung des „Zwei-plus-Vier-Vertrags“ im März 1991 auch die im Juni gefällte Entscheidung pro Berlin als künftigen Regierungssitz. Beide Aspekte eröffneten dem wiedervereinigten Deutschland letztlich den Weg in die politische Einheit wie in die europäische Gemeinschaft.

Auch im Lande selbst vollzogen sich zahlreiche Entwicklungen, teilweise in einem rasanten Tempo – so nahm ebenfalls zur Jahresmitte der Intercity-Express (ICE) seinen fahrplanmäßigen Hochgeschwindigkeitsbetrieb in Deutschland auf.

Unser Nachbarland und zugleich das Mutterland der Rentenanstalt, die Schweiz, feierte am 1. August den 700. Geburtstag der Gründung der Schweizerischen Eidgenossenschaft. Als inoffizieller Beleg und noch erhaltenes Gründungsdokument dafür gilt der „Bundesbrief von 1291“.

Auch für Swiss Life gab es in diesem Jahr einiges zu feiern. Unser Unternehmen beging im September 1991 das 125. Jubiläum seiner Deutschland-Präsenz und verzeichnete erneut Rekordzahlen. Diese verhalfen uns unter anderem dazu, in diesem Jahr der erfolgreichste ausländische Lebensversicherer auf dem deutschen Markt zu sein.

## *Vereintes Europa: Eine anspruchsvolle Situation für Finanzdienstleister*

Mit den Maastrichter Verträgen wurde am 7. Februar 1992 das politische Fundament für die europäische Union besiegelt. Diese sah sich im Hinblick auf eskalierende Konflikte auf jugoslawischem Boden inmitten immenser Probleme. Auch Deutschland stand wirtschaftlich und sozial vor gewaltigen Umwälzungen. Im Westen sorgte die Konjunktur für eine verstärkte Nachfrage nach Arbeitskräften, und auch immer mehr Ostdeutsche suchten ihre berufliche Zukunft in den alten Bundesländern, zumal zahlreiche Ost-Betriebe abgewickelt wurden. Dort standen die Beschäftigten oftmals vor unklaren beruflichen wie sozialen Perspektiven.

Nicht alle konnten mit diesen Veränderungen umgehen. Da bei vielen Menschen auch finanziell mehr Ungewissheit statt Sicherheit herrschte, mussten sich Finanzdienstleister in dieser schwierigen Phase für die private Absicherung und Vorsorge den Weg zum Kunden

bahnen. In der betrieblichen Vorsorge hingegen etablierte unser Unternehmen 1992 ein ganz besonderes Versorgungsmodell: Die SRA Unterstützungskasse für Kunden e. V. und schaffte damit einen zukunftsweisenden alternativen Finanzierungsweg für die betriebliche Altersversorgung.



*Sonderheft zum 125-jährigen Bestehen im Jahre 1991*

## *Die zweite Hälfte der 90er Jahre*

Während sich die Republik noch mühte, zueinander zu finden; die Arbeit der Treuhand in den neuen Bundesländern und die Ära Kohl allmählich zu Ende gingen, meldeten sich immer häufiger Experten zu Wort, um die Bürger auf neue demografische und soziale Herausforderungen hinzuweisen. Der einstige Tenor aus dem Jahr 1986 („Die Rente ist sicher.“) war mittlerweile dahin. Die Kosten von Arbeitslosigkeit, Rente und Sozialversicherung drohten, das Land langfristig zu überfordern. Alles in allem wurde es Zeit, die Deutschen auf mehr Eigenverantwortung für ihre Zukunft einzustimmen – und damit für ihre Vorsorge.

Für die hiesigen Finanzdienstleister bot sich nunmehr die Chance, daran mitzuwirken, die zweite und dritte Säule der Altersvorsorge noch aktiver zu gestalten. Damit stand auch die Rentenanstalt vor neuen Aufgaben, Herausforderungen und Entwicklungen, die von 1994 bis ins Jahr 2004 unter der Ägide des Hauptbevollmächtigten Jürgen Strauß erfolgreich gemeistert wurden. Der Mathematiker war von 1966 bis 1993 bei der Münchener Rückversicherungs-Gesellschaft tätig, zuletzt als Direktor und Chef-Mathematiker für das internationale Lebensversicherungsgeschäft. Am 1. Januar 1994 wechselte Strauß zu Swiss Life und wurde CEO der deutschen Niederlassung.

1994 - 2004



Jürgen Strauß

„Wir haben viele Jahre gemeinsamer Aktivitäten mit Höhen und Tiefen durchlebt. Unvergessen bleibt mir die Phase, in der das Fortbestehen unserer deutschen Niederlassung auf der Kippe stand. Gerade in dieser Zeit konnte ich erleben, wie eng die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter zusammenrückten und sich gemeinsam für die Zukunft der deutschen Swiss Life einsetzten. Die Erfahrung, die ich damals machen durfte, nämlich nicht nur zusammen zu arbeiten, sondern zusammenzuarbeiten, gehört zu den stärksten und nachhaltigsten Erlebnissen in meiner Zeit bei der Rentenanstalt.“

Unter seiner Leitung konnte Swiss Life ihre Marktposition als einer der führenden Lebensversicherer im Maklersegment deutlich ausbauen und ihre besondere Kompetenz in der betrieblichen Altersversorgung sowie ihren hervorragenden Ruf als Spezialversicherer weiter festigen, bevor Strauß am 31. März 2004 vorzeitig in den Ruhestand ging.

## Wir nehmen es sportlich

Im Herbst 1998 wurde der Swiss Life Sportclub München e.V. gegründet. Damit sollten aktive Erholung und die Stärkung des Gemeinschaftsgefühls der Mitarbeiter bewusst gefördert werden. Deshalb unterstützt die Firma den Club finanziell.

Nach all den Jahren hat der Sportclub nunmehr 300 Mitglieder, die sich unter anderem bei Sportarten wie Fußball, Laufen, Qi Gong, Yoga, Rad-Triathlon, Segeln und Spinning regelmäßig treffen. Noch heute ist nahezu die Hälfte der Belegschaft am Garchinger Versicherungsstandort wortwörtlich „in Bewegung“.

## Von Zielen, Zielvereinbarungen und Zielgruppen

Anspruchsvolle Unternehmensziele sollten noch besser in der individuellen Arbeitswelt jedes einzelnen Mitarbeiters verankert werden. Dazu wurden 1998 mit Mitarbeiterforen, Seminaren für Führungskräfte und Workshops die Grundlagen für das 1999 startende Konzept „Führen durch Zielvereinbarung“ geschaffen. Der Gedanke dahinter: Führung bedeutet, gemeinsam Ziele zu erreichen! Denn wer sein Ziel nicht kennt, für den ist kein Weg der richtige.

Um neue Ziele ging es auch in puncto Verkaufsförderung am „Point of Sale“. Hier wurde 1999 für die Geschäftspartner erstmals



eine professionelle, datenbankgestützte Hilfestellung für Verkaufaktionen angeboten. Eine spezielle Datenbank ermöglichte Maklern und Vermittlern die Anwendung von Selektionskriterien, um Kunden gezielt anzuschreiben – im Grunde genommen war dies die Geburtsstunde eines maßgeschneiderten und bedarfsorientierten Zielgruppenkonzepts. Zudem wurden dabei auch konkrete Ideen der Geschäftspartner aufgenommen, umgesetzt und so das Augenmerk voll und ganz auf die Kundenberatung gelegt.

Die Geschäftseinheit Banken wurde ins Leben gerufen. Deren wichtigstes Produkt, eine Restschuldversicherung, mit der man im Todesfall und optional auch bei Krankheit die Tilgung der restlichen Kreditsumme des Traumaautos absicherte, sicherte die Marktführerschaft im Geschäft mit KFZ-Banken.

## Das neue Jahrtausend kommt, der Daten-Crash bleibt aus

Am Anfang stand die Angst vor einem Absturz der Computersysteme und seiner weltweiten wirtschaftlichen Folgen. Das „Jahr-2000-Problem“ beschäftigte ganze Heerscharen von IT-Spezialisten und anderen Experten in der ganzen Welt. Das Problem: Früher war Speicherplatz ausgesprochen teuer, also sparte man die ersten beiden Stellen der Jahreszahl kurzerhand ein: Es wurde einfach unterstellt, dass es sich um

„19xx“ handelt. Woher soll ein System jetzt auf einmal wissen, dass es „19“ durch „20“ ersetzen muss?

Die insgesamt für die Prävention etc. aufgewandte Summe betrug laut Schätzungen renommierter Institute weltweit zig Billionen Dollar. Auch unser Unternehmen verbrauchte bis zum Abschluss des Projekts ca. 20 „Personenjahre“. Denn rund 100 Mitarbeiter aus der Informatikstechnologie sowie allen weiteren Fachbereichen waren teilweise bereits seit 1997 mit dem Thema beschäftigt, ebenso externe Dienstleister. Ein vergleichbar großes Projekt wartete mit der Einführung des Euros auf unsere Experten, Grund genug sich gleichfalls bereits ab 1997 mit einer internen Arbeitsgruppe darauf allmählich vorzubereiten.

Der Hauptaufwand beim „2000-Bug“ galt zwar den PCs, doch auch die Strom- und Wasserversorgung, Kommunikationseinrichtungen, Kontrollsysteme und Zeiterfassung, Heizungs- und Klimaanlage brauchten ein grundlegendes Daten-Update. Die Gesamtkosten für die Umstellung lagen am Ende bei rund 8,6 Millionen Euro, damit dieser ganz spezielle Jahreswechsel möglichst ohne größeres Drama über die Bühne ging. Mit Spannung erwartete das Notfall-Team das neue Jahrtausend ...doch die vorbereiteten Alternativen kamen nie zum Einsatz. Glücklicherweise lief alles glatt.

## *Wir werden (Kapitalanlage-) gesellschaftsfähig*

Und so konnte sich unser Haus auf neue Geschäftskonzepte konzentrieren. Eines davon war die Gründung einer neuen Kapitalanlagegesellschaft. Die Swiss Life Asset Management GmbH ging zum 1. Januar 2000 aktiv an den Markt. Innerhalb von nur zwei Monaten wurden mehr als 3.000 Geschäftspartner über Produkte und Leistungen des jungen Unternehmens

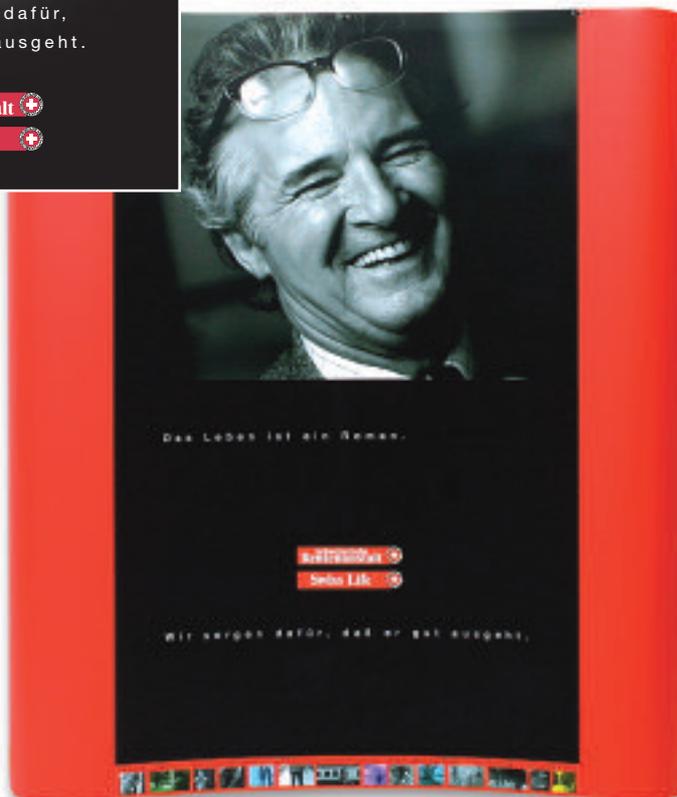
informiert. Der Vertrieb der angebotenen Fonds begann sehr aussichtsreich und die eröffneten Depots füllten sich zügig. Nach der endgültigen Genehmigung durch das Bundesaufsichtsamt für das Kreditwesen wurden erste Verträge mit namhaften deutschen Investoren geschlossen. Ein deutliches Plus an Bekanntheitsgrad verschaffte uns auch die erste große Imagekampagne der Schweizerischen Rentenanstalt in Deutschland, die unter dem Motto „Das Leben ist ein Roman“ lief.



*Typen statt glatter  
Persönlichkeiten:  
Die Imagekampagne  
„Das Leben ist  
ein Roman.“*

## *Eine Tochter aus gutem Hause:*

Die Schweizer Leben Pensions Management GmbH (kurz SLP) wird gegründet, die bislang als unternehmensinterne Abteilung agierte. Mit 13 Mitarbeitern startete der bAV-Dienstleister. Heute betreuen 80 Kollegen mehr als 15.000 Versorgungen von Gesellschafter-Geschäftsführern und leitenden Angestellten sowie über 400.000 Verträge bei etwa 5.000 Firmen. Die Tochtergesellschaft hat sich zu einem echten bAV-Allrounder entwickelt und übernimmt neben aktuariellen und versicherungsmathematischen Tätigkeiten umfassende Verwaltungs- und Beratungsdienstleistungen rund um die betriebliche (Alters-)Versorgung. Die Kunden kommen mittlerweile unter anderem auch aus der Schweiz, Luxemburg und Südafrika.





Begleiteten die Feierlichkeiten: Schweizer Alphörner



Der damalige  
Münchener Oberbürgermeister  
Christian Ude bei seiner  
Begrüßungs-Rede

## Platz für neue Perspektiven

Für all das und noch ehrgeizigere Ziele wurde es langsam eng: Eine neue Firmenzentrale musste her. Wieder einmal wurde man in Schwabing fündig.

Und so hallte am 28. Juli 2000 der Richtspruch in Anwesenheit des damaligen Münchener Oberbürgermeisters Christian Ude und rund 700 weiteren Gästen über die neue Baustelle am Münchner Tor in der Berliner Straße: „Was soll des lange G’red? Heit wird’ g’feiert, der Rohbau steht!“ Nerviger Nieselregen, doch Dirndl und Trachtenanzüge sitzen. Wie ein Omen brach sich daraufhin die Sonne ihre Bahn.



Ex-OB Christian Ude  
(li.) und Swiss Life CEO  
Jürgen Strauß

Schon damals erahnte man den kommunikativen Charakter der Architektur mit der Front aus Glas, die mit den zwei ausgebreiteten Flügeln ein großzügiges Dreieck bildet. Über die Zeit entstanden dort drei Untergeschosse und darüber sechs Stockwerke, insgesamt fast 20.000 Quadratmeter Nutzfläche für 800 Arbeitsplätze sowie ein Mitarbeiterrestaurant mit etwa 250 Plätzen. Trotz allem kein anonymer Großbau, sondern ein einladendes, transparentes Haus mit Charakter – für alle, die darin zukünftig zu tun haben würden.



Neue Kommunikationsmöglichkeiten ergaben sich dann ab Ende 2001 für Makler und Vermittler, als unser Partner-Portal WebOffice online startete. In diesem virtuellen Büro halten wir umfangreiche Informationen und Online-Services für Vertriebspartner bereit, die sie bei der Beratung unterstützen.

Mit dem Jahr 2001 verband sich vor allem ein konkretes Datum, das als „9/11“ (sprich: nine-eleven) in die Welthistorie eingehen würde. Die Bilder des am 11. September 2001 mit zwei Passagierflugzeugen ausgeführten Anschlags durch Al-Qaida-Terroristen auf die Zwillingstürme des World Trade Centers in New York brannten sich Millionen Menschen ins Gedächtnis ein. Auch auf das Pentagon in Washington verübten Terroristen einen Anschlag mit einer gekaperten Passagiermaschine.

*Fertiggestellt 2014:  
Das One World Trade Center,  
errichtet am ehemaligen Standort  
der zerstörten Zwillingstürme*



Ein weiteres, entführtes Flugzeug wurde mutmaßlich von den Passagieren nach Kenntnis der anderen Attentate in einer selbstlosen Aktion zum Absturz gebracht, um ein weiteres Inferno zu verhindern. In der Bilanz dieses schrecklichen Tages standen am Ende etwa 3.000 Opfer. Mit diesem Ereignis schien die bisherige Welt von einem Tag auf den anderen eine andere geworden zu sein. Wohl jeder von uns hat diese Bilder gesehen und erinnert sich

noch heute, wo er zu jenem Zeitpunkt war. Die Tage danach waren geprägt von einer großen Verunsicherung und immer wieder wechselnden Gerüchten, Informationen und Nachrichten. Fortan waren nicht nur die USA, sondern viele demokratische Staaten gezwungen, nunmehr auf die Bedrohung von Freiheit und Unabhängigkeit durch den global agierenden Terror zu reagieren. Eine Herausforderung, deren Aktualität immer noch anhält.

## *Das Euro-Projekt: Sein oder Nichtsein*

Bei der Rentenanstalt wartete die nächste große Herausforderung nach dem Jahr-2000-Projekt: die Euro-Umstellung. Damit der Euro ab 2002 neben seiner Einführung als Bargeldwährung in zahlreichen europäischen Staaten auch in der Rentenanstalt Einzug halten konnte, wachte ein Projektteam mit Argusaugen über Sein oder Nichtsein der

Die Planungen liefen, nach und nach wurde eine „Baustelle“ nach der anderen abgehakt. Der Großteil der Umstellungsaktivitäten wurde zum Jahresende 2001 gebündelt – und auch dieses Projekt wurde letztlich dank des Engagements aller gestemmt. Feiner dran war diesbezüglich unsere Muttergesellschaft. Die Schweiz wurde währungstechnisch eine echte Enklave – fernab des Euros blieb und bleibt der „Stutz“ in den „Kantönli“ weiterhin die Hauswährung.

In Deutschland verfestigte sich schon bald der Eindruck, dass ihr Abschied von der geliebten „D-Mark“ irgendwie teuer erkaufte wurde. Ob nun „gefühlte“ oder eben auch real – mit der Euro-Einführung stiegen vielfach auch die Preise. Was in diesem Jahr ebenfalls anstieg, war das Wasser der Elbe, der Donau und von benachbarten Flüssen. Eine wahre Jahrhundertflut setzte regional riesige Landflächen unter Wasser, bedrohte oder zerstörte Innenstädte und löste im ganzen Land

*Die eine geht,  
der andere kommt:  
Die Euro-Umstellung  
im Jahre 2002*



neuen Währung. Es ging dabei nämlich nicht allein um die Anpassung der Software, sondern zusätzlich waren jede Menge betriebswirtschaftliche Belange zu berücksichtigen, wie der Umgang mit Rundungsdifferenzen oder die Einführung eurofähiger Produkte. Letztlich standen wir wie alle anderen Unternehmen vor einer Aufgabe, die es in dieser Dimension und Komplexität so noch nie gab. Durch den gesetzlich auferlegten Handlungszwang waren wir sozusagen zum Erfolg verdammt!

eine enorme Hilfsbereitschaft aus. Der Gesamtschaden lag nach Schätzungen bei 22,6 Mrd. Euro. Mitarbeiter und Geschäftsleitung der Rentenanstalt spendeten zusammen 36.000 Euro. Über diese Unterstützung freuten sich Familien von geistig behinderten Schülern einer Einrichtung in Grimma, ein Seniorenheim in Freiberg und drei Kunden eines Chemnitzer Geschäftspartners, deren Gesamtschaden besonders hoch war.

## *Zwischen Quo vadis und Hello again*

Ohnehin wurde 2002 ein prägendes Jahr für die Schweizerische Rentenanstalt in Deutschland, allerdings nicht so sehr wegen des Euro oder der Jahrhundertflut in Sachsen, sondern aufgrund einer besonderen konzernstrategischen Konstellation. Als Arbeitgeber waren wir bei den Mitarbeitern beliebt, rund 90 % der Befragten waren sehr zufrieden, wie die erste Mitarbeiterumfrage ergab. Besonders geschätzt wurden das positive Arbeitsumfeld und die materiellen Rahmenbedingungen (z.B. die betriebliche Altersversorgung). Die recht flexible Arbeitszeitregelung fand ebenfalls großen Anklang. Verbesserungsbedarf sahen die Umfrageteilnehmer gerade bei abteilungsübergreifenden Abstimmungsprozessen. Doch trotz dieser wohlwollenden Resonanz überwog bei vielen Mitarbeitern über Monate hinweg ein hohes Maß an Unsicherheit ... denn die Juni-Zahlen der Rentenanstalts-Gruppe waren schlecht. Offensichtlich die Quittung dafür, dass der angedachte Expansionskurs des Unternehmens in Richtung Allfinanz nicht die gewünschten Ergebnisse erbrachte. Die Folge: Seit Beginn des Jahres 2002 wurden wir mit Verkaufsmeldungen und Spekulationen über unsere Zukunft konfrontiert. Und das, obwohl uns gleich zu Jahresbeginn Makler schon zum zweiten Mal zum besten Lebensversicherer kürten und wir Bestnoten für das neu gestartete Riester-Produkt „Swiss Life Basis-Rente“ und unsere - fondsgebundene - „Swiss Life Temperament“, bekamen.

Im Sommer folgte dann der Knall (vielleicht war es für manche auch ein Weckruf). Am 26. Juli erschien in der Financial Times Deutschland ein Artikel mit der Schlagzeile: „Versicherer Schweizerische Rentenanstalt will Deutschland-Geschäft verkaufen“ und im Text weiter unten hieß es: „Angeschlagene Schweizer Gesellschaft strukturiert um, Münchener Rück und AMB Generali

interessiert.“ Ein Schock. Am 29. Juli legte das Handelsblatt nach: „Rentenanstalt stellt Verkaufsliste zusammen“, attestiert der deutschen Niederlassung allerdings das Attribut „Tafelsilber“. Immerhin charmant formuliert. Doch die kommenden Wochen machten es allen Mitarbeitern schwer, weiterhin motiviert ihre Leistung zu erbringen.

Das bange Warten hielt an, bis zur Pressekonferenz am 18. September in Zürich. Zweifellos einer der schicksalsträchtigsten Tage in der gesamten Unternehmensgeschichte. Heute würde endlich die Entscheidung fallen: „Adieu Rentenanstalt“ oder „Hello again“.

Alle Spekulationen um die deutsche Niederlassung bestätigten sich glücklicherweise nicht. Mit einer neuen Konzernstrategie wurden Kerngesellschaften und die deutsche Niederlassung wieder zurück auf die Erfolgsspur gebracht: Fokussierung auf das Vorsorgegeschäft, länderübergreifendes Management mit einheitlicher Unternehmenssteuerung und schlanker Führungsstruktur, operative Effizienz durch Kostenreduktion, finanzielle Stärke und eine neue Leistungskultur. Getreu der Einsicht, dass die Veränderung der Erfolgsfaktor ist. Oder wie es einst Carl Josef Neckermann, der Begründer des ersten deutschen Versandhandels, so treffend formulierte: „Ein Unternehmen, das nicht mit der Zeit geht, geht mit der Zeit.“

Die neue Strategie griff. Endlich kehrte wieder Ruhe ein. Der Geschäftsbetrieb lief weiter und stabilisierte sich. Gleich zwei neue Tochtergesellschaft stießen zur Unternehmensfamilie: Am 23. Oktober 2002 nahm die Swiss Life Pensionsfonds AG ihre Geschäfte auf, am 28. November folgte die Swiss Life Pensionskasse AG. Mit diesen selbstständigen Einrichtungen verfügte man als einer der wenigen Anbieter in Deutschland über sämtliche Durchführungswege in der betrieblichen Altersvorsorge (bAV). Und damit legten wir die Basis, um uns im Maklermarkt als einer der gefragtesten bAV-Anbieter zu etablieren.

Bundesweit kam es in jenen Jahren mit der „Agenda 2010“, der Einführung von Hartz IV und immer wiederkehrenden Diskussionen um die Rentenpolitik vor allem in den Jahren ab 2003 zu spürbaren Veränderungen. Auch wenn sich zahlreiche Entscheidungen erst einige Jahre später und nachhaltiger auswirken würden: Einschneidend für die Assekuranz waren vor allem die Jahre 2002 beziehungsweise 2004. So gab es seit 2002 bei der privaten Altersvorsorge eine grundlegende Neuerung: Der Staat förderte nunmehr unter bestimmten Bedingungen die private zusätzliche Altersvorsorge mit finanziellen Zuschüssen (Riester-Zulagen) oder mit Extra-Steuerersparnissen (zusätzlicher Sonderausgabenabzug bei der Basisrente). Zudem fiel mit dem 31. Dezember 2004 das Steuerprivileg der Lebensversicherungen – ein wahrer „Schlussverkauf“ brachte die Branche und ihre Mitarbeiter ans Limit. Die Rentenanstalt war ebenfalls mit Erfolg dabei und stellte mit weiteren strategischen Entscheidungen die Weichen in Richtung Zukunft.

Manch einem Fußballfan mochte das Jahr 2004 in doppelter Erinnerung bleiben: Werder Bremen schaffte den Sprung an die Spitze der Bundesliga, Griechenland wurde gar Fußball-Europameister.

## *Neues Erscheinungsbild und einheitliche Namensgebung: Zeichen setzen mit „Swiss Life“*

Am 1. April 2004 wurde aus der Schweizerischen Rentenanstalt Swiss Life. Mit dem neuen Unternehmensnamen wollte man europaweit unter einer Marke antreten: Auch, um in einer globaleren Welt zukunftsfähig aufgestellt zu bleiben. Damit änderten sich zwar Erscheinungsbild, Broschüren und auch der eine oder andere Werbeartikel.

Schweizerische  
Rentenanstalt



Swiss Life



  
SwissLife

Das Schweizer Kreuz und die Farbe Rot im Logo stehen für die Wurzeln des Unternehmens in der Schweiz. Die drei Handlinien spiegeln den Lebensweg eines jeden Menschen, Symbol für die individuelle Expertise und die flexiblen Vorsorgelösungen von Swiss Life.

Doch vor allem blieb der Anspruch unseres Hauses gleich: Menschen auch in Zukunft ein abgesichertes Leben und eine umfassende Altersvorsorge zu ermöglichen. Und dies dank der im neuen Namen und Logo anklingenden „Swissness“ nach den Prinzipien von Fairness, Verlässlichkeit und Seriosität. Manfred Behrens führte das Unternehmen von 2004 bis 2008, ehe er eine Führungsposition als Co-CEO bei dem von Swiss Life übernommenen Finanzdienstleister AWD in Hannover übernahm.

In diesem Rahmen passte es gut, dass 2004 zugleich ein „IntraNet“ an den Start ging. Ob Neuerungen im Konzern, Nachrichten aus der Versicherungswelt oder Formulare

zum Download: Die interne Informationsplattform wurde von Beginn an gern und häufig angeklickt.

„Wir sind Papst!“ titelte im April 2005 eine große Boulevardzeitung. Der gebürtige Oberbayer Joseph Ratzinger ging als Benedikt XVI. in die Geschichte ein. Ein anderer Deutscher, Gerhard Schröder, musste hingegen abtreten und ermöglichte damit erstmals die Wahl einer Frau an die Spitze einer deutschen Regierung. Die Ära von Angela Merkel begann.

Nach zweijähriger Modernisierung eröffnete Swiss Life mit einem feierlichen Festakt das „Palais Leopold“, ihren historischen Stammsitz in München. Professor Dr. Lothar Späth, Ministerpräsident a. D., hielt den Festvortrag.

Im Januar 2005 wurde die Sanierung des denkmalgeschützten Gebäudes in der Leopoldstraße 8-12 abgeschlossen. Das in Schwabing an der Leopoldstraße gelegene Stadthaus wurde liebevoll, im Dialog zwischen Tradition und Moderne, saniert. Dabei entstand ein Bürohaus mit rund 14.000 Quadratmetern Bürofläche.

Die Ursprünge des Bauwerks reichen bis in das Jahr 1907 zurück. Damals wurde der Grundstein für das heutige Palais Leopold gelegt, das sich im Herzen Schwabings, in direkter Nähe des Münchner Siegestors und der Akademie der Bildenden Künste befindet. Die deutsche Niederlassung der ehemaligen Schweizerischen Lebensversicherungs- und Rentenanstalt bezog 1927 das

Jugendstilhaus, das bis zum Umzug in die Berliner Straße im Oktober 2001 ihr Hauptsitz blieb. Nach der



Renovierung waren etwa 75 Mitarbeiter von Swiss Life weiter in dem Gebäude beschäftigt. Die Kosten für die Um- und Neubauten im Palais beliefen sich auf rund 30 Millionen Euro.

## Ritterschlag für Swiss Life: Zentrale Rolle im größten deutschen Versorgungswerk

2005 wurde Swiss Life Mitglied des Konsortiums und von Beginn an Konsortialführerin bei der Metall-Rente.BU. Dieses größte überbetriebliche Versorgungswerk wurde von der IG Metall und dem Arbeitgeberverband Gesamtmetall gegründet, um der betrieblichen Altersvorsorge und den Angehörigen verschiedener Branchen neue Perspektiven zu eröffnen. Betrieben wird es von einem Konsortium aus führenden Lebensversicherungsunternehmen.

2004 - 2008



Manfred Behrens

2008 wurde Manfred Behrens Co-Chief Executive Officer von AWD. Von April 2009 bis Dezember 2012 Vorstandsvorsitzender von AWD (CEO AWD). Seit der Zusammenführung von Swiss Life und AWD per 1. Januar 2013 Chief Executive Officer von Swiss Life Deutschland (CEO Deutschland) bis 2014

## Der Vermittlerbeirat: Kleines Gremium, große Wirkung

Der Vermittlerbeirat tagt seit März 2006 zwei Mal pro Jahr in München. Die Gründung des Expertengremiums geht zurück auf die 2005 durchgeführten Maklerworkshops. Dabei wollten wir ganz genau von unseren Vermittlern wissen, wie man Swiss Life gemeinsam auf zukünftige Marktanforderungen ausrichten könnte. Die äußerst positive Resonanz auf diese Vermittlerworkshops und die daraus gewonnenen Erkenntnisse führten zu der Idee, einen Vermittlerbeirat zu gründen, der alle wesentlichen Geschäftsmodelle im Markt der unabhängigen Vermittler abbildet: Makler, Mehrfachagenten, Einzelkämpfer und mittelständische Maklerunternehmen. Aber auch Maklerverbände und Maklergenossenschaften sowie andere Interessenvertretungen sind Mitglieder. Die Teilnehmer schätzen den Vermittlerbeirat sowohl als Forum für die offene Aussprache als auch zum Austausch untereinander.

## Ein Zwischenschritt: Das 140. Jubiläum

Im Jahr 2006 wurde das nunmehr 140. Firmenjubiläum der deutschen Niederlassung gefeiert.

Zudem wurde der Swiss Life Pension Trust gegründet – ein Treuhandverein als Sicherungsinstrument für betriebliche Altersversorgung. Dieser bietet Unternehmen die Möglichkeit, Deckungsmittel (insbesondere Rückdeckungsversicherungen) für Verpflichtungen aus einer betrieblichen Altersversorgung zu reservieren, insbesondere für Pensionszusagen oder Langzeitkonten. Damit schaffte Swiss Life endgültig den Sprung zur Komplettanbieterin in puncto bAV.

Doch auch im Hinblick auf zeitgemäßen Geschäftspartner-Service tat sich etwas: Die Maklerplattform Swiss Life WebOffice erweiterte ihren Online-Service um einen streng geschützten Bereich für vermittlerrelevante Daten und aktuelle Vertragsauskünfte.

Ab dem Folgejahr gab es auch für Verbraucher, Kunden und Interessierte eine neue Online-Plattform, die umfassendes Vorsorge-Know-how bot, dabei werbeneutral war und komplexe Versicherungsinformationen leicht verständlich aufbereitete.

Deutschland erlebte 2006 im Zuge der Fußball-WM ein wahres „Sommermärchen“, maßgeblich begründet durch das siegreiche Auftaktspiel in München. Eine bisher so nicht gekannte Lockerheit, die friedliche Freude am Feiern und nicht zuletzt unsere Rolle als souveräner Gastgeber sorgte weltweit für Erstaunen, brachte uns bei Gästen, Medien und Beobachtern auch international Respekt ein.

Jenseits des „großen Teichs“ startete 2006 der Bau des „One World Trade Center“ (abgekürzt: 1WTC). Nach achtjähriger Bauzeit wird das Gebäude schließlich im November 2014 eröffnet: die höchste Immobilie der westlichen Hemisphäre.

## Immobilien in der Krise

Immobilien sorgen in ganz anderen Dimensionen erst für Unruhe, Insolvenzen und anschließend für eine anhaltende Krisensituation: Die „Subprime-Krise“ erreicht 2006 ihren vorläufigen Höhepunkt.

Wie konnte es dazu kommen? Bereits seit 2001, verstärkt aber eben nach „jenem“ 11. September, hatte die US-Notenbank eine Politik der niedrigen Zinsen betrieben, um nach den Terroranschlägen



eine Panik zu verhindern. An dieser Niedrigzinspolitik hielten die Währungshüter allerdings auch noch fest, als es der US-Wirtschaft längst wieder besser ging. Eine fatale Entwicklung kam in Gang. Aufgrund der niedrigen Zinsen wollten auch Kunden eine Immobilie erwerben, die es sich eigentlich nicht leisten konnten. Die Folge: Aufgrund steigender Nachfrage explodierten die Immobilienpreise. Dennoch wurden von willigen Geldgebern auch Kreditnehmer mit zweifelhafter Bonität bedient – und zwar mit sogenannten „Subprime Loans“, die meist teurer als herkömmliche Darlehen waren, aber dafür sorgten, Häuser auch ohne jegliches Eigenkapital zu finanzieren ... zumindest, bis diese Blase platzte.

Die Subprime-Kredite wurden auf dem amerikanischen Finanzmarkt durch bestimmte Anlageformen gegenfinanziert. Als die Kredite wegen Zahlungsunfähigkeit der Schuldner reihenweise ausfielen,



mussten die Käufer der Wertpapiere hohe Abschreibungen vornehmen. In der Folge kam es zu hohen Verlusten bei den beteiligten Investmentbanken und zur Abwicklung zahlreicher Hedgefonds.

## *Weltweiter Dominoeffekt: Von der Immobilien- zur Bankenkrise*

Allerdings beschränkte sich die Auswirkung der Subprime-Krise nicht auf die beteiligten Banken, sondern hatte weitreichende Konsequenzen für den Finanzmarkt. Diese Situation hatte einen deutlichen Investitionsrückgang zur Folge, was in Kombination mit dem gestiegenen Liquiditätsbedarf der Banken zu einem starken Zinsanstieg auf dem internationalen Geldmarkt führte. Die Banken waren kaum noch bereit, sich gegenseitig Kredite zu gewähren. Trotz heftiger Gegenwehr der Zentralbanken und der amerikanischen Politik weitete sich diese Krise schnell aus und schwappte nach Europa. Ende 2007 erreichte sie Deutschland.

Hier hatten insbesondere die staatlichen Landesbanken stark in die zweifelhaften Subprime-Wertpapiere der US-Baufinanzierer investiert. Sachsen LB und die IKB Deutsche Industriebank mussten als erste Unternehmen hohe Abschreibungen tätigen, die die Bankhäuser in eine existenzbedrohende Krise stürzten. Milliarden schwere Verluste von Bayern LB und West LB mussten durch Finanzspritzen der Länder ausgeglichen werden. Insbesondere die Hypo Real Estate geriet in bedrohliche Liquiditätsprobleme.

Was schlussendlich blieb: Erschüttertes Vertrauen in die Solidität des Finanzsystems, eine von allgemeiner Skepsis geprägte Kundensicht hinsichtlich der Anlage- und Vorsorgeberatung – und somit ein deutlich schwererer Stand für Tausende von Vermittlern, Beratern und Maklern.

Die Mehrwertsteuer in Deutschland stieg zum Jahresbeginn 2007 von 16 auf 19 Prozent. Und am 9. März verabschiedete der Bundestag die Rente mit 67 Jahren.

Swiss Life verstärkte ihr soziales Engagement und förderte die Nicolaidis Stiftung, die Erwachsene, Jugendliche und Kinder in einer schwierigen Lebenssituation (Tod eines Partners oder Kindes) mit einem umfassenden Hilfsangebot unterstützt. Die neue Partnerschaft kam auch betroffenen Kunden zugute: Auf Wunsch vermittelten wir den direkten Kontakt zum Beraterteam der Stiftung.



Mit der neuen Bundesliga-Saison ab Sommer 2007 konnte Swiss Life Ottmar Hitzfeld als neuen Markenbotschafter und als Gesicht einer Anzeigenkampagne gewinnen. Der weltweit anerkannte Fachmann und damalige Trainer des FC Bayern München verkörpert mit seiner sympathischen Ausstrahlung Seriosität, Zuverlässigkeit und Kompetenz. Werte, für die auch Swiss Life steht.

## *Premiere einer neuen Expertenrunde*

Mit dem Swiss Life Pension Day initiierten wir im Herbst eine neue Expertenrunde, um den Herausforderungen der betrieblichen Altersversorgung ein starkes Forum zu geben. Die gemeinsame Veranstaltung mit der Tochtergesellschaft Schweizer Leben PensionsManagement GmbH (SLPM) widmete sich aktuellen Problemstellungen und Lösungsansätzen in der betrieblichen Altersversorgung.

Das ganztägige Forum fand jeweils im Münchner Palais Leopold statt. Bei der Auftaktveranstaltung am 21. November 2007 diskutierten prominente Podiumsgäste aus Wirtschaft, Bundes- und Europapolitik über die Altersvorsorge im europäischen Vergleich. Hauptredner und ehemaliger Bundeswirtschaftsminister Wolfgang Clement rief dabei zu mehr Reformbereitschaft in Europa auf und warb für dringend erforderliche Reformen unserer sozialen Sicherungssysteme.

In Deutschland wird erstmals seit 1969 ein ausgeglichener Staatshaushalt erreicht und die Erhöhung der Staatsverschuldung gestoppt.

## Zugang zu neuen Märkten und bessere Absatzchancen

Das Jahr 2008 (und gewissermaßen auch einige der Folgejahre) war geprägt durch die 1,2 Milliarden Euro schwere Übernahme der Vertriebsorganisation AWD, die in der Branche für Furore sorgte. Grundsätzlich verbunden war mit diesem Schritt der Wunsch, besseren Zugang zu potenziellen Wachstumsmärkten in Zentral- und Osteuropa und dem österreichischen Markt zu erhalten und auch die Marktposition in Deutschland entscheidend zu stärken. Begleitet wurde dieser Prozess neben Manfred Behrens vor allem von Klaus G. Leyh, der die deutsche Niederlassung von 2008 bis Ende 2012 leitete.

2008 - 2012



Klaus G. Leyh

„Seriosität, Tradition und vor allem Qualität – die ist das Wichtigste. Bei Swiss Life sind wir akkurat und detailverliebt. Uns liegt daran, Themen tief zu durchdringen. Antworten zu finden auf gravierende Veränderungen wie z. B. die der Altersstruktur in der Bevölkerung. Es ist diese Ernsthaftigkeit, die uns auszeichnet. Tabledance, das können andere.“

2001 kam Klaus Leyh zur Swiss Life AG, Niederlassung für Deutschland, und verantwortete dort in leitenden Funktionen die Bereiche Vertriebservice und -steuerung, Verkaufsförderung und eCommerce. 2006 wurde er zum Mitglied der Geschäftsleitung Deutschland berufen, zuständig für das Ressort Vertrieb und Marketing. 2008 folgte seine Ernennung zum Hauptbevollmächtigten der Swiss Life in Deutschland und zum Mitglied der Konzernleitung der Swiss Life in Zürich.

## Variable Annuities (VA): Die neuen Garantieprodukte kommen

Während sie in den USA und anderen Ländern bereits seit mehr als zwanzig Jahren erfolgreich am Markt waren, wurden Variable Annuities als Möglichkeit der Altersvorsorge in Deutschland erst ab ca. 2008 zum Trend auf dem Vorsorgemarkt. Ihr Erfolgsgeheimnis: Die Trennung von Kapitalanlage und Garantieabsicherung macht sie besonders attraktiv. Die Garantien liegen nämlich nicht innerhalb der Investments, sondern werden von einem Versicherungsunternehmen auf Vertragsebene übernommen. Und weil Variable Annuities (VA) Lebensversicherungen sind, gelten für sie dieselben steuerlichen Regelungen wie für andere Lebens- oder Rentenversicherungen. So sind – je nach Laufzeit – die Renten- bzw. Kapitalauszahlungen steuerlich begünstigt.

## Swiss Life startet mit ihrem VA-Produkt

Mit dem Produkt Swiss Life Champion kam im Herbst 2008 eine neuartige fondsgebundene Rentenversicherung auf den deutschen Markt. Sie überzeugte durch maximale Flexibilität, aussichtsreiche Rendite



chancen dank qualitativ hochwertiger Fonds sowie eine der höchsten Garantierenten am Markt. Je nach Anlegermentalität stehen unterschiedliche Anlagestrategien zur Auswahl. Größtmöglichen Spielraum bieten auch die kundenfreundlichen Konditionen: Flexible Zuzahlungen, Prämienanpassungen und Entnahmen sind jederzeit möglich. Somit reihte sich dieses Produkt optimal in unsere Mission ein: Menschen im Alter ein finanziell abgesichertes Leben zu ermöglichen.

Produktseitig sorgte dann das folgende Jahr dafür, dass die Zahlen gut aussahen. Weil die „Gewinner-Rente“ so außerordentlich erfolgreich ankam am Markt, öffnete man das Produkt für die Durchführungswege Direktversicherung, Unterstützungskasse und Pensionszusage. Am 15. September kam es zum Zusammenbruch der Investmentbank Lehmann-Brothers. Deren Insolvenz gedieh schließlich global zu einer großen wie anhaltenden Finanzkrise. Überhaupt standen die USA gewissermaßen im Blickpunkt: Im November 2008 schaute die ganze (freie) Welt mit großen Erwartungen in Richtung USA. Mit Barack Obama wurde am 4. November der erste Afroamerikaner zum 44. Präsidenten der Vereinigten Staaten von Amerika gewählt und zu Beginn des Jahres 2009 vereidigt.



## „Branchenführerschein“ für Versicherungsvermittler

Für die Versicherungsbranche markierte der 1. Januar 2009 eine bedeutende Zäsur. Ab diesem Datum durften Versicherungsunternehmen nur noch mit Versicherungsvermittlern zusammenarbeiten, die bestimmte rechtliche Standards erfüllen. Bei Swiss Life ging es um rund 9.300 Geschäftspartner. Diese standen nunmehr in der Pflicht, Nachweise über gewerberechtliche Zuverlässigkeit, geordnete Vermögensverhältnisse, eine Berufshaftpflichtversicherung und die Sachkunde zu führen, ehe sie sich zusammen mit ihrer Gewerbeerlaubnis registrieren lassen konnten. Was aus Verbrauchersicht einen großen Sprung in der Beratungsqualität verhiess, bedeutete für unsere Mitarbeiter eine Menge Fleiß und Übersicht. Dank eines starken Engagements in der Vertriebskooperation gelang es, den vom Gesetzgeber festgelegten Stichtag einzuhalten. Schlussendlich mussten lediglich 473 Kündigungen der Geschäftspartner ohne Registrierung in die Wege geleitet werden.

Als Nebeneffekt konnten wir zudem eine überwiegend positive Entwicklung für alle am Prozess Beteiligten feststellen: Die Vermittler haben infolge der Registrierung eine qualitative Aufwertung erfahren; die Handelskammern mussten sich zur Registrierungsbehörde entwickeln und der Bereich Vertrieb mit Organisationsbüros und Filialdirektionen konnte sich ab diesem Zeitpunkt auf die Zusammenarbeit mit gewerberechtlich überprüften und zugelassenen Vermittlern konzentrieren.

## Swiss Life wird juristisch zur „Swiss Life AG“

Der Schweizer Bundesrat setzte 2008 die Teilrevision des Aktienrechts in Kraft. Darin ist auch das Firmenrecht geregelt. Das verlangt, dass bis Ende 2009 im Firmennamen die Bezeichnung der Kapitalgesellschaft (AG, GmbH, Genossenschaft) enthalten ist. Also nutzten wir die Gelegenheit, den juristischen Namen „Schweizerische Lebensversicherungs- und Rentenanstalt“ durch unseren Markennamen „Swiss Life“ zu ersetzen. Seit Ende Juni 2009 traten wir unter einheitlichen Namen auf – sowohl aus juristischer als auch aus Markensicht.

Dafür waren Prospekte, Flyer, Anträge und Geschäftsunterlagen zu überarbeiten, auch die Fußnoten in sämtlichen Briefbögen und Anträgen waren betroffen, zumal eine weitere Großaktion anstand: Denn auch alle unsere Versicherungsnehmer mussten über den Firmenwechsel informiert werden. 400.000 Kundenbriefe waren zusätzlich zum Tagesgeschäft zu verarbeiten, für die gut 100.000 Euro Portokosten anfielen.

Deutschland feierte 2010 aus doppeltem Anlass, sportlich und musikalisch: Sebastian Vettel als jüngsten Formel-1-Weltmeister aller Zeiten und Lena Meyer-Landrut für ihren

siegreichen und erfrischenden Auftritt beim 55. Eurovision Song Contest.

## 2011: Punkt für Punkt Akzente gesetzt

Das fing Ja(hr) gut an für uns: Die unabhängige Rating-Agentur Franke & Bornberg bewertete Swiss Life gleich im Januar im Segment Berufsunfähigkeit mit einer Höchstnote FFF („Hervorragend“), genau wie im Vorjahr übrigens.

Neue Sichtweisen ermöglichte ab dem Frühjahr ein Video über Berufsunfähigkeit (BU). In vollkommen neuer Optik holt es Kunden in deren Lebenswelt ab und bringt ihnen ein komplexes Thema ganz einfach näher. Mittlerweile sind psychische Krankheitsursachen für eine BU deutlich auf dem Vormarsch, wie in diesem Jahr zahlreiche Studien belegten. Mit günstigeren Beiträgen gerade für Frauen, der risikogerechten Erweiterung auf sechs Berufsgruppen sowie interessanten Einstiegsangeboten für junge Leute ging im Sommer die neue Berufsunfähigkeitsabsicherung in Deutschland an den Start.

Dank der MetallRente, die 2011 ihren 10. Geburtstag feierte, steht nun bei der betrieblichen Altersvorsorge (bAV) eine branchenübergreifende Lösung zur Verfügung. Die bAV blieb ganzjährig ein Thema, nicht zuletzt aufgrund der positiven wirtschaftlichen Rahmenbedingungen. Eine Bestandsaktion („bAV muss einfach sein“) sorgte hier für zusätzliche Impulse und tatkräftige Unterstützung bei interessierten Maklern.

Insgesamt stand die gesamte Branche wegen der Finanz- und Währungskrise vor besonders anspruchsvollen Herausforderungen. Vor allem ging es darum, Kunden ein sicheres

Angebot zu vermitteln: Mit einer Police in Schweizer Franken und dem Fondspaket Sachwerte reagierte Swiss Life auf Finanzkrise, Inflationsgefahr und Währungsschwankungen. In diesem Kontext sorgte das Thema Solvency II für zusätzliche Spannung.

Neben all den geschäftlichen Aktivitäten wurde im Oktober 2012 bei einem Festakt der Grundstein für die neue Firmenzentrale in Garching bei München gelegt. Denn die geschäftlichen Zeichen standen nach wie vor auf Wachstum, und dafür brauchte man zukünftig mehr Platz.



## *Pflege wird immer mehr zu einem Thema*

Anfang 2012 waren in Deutschland etwa 2,4 Millionen Menschen pflegebedürftig, 2030 werden es voraussichtlich rund 3,4 Millionen sein. Das bedeutet, dass zukünftig praktisch jede zweite Frau und jeder dritte Mann im Alter damit rechnen muss, pflegebedürftig zu werden. Fremde Hilfe ist teuer: So entstehen bei Pflegestufe III im Durchschnitt Kosten von rund 3.000 Euro pro Monat. Davon deckt die Pflegepflichtversicherung allerdings nur einen Bruchteil ab, die drohende Finanzierungslücke muss jeder selbst schließen, und zwar bevor soziale Sicherungssysteme greifen. Auch enge Angehörige wie Kinder oder Enkel werden in die Pflicht genommen, bevor ein Anspruch auf Sozialhilfeleistungen besteht. Pflegebedürftigkeit kann also nicht nur den

Betroffenen ein Vermögen kosten, sondern auch seiner Familie. In jedem Fall empfiehlt sich also eine private Absicherung gegen derartige Pflegebedürftigkeitsrisiken.

Im Februar 2012 bringt Swiss Life daher ein Vorsorgeprodukt im Pflege-segment auf den Markt. Solange der Pflegefall nicht eintritt, ist der Zugriff auf den Rückkaufswert möglich. So bleibt man flexibel, wenn sich der Lebensplan ändert. Der Swiss Life Pflege- & Vermögensschutz garantiert im Pflegefall eine fest vereinbarte monatliche Leistung. Wichtig für alle, die so lange wie möglich in den eigenen vier Wänden versorgt werden möchten. Leistungen fließen bereits ab Pflegestufe I. Zusätzlich gibt es eine Einmalleistung, die man beispielsweise für notwendige Umbaumaßnahmen oder die Finanzierung von Hilfsmitteln einsetzen kann. Die Versicherung leistet sogar bei Demenz.

## *Geballte Vertriebspower: Herzlich willkommen, Swiss Life Select & Co.*

Am 28. November 2012 gab Swiss Life mit der Strategie „Swiss Life 2015“ einen Markenwechsel und eine Umstrukturierung bekannt: Versicherung und Vertriebsgesellschaften arbeiteten fortan enger zusammen. Mit der Zusammenführung der Endkundenvertriebe von Swiss Life Select, tecis, HORBACH und Deutsche Proventus sollten wir – zusammen mit der Versicherungsexpertise von Swiss Life – unsere Stärken als Finanzdienstleister besser positionieren und zu einer optimierten Marktbearbeitung beitragen. Das galt auch für einen ganzheitlichen Beratungsansatz, den man nach dem Best-Select-Prinzip weiterentwickelte und noch gezielter auf die jeweilige Lebenssituation der Mandanten ausrichtete.

## *Weitere Vertriebsgesellschaften:*



### **tecis Finanzdienstleistungen AG**

Bereits in den 80er Jahren gegründet, tritt das Unternehmen seit 1991 unter dem Namen **tecis** auf. Altersvorsorge, Risikoabsicherung, Vermögensaufbau – tecis bietet eine ganzheitliche Finanzberatung. Die Schwerpunkte liegen auf der privaten Finanzplanung und investmentbasierten Produkten. tecis-Berater sind deutschlandweit in 120 Standorten vertreten.

## **HORBACH**

### **HORBACH Wirtschaftsberatung GmbH**

Seit über 30 Jahren bietet **HORBACH** ganzheitliches Vorsorge- und Vermögensmanagement. Im Fokus der lebensbegleitenden Finanzberatung stehen die besonderen Anforderungen von Akademikern: Die meisten Kunden sind Mediziner, Juristen, Ingenieure oder Wissenschaftler. Neben der betrieblichen Altersversorgung ist **HORBACH** auf Existenzgründungsberatung für Heilberufe spezialisiert.

## *Deutsche Proventus AG*

### **Deutsche Proventus AG**

Seit 1994 auf dem Markt, arbeiten heute rund 1.700 Berater an 100 Standorten. Die **Deutsche Proventus** engagiert sich für Berufsgruppen mit ganz besonderen Anforderungen: Soldaten, Polizisten und Lehrer können auf das spezialisierte Branchen-Know-how der Berater vertrauen.



## SwissLife Select

Weiterhin löste die Vertriebsgesellschaft Swiss Life Select die Marke AWD ab. Mit den Veränderungen verbunden waren ein moderater Stellenabbau sowie Wertberichtigungen auf die 2008 akquirierte, ehemalige AWD-Gruppe. Konzernchef Bruno Pfister gab bekannt, dass er bis 2015 in der Swiss Life Gruppe 130 bis 160 Millionen Franken einsparen wolle. Die Dividende von 4,50 Franken pro Aktie blieb unverändert.

Im Frühjahr 2013 herrschte eine besondere Aufbruchsstimmung in Hannover und darüber hinaus: Der neue Markenauftritt von Swiss Life Select war fällig. Ein vergleichbares Projekt hatten selbst die an organisatorische Herausforderungen gewöhnten Hannoveraner noch nicht erlebt. Denn der Markenwechsel musste möglichst umfassend sowohl in den rund 300 Finanzkanzleien bundesweit als auch in den wichtigsten Bereichen der Unternehmenszentrale erfolgen. Das beinhaltete unterschiedliche Aufgabenfelder: Von der Umstellung sämtlicher Büromaterialien über das Design und den Inhalt der Unternehmens- und Berater-Websites bis hin zum Austausch von Beschilderungen, Möblierung und (blauen) Teppichböden ...

### *Immer schön auf dem Teppich bleiben*

Zusätzlich zu den Veränderungen in Hannover und in den Finanzkanzleien standen auch die Münchner Kollegen vor ihrem Umzug in die neue Unternehmenszentrale in Garching. Es galt also, zwei Großprojekte professionell und effektiv umzusetzen. Dafür hatten sich die Einkaufsbereiche der Standorte Hannover und München frühzeitig zusammengetan, um Seite an Seite mit Dienstleistern verschiedenster

Couleur und Branchen zu verhandeln. Neben der Möblierung ging es dabei auch um den Wechsel der Auslegeware. Letztlich handelte es sich dabei für die rund 1.500 Arbeitsplätze um ein Auftragsvolumen von 45.000 Quadratmetern Teppichboden. Das entspricht in etwa flächenmäßig mehr als sechs Fußballfeldern – für so manchen Teppichhersteller ein



Jahreskontingent. Dazu kamen unsere hohen Ansprüche in puncto Lieferzeitraum, ökologische Kriterien und Verlegungsarbeiten im laufenden Geschäftsbetrieb. Dennoch war es unseren Einkäufern gelungen, teilweise eine Kostenersparnis von mehr als 30 Prozent zu erzielen und insgesamt über eine Million Euro einzusparen.

### *ZusammenWachsen – auf dem Weg in eine gemeinsame Zukunft*

Ein Finanzberatungs- und Versicherungsunternehmen unter einem Dach? Einzigartig im deutschen Markt. Doch wie schaut das in der Praxis aus mit dem ZusammenWachsen? Dafür braucht es nicht nur Zeit, sondern vor allem die Bereitschaft der Beteiligten, eine gemeinsame Basis zu schaffen und sich im Sinne einer engen Zusammenarbeit regelmäßig auszutauschen.

Dabei hilft ein gemeinsames Kommunikationsnetzwerk: Das Intranet des Unternehmens („myNet“) verband seit dem letzten Märztag 2013 zusätzlich die Kollegen aus Hamburg und Köln. So trug diese Maßnahme mit dazu bei, das „ZusammenWachsen“ der verschiedenen Standorte von Swiss Life in Deutschland zu beschleunigen. Das myNet entwickelte sich schnell zu einem wichtigen Medium für Information und Kommunikation, Unterhaltung und Wissenstransfer. Und auch der Zeitpunkt war sozusagen goldrichtig gewählt. Schließlich stand das gesamte Unternehmen vor gravierenden Veränderungen.

### *April 2013: Zeit für den Wandel*

Genau am 8. April wurden die Hannoveraner Kollegen am Morgen in der neuen Markenwelt willkommen geheißen. Gebäudetechniker hatten bereits in der vorangegangenen Nacht die Verhüllungen an der Service-Zentrale Hannover abgenommen, um die Sicht auf das neue Logo freizugeben. Vom Zuckerstück bis zum großformatigen Imageposter wurde in der Service-Zentrale und in den bundesweit Hunderten Finanzkanzleien alles auf das neue Design umgestellt.

Zum Auftakt lud die Unternehmensleitung zu einem Meeting ein, um persönlich über den Start von Swiss Life Select sowie strukturelle Veränderungen zu informieren. Gezeigt wurde auch ein Film mit Willkommens-Statements von Swiss Life Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern aus Zürich und München. Im Anschluss wurde die neue Marke mit einer Swiss Life Select-Torte begrüßt. Beim „Get together“ war allen Teilnehmern die Zuversicht über die zukunftssträchtige Änderung anzumerken. An ihren Arbeitsplätzen fand jeder sein erstes Starter-Kit vor: Zwei Kugelschreiber und ein Block mit Swiss Life Select-Logo lagen bereit. Eine gelabelte „Toblerone“ durfte natürlich nicht fehlen.



## Eine edle Adresse: Swiss-Life-Platz 1

Ab 4. Juni 2013 lautete die neue Firmenanschrift unseres Standorts in Hannover **Swiss-Life-Platz 1, 30659 Hannover**. Gäste aus Politik, Wirtschaft und Medien kamen zur offiziellen Einweihung und freuten sich über den neuen und rundum einheitlichen Markenauftritt. Um halb zwölf war es soweit: Die neuen Straßenschilder mit der Aufschrift **Swiss-Life-Platz 1** wurden enthüllt und lösten die alte Adresse „AWD-Platz“ ab. Ein stimmungsvoller Ausklang mit Snacks und Getränken rundete den schönen Anlass ab.

Nach einem Begrüßungsgetränk eröffnete Hannovers Rathaus-Chef Hans Mönninghoff die Enthüllung mit einer kurzen Rede: „Die Umbenennung dieses Platzes in Swiss-Life-Platz ist ein Bekenntnis des Unternehmens zum Standort Hannover. Ich freue mich über dieses Signal von Swiss Life und bedanke mich beim Bezirksrat Bothfeld-Vahrenheide, der die Umbenennung möglich gemacht hat.“ Manfred Behrens, CEO der Swiss Life Deutschland Holding, erklärte zur neuen Adresse: „Dieser Schritt ist konsequent und stärkt unsere Präsenz. Der Standort Hannover hat im Zuge unserer Neuausrichtung an Bedeutung gewonnen. Hannover ist

Sitz der Holding und das Kompetenzzentrum für den Vertrieb in Deutschland.“

Und noch eine wesentliche Änderung gab es in Bezug auf die geschäftlichen Strukturen. Seit 2013 umfasst die Führungsposition als Chief Executive Officer (CEO) die Verantwortung für alle Gesellschaften von Swiss Life Deutschland – nicht mehr „nur“ für die Finanzberatungsgesellschaften oder den Versicherungsstandort.



„Die Umbenennung in Swiss Life Select ist eine logische und konsequente strategische Weiterentwicklung. Swiss Life ist eine starke Marke – und die anbieter-unabhängige Beratung der Kunden nach dem Best-Select-Prinzip ein starkes Geschäftsmodell. Nun wollen wir beides miteinander verbinden, um so unsere Präsenz im Markt zu stärken.“

**Manfred Behrens** (li.) stand rund zehn Jahre in den Diensten des Unternehmens und hat einen wesentlichen Anteil, dass die Gruppe in Deutschland ihre Stellung ausbauen konnte. Mit seiner umsichtigen Art und seinem profunden Vertriebs-Know-how setzte er für die Entwicklung von Swiss Life wertvolle Impulse.

2013 – 2014



*Dr. Tilo Finck*

Dr. Tilo Finck, ehemaliger CEO und Finanzchef am Versicherungsstandort: „Die Individualisierung der Gesellschaft nimmt zu und die Bedeutung der Familie als Hort der Sicherheit sinkt. Drei Generationen leben nur noch in Ausnahmefällen zusammen. Dadurch ist das Bedürfnis nach individueller Absicherung massiv gestiegen. Dieser Wandel fordert zeitgemäße Vorsorge-Antworten, welche die Llöcher im sozialen Netz ausgleichen.“

Erster Chef für Gesamt-Deutschland war Manfred Behrens, bis er 2014 nach über zehnjähriger Unternehmenszugehörigkeit in den Ruhestand ging.

Am Versicherungsstandort in München ernannte man Dr. Tilo Finck am 1. Januar 2013 zum Hauptbevollmächtigten der Niederlassung. Ende März 2014 nahm Finck seine frühere Funktion als Finanzchef wieder auf, bevor er im März 2016 aus dem Unternehmen ausschied.

Neben der Umfirmierung unserer größten deutschen Vertriebsgesellschaft in Swiss Life Select war auch die Neuaufstellung der Backoffice-Einheiten an den Vertriebsstandorten ein weiterer zentraler Meilenstein im Zuge der „One Company“-Organisation. Dabei wurden die Einzelbereiche je nach Fachbereich und Zuständigkeit drei neuen Gesellschaften zugeordnet:

- **Swiss Life Deutschland**  
Holding GmbH
- **Swiss Life Deutschland**  
Vertriebsservice GmbH
- **Swiss Life Deutschland**  
Operations GmbH

Die Idee dahinter: Indem Fachkompetenzen in den Servicegesellschaften standortübergreifend gebündelt werden, können sie ihre Services zentral für alle Vertriebsgesellschaften erbringen – effizient und nach einheitlichen Standards. Allerdings bildeten all diese Aktivitäten nur den Auftakt für einen kontinuierlichen Prozess und vereinheitlichte Strukturen, sozusagen ein erster Schritt im Rahmen der Transformation. Sukzessive wurden unter anderem die Organisation im Maklervertrieb sowie mit Projekten wie „FP14“ und „SLOT“ auch die Prozesse für die Endkundenvertriebe umgebaut und in erster Linie vereinfacht.

Noch 1995 gingen Berater zum Kunden – und alles, was sie dabei hatten, war ein Antrag und ein Stift. Seitdem haben vor allem drei Aspekte den Beratungsprozess fundamental

verändert: Erstens, der Gesetzgeber hat strenge Vorgaben für die Vermittlung geschaffen. Zweitens, die Produktpalette ist komplexer geworden mit Sparten wie Riester oder Pflege. Zum Dritten ist die gerade in den letzten Jahren fortschreitende technologische Entwicklung zu nennen, die unser Business geradezu revolutionierte – Tablets, Vergleichsrechner, persönliche Finanzgutachten oder elektronische Antragsprozesse sind nicht mehr wegzudenken. Die Tätigkeit unserer Berater ist komplexer und vielschichtiger geworden. Und diese Komplexität musste nun wieder reduziert werden. Dies passierte im Rahmen des Projekts „FP14“ (Financial Process 2014), das eine neue Beratungssoftware zum Ziel hatte. Menschen wollen Beratung, die sie verstehen. Das heißt, man muss schneller auf den Punkt kommen und Ergebnisse übersichtlich darstellen. Dazu braucht es neue Technologien und den Mut, alte Zöpfe abzuschneiden.

Ein weiteres Projekt in diesem Kontext ist „SLOT“, das Swiss Life Operations Tool: Auf einer gemeinsamen Arbeitsoberfläche sollen sämtliche Datenverarbeitungsvorgänge von allen vier Vertriebsgesellschaften vereinheitlicht, vereinfacht und nach Möglichkeit beschleunigt werden. Davon verspricht man sich neben einer höheren Effizienz auch größere Kosteneinsparungen.

Vor allem die neue Beratungssoftware ermöglichte ab 2014 individuelle Finanzberatung nach einheitlichen Standards in allen vier Endkundenvertrieben. Insbesondere für Deutsche Proventus hatte sich dadurch das Produktangebot beispielsweise deutlich vergrößert. Für die Zukunft galt es nun, die neuen Strukturen mit Leben zu füllen, voneinander zu lernen und die gemeinsamen Ziele erfolgreich umzusetzen – als one company.

Dazu gehörte auch die Zentralisierung der deutschen Rechenzentren an einem gemeinsamen Standort. IT-Integration, Standardisierungs- und Konsolidierungsmaßnahmen sind wesentliche Bausteine zur Effi-

zienzsteigerung. Mit der sehr guten Erfahrung durch den Umzug des Rechenzentrums von Horbach (Köln) nach Hannover hatten wir eine exzellente Basis, um auch den Proventus-Umzug im August 2013 erfolgreich durchzuführen. Im November 2014 folgte schließlich das Rechenzentrum München. Da die eingesetzten Technologien, Infrastrukturen und Applikationen teilweise stark vom Standard des Zielrechenzentrums abwichen, waren die Planungsanforderungen extrem hoch, die Vorbereitungen bis zum endgültigen Umzug dauerten bis zu einem Jahr. Umso schöner, dass das Fazit vorbehaltlos positiv ausfiel: Datensicherung, Ausschalten der Systeme, Abbau der Maschinen, Transport mittels einer spezialisierten Spedition, Wiederaufbau im neuen Rechenzentrum, Inbetriebnahme und Test durch die Informationstechnologie sowie die Fachabteilungen liefen reibungslos. Das Tagesgeschäft war zu keiner Zeit beeinträchtigt.

„Unter Dach und Fach“ lautete im September 2013 unser Motto bei einem (weiteren) Richtfest am künftigen Unternehmenssitz in Garching-Hochbrück. Wirtschaftlichkeit, Nachhaltigkeit und eine kommunikative Arbeitsatmosphäre spielten bei der Planung des neuen Bauprojekts eine zentrale Rolle.



## Neue Vertriebslandschaft – gebündelte Kompetenz

Die Servicequalität verbessern und gleichzeitig effizienter werden? Was zunächst wie ein Widerspruch klingt, war tatsächlich machbar. Mit der Initiative „SLIV 2015“ – wobei SLIV für Swiss Life Intermediärvertrieb steht – bündelte das Unternehmen seine Vertriebskompetenz und verschlankte Hierarchien. Anstelle der bisherigen 17 Filialdirektionen findet die Vertriebsunterstützung künftig in acht modern ausgestatteten Regionaldirektionen statt. Diese (Traditions-)Standorte wurden größer, einheitlicher und auf Basis von „Best Practices“ organisiert. In jedem dieser Kompetenzzentren sind nunmehr Spezialisten für das Privatkundengeschäft sowie Berater für die betriebliche Vorsorge tätig.

Die gezielte Verstärkung der Expertise vor Ort macht den „Umweg“ über die Münchner Niederlassung überflüssig. Alle notwendigen Prozesse, insbesondere im Backoffice, werden standardisiert und der Serviceumfang noch stärker auf die Kundenerwartungen ausgerichtet. Selbstredend passten sich die Vertriebskanäle Banken und Finanzdienstleister ebenfalls in die neue Struktur ein.

Im Rampenlicht stand das Team des FC Bayern München, dem im Juni 2013 der lang ersehnte Gewinn des Triples (Champions League, Meisterschaft, DFB-Pokal) gelang.

Ungefähr ein Jahr darauf, im Sommer 2014, freute sich das ganze Land:

Nach einer fulminanten Weltmeisterschaft erspielte sich die Nationalelf unter Jogi Löw den „Vierten Stern“, sprich den vierten Titel als Fußballweltmeister.

## Mehr Expertise in puncto Investment

Im Januar 2014 ließ sich die Swiss Life Asset Managers (SLAM) mit einer Vertriebsorganisation für das Vermögensverwaltungsgeschäft in München nieder. SLAM verwaltete zu diesem Zeitpunkt für die Swiss Life Gruppe Vermögen in Höhe von über 127 Milliarden Euro. Ihre Expertise machte SLAM nunmehr auch externen Kunden in Deutschland zugänglich. Mit diesem Schritt wollte Swiss Life zusätzliche Einnahmen jenseits des Versicherungsgeschäfts erzielen. Diese Diversifikation leistete somit einen wichtigen Beitrag zur anhaltenden Stabilität der Gruppe.

Dr. Markus Leibundgut folgte auf Manfred Behrens und übernahm am 1. April 2014 die Führung als Chief Executive Officer (CEO), nachdem er 2013 als Chief Operating Officer Mitglied der Geschäftsführung von Swiss Life Deutschland geworden war.

Zusammen mit dem CEO-Wechsel vollzog Swiss Life Deutschland nun den letzten Schritt in der Integration sämtlicher Geschäftstätigkeiten im deutschen Markt. Alle Vertriebs- und Produktionseinheiten wurden unter einem Dach zusammengeführt, wodurch es zum 1. April 2014 zu weiteren organisatorischen und personellen Anpassungen in der deutschen Geschäftsführung kam.

Der Schweizer Dr. Markus Leibundgut studierte Physik und Mathematik an der Universität Bern und promovierte auf dem Gebiet der Quantenfeldtheorie. Seit seinem Einstieg bei McKinsey & Company im Jahr 1999 durchlief er dort mehrere Stationen als Strategieberater für Unternehmen unterschiedlicher Branchen, bis er sich schließlich auf die Beratung im europäischen und Schweizer Versicherungssektor fokussierte. 2012 stieß er zu Swiss Life und leitete zunächst als CFO den Geschäftsbereich Finanzen & Aktuariat bei Swiss Life Schweiz, wo

seit 1. April 2014



Dr. Markus Leibundgut

„Mit der Schweiz verbindet man Eigenschaften wie Seriosität, Qualität, Beständigkeit und Tradition. Das alles spielt gerade in heutigen Zeiten eine sehr wichtige Rolle, vor allem dann, wenn es um die persönliche Vorsorgeplanung geht. Konservative Werte unserer Unternehmenskultur zu wahren, reicht allerdings nicht: Für unsere Kunden müssen wir gleichzeitig visionär und kreativ sein. Den Mix haben wir bislang gut hinbekommen. Zudem kann sich unsere Organisation sehr agil im Markt bewegen. Mit Swiss Life Select, tecis, Horbach und Deutsche Proventus haben wir starke Endkundenvertriebe sowie einen traditionsreichen Maklerversicherer in München mit einer 150-jährigen Geschichte. Dadurch können wir uns den Luxus leisten, das Beste aus beiden Geschäftsmodellen zu verbinden und Kundenbedürfnisse umfassend zu erfüllen.“

er auch Mitglied der Geschäftsleitung war. 2013 wurde Dr. Markus Leibundgut Chief Operating Officer und damit Mitglied der Geschäftsführung von Swiss Life Deutschland.

Seit 1. April 2014 ist Dr. Markus Leibundgut CEO Deutschland und Mitglied der Konzernleitung der Swiss Life Gruppe.



## Wie man es auch dreht und wendet

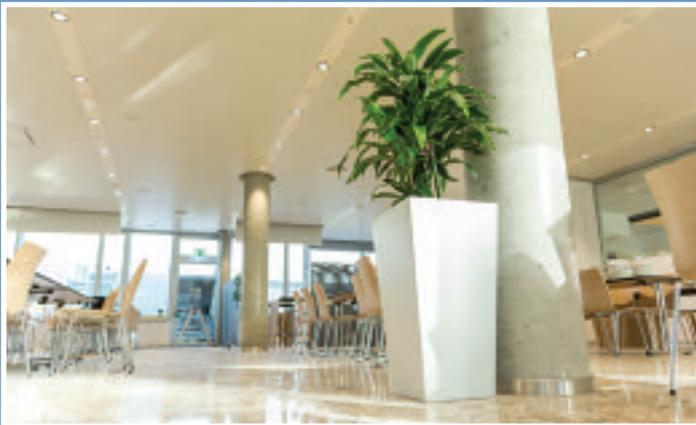
Neue Wege in Sachen Werbung beschritt Swiss Life ab März 2014 in Deutschland. Dazu wurde eine internationale Markenkampagne der Schweizer Mutter adaptiert, die übrigens beim Werbefestival in Cannes den Goldenen Löwen erhielt, die höchste Auszeichnung der Werbebranche. Wortwörtlich im Blickpunkt standen dabei sogenannte

Wendesätze. Hierin wurden auf besonders originelle Art zwei eigentlich widersprüchliche Aussagen in einem Satz verknüpft. Jeder (Halb-) Satz erzählt eine kleine Geschichte mit einer überraschenden Wendung.

Das funktioniert deshalb so gut, weil der Überraschungsmoment exakt zum Motto passt: „Das Leben ist voller Wendungen. Unsere Finanzierungs- und Vorsorgelösungen passen sich an.“ Damit sollte vor allem ein Aspekt verdeutlicht werden:

Unser Leben unterliegt einem stetigen Wandel. Diese permanenten Veränderungen von Lebensumständen erfordern individuelle Anpassungen bei der finanziellen Vorsorge und der Absicherung gegen Risiken, denen wir mit einer kompetenten Finanzberatung sowie flexiblen Versicherungsprodukten begegnen.

Die Wendesatzkampagne begleitet die organisatorische Neuaufstellung von Swiss Life in Deutschland unter einer gemeinsamen Dachmarke.



## *Neuer Standort: Eine Investition in die Zukunft*

Mitte August 2014 zogen die 700 Mitarbeiter vom bisherigen Unternehmenssitz in München-Schwabing an ihren neuen Standort in Garching-Hochbrück bei München um.

Das umweltfreundliche und energiesparende Gebäude wurde in knapp zwei Jahren Bauzeit errichtet und zeichnet sich gestalterisch durch Transparenz und Offenheit aus.

Gleichzeitig handelte es sich um eine durchdachte Investition in die Zukunft, da mit dem neuen Standort erhebliche Kosteneinsparungen verbunden sind.

Übrigens: Das Objekt an der Berliner Straße 85 in Schwabing blieb im Besitz von Swiss Life. Es wurde nach ersten Umbauarbeiten im Inneren im Mai 2015 an die Steigenberger Hotel Group verpachtet.





## *Unser guter Name in Hannovers Zentrum*

Mit der Weiterführung des Namens-Sponsorings für die Swiss Life Hall in Hannover ist unser Unternehmen für weitere fünf Jahre im Herzen der niedersächsischen Landeshauptstadt präsent. In der Swiss Life Hall finden pro Jahr rund 100 Konzerte und zahlreiche Sportereignisse statt.

Damit ist die Halle eines der größten Veranstaltungszentren der Stadt und in der gesamten Region – und jedes Mal ist Swiss Life mit dabei.

## *„Fair kommt weiter“*

Im Kernsegment Berufsunfähigkeit gaben wir mit unserem „Fairness-Versprechen“ als einziger Anbieter den Versicherungskunden bei der Absicherung gegen Berufsunfähigkeit (BU) eine Zusage, die unseren Kunden eine faire Begleitung über die gesamte Dauer des Versicherungsverhältnisses garantiert. Gerade im Leistungsfall müssen Qualität, Fairness und Nachhaltigkeit die Maßstäbe der Versicherungsleistungen sein. Denn eine Berufsunfähigkeitsabsicherung nutzt nur, wenn sie im Ernstfall auch zahlt.

Seit 1996 kann das Unternehmen hohe Leistungsanerkennungsquoten von rund 80 Prozent aufweisen. Das bedeutet, dass Swiss Life in etwa 80 Prozent aller Fälle, in denen über eine BU-Rente entschieden wird, auch wirklich zahlt.

Wie fair ein Versicherer seine Kunden bei der Absicherung dieses Risikos behandelt, kann man objektiv feststellen lassen. Dazu prüfen Analysehäuser wie Franke und Bornberg oder Morgen & Morgen anhand von internen Daten regelmäßig die gesamte Wertschöpfungskette zur BU-Versicherung auf Herz und Nieren – von der Antragstellung bis hin zur Leistungsregulierung. Swiss Life erhält traditionell Bestnoten für ihre Allgemeinen Versicherungsbedingungen – und für ihre Kompetenz in der Berufsunfähigkeitsversicherung.

Nach wie vor gibt es Verwerfungen an den Kapitalmärkten. Traditionelle Lebensversicherungsprodukte sind daher nicht mehr unbedingt die erste Wahl für den Kunden. Daher hatte Swiss Life seit 2014 Versorgungsangebote mit alternativen Garantiemodellen ins Produktportfolio aufgenommen. Die neue Produktfamilie Maximo war zunächst als Direktversicherung und kurz darauf auch für die Unterstützungskasse erhältlich. Schön, dass die Direktversicherungs-Variante von Swiss Life Maximo beim renommierten „Cash. Financial Advisors Award“ das Siegertreppchen in der Kategorie „Fondspolizen“ erreichte.

## *Eine Reform braucht und schafft neue Perspektiven*

Mit dem Gesetz zur Absicherung stabiler und fairer Leistungen für Lebensversicherte (Lebensversicherungsreformgesetz – LVRG) vom 1. August 2014 setzte sich die Bundesregierung zum Ziel, die

Leistungsfähigkeit der Lebensversicherungen in Deutschland zu stärken, die Attraktivität von Altersvorsorgeprodukten im anhaltenden Niedrigzinsumfeld zu sichern und Verbraucherrechte zu stärken. Von den neuen Rahmenbedingungen und Anforderungen waren deutsche ebenso wie ausländische Lebensversicherer mit einer deutschen Niederlassung betroffen – also auch Swiss Life.

Ein wesentlicher und vielfach diskutierter Punkt des Gesetzes galt der Behandlung der Bewertungsreserven der Versicherungsgesellschaften. Diesbezüglich wurden bestehende Regelungen angepasst, um sicherzustellen, dass alle Versicherten auf gerechte Art und Weise daran beteiligt werden. So wurden beispielsweise die Ausschüttungen von Bewertungsreserven an ausscheidende Versicherte begrenzt, um gegebenenfalls zugesagte Garantien gegenüber Bestandskunden abzusichern.

Der Garantiezins wurde ab 2015 ein weiteres Mal gesenkt. Betrug er bislang 1,75 Prozent, lag er dann bei 1,25 Prozent. Einerseits ermöglichte dies den Versicherungen ein wenig mehr Spielraum bei der Kapitalanlage, andererseits konnten klassische Versicherungsformen bei geringen Laufzeiten kaum noch eine positive Rendite garantieren. Ein Umstand, der Verträgen mit modifizierten Garantien neuen Aufwind gab. Bei den Abschlusskosten wurden ebenfalls die Stellschrauben gedreht und die Kostentransparenz erhöht. Die Abteilungen Finanzen, Produktmanagement und Vertrieb waren jetzt besonders gefragt. Es mussten schnell alternative und bilanziell verträgliche neue Vergütungsformen entwickelt und im Markt platziert werden. Ab Sommer 2015 führten wir dazu viele Gespräche mit unseren Geschäftspartnern, um deren Erwartungen und Bedürfnisse besser zu verstehen. Basierend auf diesem Wissen entstanden im LVRG-Projektteam völlig neue Vergütungsmodelle, die sich an den unterschiedlichen Geschäftsmodellen der Vermittler orientierten.

Ab Oktober bekamen schließlich 8.500 Geschäftspartner konkrete Vorschläge zu ihrer Vergütung zugeschickt. Rund 2.000 der wichtigsten Vermittler wurden von unseren Maklerbetreuern besucht und erhielten das für sie passende neue Vergütungsmodell persönlich präsentiert. Gleichwohl boten wir bis zum Jahresende 2015 unseren Geschäftspartnern unveränderte Abschlusscourtagen und -provisionen – und damit ausreichend Zeit, sich auf eine neue Vergütungswelt einzurichten.

## *Arbeit ist alles. Besonders in Sachen Absicherung*

Als Komplettanbieterin in Sachen Arbeitskraftschutz boten wir seit 2015 „Alles Gute unter einem Dach“. Das heißt, für jede Zielgruppe die passende Lösung. Drei Produkte ergänzten nun das bisherige Angebot: Der Vitalschutz zur Absicherung von Grundfähigkeiten, der SLP-Existenzschutz als Multi-Risk-Produkt und die KlinikRente zur Berufsunfähigkeitsvorsorge für Beschäftigte im Gesundheitswesen.

Erstmals war unsere Produktfamilie Swiss Life Maximo auch für die private Absicherung erhältlich: Umfassende Garantien und gute Renditechancen dank intelligenter Fondsstrategie. Sicherheit durch Garantien ist nach wie vor ein wesentliches Auswahlkriterium für die Verbraucher. Nicht zufällig beobachtet Swiss Life das Geschehen am Kapitalmarkt tagtäglich: Dadurch können wir im Bedarfsfall sofort eingreifen, um die Investments zu sichern.

Europa wiederum stand 2015 ganz im Zeichen von den terroristischen Anschlägen in Frankreich, der anhaltenden „Griechenland-Krise“, dem Konflikt zwischen Russland und der Ukraine sowie der Flüchtlingskrise. Deutschland wurde hier ganz besonders gefordert und konnte – auch dank einer stabilen konjunkturellen Basis – in Europa weiterhin eine maßgebliche Rolle übernehmen. Auch wenn ein großer deutscher Staatsmann nunmehr fehlte: Altkanzler Helmut Schmidt starb im Alter von 96 Jahren und wurde unter großer Anteilnahme der Öffentlichkeit zu Grabe getragen.

## *Wenn uns Kunden ihre Meinung sagen ...*

... dann freuen wir uns in der Regel darüber. Weil es uns helfen kann, besser zu werden. Noch mehr freuen wir uns, wenn die Kunden unser Unternehmen positiv erleben. So erhielt Swiss Life Select im Jubiläumsjahr 2016 bereits zum siebten Mal das Gütesiegel „Top Service Deutschland“, vergeben durch das Handelsblatt, die Ratingagentur ServiceRating und das Institut für Marktorientierte Unternehmensführung (IMU) der Universität Mannheim. Der renommierte Preis zeichnet seit 2006 die 50 kundenorientiertesten Unternehmen in Deutschland aus. Ein weiteres Lob kam von Focus Money: Swiss Life Select wurde als „hervorragender Finanzvertrieb“ mit fünf Sternen ausgezeichnet. Die Finanzzeitschrift untersuchte Produktauswahl, Kundenorientierung und Solidität. In allen Kriterien wurde Swiss Life Select mit Bestnoten bewertet.

## *Ausgezeichnet: Unser Vorsorgeprodukt des Jahres*

Für unsere Lösung Swiss Life Vitalschutz startete das Jahr 2016 ganz ausgezeichnet. Die Experten vom Finanzen-Verlag kürten den Swiss Life Vitalschutz zum „Vorsorgeprodukt des Jahres“. Verliehen wurde der „Goldene Bulle“, der als „Oscar der Finanzwelt“ gilt, am 19. Februar im Rahmen der festlichen Finanzennacht in München. Im Wettbewerb um den ersten Platz bewarben sich 21 Anbieter mit 23 Produkten – so viele wie noch nie. Aus diesem Rennen als Gewinner hervorgegangen zu sein, macht uns stolz.



## *Fix geschaltet, schnell(er) abgesichert*

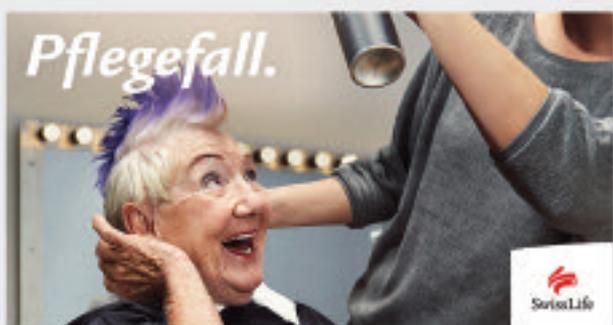
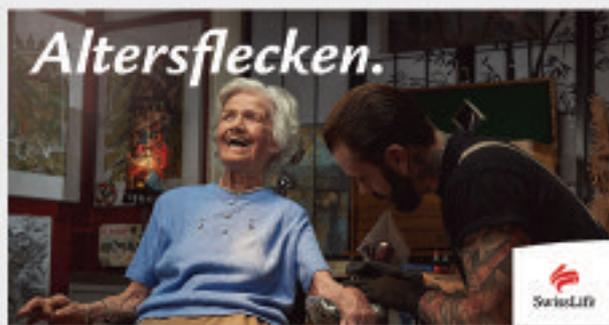
Mit Swiss Life sind Kunden bei der Absicherung zukünftig auf der Überholspur unterwegs: Dank der gewährten 48-Stunden-Policierungsgarantie via dem Onlineservice vers.diagnose können Kunden unter bestimmten Voraussetzungen ab sofort noch schneller und komfortabler bei allen biometrischen Produkten von Swiss Life, MetallRente und KlinikRente abgesichert sein.

*Flüchtlingskrise 2015: Zurückgelassene  
Rettungswesten und Fluchtboote in Griechenland*



## Älter werden, jung bleiben

Unsere Gesellschaft ist im Wandel – ganz besonders in demografischer Hinsicht. Aus diesem Blickwinkel startete auch unsere im Frühjahr 2016 aus der Taufe gehobene Werbekampagne. Im Fokus dabei: Ältere Menschen, die einfach jung geblieben sind; die sich bewusst einem längeren, selbstbestimmten Leben öffnen. Mit einem überraschenden und positiven Blick auf das Alter zeigen aufmerksamkeitsstarke Kampagnenmotive mit einem Augenzwinkern, dass ein langes Leben freudige Momente bis ins hohe Alter bereithalten kann.



## Verkehrte Welt am Kapitalanlagemarkt

Was bei Bundesanleihen mit kürzeren Laufzeiten schon länger der Fall war, traf nunmehr auch die am häufigsten nachgefragten Renditen für zehnjährige Anleihen. Erstmals in der bundesdeutschen (Anleger-)Geschichte rutschten die „Zehnjährigen“ am 14. Juni ins Minus. Damit mussten Anleger quasi „Geld mitbringen“, wenn sie diese Papiere in ihr Depot integrieren wollten. Deutschland war somit nach Japan bereits das zweite Land aus der Gilde der G7-Staaten, dessen zehnjährige Bundesanleihen unter die Renditemarke von null Prozent fielen.

## Votum: Die Briten sind raus

Der 23. Juni 2016 hat durchaus das Zeug zu einem europäischen Schicksalstag. Eine knappe Mehrheit der Bevölkerung Großbritanniens votierte für einen EU-Austritt („Brexit“). Das konkrete Ausstiegsszenario ist noch unbekannt, die tatsächlichen Folgen eines derartig epochalen Votums werden sich wohl erst innerhalb der kommenden Jahre deutlicher abzeichnen. In vielfacher Hinsicht wird sich zeigen, was dies für die verbliebenen EU-Staaten und deren Europa-Politik (Stichwort „Brüssel“) bedeutet. Doch vermutlich stehen die Europäische Union politisch und der europäische Binnenmarkt wirtschaftlich vor ihrer schwersten Herausforderung. (Dass die britische Nationalelf bei der Fußball-Europameisterschaft in Frankreich dem politischen gleich einen sportlichen Ausstieg gegen Island folgen ließ, sei hier nur eine Randnotiz.)

## Gratulation: tecis wird 30

Emotional gestaltete sich der Vertriebskongress von tecis zum Firmenjubiläum. In den vergangenen 30 Jahren wurden über 600.000 Kunden beraten. Beratungsschwerpunkt sind Vermögensaufbau- und Altersvorsorgeprodukte sowie die individuelle Absicherung der Arbeitskraft. tecis steht nicht nur für Top-Produkte, sondern auch für kundenorientierten Service und bestens ausgebildete Berater. Damit ist es selbst in einem anspruchsvollen Umfeld und in Zeiten zunehmender Gesetzesregulierung möglich, Marktchancen zu nutzen:



„Berate andere so, wie du selbst beraten werden möchtest; aufrichtig, ehrlich, individuell, ganzheitlich, transparent.“ Darauf versteht sich der Finanzvertrieb, wie das Wachstums-Plus von 30 Prozent gegenüber dem Vorjahres-Halbjahr bestätigt.

## Smart, fast, connected

Um die Digitalisierung im Versicherungsvertrieb weiter voranzubringen, wird es in den kommenden zwei Jahren zahlreiche technische Neuerungen geben. In naher Zukunft ist ein Kundenportal geplant, das unter anderem



Schnittstellen zu Versicherern und Depots schaffen wird. Unsere Finanzberater bekommen außerdem zahlreiche neue digitale Tools an die Hand, um ihre Kunden noch anschaulicher beraten zu können.

## Ausgezeichnete Kunden- kommunikation

Gerade mal ein Jahr alt ist unser Kundenmagazin LEBEN, das dreimal jährlich für unsere Vertriebe Swiss Life Select, HORBACH, tecis und Deutsche Proventus AG erscheint. Jetzt wurde es mit dem silbernen BCM Award ausgezeichnet. Vergeben wurde der Preis in der Kategorie „Best Crossmedia: Finanzen/Versicherungen“ im Rahmen des 14. internationalen BCM Best of Content Congress in Hamburg. Mit 767 Einreichungen verzeichnete die Veranstaltung in diesem Jahr

eine neue Rekordbeteiligung. Das Magazin vereint eine abwechslungsreiche Mischung aus Finanz-, Vorsorge- und Lifestyle-Themen und bietet den Kunden damit echten Mehrwert. Im Zuge der crossmedialen Ausrichtung gibt es – neben der hochwertigen Printausgabe – ein interaktives Web-Magazin sowie eine Variante für mobile Endgeräte wie Tablets und Smartphones. Damit ist auch unterwegs für informativen Lesestoff gesorgt. Mit der Auszeichnung reiht sich LEBEN in die Liste namhafter Preisträger ein – unter ihnen Rewe, Rossmann, Volkswagen oder die Deutsche Telekom. Schauen Sie doch mal rein: Online zum Beispiel unter [magazin.swisslifeselect.de](http://magazin.swisslifeselect.de). Zudem können Sie das Magazin auf Ihrem iPad oder Android-Tablet lesen. Die Tablet-Variante steht über den iTunes App-Store und den Google Play-Store beispielsweise unter „Swiss Life Select LEBEN Magazin“ zum Download bereit. Und auch für das iPhone gibt es die passende App.

## Und die Zukunft?

Es bleibt spannend. Die Rolle der Lebensversicherer und der Finanzberater hat sich über die letzten Jahrzehnte bereits spürbar verändert. Dazu haben Globalisierung und Technisierung beigetragen, vor allem aber die Geschehnisse auf den internationalen Kapitalmärkten.



## Die nächsten Herausforderungen warten

Der Vorsorgemarkt wird auch in Zukunft vor großen Aufgaben und Herausforderungen stehen. Um einige Stichworte aufzugreifen:

Finanzstärke, Regulierung sowie Digitalisierung werden die Marktteilnehmer ebenso in Atem halten wie die Tatsache, dass die Menschen in Europa immer älter werden. In der Schweiz, Frankreich, Österreich und Deutschland ist jeder fünfte Bürger über 65 Jahre alt. Bis 2030 wird es jeder vierte sein. Dieser Umstand wird sich nicht nur auf die Sozialsysteme auswirken, sondern auch auf den Arbeits- und Wohnungsmarkt.

Die größte politische Aufgabe für die Bundesregierung in naher Zeit: Eine Antwort auf die Frage zu finden, wie eine auskömmliche Altersvorsorge finanziert werden kann für die Menschen, die ihr gesamtes Leben lang gearbeitet und in die Rentenkasse eingezahlt haben aber dennoch nicht von ihrer Rente leben können. Die gesetzliche Rente wird – freundlich formuliert – selbst für Erwerbstätige mit Vollzeitstelle allenfalls noch eine Grundversorgung leisten, die das Nötigste abdeckt.

Die vielen kontroversen Diskussionen in den Medien, insbesondere zur Riester-Rente und Kapitallebensversicherung, verunsichern die Menschen, welche Altersvorsorge-wege und -produkte überhaupt geeignet und empfehlenswert sind. Zu lösen ist die Problematik ohnehin nur durch das Zusammenspiel mehrerer Faktoren.

## Vermögensaufbau: Der richtige Mix ist entscheidend

Die Verbraucher müssen sich in Bezug auf ihren Vermögensaufbau künftig schon in jungen Jahren engagieren und sich breiter aufstellen. Erst durch die Kombination von Sicherheit, Chancen und Risiken wird man im Niedrigzinsmarkt bessere Renditen erzielen können. Es geht nicht darum, das eine Produkt zu finden, sondern um die richtige Strategie (Mix aus Betriebsrente, Rürup-Rente, moderne Lebensversicherung mit alternativen Garantiemodellen, Wohneigentum, Fonds). Dafür müssen Kunden aber umfassend und lebensbegleitend beraten werden. Die Anbieter sind ebenfalls gefordert: Die Kunden wünschen sich vermehrt einfache Produkte, die man verstehen und überschauen kann und die nicht mit Leistungsmerkmalen überfrachtet sind. Gerade bei den betrieblichen Altersvorsorgeprodukten ist die Akzeptanz umso besser, je weniger komplex sie sind. Das gilt sowohl für Arbeitnehmer als auch Arbeitgeber.

## Betriebliche Altersvorsorge als zentraler Baustein

Lange schon gibt es Überlegungen, die betriebliche Altersvorsorge zu stärken. Die Politik sollte damit Ernst machen, denn an die Gehaltszahlung geknüpftes Sparen ist der beste Weg, um möglichst viele Menschen zu erreichen und ihnen damit

ein längeres, selbstbestimmtes Leben zu ermöglichen. Unter anderem mit einem erweiterten Förderrahmen, einem Zuschuss für Niedrigverdiener – wie von Finanzminister Schäuble vorgeschlagen – sowie Freibeträgen bei der Anrechnung auf die Grundversicherung. Das hätte auch weniger Komplexität zur Folge. Sie schreckt heute nämlich gerade kleine und mittlere Unternehmen davon ab, eine betriebliche Altersvorsorge anzubieten. Das Resultat: Obwohl Arbeitgeber hierzulande verpflichtet sind, betriebliche Altersvorsorge (bAV) durch Gehaltsumwandlung anzubieten, liegt Deutschland bei der Teilnahmequote im internationalen Vergleich weit hinter Ländern wie den USA (70 Prozent) oder Großbritannien (90 Prozent) zurück.

Damit endet nun unsere kleine Zeitreise.

Wie Sie gesehen haben, kann Swiss Life auf eine wechselvolle, aber beständige Entwicklung zurückblicken ... das Unternehmen hat es immer verstanden, den Herausforderungen der jeweiligen Zeit souverän zu begegnen. Das war in den letzten 150 Jahren so – und warum sollte sich dies nun ändern? Wir freuen uns auf das, was vor uns liegt.

## So fängt Zukunft an.

*Es bleibt uns, „Danke“ zu sagen, dass Sie sich Zeit genommen und diese Broschüre durchgeblättert haben.*

## **IMPRESSUM**

Herausgeber:  
Swiss Life AG  
Niederlassung für Deutschland  
Unternehmenskommunikation  
Zeppelinstraße 1  
85748 Garching b. München

Tel. +49 (89) 3 81 09 - 0  
Fax +49 (89) 3 81 09 - 44 05  
info@swisslife.de  
www.swisslife.de  
www.twitter.com/swisslife\_de  
www.facebook.com/SwissLifeDeutschland  
www.youtube.com/c/SwissLifeDe

Redaktion:  
Unternehmenskommunikation



*Swiss Life Deutschland  
Unternehmenskommunikation*

*Zeppelinstraße 1  
85748 Garching b. München  
Tel. +49 (89) 38109-0  
Fax +49 (89) 38109-44 05*

*Swiss-Life-Platz 1  
30659 Hannover  
Tel. +49 (511) 9020-0  
Fax +49 (511) 9020-5129*

*info@swisslife.de  
www.swisslife.de  
www.twitter.com/swisslife\_de  
www.facebook.com/SwissLifeDeutschland  
www.youtube.com/c/SwissLifeDe*