



SwissLife



Aufsicht  
Matterhorn  
4478 m

## UNTERNEHMENSPORTRÄT

Swiss Life in Deutschland ist ein unabhängiger Anbieter von innovativen Versicherungsprodukten und Dienstleistungen in den Bereichen Vorsorge und Sicherheit. Wir sind Teil der Schweizer Swiss Life Gruppe. Sie ist mit rund 7.200 Mitarbeitern ein führender europäischer Versicherungskonzern und der größte Lebensversicherer in der Schweiz.

Swiss Life in Deutschland verfügt im Privatkundensegment über langjährige Erfahrung unter anderem in der privaten Rentenversicherung, der Lebensversicherung sowie in der Absicherung bei Berufsunfähigkeit. Moderne fondsgebundene Vorsorgeprodukte mit wählbaren Garantien runden das Angebot ab. Firmenkunden stellen wir speziell für ihren Bedarf entwickelte Versorgungsmodelle im Bereich der betrieblichen Altersversorgung zur Verfügung. Mit allen fünf Durchführungswegen decken wir das gesamte Spektrum der betrieblichen Vorsorge ab. Rund 50.000 Unternehmen aller Branchen und Größen haben mittlerweile eine betriebliche Versorgungslösung von Swiss Life in Deutschland.

Die 1866 gegründete deutsche Niederlassung hat ihren Sitz in München. Derzeit beschäftigen wir rund 770 fest angestellte Mitarbeiter im Innen- und Außendienst sowie in unseren Tochtergesellschaften. Mit 17 Filialdirektionen gewährleisten wir ein flächendeckendes Servicenetz. Der Vertrieb der Vorsorgeprodukte erfolgt über die Zusammenarbeit mit Maklern, Mehrfachagenten, Finanzdienstleistern und Banken.

## BESTNOTEN FÜR QUALITÄT



**Wer eine Versicherung abschließt, will auf sie zählen können, wenn es darauf ankommt. Wir glauben: Qualität heißt bestmögliche Sicherheit für unsere Kunden. Dass wir damit richtig liegen, beweisen unsere zahlreichen Auszeichnungen. Und natürlich die guten Erfahrungen unserer Kunden – seit fast 150 Jahren.**



**Sicher und kundenfreundlich: Swiss Life punktet bei Assekurata-Unternehmensrating**

Sicherheit: Sehr gut. Kundenorientierung: Sehr gut. Wachstum und Attraktivität im Markt: Sehr gut. Das sagt die Ratingagentur Assekurata über uns. Neben den hervorragenden Einzelnoten erzielte Swiss Life im August 2011 die gute Gesamtnote »A« im Assekurata-Unternehmensrating. An diesem interaktiven und kundenorientierten Beurteilungsverfahren nehmen wir bereits seit einigen Jahren höchst erfolgreich teil.



**Prämierter Schutz gegen Berufsunfähigkeit: Swiss Life erzielt Top-Noten bei BU-Ratings**

Im Sommer 2011 überarbeiteten wir unsere BU-Versicherung. Von den beiden renommierten Ratingagenturen Morgen & Morgen und Franke und Bornberg gab es Lob: Mit »ausgezeichnet« (5 Sterne) bzw. »hervorragend« (FFF) schnitten wir erneut mit jeweils der besten Bewertung ab.





Der Verkaufsstart wurde von einer sehr positiven Resonanz in der Fachpresse begleitet. So bescheinigte Euro am Sonntag Swiss Life das »beste Preis-Leistungs-Verhältnis«, beim Tarif-Cup der deutschen Versicherungsbörse belegten wir den 3. Platz in der Kategorie »Innovativste Berufsunfähigkeitsversicherung« und [ascor] Das Scoring GmbH vergab die Wertung »ausgezeichnet« (5,5 Sterne). Die BU-Versicherung von Swiss Life erfüllt die vom Institut für Finanzmarktanalyse in Köln (Infinma) definierten BU-Marktstandards – das schaffen nur 15 weitere Versicherer.



Für den professionellen Umgang mit dem Risiko Berufsunfähigkeit zeichnete uns Franke und Bornberg beim BU-Unternehmensrating im Januar 2012 in allen Teilbereichen erneut mit der Bestnote (»FFF« – hervorragend) aus.



**Der Name ist Programm: Bestnoten für unsere Champion-Produktfamilie**  
 »Ausgezeichnet« (6 Sterne): Mit dieser bestmöglichen Auszeichnung prämierte [ascor] Das Scoring den Tarif der 3. Schicht aus der Swiss Life Champion Produktfamilie. Der Tarif »Swiss Life Champion Riester« erhielt das Prädikat »herausragend« (5 Sterne).



Das Institut für Vorsorge und Finanzplanung (IVFP) schloss sich dem Lob an und vergab sehr gute Noten für die »Swiss Life Champion Direktversicherung« und »Swiss Life Champion Riester«.

**Kompetenz und Qualität: Auf unsere betriebliche Altersversorgung ist Verlass**



Bei der Verleihung der bAV-Awards des Fachmagazins AssCompact im September 2011 überzeugten wir erneut mit unserer Expertise. Mit dem 3. Platz in der Gesamtwertung, dem 2. Platz in der Kategorie »Direktzusage mit Rückdeckung« sowie Platz 3 bei den Durchführungswegen »Unterstützungskasse« und »Pensionskasse« ist Swiss Life weiterhin die einzige Gesellschaft, die seit Einführung der bAV-Awards im Jahr 2003 durchgehend mit Spitzenpositionen bei dieser Preisverleihung glänzt.



Weiterhin bescheinigte uns das IVFP eine »exzellente bAV-Kompetenz«: Mit einem Prüfverfahren, das 80 Einzelkriterien aus den vier Teilbereichen Beratung, Haftung, Service und Verwaltung umfasst, wird die bAV-Kompetenz eines Versicherers auf Herz und Nieren geprüft – von den Angebotsunterlagen bis hin zum organisatorischen Aufbau der bAV-Verwaltung.



Top-Noten für unsere Produkte im Bereich der betrieblichen Altersversorgung gab es im Juli 2011 zum wiederholten Mal auch von [ascor] Das Scoring.

**Vom Start weg ausgezeichnet: Unsere neue Pflegeversicherung kommt mit Top-Noten auf den Markt**



Pünktlich zum Marktstart unserer Pflegeversicherung »Swiss Life Pflege- & Vermögensschutz« Anfang 2012 verlieh uns Morgen & Morgen für die Tarifvariante »Sofortschutz« die Höchstnote »ausgezeichnet« (5 Sterne). [ascor] Das Scoring vergab ebenfalls die Wertung »ausgezeichnet« (5,5 Sterne) für die Produktvariante »Premium-Schutz« – und zwar sowohl für den Sofortschutz als auch für den Aufbauplan. Und das IVFP bewertete im Februar 2012 den »Swiss Life Pflege- & Vermögensschutz« in allen aktuell verfügbaren Produktvarianten mit »sehr gut«.

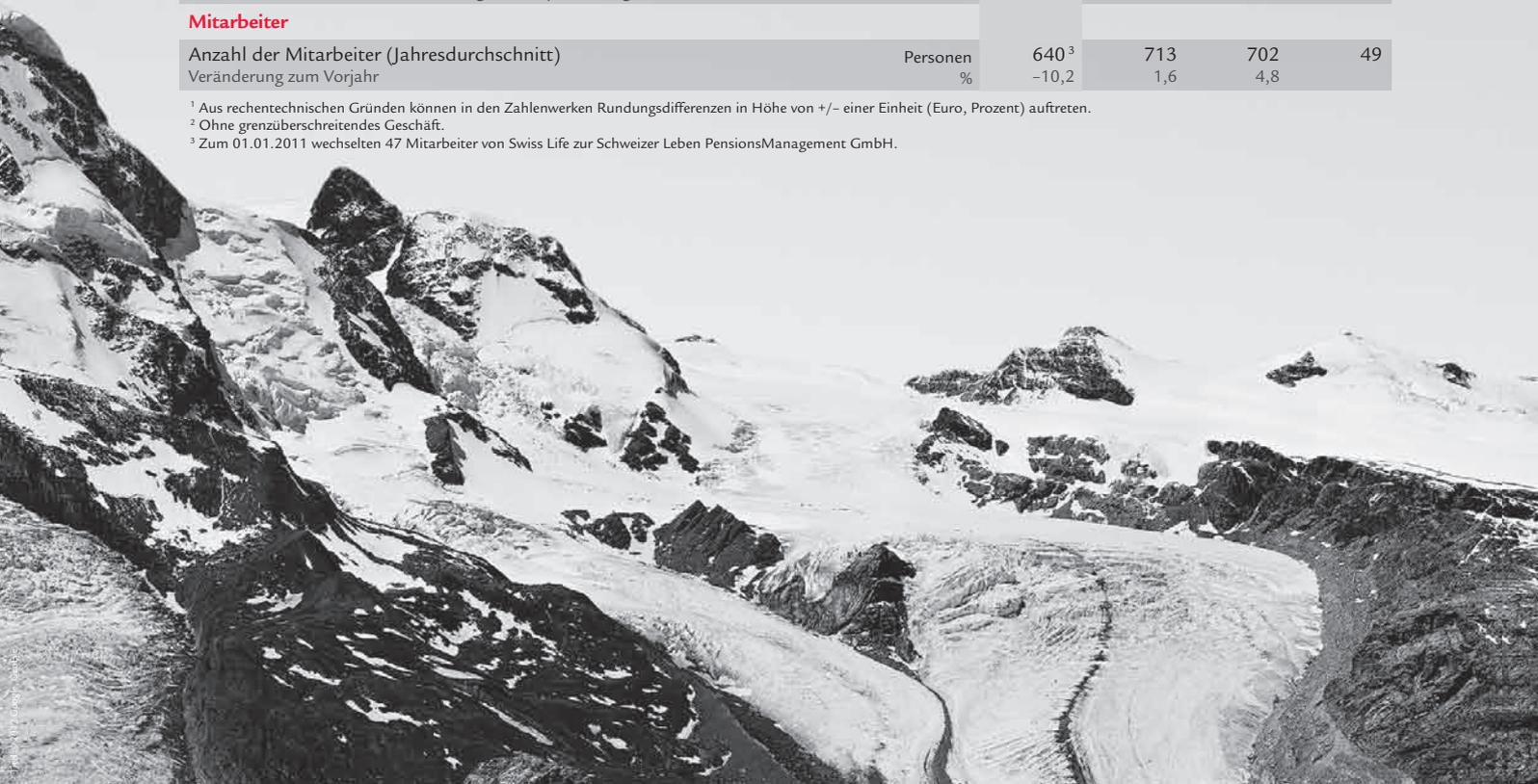


		2011	2010	2009	Seite
<b>Gewinn- und Verlustrechnung</b>					
Gebuchte Bruttobeiträge	Mio. Euro	1.294	1.377	1.322	30
Veränderung zum Vorjahr	%	-6,1	4,2	17,0	
Kapitalerträge (inkl. fondsgebundene Rentenversicherung)	Mio. Euro	691	662	654	71
Veränderung zum Vorjahr	%	4,4	1,2	-9,6	
Ausgezahlte Leistungen und Zuwachs der Leistungsverpflichtungen	Mio. Euro	1.665	1.759	1.654	32
Veränderung zum Vorjahr	%	-5,3	6,4	26,5	
Zuweisung an die Rückstellung für Beitragsrückerstattung	Mio. Euro	133	130	57	34
Veränderung zum Vorjahr	%	2,1	129,0	-40,6	
<b>Bilanz</b>					
Kapitalanlagen (inkl. fondsgebundene Rentenversicherung)	Mio. Euro	13.442	13.319	12.840	67
Veränderung zum Vorjahr	%	0,9	3,7	4,7	
Deckungsrückstellung (netto, inkl. fondsgebundene Rentenversicherung)	Mio. Euro	12.364	12.150	11.676	69
Veränderung zum Vorjahr	%	1,8	4,1	5,2	
Rückstellung für Beitragsrückerstattung	Mio. Euro	585	577	590	69
Veränderung zum Vorjahr	%	1,3	-2,1	-10,7	
Eigenkapital	Mio. Euro	293	277	250	69
Veränderung zum Vorjahr	%	6,0	10,6	5,9	
<b>Versicherungsbestand</b>					
Versicherungssumme	Mio. Euro	27.626	28.004	28.597	40
Veränderung zum Vorjahr	%	-1,3	-2,1	-2,2	
Versicherungssumme (Haupt- und Zusatzversicherungen)	Mio. Euro	80.405	79.026	78.149	40
Veränderung zum Vorjahr	%	1,7	1,1	-2,0	
Laufender Beitrag für ein Jahr	Mio. Euro	1.014	999	977	40
Veränderung zum Vorjahr	%	1,5	2,2	-2,9	
Neugeschäftsbeiträge	Mio. Euro	376	492	454	30
Veränderung zum Vorjahr	%	-23,7	8,3	109,6	
Beitragssumme des Neuzugangs	Mio. Euro	2.636	2.906	2.781	30
Veränderung zum Vorjahr	%	-9,3	4,5	21,0	
<b>Relationen</b>					
Abschlusskosten in Prozent der Beitragssumme des Neuzugangs	%	5,3	5,4	5,0	33
Verwaltungskosten in Prozent der gebuchten Bruttobeiträge	%	2,2	2,2	2,8	33
Stornoquote (Basis: laufender Beitrag für ein Jahr)	%	5,0	4,9	5,6	31
Nettozins der Kapitalanlagen	%	4,7	4,7	4,1	33
Drei-Jahres-Mittel-Nettoverzinsung der Kapitalanlagen	%	4,5	4,2	4,3	—
<b>Mitarbeiter</b>					
Anzahl der Mitarbeiter (Jahresdurchschnitt)	Personen	640 <sup>3</sup>	713	702	49
Veränderung zum Vorjahr	%	-10,2	1,6	4,8	

<sup>1</sup> Aus rechentechnischen Gründen können in den Zahlenwerken Rundungsdifferenzen in Höhe von +/- einer Einheit (Euro, Prozent) auftreten.

<sup>2</sup> Ohne grenzüberschreitendes Geschäft.

<sup>3</sup> Zum 01.01.2011 wechselten 47 Mitarbeiter von Swiss Life zur Schweizer Leben PensionsManagement GmbH.



## INHALT

Umschlagseite	Auf einen Blick: Kennzahlen 2011
Umschlagseite	Unternehmensporträt und Ratings

### Unternehmensinformationen

5	Broschüre: Über Swiss Life in Deutschland
7	Vorwort von CEO Klaus G. Leyh
9	Die Geschäftsleitung
10	Vertriebskraft in Deutschland

### Lagebericht

15	Rahmenbedingungen
27	Geschäftsentwicklung
51	Risiken und Chancen

### Jahresabschluss

67	Bilanz
71	Gewinn- und Verlustrechnung
74	Anhang
99	Bestätigungsvermerk des Abschlussprüfers

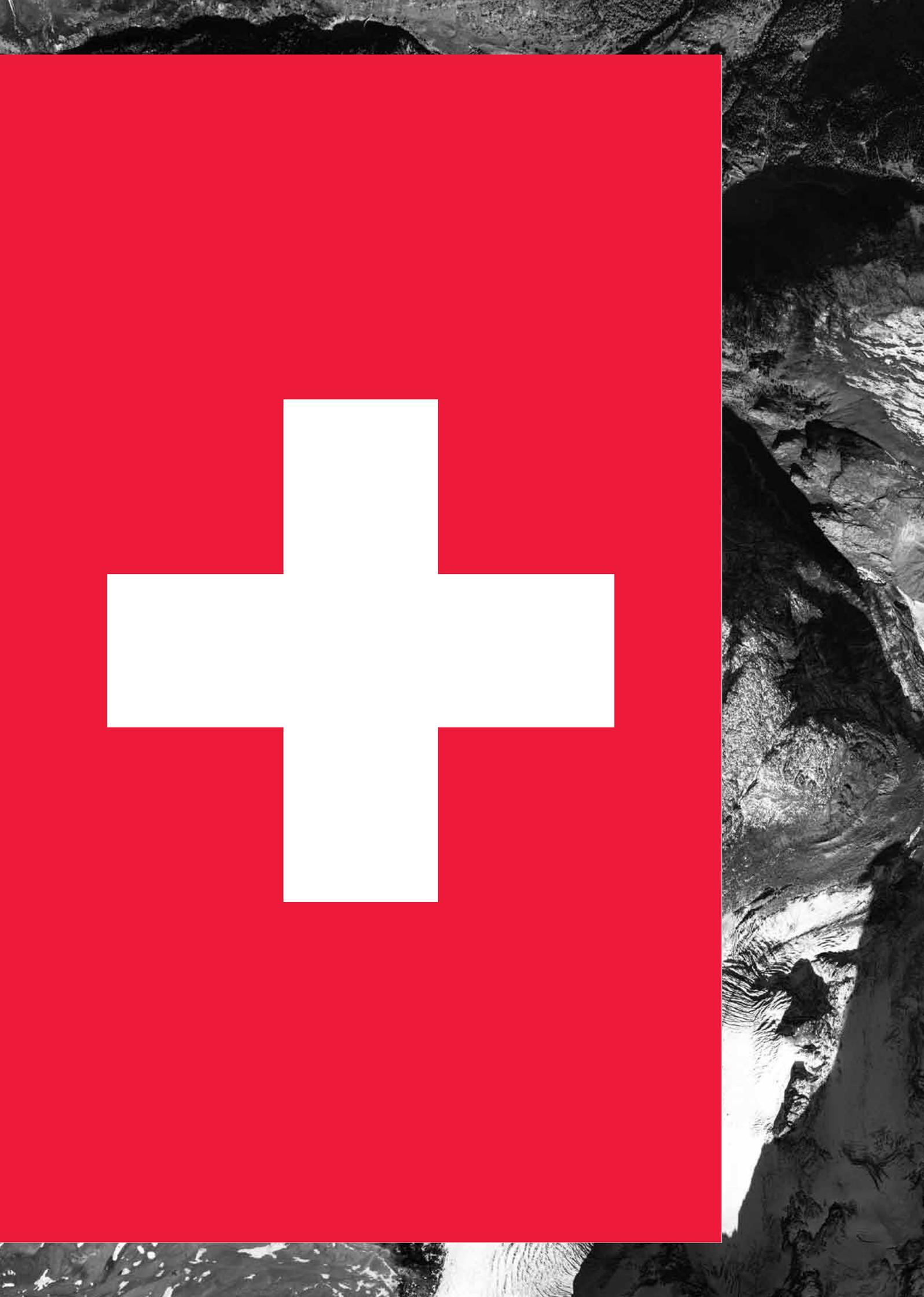
### Weitere Informationen

102	ABC der Fachbegriffe
106	Das Servicenetz in Deutschland
107	Adressen
108	Impressum

Frontsicht  
Matterhorn  
4478 m







- 
- + *Swiss Life wurde 1857 als Schweizerische Lebensversicherungs- und Rentenanstalt gegründet.*
  - + *Weltweit beschäftigt die Gruppe mit Sitz in Zürich rund 7.200 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter.*
  - + *Swiss Life in Deutschland und ihre Tochtergesellschaften beschäftigen aktuell rd. 770 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter.*
  - + *Unsere Tochtergesellschaften sind spezialisiert auf betriebliche Altersversorgung und die Konzeption von Unfall-, Haftpflicht- und Hausratversicherungen.*



Klaus G. Leyh  
CEO



Dr. Tilo Finck  
CFO



Dr. Wilhelm Schneemeier  
CRO



Matthias Jacobi  
CMO

### Sehr geehrte Kundinnen und Kunden,

unsere Welt ist mehr denn je in Bewegung. Auf der politischen Bühne finden genauso massive Verwerfungen statt wie auf der ökonomischen oder der sozialen. Die Globalisierung und das Erstarken neuer Wirtschaftsmächte verlangen nach neuen Antworten. Gleichzeitig verändert das digitale Zeitalter unsere Kommunikation und unser menschliches Zusammenleben. Vor schwierige Herausforderungen stellt uns auch die demografische Entwicklung in den Industrienationen. Dabei folgen die privaten und beruflichen Biografien kaum mehr tradierten Mustern, sondern den veränderten individuellen Lebensentwürfen von Frauen und Männern.

Wer als Versicherer diese sich wandelnden Lebensumstände begleiten und absichern will, kann sich weder Scheuklappen noch Schubladendenken leisten. Alte Konzepte haben vielfach ausgedient. Darum setzt Swiss Life auf veränderte Sichtweisen. Sie öffnen uns die Augen für das Neue und lassen uns das Vertraute unter anderen Perspektiven betrachten. Für uns sind sie die Ideengeber für zeitgemäße Modelle der Absicherung, die sich dem Wandel anpassen. Sie öffnen die Tür in ein sicheres Morgen. So fängt Zukunft an.

Die Geschäftsleitung von Swiss Life in Deutschland



## Mit dem Wandel Schritt halten.

- + *Anleihen und Wertpapiere mit fester Verzinsung machen den Großteil unserer Kapitalanlagen aus, deren Bonität von Ratingagenturen bewertet wird.*
- + *Rund 90 % unserer festverzinslichen Papiere erhielten die besten Qualitätsstufen von A bis zur Höchstnote AAA.*
- + *Das Eigenkapital der Swiss Life Gruppe wuchs 2011 auf 9,1 Milliarden Euro.*

Seit rund 150 Jahren verfolgen wir eine sicherheitsorientierte Anlagestrategie. Das macht uns zu einem verlässlichen, finanzstarken Partner mit solider Kapitalausstattung, den so leicht nichts aus der Bahn wirft. Mit einem Prämienaufkommen von rund 1,3 Milliarden Euro gehört unser Unternehmen zu den verlässlichsten Adressen. Darum steht der Name Swiss Life für höchste Solidität.

Unsere viel zitierte »Swissness« basiert auf dieser historisch gewachsenen Stärke und Zuverlässigkeit. Sie nimmt Bezug auf die Schweizer Wurzeln unseres Unternehmens. Gleichzeitig ist sie ein klares Bekenntnis zu einem modernen Wertekonservatismus, der Zukunftsstrategien auf der Höhe der Zeit schafft. Aus dem Spannungsfeld zwischen Bewahren und Erneuern beziehen wir unsere Ideen für wegweisende Vorsorgekonzepte.



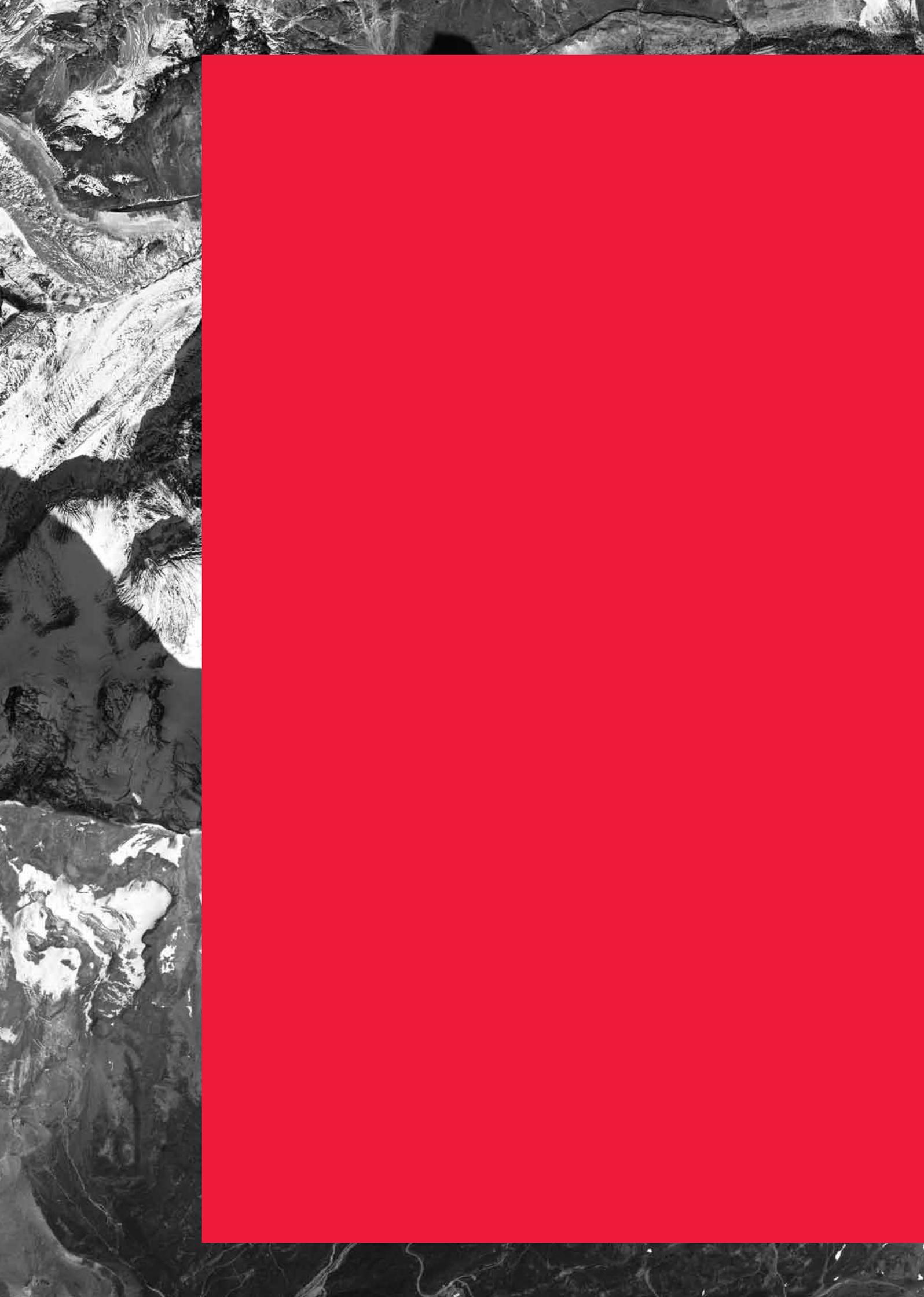
## Den Blick schärfen für neue Anforderungen.

Die klassische Lebensversicherung mit garantierten Überschüssen und Rückkaufswerten hat sich über Jahrzehnte bewährt. Doch alternative Konzepte wie z. B. Variable Annuities haben an Bedeutung gewonnen. Diese Produkte verbinden zuverlässige Garantien mit höheren Renditechancen. Kapitalanlage und Garantie werden bei diesem modernen Modell getrennt und die Garantie über den Kapitalmarkt abgesichert. Die Swiss Life Champion Produktfamilie hat hier im Markt neue Maßstäbe gesetzt und seit ihrer Einführung 2009 bereits bis zu 15 % Anteil am Neugeschäft erreicht. Diese Produkte bieten maximale Transparenz, denn die Garantiekosten werden klar und verständlich ausgewiesen.

Unseren guten Ruf im Markt verdanken wir der permanenten Weiterentwicklung unserer Produkte, die wir in Bezug auf Kundenorientierung, Servicequalität, Effizienz und Profitabilität ständig optimieren. Unsere Maklerbetreuer bilden wir ständig weiter. Denn die beste Expertise nutzt nichts, wenn man sie nicht auffrischt. Auch unsere Vertriebskanäle bauen wir aus, um interessante neue Zielgruppen zu erreichen. Seit 2010 intensivieren wir z. B. den Vertriebsweg Banken mit einem eigenen Organisationsbüro.

### *Die Swiss Life Vertriebskanäle*

- + ca. 75 % Makler und Mehrfachagenten*
- + ca. 20 % Finanzdienstleister*
- + ca. 5 % Banken*



## Wer vorausgeht, gibt die Richtung an.

Swiss Life trägt den Pionierstatus sozusagen in den Genen. Bereits 1894 war die 1866 gegründete Niederlassung in Deutschland eine der ersten, die eine Berufsunfähigkeits-Zusatzversicherung anbot. Unsere Exzellenz verdanken wir der Entscheidung, uns als einer der wenigen Anbieter im Markt auf bestimmte Geschäftsfelder zu konzentrieren. Mit typisch Schweizer Präzision und Akribie. Diese Konzentration hat uns zu einem der führenden europäischen Experten in allen Belangen der Zukunftsvorsorge gemacht, an dem sich andere orientieren.

Unser neuer Berufsunfähigkeitschutz mit sechs Berufsgruppen und vergünstigter Startphase ist ein aktuelles Beispiel für intelligente Absicherungsformate, die sich den

wechselnden Lebenssituationen unserer Kunden anpassen. Genauso wie unsere innovative Sofortrente oder unsere Pflegerente mit »Geld-zurück-Garantie«.

Auch in der betrieblichen Altersvorsorge sind wir die Referenz im Markt und überzeugen mit Spitzenleistungen. Das zeigen uns die Zufriedenheit und Treue unserer Kunden genauso wie regelmäßige Bestnoten in Branchenrankings. Der umfassende Service beinhaltet die Einrichtung und die Verwaltung von Versorgungswerken ebenso wie Gutachten für Unternehmen und Geschäftsführer zum Thema Vorsorge. Swiss Life bietet alle fünf Durchführungswege der betrieblichen Altersvorsorge sowie Zeitwertkonten aus einer Hand.

*Swiss Life in Deutschland ist ein anerkannter Spezialist für betriebliche Altersversorgung. Wir versichern*

- + *ca. 14.000 GmbH-Geschäftsführer,*
- + *ca. 50.000 Unternehmen aller Branchen und Größen.*
- + *Bei den bAV-Awards von AssCompact belegten wir 2011 den dritten Platz in der Gesamtwertung; Swiss Life ist die einzige Gesellschaft, die seit Einführung dieser Auszeichnung durchgehend mit Spitzenpositionen glänzt.*



## Sicherheit vorausschauend absichern.

- + *Swiss Life in Deutschland besteht alle Stresstests der deutschen Versicherungsaufsicht BaFin, so auch die aktuellsten aus dem Jahr 2011.*
- + *Wir gehören dem Sicherungsfonds »Protektor« an, der die Fortführung der Verträge gewährleistet, falls eine Versicherung die Leistungen nicht erfüllen kann.*
- + *Staatsanleihen aus Portugal, Italien, Irland und Spanien machen bei Swiss Life in Deutschland weniger als 2 % der Kapitalanlagen aus; in griechische Staatsanleihen investieren wir nicht.*

Vorsichtigkeit zählt zu den herausragenden Schweizer Tugenden – und ist gleichzeitig die Basis unseres Geschäfts. Das solide finanzielle Rückgrat von Swiss Life sorgt dafür, dass sich unsere Kunden auf ihre Altersvorsorge bei uns verlassen können.

Die Lebensversicherung ist in punkto Sicherheit anderen Anlagen klar überlegen, denn sie kann sich gleich auf mehrere Sicherheitsnetze verlassen. Dazu zählt die gesetzliche Mindestverzinsung ebenso wie die laufende Überwachung durch die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin). Die Ansprüche der Versicherungsnehmer sind selbst im Insolvenzfall geschützt, denn über die Kapitalanlagen können Versicherungsunternehmen nur zusammen mit einem Treuhänder

verfügen. Swiss Life verfolgt darüber hinaus traditionell eine konservative Anlagestrategie – immer mit dem Ziel, die Sicherheit der zugesagten Leistungen zu gewährleisten. Damit unsere Kunden in eine finanziell sichere Zukunft blicken können, ein Leben lang.

Die Lebensversicherung hat sich bewährt, aber sie steht nicht still. Während klassische Produkte ein wichtiges Element unserer Produktstrategie bleiben, gewinnen moderne Garantiekonzepte an Bedeutung. Unser Anspruch: Neue Perspektiven wagen. Die Champion-Produktfamilie bietet verlässliche Garantien und setzt gleichzeitig Maßstäbe in Sachen Transparenz. Das ist zeitgemäße Sicherheit für unsere Kunden – und darin liegt unsere oberste Priorität. Dieser Sichtweise bleiben wir treu. Seit fast 150 Jahren.







### Sehr geehrte Leserin, sehr geehrter Leser,

ein erfreuliches Jahr in einem herausfordernden Umfeld – so lässt sich das Jahr 2011 aus der Sicht von Swiss Life in Deutschland gut zusammenfassen. Im Geschäft mit der betrieblichen Altersvorsorge verbuchten wir das beste Ergebnis unserer Firmengeschichte. Die laufenden Beitragseinnahmen steigerten wir stärker als der Markt. Und wir haben bei den Kostenzielen Wort gehalten und unsere Verwaltungskosten abermals gesenkt.

Für dieses Ergebnis möchte ich Dank sagen: Unseren Kunden, die sich bei ihrer finanziellen Absicherung auf Swiss Life verlassen. Unseren Geschäftspartnern, die uns ihr Vertrauen schenken. Und unseren Mitarbeitern, die sehr engagiert arbeiten und Veränderungsprozesse konstruktiv mitgetragen haben.

Das gute Ergebnis ist alles andere als selbstverständlich, denn die Bedingungen waren 2011 für die gesamte Lebensversicherungsbranche nicht einfach. Die anhaltenden Niedrigzinsen, die Eurokrise und die hohe Volatilität an den Märkten erforderten besondere Sorgfalt bei der Kapitalanlage. Bevorstehende regulatorische Veränderungen haben umfassende Auswirkungen auf die Versicherungsunternehmen – unter anderem auf Risikosteuerung, Anlagepolitik, Produkte und Berichtspflichten. Wir bei Swiss Life in Deutschland erfüllen schon viele dieser geplanten Auflagen. Nicht zuletzt deswegen, weil die Swiss Life Gruppe bereits seit 2011 dem Swiss Solvency Test unterliegt.

Swiss Life in Deutschland verfolgt traditionell eine sehr sicherheitsorientierte Geschäftspolitik. Die Laufzeit unseres Anlage-Portfolios liegt weit über dem Marktdurchschnitt. Damit haben wir die Einhaltung der Garantiezusagen, die wir unseren Kunden gegeben haben, langfristig gesichert.

Zu den richtigen Antworten auf die sich wandelnden Anforderungen an die Lebensversicherung gehört auch unser ausgewogener Produktmix. Wir sind davon überzeugt, dass Garantien ein zentraler Bestandteil privater Altersvorsorge sind. Für verlässliche Zusagen steht zum einen die klassische Lebensversicherung, die ein wichtiges Element unserer

Produktstrategie ist und die insbesondere in der betrieblichen Altersversorgung auch weiterhin unverzichtbar bleibt. Zum anderen gewinnen moderne Garantiekonzepte an Bedeutung. Dieser Entwicklung hat Swiss Life bereits vor einiger Zeit mit der Champion-Produktfamilie Rechnung getragen. Die Champion-Garantien gehören zu den belastbarsten im Markt und setzen Maßstäbe in Sachen Transparenz.

Einige der Herausforderungen aus dem letzten Jahr werden der Branche voraussichtlich auch 2012 erhalten bleiben. Für Swiss Life in Deutschland erwarte ich daher eine marktkonforme Entwicklung unserer Beitragseinnahmen. Unsere Marge wollen wir weiter attraktiv halten und gleichzeitig den Kundennutzen unserer Produkte weiter steigern. Die Verwaltungskostenquote soll abermals sinken. Und schließlich werden wir die Früchte aus einigen Initiativen ernten, die wir im vergangenen Jahr entscheidend vorangetrieben haben. So brachten wir im Januar 2012 unsere neue Pfliegerente auf den Markt. Mit diesem Produkt greifen wir ein wichtiges, aber oft unterschätztes Thema auf – hohe Pflegekosten im Alter – und bieten unseren Kunden eine Lösung in bewährter Swiss Life Qualität, wie Top-Ratings belegen.

Etwa zum gleichen Zeitpunkt führten wir das Officepartner-Konzept ein, das unseren Geschäftspartnern eine noch bedarfsgerechtere Betreuung sichert. Wir planen, ihnen im Laufe des Jahres außerdem eine neue und grundlegend verbesserte Software zur Angebotskalkulation zur Verfügung zu stellen. Und mit einem Bündel an Maßnahmen wollen wir das Geschäftsfeld betriebliche Altersvorsorge weiter stärken, das ganz klar zu unseren Kernkompetenzen zählt.

Dank dieser Weichenstellungen blicken wir optimistisch in die Zukunft. Immer mit dem Ziel, dass Swiss Life Ihr bevorzugter Partner bleibt, wenn es um finanzielle Vorsorge und Sicherheit geht.

Mit den besten Grüßen

Ihr 

Klaus G. Leyh



v.l.n.r.  
Dr. Wilhelm Schneemeier, CRO  
Matthias Jacobi, CMO  
Dr. Tilo Finck, CFO  
Klaus G. Leyh, CEO

## DIE GESCHÄFTSLEITUNG

### **Klaus G. Leyh**

**Hauptbevollmächtigter  
(Chief Executive Officer)  
der Niederlassung für Deutschland  
seit 01.10.2008**

**Mitglied der Konzernleitung  
der Swiss Life Gruppe**

Im Swiss Life Konzern seit 2001

#### **Verantwortlich für die Bereiche:**

- Informationstechnologie
- Operations (Privat- und Firmenkunden)
- Personal & Logistik
- Recht & Compliance
- Revision
- Swiss Life Asset Management GmbH
- Unternehmenskommunikation

### **Dr. Wilhelm Schneemeier**

**Mitglied der Geschäftsleitung und  
Ressortleiter Produkte/Aktuariat  
(Chief Risk Officer)  
seit 15.02.2002**

Im Swiss Life Konzern seit 1994

#### **Verantwortlich für die Bereiche:**

- Aktuariat
- Bestandsqualität
- Produktmanagement
- Ratings
- Risikomanagement
- Risikopolitik

### **Matthias Jacobi**

**Mitglied der Geschäftsleitung und  
Ressortleiter Vertrieb  
(Chief Market Officer)  
seit 01.04.2009**

Im Swiss Life Konzern seit 2009

#### **Verantwortlich für die Bereiche:**

- Beratender Außendienst für Makler,  
Finanzdienstleister und Bankenvertrieb
- Marketing & Vertriebssupport
- Marktforschung
- Swiss Life Partner GmbH
- Vertrieb Private und Betriebliche Altersversorgung
- Vertriebsmanagement und -controlling
- Vertriebsservice

### **Dr. Tilo Finck**

**Mitglied der Geschäftsleitung und  
Ressortleiter Finanzen  
(Chief Financial Officer)  
seit 01.10.2008**

Im Swiss Life Konzern seit 1998

#### **Verantwortlich für die Bereiche:**

- Corporate Controlling
- Finanzwesen
- Unternehmensentwicklung

## Vertriebskraft in Deutschland\*

Die Swiss Life AG, Niederlassung für Deutschland, ist ein reines Lebensversicherungsunternehmen. Der Vertrieb der Vorsorgeprodukte erfolgt im deutschen Markt über Makler und Mehrfachagenten sowie Finanzdienstleister und verstärkt auch über Banken. Neben den eigenen Lebensversicherungsprodukten vertreiben wir die Produkte von Tochtergesellschaften der Swiss Life Gruppe in Deutschland.

Swiss Life  
Pensionskasse AG

Swiss Life  
Pensionsfonds AG

Swiss Life Products  
(Luxembourg) S.A.,  
Niederlassung für  
Deutschland

### Swiss Life Pensionskasse AG

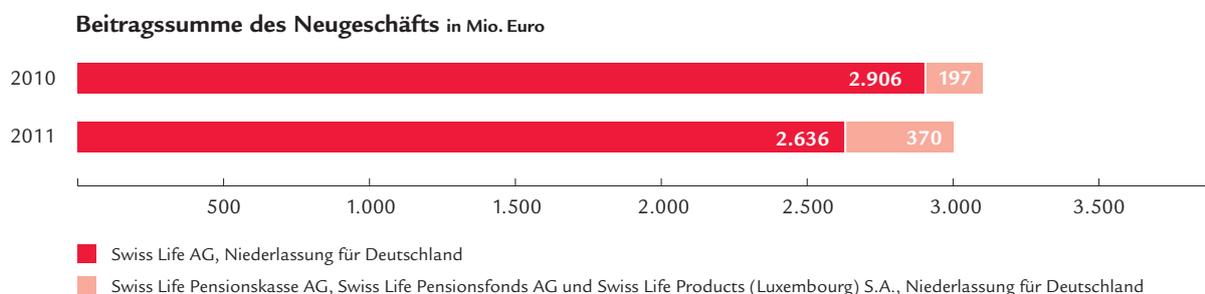
Die Swiss Life Pensionskasse AG ist eine rechtsfähige Versorgungseinrichtung, die einen garantierten Rechtsanspruch auf ihre Leistungen gewährt. Arbeitgeber aller Branchen und Unternehmensgrößen können die betriebliche Altersversorgung für ihre Mitarbeiter auf einfache Weise über die Pensionskasse organisieren. Die Swiss Life Pensionskasse AG ist eine 100-prozentige Tochtergesellschaft von Swiss Life in Deutschland. Seit 2005 ist Swiss Life als Spezialist für betriebliche Altersversorgung erfolgreicher Partner im größten Versorgungswerk Deutschlands, der MetallRente.

### Swiss Life Pensionsfonds AG

Die Swiss Life Pensionsfonds AG ist eine 100-prozentige Tochtergesellschaft von Swiss Life in Deutschland. Mit der 7. VAG-Novelle wurde für Pensionsfonds die Möglichkeit geschaffen, die Pensionszusagen von Arbeitgebern ohne die Verpflichtung zur versicherungsförmigen Garantie zu übernehmen. Die Swiss Life Pensionsfonds AG hat ein innovatives Produkt zur Auslagerung von Pensionsverpflichtungen (renditeorientiertes Modell) aufgelegt, das sowohl großen Konzernen als auch kleineren Unternehmen attraktive Möglichkeiten der betrieblichen Altersvorsorge bietet.

### Swiss Life Products (Luxembourg) S.A., Niederlassung für Deutschland

Als eine der ersten Gesellschaften in Deutschland ist es der Swiss Life Gruppe bereits 2008 gelungen, Variable-Annuity-Produkte (fondsgebundene Rentenversicherungen mit wählbaren Garantien) anzubieten. Produktgeber der Swiss Life Champion Produktfamilie ist die Konzerngesellschaft Swiss Life Products (Luxembourg) S.A. Aufgrund vertraglicher Regelungen werden diese Produkte über Swiss Life in Deutschland vermittelt.



\* in Deutschland vertriebenes Geschäft

# RÜCKSCHAU HALTEN UND VORAUSSCHAUEND HANDELN.



Frontsicht  
Piz Roseg  
3937 m

## LAGEBERICHT

### **Rahmenbedingungen**

15 Rückblick: Das Jahr 2011

20 Marktsituation

### **Geschäftsverlauf**

27 Geschäftsverlauf 2011

29 Geschäftsentwicklung: Ertragslage

35 Geschäftsentwicklung: Finanzlage

36 Geschäftsentwicklung: Vermögenslage

40 Bewegung des Bestands

42 Struktur des Bestands

44 Versicherungsangebot

46 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter

### **Risiken und Chancen**

51 Risikomanagement

58 Zukünftige Chancen



Aufsicht  
Piz Roseg  
3937 m

## Rückblick: Das Jahr 2011 bei Swiss Life

Swiss Life hat sich in einem herausfordernden Marktumfeld gut behauptet. Mit unserem Bekenntnis zu Schweizer Werten wie Solidität, Kompetenz und Fairness konnten wir im zurückliegenden Jahr wieder bei zahlreichen Produktbewertungen punkten.

### Januar

Mit der Höchstnote »FFF« (hervorragend) punktet Swiss Life gleich zu Jahresbeginn beim Berufsunfähigkeits-Unternehmensrating von Franke und Bornberg. Das unabhängige Analysehaus untersuchte dabei drei Kriterien: die »Kundenorientierung in der Angebots- und Antragsphase«, die »Kundenorientierung in der Leistungsregulierung« und die »Stabilität des Berufsunfähigkeitsgeschäfts«. In allen drei Bewertungsbereichen überzeugt Swiss Life jeweils mit der Bestnote.

Mit Swiss Life Champion Riester bekommt unsere erfolgreiche Champion-Produktfamilie Zuwachs. Das innovative Riester-Vorsorgekonzept setzt auf verlässliche Garantien und Renditechancen. Unsere Kunden können aus einer Vielzahl preiswerter, börsengehandelter Indexfonds wählen. Schon ab zehn Euro Monatsbeitrag kann man für die eigene Altersvorsorge sparen.

### Februar

Das Bundesfinanzministerium gibt eine Änderung des Garantiezinses für Lebensversicherungen bekannt. Zum 01.01.2012 sinkt dieser von 2,25 % auf 1,75 %. Die Zinssenkung gilt nur für Verträge, die ab 2012 abgeschlossen werden. Alle älteren Verträge sind davon nicht betroffen. Mit dem geänderten Zinssatz reagiert der Gesetzgeber auf das anhaltend niedrige Zinsniveau am Kapitalmarkt.

Die Rendite neu abgeschlossener Verträge ändert sich durch diese Maßnahme nicht zwangsläufig, denn der Garantiezins ist nur ein Teil dessen, was Versicherungskunden insgesamt gutgeschrieben bekommen. Zusätzlich profitieren sie mit der sogenannten Überschussbeteiligung von den Renditen, die der Versicherer auf seine Kapitalanlagen erwirtschaftet.

### März

Swiss Life in Deutschland gibt ihre Ergebnisse für 2010 bekannt und blickt auf ein erfolgreiches Jahr zurück: Wir sind profitabel gewachsen und haben Kosten gesenkt. Die gebuchten Bruttobeiträge legten um 4,2% zu, wobei sich die laufenden Beiträge gegen den Markttrend erhöhten. Auf unsere Kapitalanlagen konnten wir eine Nettoverzinsung von 4,7% erwirtschaften – ein sehr erfreulicher Wert.

Vom Analysehaus Morgen & Morgen gibt es Lob für unsere Berufsunfähigkeitsversicherung: Mit »ausgezeichnet« (5 Sterne) schneiden wir im BU-Rating erneut mit der besten Bewertung ab.

Die sogenannten »Unisex-Tarife« kommen – das hat der Europäische Gerichtshof entschieden. Bis Ende 2012 müssen Versicherer einheitliche Tarife für Frauen und Männer anbieten. Unterschiedlich hohe Prämien je nach Geschlecht sind zukünftig nicht mehr erlaubt.

### April

Avi Primor, Publizist und ehemaliger israelischer Botschafter in Deutschland, ist zu Gast beim Salon Palais Leopold, einem Gesprächsforum, das Swiss Life in Deutschland mehrmals im Jahr veranstaltet. Primor betont in seiner Rede die Chancen, die sich aus den Umbrüchen in der arabischen Welt für die Demokratie ergeben.

### Mai

Swiss Life in Deutschland zieht eine erfolgreiche Zwischenbilanz bei der Nutzung neuer Informationskanäle. Wir engagieren uns auf Social-Media-Plattformen wie Facebook und Twitter. Damit sind wir Vorreiter in der Swiss Life Gruppe.

Die Vorteile sind vielfältig: Wir erkennen leichter die Bedürfnisse unserer Kunden und können schneller und gezielter darauf reagieren. Gleichzeitig stärken wir unsere Marke, indem wir das Ohr am Markt haben. Außerdem generieren wir kostenlose Mundpropaganda. Unsere digitale Visitenkarte wollen wir weiter ausbauen.

### Juni

Unser Tochterunternehmen Swiss Life Partner (SLP) GmbH bringt eine neue Hausratversicherung auf den Markt. Sie überzeugt mit lebensnahen und kundenfreundlichen Bedingungen. So muss man keinen Ausschluss wegen grober Fahrlässigkeit fürchten, wenn man die Wohnung verlassen hat, obwohl das Fenster gekippt war oder die Waschmaschine noch lief. Überspannungsschäden an Elektrogeräten nach einem Blitzeinschlag sind ebenfalls automatisch mitversichert.

Diesen weit über dem Marktdurchschnitt liegenden Versicherungsschutz gibt es zu fairen Beiträgen. Unsere Kunden können zwischen verschiedenen Leistungspaketen wählen und die Versicherung so auf ihre individuellen Bedürfnisse abstimmen.

### Juli

Swiss Life veröffentlicht wissenswerte Fakten zur Berufsunfähigkeit, denn die ist immer noch ein unterschätztes Risiko: Laut Statistik scheidet jeder vierte Arbeitnehmer wegen einer Krankheit vorzeitig aus seinem Beruf aus. Dass ein solcher Schicksalsschlag schnell den finanziellen Ruin bedeuten kann, ist nur den Wenigsten bewusst: Eine Rente erhält längst nicht jeder. Mit Tipps und Empfehlungen leistet Swiss Life Aufklärungsarbeit.

Noch eine gute Nachricht für unser Angebot in Sachen betrieblicher Altersvorsorge (bAV): Die Ratingagentur [ascor] Das Scoring GmbH vergab zum wiederholten Mal Top-Noten für unsere bAV-Produkte.

### August

Unsere BU-Versicherung haben wir optimiert: mit der Möglichkeit zur garantierten Rentensteigerung, der risikogerechten Erweiterung auf sechs Berufsgruppen und interessanten Einstiegsangeboten für junge Leute. Die neue Tarifstruktur schafft Vorteile für unsere Kunden und berücksichtigt das veränderte BU-Risiko in vielen Berufen.

Im kundenorientierten Bewertungsverfahren der Kölner Ratingagentur Assekurata erzielt Swiss Life zum dritten Mal in Folge die Gesamtwertung »A«. Mit der Note »sehr gut« punkten wir in den Kategorien »Kundenorientierung«, »Sicherheit« sowie »Wachstum und Attraktivität im Markt«.

Im gleichen Monat geht unsere Sofortrente Aktiv an den Start. Das neue Produkt wendet sich an alle, die einen größeren Geldbetrag zur freien Verfügung haben, beispielsweise durch eine Erbschaft, den Verkauf einer Immobilie oder weil eine Lebensversicherung ausgezahlt wurde. Dieser Betrag lässt sich sicher und gewinnbringend anlegen und schafft zusätzliche finanzielle Freiheit.

### September

Mit einer Police in Schweizer Franken und dem Fondspaket Sachwerte bieten wir bei unseren fondsgebundenen Rentenversicherungen zwei neue Anlagevarianten für sicherheitsorientierte Kunden. Die Swiss Life Schweizer Franken Police ermöglicht eine stabile Anlage in der beliebten Währung. Das Swiss Life Fondspaket Sachwerte zeichnet sich durch eine breite Risikostreuung aus und investiert unter anderem in Rohstoffe und Schweizer Franken.

Bei der Verleihung der bAV-Awards des Fachmagazins AssCompact konnten wir erneut Auszeichnungen in Empfang nehmen. Mit dem 3. Platz in der Gesamtwertung, dem 2. Platz in der Kategorie »Direktzusage mit Rückdeckung« sowie Platz 3 bei den Durchführungswegen »Unterstützungskasse« und »Pensionskasse« ist Swiss Life weiterhin die einzige Gesellschaft, die seit Einführung der Awards im Jahr 2003 durchgehend mit Spitzenpositionen in der betrieblichen Altersversorgung glänzt.

### Oktober

Aktuell, neutral und werbefrei – unter diesem Motto bietet Swiss Life einen neuen Service im Internet: Auf unserem Infoportal [www.vorsorge-know-how.de](http://www.vorsorge-know-how.de) finden Verbraucher Wissenswertes rund um Altersvorsorge und Versicherungen. Ziel der Internetseite ist es, komplexe Inhalte verständlich zu erklären und aktuelle Themen sachlich darzustellen.

Auf dem Pension Day diskutiert eine große Zahl an Experten und Fachbesuchern über Zukunftstrends in der betrieblichen Altersversorgung. Die jährliche Veranstaltung ist ein Gemeinschaftsprodukt von Swiss Life und unserer Tochtergesellschaft SLPM Schweizer Leben PensionsManagement, die Unternehmen in Sachen betrieblicher Altersvorsorge unterstützt.

Swiss Life gibt die Ergebnisse einer Studie bekannt, die untersuchte, welche Gründe bei unseren Versicherten zu Berufsunfähigkeit geführt haben. Das Ergebnis: Schon seit Anfang der 1990er-Jahre sind Erkrankungen der Wirbelsäule und der Gelenke der Hauptgrund für das Aus im Job (29%). Gerade in den letzten Jahren haben jedoch psychische Störungen wie Depressionen und Burn-out aufgeholt (28%).

### November

Die Zeitschrift Finanztest hat verschiedene Unfallversicherungen unter die Lupe genommen. Den Testsieg konnte die Police der Swiss Life Partner GmbH für sich verbuchen. Mit dem Qualitätsurteil »sehr gut« belegte der Unfallschutz den Spitzenplatz aus rund 300 untersuchten Tarifen.

»Europa im Sog der Schuldenkrise: Ist Griechenland noch zu retten?« – diese Frage treibt nicht nur landauf, landab die Politik um, sondern so lautet dieses Mal auch der Titel unseres Salon Palais Leopold. Zu Gast ist Anastassios Kriekoukis, der als griechischer Botschafter in Deutschland tätig war und aktuell Griechenlands Ex-Außenministerin Dora Bakoyannis berät. Er gibt Auskunft über den Stand der griechischen Bemühungen der Schuldenkrise Herr zu werden.

### Dezember

Swiss Life kündigt an, ab Januar 2012 die Produktpalette um einen innovativen Pflegerententarif zu ergänzen. Ein Thema, das viele angeht, denn praktisch jede zweite Frau und jeder dritte Mann muss damit rechnen, im Alter pflegebedürftig zu sein. Das kann teuer werden, denn die gesetzliche Pflegeversicherung deckt nur die Grundsicherung ab. Übrig bleiben Restkosten von monatlich ca. 2.000 Euro oder mehr – je nach Pflegestufe. Ohne ausreichende Rücklagen oder eine Pflegeversicherung müssen auch Lebenspartner und Kinder finanziell einspringen. Die private Pflegerente ist daher keineswegs eine Luxusausstattung für den Lebensabend, sondern ein äußerst sinnvoller Vermögensschutz.

## Marktsituation

Trotz Schulden- und Vertrauenskrise im Euroraum legte die deutsche Wirtschaft in diesem Jahr kräftig zu: Das Bruttoinlandsprodukt (BIP) wuchs um 3,0%. Dieses Wachstum wird 2012 nicht erreicht werden. Zu einer Rezession wird es trotz der Verunsicherung von Wirtschaft und Gesellschaft aber wohl nicht kommen.

### **Konjunktdynamik leicht abgeschwächt**

Der kraftvolle Start der deutschen Wirtschaft zu Beginn des Jahres hat im zweiten Halbjahr deutlich an Schwung verloren. Maßgeblich verantwortlich dafür sind die Finanzmarkturbulenzen als Folge der Schuldenkrise in Europa und den USA. Entsprechend wurden die Konjunkturaussichten für Deutschland für 2011 von vielen Wirtschaftsforschungsinstituten im Verlauf des Jahres nach unten korrigiert. Insgesamt ergab sich aber aufgrund der starken Entwicklung zu Jahresbeginn immer noch ein Wachstum des Bruttoinlandsprodukts von 3,0%.

### **Konjunkturaussichten für 2012**

Das vergleichsweise schwache Wirtschaftswachstum wird zunächst auch die Entwicklung im laufenden Jahr prägen. 2012 wird der deutsche Außenhandel nur noch moderat wachsen. Sowohl die Exporte als auch die Importe werden voraussichtlich um 3,0% zulegen. Damit wird der Außenbeitrag kaum noch verstärkenden Einfluss auf das Wirtschaftswachstum haben. Die Investitionstätigkeit der Unternehmen wird aufgrund der schwächer werdenden Weltwirtschaft ebenfalls an Dynamik verlieren. Der private Konsum wird sich 2012 dank der positiven Entwicklung am Arbeitsmarkt deutlich langsamer abschwächen als das gesamtwirtschaftliche Wachstum und so eine wichtige Konjunkturstütze bleiben. Das Wirtschaftswachstum dürfte abflauen und nur noch 1,25% betragen.

### **Außenhandel**

Der Außenhandel war im ersten Halbjahr 2011 die treibende Kraft der gesamtwirtschaftlichen Nachfrage. Die Schulden- und Vertrauenskrise im Euroraum führte allerdings im zweiten Halbjahr zu einem beschleunigten Rückgang der inländischen und ausländischen Nachfrage. Aufgrund der sehr guten Entwicklung im ersten Halbjahr 2011 stiegen die realen Exporte um 8,2 %, die realen Importe um 7,2 %.

### **Investitionen**

Wie schon 2010 stellten auch 2011 die Ausrüstungsinvestitionen eine stabilisierende Größe der Binnenkonjunktur dar. Hohe Kapazitätsauslastungen der Industrie und attraktive Finanzierungsbedingungen für Realinvestitionen führten bei den realen Ausrüstungsinvestitionen zu einem Plus von 8,3 % gegenüber dem Vorjahr. Auch die Bauinvestitionen hatten einen sehr guten Start ins Jahr 2011. Günstige Witterungsbedingungen führten zu einem kräftigen Anstieg der Bauinvestitionen im ersten Quartal 2011. Insgesamt konnten die realen Bauinvestitionen im Betrachtungszeitraum einen Zuwachs von 5,4 % verzeichnen. Die stärksten Impulse gingen dabei von den Wohnungsbauinvestitionen aus.

### **Arbeitsmarkt sehr robust**

Die Dynamik des seit gut anderthalb Jahren andauernden Beschäftigungsaufschwungs setzte sich 2011 fort. Insbesondere der Mangel an Fachkräften führte zu einer konstant hohen Arbeitskräftenachfrage der Unternehmen. Im Jahresdurchschnitt lag die Anzahl der Erwerbstätigen bei rund 41,0 Mio. und die der sozialversicherungspflichtig Beschäftigten bei 28,4 Mio. Die Anzahl der Arbeitslosen blieb im Jahresdurchschnitt knapp unter 3,0 Mio, was einer Arbeitslosenquote von 7,1 % entspricht.

### **Privater Konsum**

Der private Konsum war über das gesamte Jahr 2011 eine wichtige Stütze der Inlandsnachfrage und des gesamtwirtschaftlichen Wachstums. Er legte preisbereinigt mit 1,5 % so stark zu wie zuletzt vor fünf Jahren.

### **Konjunktur, Zinsen, Aktien**

Zu Beginn des Jahres 2011 setzte sich die konjunkturelle Erholung aus dem Vorjahr fort. Die deutsche Wirtschaft lag mit einer Wachstumsrate von 4,7 % im ersten Quartal im Jahresvergleich sogar an der Spitze dieser Entwicklung unter den Staaten im Euroraum. Das hohe Tempo vom Beginn des Jahres ließ sich jedoch nicht halten. Die anderen europäischen Volkswirtschaften konnten dem deutschen Wachstum aufgrund der Euro-Schuldenkrise nicht folgen. So schwächte sich die Konjunktur in den europäischen Volkswirtschaften zum Ende des Jahres hin ab. Es kam jedoch nicht zu einem Einbruch wie im Jahr 2008.

Bereits im zweiten Quartal kristallisierte sich heraus, dass sich die Staatsschuldenkrise in Europa nicht auf Griechenland, Portugal und Irland begrenzen lässt. Zunächst stiegen die Renditen der Anleihen von Spanien und Italien in der Spitze auf 6,7% bzw. 7,2%. Schließlich traf es auch die bis dahin als stabil geltenden Euro-Kernländer wie Frankreich und Österreich, deren Anleiherenditen auf 3,7% bzw. 3,8% sprangen und damit kurzzeitig beinahe zwei Prozentpunkte höher lagen als die Rendite deutscher Staatsanleihen.

Mitverantwortlich für diese Entwicklung war, dass die Ratingagenturen den Ausblick für die Kernländer der Eurozone, selbst für Deutschland, auf »negativ« setzten, was auf ein gewisses Unverständnis stieß. Im Zuge dieser Diskussion traten Sorgen um ein Auseinanderbrechen der Euro-Währungsunion in den Vordergrund. Erst ein Krisengipfel der europäischen Regierungschefs, auf dem unter anderem die Verankerung einer Schuldenbremse in allen Ländern der Eurozone beschlossen wurde, bewirkte eine gewisse Beruhigung an den Märkten. Zusätzlich hat die Europäische Zentralbank (EZB) den Ankauf von Staatsanleihen schwächerer Euroländer forciert und damit die europäischen Regierungen in deren Bemühungen unterstützt, das Vertrauen an den Kreditmärkten durch Budgetkonsolidierungen und eine engere fiskalische Zusammenarbeit wiederherzustellen.

Vor diesem Hintergrund stieg die Rendite 10-jähriger Bundesanleihen bis April 2011 auf 3,5%, bevor sie sich im Zuge des Vertrauensverlustes gegenüber den meisten anderen europäischen Staatsanleihen mehr als halbierte und im September 2011 bei 1,63% notierte. Bis zum Jahresende stieg die Rendite unter Schwankungen wieder auf 1,83% an.

In den USA war die wirtschaftliche Entwicklung mit Wachstumsraten von 1,8% im Quartalsvergleich weitgehend stabil. Die hartnäckig hohe Arbeitslosigkeit und der immer noch schwache Immobilienmarkt belasteten die Konjunktur jedoch weiterhin. Zur Stimulierung der Wirtschaft hielt die amerikanische Notenbank an ihrer Politik des billigen Geldes und des Aufkaufs von Staatsanleihen fest. Der ungeklärte Umgang der USA mit ihrer ebenfalls hohen Staatsverschuldung führte dazu, dass Standard & Poor's den USA im Sommer erstmals das »AAA-Rating« entzog.

Die Lage in Japan war durch das Erdbeben und den Nuklearunfall in Fukushima geprägt. Während die Wirtschaftsleistung des Landes im ersten Quartal 2011 bedingt durch diese Katastrophen um 1,7% fiel, ließen Nachholeffekte und Wiederaufbauleistungen das Wachstum im Jahresverlauf wieder auf 1,4% im Quartalsvergleich ansteigen.

Selbst in aufstrebenden Volkswirtschaften wie China gingen die Wachstumsraten zurück, wenngleich sie mit Werten im Bereich von 9,0% weiterhin auf einem hohen Niveau lagen. Die dortige Notenbank änderte außerdem ihren zuvor restriktiven Kurs im Jahresverlauf zugunsten einer vorsichtigen Lockerung.

Die Rendite sämtlicher Arten festverzinslicher Papiere im Euroraum wie Pfandbriefe und Industriefinanzen entwickelten sich überwiegend im Gleichschritt mit den Anleihen ihrer jeweiligen Nationalstaaten, sodass das Anlageergebnis bei festverzinslichen Papieren im Jahr 2011 überwiegend von der Länderauswahl bestimmt wurde. Festverzinsliche Titel von aufstrebenden Volkswirtschaften aus Lateinamerika gewannen teilweise mehr als 10,0% an Wert. Bei Ländern der arabischen Welt und Osteuropas war das Ergebnis dagegen überwiegend negativ.

Finanzinstitute waren von den Verwerfungen an den Staatsanleihemärkten besonders betroffen: Zum einen verringerte sich der Wert ihrer im Eigenbestand gehaltenen Staatsanleihen aus den europäischen Peripherieländern teilweise dramatisch, zum anderen verschlechterte die nachlassende konjunkturelle Entwicklung in weiten Teilen der Welt die Qualität ihres klassischen Kreditportfolios. Gleichzeitig ließen neue gesetzliche Vorschriften Zweifel daran aufkommen, dass Gläubiger von Bankanleihen stets auf die Unterstützung des Staates für die Banken in ihrem Land zählen können. Vor diesem Hintergrund verlangten Investoren auch von erstklassigen Banken bei der Emission ungedeckter Anleihen Renditeaufschläge, die selbst in der Finanzkrise 2008 nicht erreicht worden waren – insbesondere für nachrangige Titel. Diese hohen Refinanzierungskosten, zusammen mit steigenden Eigenkapitalanforderungen im Rahmen eines neuen weltweiten Bankaufsichtsregimes, stellen eine Herausforderung für das Geschäftsmodell einer Vielzahl von Banken dar.

Von diesen krisenhaften Entwicklungen profitieren konnten Währungen wie der Schweizer Franken, die norwegische Krone oder der australische und der kanadische Dollar, die als sichere Häfen für Gelder dienten, die aus dem Euroraum abgezogen wurden.

Einen überaus volatilen Verlauf zeigten 2011 auch die Aktienmärkte. Aufgrund der sehr positiven Konjunkturdaten zu Beginn des Jahres konnten europäische Aktien, gemessen am EURO STOXX 50, zeitweise sogar über 10,0% an Wert zulegen. Der erste Schock ereignete sich jedoch bereits Mitte März, ausgelöst durch die Tsunami-Katastrophe in Japan mit dem darauffolgenden Nuklearunfall in Fukushima. Diese Entwicklung führte zur Befürchtung, dass eine weltweite Rezession bevorstünde. Diese Ängste konnten jedoch schnell wieder zerstreut werden, sodass die internationalen Aktienmärkte Anfang Mai wieder die bisherigen Jahreshöchststände erreichten.

Ab diesem Zeitpunkt beeinflusste jedoch die Diskussion um die Staatsschulden- und Eurokrise die Märkte massiv und sorgte für anhaltende Kursverluste. Zum Jahrestief im September lag der EURO STOXX 50 um bis zu 28,0% tiefer als zu Jahresbeginn. Entspannung kam jedoch durch Rettungsaktionen der EZB auf, die teilweise durch andere führende Notenbanken unterstützt wurden, sowie durch Maßnahmen der europäischen Regierungen zugunsten der Länder in Südeuropa. Zum Jahresende wies jedoch lediglich der amerikanische Aktienmarkt eine leicht positive Performance für 2011 auf, während alle anderen Aktienmärkte teilweise im zweistellig negativen Bereich schlossen. Der EURO STOXX 50 schloss zum Jahresende mit einem Minus von 17,0%.

An den Rohstoffmärkten zeigte sich eine recht uneinheitliche Entwicklung. Während die Agrarpreise im Durchschnitt zurückgingen, war Gold als klassische Krisenanlage gefragt und verteuerte sich deutlich. Der Ölpreis hingegen blieb im Jahresvergleich nahezu unverändert.

Im Immobilienbereich konnte im ersten Halbjahr 2011 der deutsche Büromarkt weiter an Fahrt gewinnen und übertraf die Flächenumsätze der entsprechenden Vorjahresperiode in den wichtigsten Bürozentren um knapp 20,0%. Die positive Entwicklung der deutschen Industrie im ersten Halbjahr 2011 spiegelte sich auch im Verhalten der Büroflächennutzer wider. Sie waren vermehrt bereit, für gute bis sehr gute Lagen deutlich höhere Preise zu zahlen. Die Spitzenmieten in den sieben größten deutschen Märkten zeigen für das letzte Halbjahr ein deutliches Wachstum. Die Leerstände sind teils bedeutend gesunken.

Die Nachfrage nach Investments in Wohnimmobilien war auch im zweiten Halbjahr 2011 ungebrochen. Da das Angebot dieser Nachfrage nur schwer gerecht werden konnte, war die Kaufpreissituation für Wohnimmobilien weiter angespannt und die Spitzenrenditen fielen.

### Marktsituation Lebensversicherung

Das Neugeschäft gegen laufenden Beitrag wuchs deutlich um 8,2%. Dagegen reduzierte sich das Einmalbeitragsgeschäft nach zwei Boom-Jahren um 17,4%. Dennoch erreicht es mit einem Volumen von rund 22,0 Mrd. Euro weiterhin ein sehr hohes Niveau. Gleichwohl führte der Rückgang zu einer Reduzierung der Beitragseinnahmen in der Lebensversicherung um 4,6% auf 83,2 Mrd. Euro.

Der Geschäftsverlauf in der Lebensversicherung ist seit längerem durch tiefgreifende wirtschaftliche, gesetzliche und steuerliche Rahmenbedingungen geprägt. Schon seit Jahren zeichnet sich ein Trend weg von der (»gemischten«) Kapitallebensversicherung hin zur Rentenversicherung ab. Auch der Trend zur fondsgebundenen Lebensversicherung war längere Zeit sehr ausgeprägt. Im Zuge der Finanz- und Wirtschaftskrise rückten allerdings die »klassischen« Produkte wieder stärker in den Vordergrund. Dennoch verhalten sich die privaten Haushalte in Anbetracht der Schuldenkrise weiterhin eher abwartend, was längerfristige Geldanlagen betrifft.

### Herausforderungen prägten das Jahr 2011

Das Kapitalanlageergebnis entscheidet bei allen Lebensversicherern wesentlich über den Geschäftserfolg. Wie für die gesamte Branche war das Jahr 2011 auch für Swiss Life eine Herausforderung. Das anhaltend niedrige Zinsniveau drückte die erzielbaren Renditen, denn Lebensversicherer legen einen Großteil ihrer Kapitalanlagen in Staatsanleihen an. Hinzu kam die hohe Volatilität an den Aktienmärkten, die durch die Eurokrise angeheizt wurde.

Nachdem die Schweizer Swiss Life Gruppe schon seit Beginn des Jahres 2011 dem dort geltenden Swiss Solvency Test (SST) unterliegt, hat Swiss Life in Deutschland mit der Umsetzung von Solvency II begonnen. Mit diesem Paket an Regelungen werden die Eigenmittelanforderungen für Versicherungsunternehmen neu festgeschrieben. Sie müssen künftig auch Kapital für Risiken vorhalten, die über die reinen Versicherungsrisiken hinausgehen. Darüber hinaus will man die Versicherungsaufsicht in der gesamten Europäischen Union harmonisieren. Solvency II soll voraussichtlich ab dem Jahr 2014 greifen.

Im Einklang mit den neuen Bestimmungen setzte Swiss Life in Deutschland schon 2011 verstärkt auf Produkte mit modernen Garantiekonzepten, sogenannten Variable Annuities. Unsere Produktfamilie Swiss Life Champion repräsentiert diese moderne Generation von Lebensversicherungen. Einige Tarife wurden daher von dieser neuen Produktgeneration abgelöst, wie beispielsweise unsere Riester-Rente. Produktgeber der Swiss Life Champion Produktfamilie ist die Konzerngesellschaft Swiss Life Products (Luxembourg) S.A.

Im zyklischen Geschäft mit Kapitalisierungsprodukten hielten wir uns bewusst zurück und setzten stattdessen auf Versicherungen mit wiederkehrenden Beiträgen als verlässliche Einnahmequelle.

Mit dem breit angelegten Maßnahmenpaket »MILESTONE« initiierten wir schon im Jahr 2009 Veränderungen bei unserer Produktpalette und Vertriebsinitiativen sowie Einsparungen, vor allem in der Verwaltung. Diese langfristig angelegten Maßnahmen führten wir auch im zurückliegenden Jahr intensiv fort. Verschiedene Großprojekte konnten wir wie geplant vorantreiben, so beispielsweise neue Systeme zur Policenverwaltung und Provisionsabrechnung. Mit organisatorischen Veränderungen im Bereich der betrieblichen Altersvorsorge verbesserten wir den Service für unsere Kunden, die nun aus einer Hand umfassend betreut werden.

## Der Geschäftsverlauf 2011

Wir ziehen ein positives Fazit: Unsere laufenden Beitragseinnahmen sind stärker gewachsen als der Markt. Gleichzeitig erzielten wir in der betrieblichen Altersvorsorge das beste Ergebnis unserer Firmengeschichte. Das Geschäft mit Kapitalisierungsprodukten haben wir bewusst reduziert.

### **Erfreuliches Ergebnis in einem herausfordernden Umfeld**

Swiss Life in Deutschland verbuchte 2011 insgesamt eine sehr zufriedenstellende Geschäftsentwicklung – in einem Jahr, das an den Finanzmärkten von Unsicherheit und hoher Volatilität geprägt war.

Erfreulich war, dass wir unsere laufenden Beitragseinnahmen um 2,0% auf 998,7 Mio. Euro steigern konnten, während der deutsche Markt in diesem Bereich nur um 0,9% wuchs. Dem gegenüber stand allerdings ein Rückgang unserer gebuchten Bruttobeiträge um insgesamt 6,1%. Ursache dafür war unsere Entscheidung, das Geschäft mit Kapitalisierungsprodukten zu reduzieren.

Unsere Verwaltungskosten konnten wir wie geplant senken. Die Einsparungen im Volumen von 8,5 % gehen auf das konzernweite Programm »MILESTONE« zurück, das auch in Deutschland zu Effizienzsteigerungen führte.

Die Ziele, die wir uns für das zurückliegende Geschäftsjahr gesetzt hatten, haben wir in vollem Umfang erreicht:

- Unsere neue Berufsunfähigkeitsversicherung haben wir im August 2011 auf den Markt gebracht.
- In der betrieblichen Altersversorgung konnten wir 2011 das beste Ergebnis in der Unternehmensgeschichte von Swiss Life in Deutschland verbuchen. Insbesondere im zweiten Halbjahr profitierte dieses Geschäftsfeld von der überraschend stabilen Konjunkturlage in Deutschland und von zahlreichen Kunden, die noch rechtzeitig vor der Absenkung des Rechnungszinses zum Jahresbeginn 2012 einen Versicherungsvertrag abschließen wollten.

Die Projekte zur Überarbeitung der Vertriebssysteme haben wir erfolgreich vorangetrieben. So haben wir die Software zur Angebotserstellung grundlegend verbessert. Sie ist nun einfacher und intuitiver zu bedienen. Gleichzeitig unterstützt und dokumentiert sie den gesamten Beratungsprozess unserer Vertriebspartner, was diesen die Arbeit wesentlich erleichtert. Das neue Tool ist seit Januar 2012 bei den ersten Vertriebspartnern im Einsatz und wird die bisherige Software im Laufe des kommenden Jahres ablösen.

Darüber hinaus haben wir mit VOCUS ein weiteres Großprojekt erfolgreich vorangetrieben. VOCUS ist eine neue Software zur Provisions- und Vermittlerverwaltung mit Nebenbuch, die unser bestehendes System ablöst. Das neue System wird den Anforderungen gerecht, die moderne und komplexe Produkte mit sich bringen. Außerdem steigert es die Effizienz und Qualität der Provisionsabrechnung, denn Prozesse werden damit automatisiert und standardisiert. VOCUS wurde im Rahmen einer Stichtagsumstellung am 09.01.2012 erfolgreich in Betrieb genommen. Die restlichen Umstellungs-, Bereinigungs- und Harmonisierungsmaßnahmen erfolgen im Nachgang.

## Geschäftsentwicklung: Ertragslage

Es gilt die Devise: Effizienz ist ein Prozess, kein Zustand. Entsprechend konnten wir unsere Verwaltungskosten erneut senken. Ebenfalls erfreulich: Trotz niedriger Kapitalmarktzinsen erwirtschafteten wir eine attraktive Nettoverzinsung.

### **Finanzielle Stabilität, marktgerechte Produktlösungen und Kosteneffizienz als Qualitätsgarant**

Klassische Lebens- oder Rentenversicherungen bieten Sicherheit durch umfassende Garantien – und damit eine langfristige Kalkulierbarkeit der Altersvorsorge. Die Stärke dabei ist die langfristige Anlagepolitik, denn diese Verträge sind mit einer Mindestverzinsung ausgestattet, die wir über die gesamte Laufzeit garantieren. Das ist ein entscheidender Punkt, gerade bei stark schwankenden Kapitalmärkten. In der betrieblichen Altersversorgung bietet Swiss Life attraktive Lösungen für Unternehmen und deren Mitarbeiter an. Dies führte zu einer Steigerung der Beitragseinnahmen im Firmenkunden-Neugeschäft.

Die Kapitalanlagen bei Swiss Life in Deutschland sind nach strengen Anlagegrundsätzen hinsichtlich Sicherheit und Stabilität ausgerichtet. Für uns hat oberste Priorität, dass wir jederzeit unsere Leistungsversprechen gegenüber unseren Kunden erfüllen können – jetzt und in Zukunft. Swiss Life erreichte im Geschäftsjahr 2011 eine Nettoverzinsung von 4,7%.

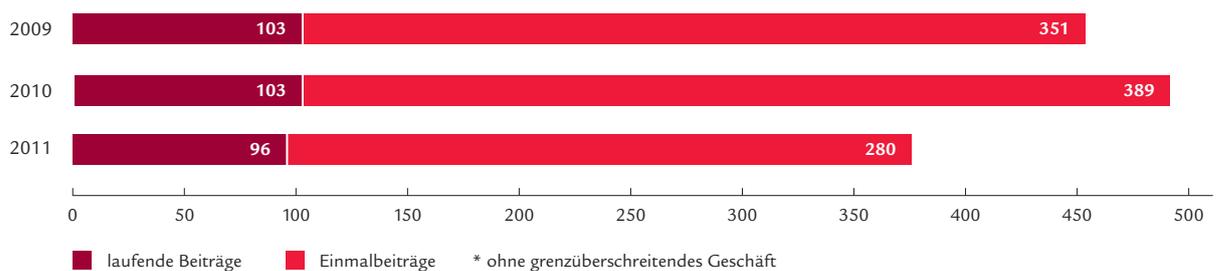
Durch aktives Kostenmanagement hat Swiss Life die Weichen für nachhaltige Effizienzsteigerungen gestellt. Um die Zufriedenheit unserer Kunden und die Arbeitseffizienz stetig zu verbessern, optimieren und standardisieren wir unsere Prozesse.

### Neugeschäft

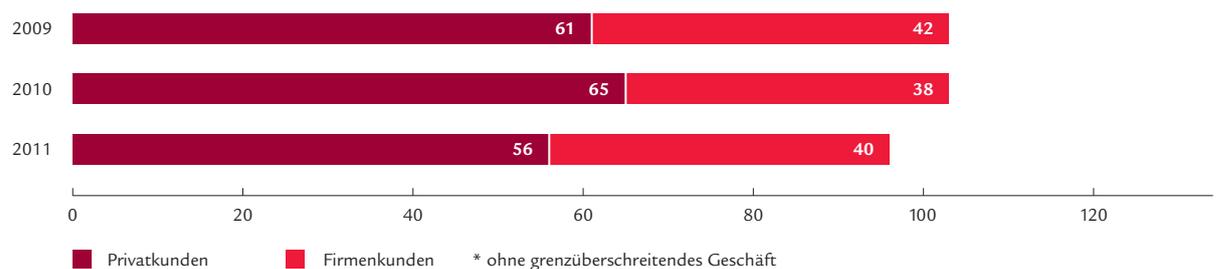
Die Neugeschäftsbeiträge betrugen im Berichtsjahr insgesamt 375,6 Mio. Euro (2010: 492,0 Mio. Euro). Dabei erhöhten sich die Beiträge im Firmenkundengeschäft um 11,3% auf 136,9 Mio. Euro – das beste Ergebnis in der Firmengeschichte. Die Beitragseinnahmen aus dem Firmenkundengeschäft mit laufender Zahlungsweise lagen mit 39,7 Mio. Euro über dem Vorjahresniveau von 37,6 Mio. Euro. Die entsprechenden Einmalbeiträge verzeichneten einen Zuwachs auf 97,2 Mio. Euro (2010: 85,4 Mio. Euro). Im Privatkundengeschäft betrugen die Neugeschäftsbeiträge 238,7 Mio. Euro (2010: 369,0 Mio. Euro), was insbesondere auf eine bewusste Reduktion des Kapitalisierungsgeschäfts zurückzuführen ist. Diese und die Zunahme von grenzüberschreitendem Geschäft außerhalb der Niederlassung beeinflussten darüber hinaus die Beitragssumme des neu abgeschlossenen Geschäfts, die 2.636,3 Mio. Euro erreichte (2010: 2.905,7 Mio. Euro).

Die gebuchten Bruttobeiträge beliefen sich auf 1.293,9 Mio. Euro (2010: 1.377,3 Mio. Euro), wobei sich die laufenden Beiträge um 2,0% auf 998,7 Mio. Euro erhöhten. Die Einmalbeiträge reduzierten sich wegen der bereits erwähnten Reduktion des Kapitalisierungsgeschäfts auf 295,3 Mio. Euro (2010: 398,6 Mio. Euro).

Beitragseinnahmen des Neugeschäfts\* in Mio. Euro



Laufende Beitragseinnahmen des Neugeschäfts\* pro Geschäftseinheit in Mio. Euro

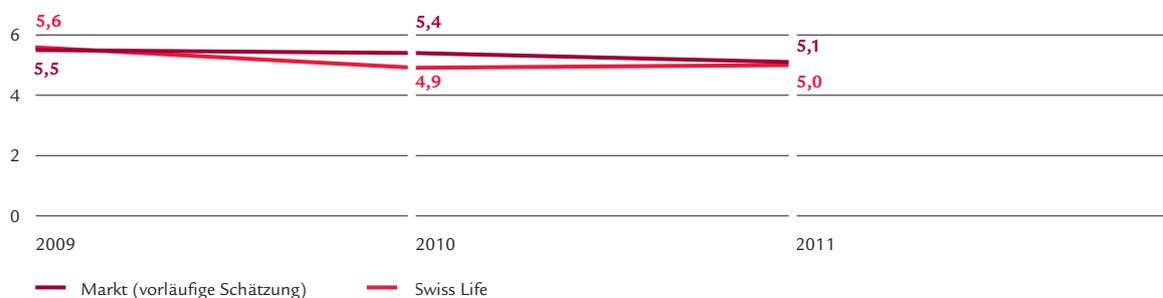


### Erneuter Anstieg des Bestands an laufenden Beiträgen für ein Jahr

Am Ende des Berichtsjahrs verwaltete Swiss Life in Deutschland einen Bestand von 0,9 Mio. Hauptversicherungen mit einer Versicherungssumme von 27,6 Mrd. Euro (2010: 28,0 Mrd. Euro). Im Kollektivgeschäft enden viele Verträge, weil das Restschulgeschäft ausläuft. Das Volumen an Versicherungssummen der Zusatzversicherungen belief sich auf 52,8 Mrd. Euro (2010: 51,0 Mrd. Euro). Den größten Anteil am Geschäft mit Zusatzversicherungen erreichte erneut die Berufsunfähigkeits-Zusatzversicherung mit 93,1% (2010: 90,6%).

Gemessen am laufenden Beitrag für ein Jahr stieg der Versicherungsbestand auf ein Volumen von 1.013,9 Mio. Euro (2010: 998,7 Mio. Euro). Die vorzeitigen Abgänge (Rückkäufe, Umwandlungen in beitragsfreie Versicherungen und sonstige vorzeitige Abgänge) lagen mit 5,0% des mittleren Bestands nach laufendem Jahresbeitrag im Bereich des Vorjahreswerts (2010: 4,9%).

Entwicklung der Stornoquote in %



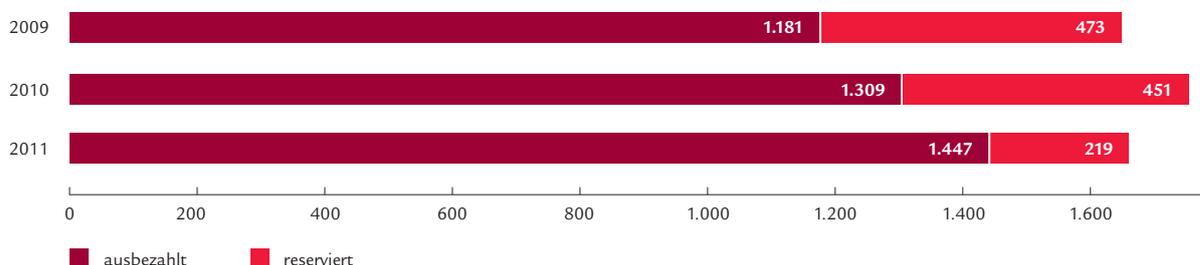
### Leistungen zugunsten unserer Versicherungsnehmer

Die ausgezahlten Leistungen an unsere Versicherungsnehmer und der Zuwachs an Leistungsverpflichtungen beliefen sich auf 1.665,3 Mio. Euro (2010: 1.759,3 Mio. Euro). Für unmittelbare, vertragsmäßig fällige Leistungen wurden 1.446,6 Mio. Euro (2010: 1.308,8 Mio. Euro) aufgewendet. Den Rückstellungen für zukünftige Auszahlungen an die Versicherungsnehmer (Deckungsrückstellung, Überschussguthaben, Rückstellung für Beitragsrückerstattung) führten wir 218,7 Mio. Euro (2010: 450,6 Mio. Euro) zu. Darin enthalten ist auch eine erstmalig gebildete Zinszusatzreserve in Höhe von 28,4 Mio. Euro. Für die Überschussbeteiligung unserer Kunden wurden der Rückstellung für Beitragsrückerstattung (RfB) 125,5 Mio. Euro an deklarierten Überschussanteilen entnommen (2010: 142,7 Mio. Euro). Zudem stellten wir unseren Versicherungsnehmern im Rahmen der Direktgutschrift weitere 122,3 Mio. Euro (2010: 121,4 Mio. Euro) als Auszahlung oder Gutschrift auf die Versichertenguthaben zur Verfügung.

Der RfB konnten wir in diesem Geschäftsjahr 132,9 Mio. Euro (2010: 130,2 Mio. Euro) zuführen. Der Bestand der RfB beträgt 584,7 Mio. Euro (2010: 577,3 Mio. Euro). Die darin enthaltene freie RfB erhöhte sich auf 96,1 Mio. Euro (2010: 90,7 Mio. Euro).

Bei der Überschussdeklaration für 2012 wurde für kapitalbildende Versicherungen die laufende Verzinsung der Sparanteile auf 3,5 % (für 2011: 3,8 %) angepasst. Die Schlussüberschussbeteiligung (inklusive Basisbeteiligung an Bewertungsreserven) wurde unverändert auf 0,3 % festgelegt.

Entwicklung der ausgezahlten Leistungen und Zuwachs der Leistungsverpflichtungen in Mio. Euro



### Kostenentwicklung

Im Rahmen des konzernweiten Programms MILESTONE wurden 2011 zahlreiche Großprojekte und Maßnahmen erfolgreich umgesetzt und abgeschlossen. Darunter fielen beispielsweise die Gründung der Swiss Life Service GmbH. Gegenstand des Unternehmens ist die Erbringung von Dienstleistungen im Bereich der Verwaltung für Unternehmen des Swiss Life Konzerns, insbesondere der Verwaltung von Versicherungsverträgen. Außerdem wurden Teile der Bestandsverwaltung, Leistungsbearbeitung und Vertriebsunterstützung an die SLPM Schweizer Leben PensionsManagement GmbH ausgegliedert. Die Einführung eines neuen Provisionssystems und einer neuen Software zur Verwaltung unserer Kapitalanlagen wurde weiter vorangetrieben und kann im kommenden Jahr planmäßig zum Abschluss gebracht werden. Die Investitionen in Infrastruktur, Prozesse und Systeme dienen der nachhaltigen Effizienzsteigerung.

Mit diesen Maßnahmen konnten wir unsere Verwaltungskosten auf 27,9 Mio. Euro senken (2010: 30,5 Mio. Euro). Die Verwaltungskostenquote blieb trotz geringerer gebuchter Bruttobeiträge auf einem stabil niedrigen Niveau von 2,16% (2010: 2,22%).

Die Abschlusskostenquote, bezogen auf die Beitragssumme des Neuzugangs, lag bei 5,32% (2010: 5,41%).



### Kapitalanlageergebnis: Nettoverzinsung von 4,7%

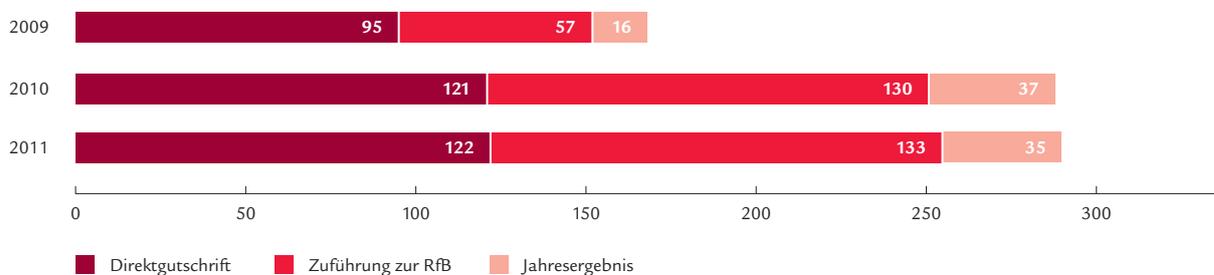
Im Berichtsjahr erwirtschaftete Swiss Life in Deutschland ein Kapitalanlageergebnis von 620,5 Mio. Euro (2010: 605,5 Mio. Euro). Das entspricht einer Nettoverzinsung der Kapitalanlagen von rund 4,7%. Die Maßnahmen des Asset-Liability-Managements wurden im Geschäftsjahr weiter intensiviert. Dadurch wurde das Gesamtportfolio weiter umstrukturiert, wodurch außerordentliche Realisate anfielen. Zusätzlich profitierte Swiss Life von der hohen Bonität der Anlagen. So enthielt der Bestand keine Asset Backed Securities (ABS) oder Mortgage Backed Securities (MBS).

Die laufenden Erträge aus Kapitalanlagen beliefen sich im Berichtsjahr auf 540,6 Mio. Euro (2010: 571,6 Mio. Euro). Die sonstigen Erträge lagen mit 148,7 Mio. Euro deutlich über dem Vorjahresniveau (2010: 88,4 Mio. Euro). Der Großteil resultierte aus Abgangsgewinnen. Darüber hinaus entfielen im Berichtszeitraum 1,8 Mio. Euro (2010: 3,8 Mio. Euro) auf Zuschreibungen. Die Aufwendungen für die Kapitalanlagen betrugen im Berichtsjahr insgesamt 68,8 Mio. Euro (2010: 54,5 Mio. Euro). Es wurden außerplanmäßige Abschreibungen auf Kapitalanlagen in Höhe von 11,9 Mio. Euro (2010: 18,9 Mio. Euro) vorgenommen. Diese entfielen hauptsächlich auf indirekte Immobilienmandate sowie Spezialfonds. 9,3 Mio. Euro wurden planmäßig auf Immobilien abgeschrieben. Die allgemeinen Verwaltungsaufwendungen für Kapitalanlagen betrugen 34,8 Mio. Euro (ohne fondsgebundene Rentenversicherungen). Die Verluste aus dem Abgang von Kapitalanlagen lagen bei 12,8 Mio. Euro (2010: 1,9 Mio. Euro).

### Steuern, Rohüberschuss und Überschussverwendung

Der Steueraufwand von 13,7 Mio. Euro (2010: 19,0 Mio. Euro) verringerte sich im Wesentlichen, da die steuerlich nicht absetzbaren Abschreibungen auf Kapitalanlagen in 2011 geringer waren als im Vorjahr. Der Rohüberschuss (nach Steuern) betrug 289,7 Mio. Euro (Vorjahr: 288,1 Mio. Euro). Aus dem Rohüberschuss wurden der Rückstellung für Beitragsrückerstattung (RfB) 132,9 Mio. Euro (2010: 130,2 Mio. Euro) zugewiesen. Zusätzlich wurden 122,3 Mio. Euro (2010: 121,4 Mio. Euro) als Direktgutschrift gewährt. Eine Beteiligung der Kunden an den Bewertungsreserven erfolgte in Form von Mindestbeteiligungen an Bewertungsreserven aus der RfB und als Direktgutschrift zusammen in Höhe von 28,9 Mio. Euro (2010: 32,9 Mio. Euro). Auf das Jahresergebnis entfielen 34,5 Mio. Euro (2010: 36,5 Mio. Euro).

**Rohüberschuss und Jahresergebnis in Mio. Euro**



## Geschäftsentwicklung: Finanzlage

### Entwicklung der Eigenmittel

Sicherheit steht bei der Lebensversicherung an erster Stelle. Lebensversicherer zählen zu den am stärksten regulierten und beaufsichtigten Unternehmen Deutschlands. Dadurch wird garantiert, dass stets eine ausreichende Kapitalausstattung vorhanden ist und das Vermögen der Versicherten sicher angelegt wird. Für die Kapitalanlage gelten die Grundsätze Sicherheit, Rentabilität und Liquidität. Gleichzeitig müssen Vorgaben zur Mischung und Streuung des Vermögens über verschiedene Anlageklassen eingehalten werden.

Swiss Life in Deutschland erfüllt die aufsichtsrechtlichen Solvabilitätsanforderungen gemäß § 53c VAG hinsichtlich der Verordnung über die Kapitalausstattung von Versicherungsunternehmen. Gegenüber dem Vorjahr sind die Eigenmittel nach § 53c VAG um 5,5 % gestiegen.

### Die einzelnen Bestandteile entwickelten sich folgendermaßen:

	31.12.2011 in Tsd. EUR	31.12.2010 in Tsd. EUR
Feste Kaution	875	875
Kapitalrücklage	50.000	50.000
Andere Gewinnrücklagen	207.872	189.372
Jahresüberschuss	34.500	36.500
<b>Eigenkapital</b>	<b>293.247</b>	<b>276.747</b>
Nachrangige Verbindlichkeiten	50.000	50.000
Ungebundene, zur Verlustdeckung verwendbare Rückstellung für Beitragsrückerstattung	459.776	428.458
Immaterielle Werte	- 21.191	- 14.096
<b>Eigenmittel</b>	<b>781.832</b>	<b>741.109</b>

## Geschäftsentwicklung: Vermögenslage

Swiss Life hat die Herausforderungen an den Kapitalmärkten erfolgreich gemeistert. Festverzinsliche Wertpapiere mit Top-Bonität bilden die Basis unserer sicherheitsorientierten Anlagestrategie. Die Bewertungsreserven haben sich verdoppelt.

Swiss Life in Deutschland blieb im zurückliegenden Jahr der konservativ ausgerichteten Anlagepolitik treu. Unser Portfolio an festverzinslichen Wertpapieren ist im Branchenvergleich mit überdurchschnittlich langen Laufzeiten ausgestattet. Es bewährte sich in einem schwierigen Kapitalmarktumfeld und wurde 2011 weiter ausgebaut. Dadurch können wir die Garantien gegenüber unseren Kunden selbst in Krisenphasen auf sehr lange Sicht sicherstellen.

Die Aktienmärkte entwickelten sich im ersten Halbjahr 2011 positiv. Leitindizes wie der DAX oder EURO STOXX 50 konnten Gewinne verbuchen. In der zweiten Jahreshälfte kehrte eine gewisse Nervosität aufgrund der Eurokrise zurück in die Märkte, wodurch die Gewinne des laufenden Jahres mehr als abgegeben wurden und eine negative Entwicklung einsetzte. Durch Diversifikation und Absicherungsstrategien des Aktienportfolios konnten Kursanstiege positiv genutzt und Verluste minimiert werden. Die Rentenmärkte entwickelten sich nahezu parallel. Während die Renditen – von guten Konjunkturdaten getrieben – in den ersten beiden Quartalen anstiegen, fiel im zweiten Halbjahr beispielsweise die 10-jährige Bundrendite auf neue Tiefstände (tiefster Stand: 1,6%). Das für Versicherer schwierige Umfeld nutzte Swiss Life, um Investitionsideen voranzutreiben und beteiligte sich daher langfristig am Stromnetzbetreiber Amprion. Staatsanleihen aus Portugal, Italien, Irland und Spanien machten zum Jahresende zusammen weniger als 2,0% unserer Kapitalanlagen aus. In griechische Staatsanleihen wurde nicht investiert. Um auch in Zukunft anspruchsvolle Situationen an den Kapitalmärkten erfolgreich zu meistern, wird Swiss Life zum Januar 2012 die Software SimCorp Dimensions für das Kapitalanlage-Management einführen.

Die Kapitalanlagen von Swiss Life in Deutschland konnten im Berichtszeitraum einen Zuwachs verbuchen. Neben einem Anstieg des Buchwerts um 0,8% im Vergleich zum Vorjahr, konnte sich der Marktwert des Gesamtportfolios aufgrund des allgemein niedrigen Zinsniveaus trotz eines anspruchsvollen Kapitalmarktumfelds ebenfalls positiv entwickeln.

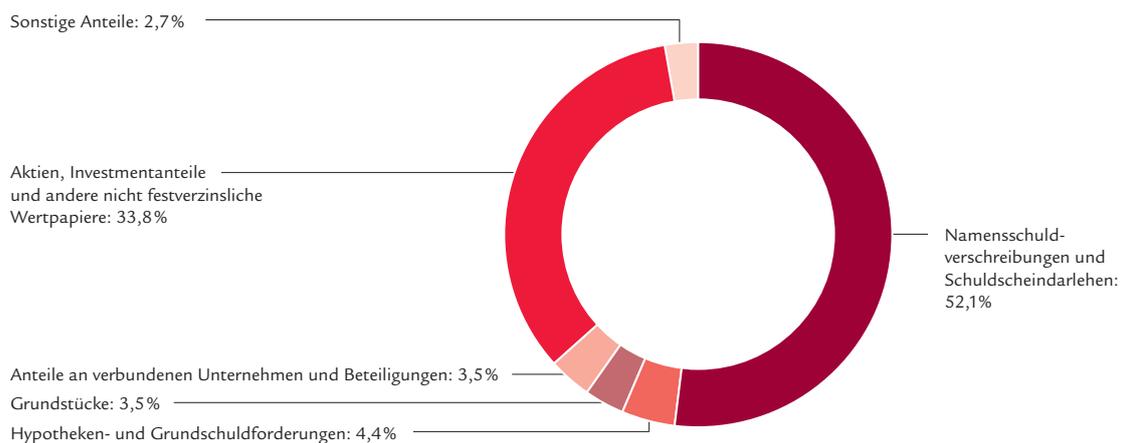
### Namensschuldverschreibungen und Schuldscheindarlehen

Die Namensschuldverschreibungen und Schuldscheindarlehen verzeichneten einen Rückgang von 8,0% auf insgesamt 6.841,8 Mio. Euro (2010: 7.434,5 Mio. Euro). Mit einem Anteil von 52,1% bleibt diese Bilanzposition die größte innerhalb der Kapitalanlagen und bildet mit ihren qualitativ hochwertigen Emittenten weiterhin den sicheren Kern der Kapitalanlagen von Swiss Life in Deutschland.

### Aktien, Investmentanteile und andere nicht festverzinsliche Wertpapiere

Der Bestand an Aktien, Investmentanteilen und anderen nicht festverzinslichen Wertpapieren stieg im Geschäftsjahr 2011 um 14,7% auf insgesamt 4.443,6 Mio. Euro an (2010: 3.874,2 Mio. Euro). Der Anstieg resultierte im Wesentlichen aus der Umstrukturierung des Gesamtportfolios. Für diese Bilanzposition wurden Abschreibungen in Höhe von 4,8 Mio. Euro auf Renten- und Immobilienspezialfonds vorgenommen.

#### Zusammensetzung der Kapitalanlagen 2011 (in % des Buchwerts)



### Grundstücke

Diese Bilanzposition wurde durch Zukäufe im Berichtsjahr weiter ausgebaut. Der Direktbestand des Immobilienportfolios erhöhte sich um 9,4% auf 457,4 Mio. Euro (2010: 418,3 Mio. Euro). Nachhaltigkeit und Energieeffizienz sowie eine attraktive Lage sind für Swiss Life weiterhin die wesentlichen Aspekte für die Auswahl der Objekte.

### **Kapitalanlagen in verbundenen Unternehmen und Beteiligungen**

Dieser Anteil der Kapitalanlagen konnte im Berichtszeitraum erhöht werden. Neben dem Erwerb einer indirekten Beteiligung am Stromnetzbetreiber Amprion wurde auch der Immobilienbestand durch Zukäufe von Anteilen an Beteiligungsgesellschaften erweitert. Dadurch steigerte sich das Anlagevolumen in dieser Bilanzposition auf 453,8 Mio. Euro (2010: 351,9 Mio. Euro).

### **Hypothekendarlehen**

2011 sank der Bestand an Hypothekendarlehen um 3,8% auf 571,1 Mio. Euro (2010: 593,9 Mio. Euro). Gründe für den Rückgang waren Fälligkeiten von Darlehen, Sonder tilgungen und Abschreibungen, die im Rahmen der Erwartungen höher ausfielen als die Zugänge durch das Neugeschäft. Aufgrund des mit der erhöhten Nachfrage nach Immobilien steigenden Bedarfs an Finanzierungen konnte der Bestandsrückgang gegenüber dem Vorjahr halbiert werden.

### **Derivative Finanzinstrumente und Aktien**

Derivative Finanzinstrumente wurden im Berichtsjahr in erster Linie mit dem Ziel einer flexiblen Absicherung und überwiegend im Aktien- sowie im Zinsbereich eingesetzt. Die Aktienquote bewegte sich im Jahresverlauf somit auf einem im Hinblick auf das Gesamtportfolio stets angemessenen Niveau, während unsere Zins-Engagements aktiv abgesichert wurden. Zum Einsatz kamen in den Spezialfonds neben Futures und Optionen auch Devisentermingeschäfte und Swaptions. Im Direktbestand beschränkten sich die Absicherungsmaßnahmen auf Swapgeschäfte.

### **Qualitativ hochwertige Anleihen sichern Garantieverpflichtungen – Diversifikation als Renditetreiber**

Die Emittenten der festverzinslichen Papiere von Swiss Life in Deutschland sind überwiegend europäische Staaten, deutsche Pfandbriefbanken oder andere deutsche Kreditinstitute, bei denen unsere Einlagen durch ein Sicherungssystem vollständig gedeckt sind. Im Verlauf der Eurostaatenkrise hat Swiss Life in Deutschland ihren Bestand an Unternehmensanleihen und Anleihen aus Emerging Markets weiter ausgebaut sowie das Portfolio durch die indirekte Beteiligung am Stromnetzbetreiber Amprion weiter diversifiziert. Bei der Selektion der Titel wird die Bonität des Emittenten stets berücksichtigt und stellt somit ein wesentliches Auswahlkriterium dar.

### Bewertungsreserven verdoppeln sich

Die Bewertungsreserven bei Kapitalanlagen errechnen sich aus der Differenz zwischen den Zeitwerten und den fortgeführten Anschaffungskosten der einzelnen Bilanzpositionen. Dabei spricht man

- bei positiven Bewertungsreserven von sogenannten stillen Reserven,
- bei negativen Bewertungsreserven von sogenannten stillen Lasten.

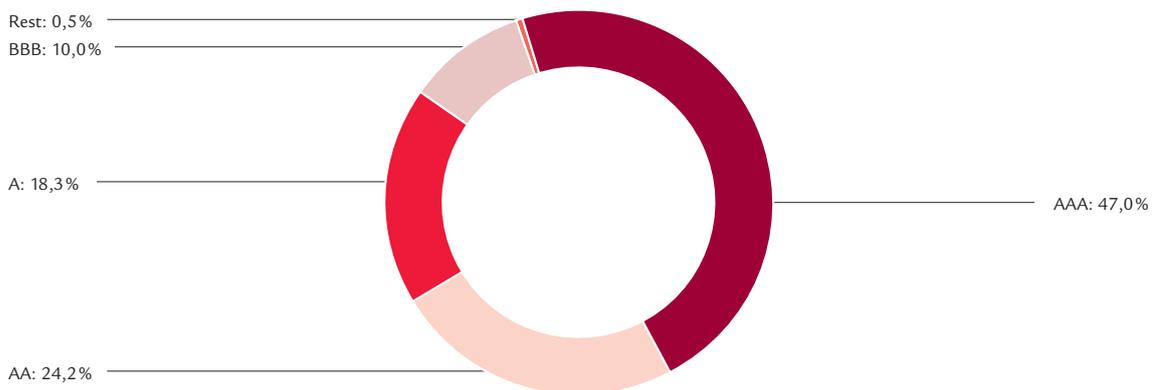
Anschaffungskosten werden dabei durch Zu- bzw. Abschreibungen beeinflusst, während die Zeitwerte unmittelbar den Schwankungen des Kapitalmarkts unterliegen.

Die stillen Reserven von Swiss Life in Deutschland stiegen aufgrund der allgemeinen Zinsentwicklung der vergangenen Berichtsperiode auf 1.055,5 Mio. Euro (2010: 682,9 Mio. Euro). Die stillen Lasten beliefen sich zum Ende des Berichtsjahrs auf 121,3 Mio. Euro (2010: 259,2 Mio. Euro). Diese Entwicklung unterstreicht die sichere Ausrichtung unseres Gesamtportfolios.

### Aktionärsrechte werden wahrgenommen

Für unsere wesentlichen Beteiligungen nehmen wir unser Stimmrecht aktiv wahr. Das operative Kapitalanlagemanagement verantwortet die Swiss Life Asset Management GmbH, eine Konzerngesellschaft der Swiss Life Holding.

#### Bonität festverzinslicher Papiere (in % des Buchwerts)



Rating-Einordnung gemäß Standard & Poor's, Moody's und Fitch Ratings;  
Namenschuldverschreibungen und Schuldscheinforderungen werden nach einem  
internen Rating-Verfahren klassifiziert.

## Bewegung des Bestands an Lebensversicherungen im Geschäftsjahr 2011

### A. Bewegung des Bestands an selbst abgeschlossenen Lebensversicherungen

	Gesamtes selbst abgeschlossenes Versicherungsgeschäft				Einzelversicherungen	
	(nur Hauptversicherungen)	(Haupt- und Zusatzversicherungen)		(nur Hauptversicherungen)	Kapitalversicherungen (einschließlich Vermögensbildungsversicherungen) ohne Risikoversicherungen und sonstige Lebensversicherungen	
	Anzahl der Versicherungen	Laufender Beitrag für ein Jahr in Tsd. EUR	Einmalbeitrag in Tsd. EUR	Versicherungssumme bzw. 12-fache Jahresrente in Tsd. EUR	Anzahl der Versicherungen	Laufender Beitrag für ein Jahr in Tsd. EUR
<b>I. Bestand am Anfang des Geschäftsjahres</b>	888.891	998.693		28.003.925	207.088	340.417
<b>II. Zugang während des Geschäftsjahres</b>						
<b>1. Neuzugang</b>						
a) eingelöste Versicherungsscheine	62.586	69.519	253.146	1.217.318	329	513
b) Erhöhungen der Versicherungssummen (ohne Position 2)		26.151	26.795	485.964		8.126
<b>2. Erhöhungen der Versicherungssummen durch Überschussanteile</b>				54.773		
<b>3. Übriger Zugang</b>	3.555	10.671	15.313	197.664	2.002	3.901
<b>4. Gesamter Zugang</b>	66.141	106.341	295.254	1.955.719	2.331	12.540
<b>III. Abgang während des Geschäftsjahres</b>						
<b>1. Tod, Berufsunfähigkeit etc.</b>	2.348	1.466		94.352	477	838
<b>2. Ablauf der Versicherung/Beitragszahlung</b>	49.174	31.115		993.043	8.103	18.537
<b>3. Rückkauf und Umwandlung in beitragsfreie Versicherungen</b>	19.186	42.592		724.410	3.667	8.688
<b>4. Sonstiger vorzeitiger Abgang</b>	3.912	7.940		330.040	0	1.192
<b>5. Übriger Abgang</b>	4.351	8.062		191.818	38	1.537
<b>6. Gesamter Abgang</b>	78.971	91.175		2.333.663	12.285	30.792
<b>IV. Bestand am Ende des Geschäftsjahres</b>	876.061	1.013.859		27.625.981	197.134	322.165

<sup>1</sup> hoher Abgang aufgrund des auslaufenden Geschäfts mit Restschuldversicherungen

				Kollektiv- versicherungen <sup>1</sup>			
Risikoversicherungen		Rentenversicherungen (einschließlich Berufsunfähig- keits- und Pflegerentenver- sicherungen) ohne sonstige Lebensversicherungen		Sonstige Lebensversicherungen		(inkl. Restschuldversicherung)	
Anzahl der Versicherungen	Laufender Beitrag für ein Jahr in Tsd. EUR	Anzahl der Versicherungen	Laufender Beitrag für ein Jahr in Tsd. EUR	Anzahl der Versicherungen	Laufender Beitrag für ein Jahr in Tsd. EUR	Anzahl der Versicherungen	Laufender Beitrag für ein Jahr in Tsd. EUR
147.169	132.444	181.276	272.473	87.405	90.053	265.953	163.306
27.318	26.873 2.787	8.794	18.110 5.906	5.405	6.709 1.746	20.740	17.314 7.586
19	-523	1.360	5.555	0	370	174	1.368
27.337	29.137	10.154	29.571	5.405	8.825	20.914	26.268
80	64	963	336	50	56	778	172
704	481	3.364	7.779	1.514	132	35.489	4.186
7.950	7.244	3.014	11.685	3.861	5.266	694	9.709
221	526	0	1.839	0	0	3.691	4.383
684	16	619	2.632	0	894	3.010	2.983
9.639	8.331	7.960	24.271	5.425	6.348	43.662	21.433
164.867	153.250	183.470	277.773	87.385	92.530	243.205	168.141

## Struktur des Bestands an Lebensversicherungen im Geschäftsjahr 2011

### B. Struktur des Bestands an selbst abgeschlossenen Lebensversicherungen (ohne Zusatzversicherungen)

	Gesamtes selbst abgeschlossenes Versicherungsgeschäft		Einzelversicherungen	
	Anzahl der Versicherungen	Versicherungssumme bzw. 12-fache Jahresrente in Tsd. EUR	Anzahl der Versicherungen	Versicherungssumme in Tsd. EUR
<b>1. Bestand am Anfang des Geschäftsjahres</b>	888.891	28.003.925	207.088	9.188.077
davon beitragsfrei	(242.723)	(5.212.833)	(45.357)	(962.861)
<b>2. Bestand am Ende des Geschäftsjahres</b>	876.061	27.625.981	197.134	8.738.431
davon beitragsfrei	(216.056)	(5.102.749)	(43.960)	(939.381)

### C. Struktur des Bestands an selbst abgeschlossenen Zusatzversicherungen

	Zusatzversicherungen insgesamt		Unfall-Zusatzversicherungen	
	Anzahl der Versicherungen	Versicherungssumme bzw. 12-fache Jahresrente in Tsd. EUR	Anzahl der Versicherungen	Versicherungssumme in Tsd. EUR
<b>1. Bestand am Anfang des Geschäftsjahres</b>	546.508	51.021.615	13.817	466.738
<b>2. Bestand am Ende des Geschäftsjahres</b>	526.622	52.779.007	12.262	422.393

<sup>1</sup> hoher Abgang aufgrund des auslaufenden Geschäfts mit Restschuldversicherungen

Kollektiv-  
versicherungen<sup>1</sup>

Risikoversicherungen		Rentenversicherungen (einschließlich Berufsunfähigkeits- und Pflege Rentenversicherungen) ohne sonstige Versicherungen		Sonstige Lebensversicherungen		(inkl. Restschuldversicherung)	
Anzahl der Versicherungen	Versicherungssumme in Tsd. EUR	Anzahl der Versicherungen	Versicherungssumme in Tsd. EUR	Anzahl der Versicherungen	Versicherungssumme in Tsd. EUR	Anzahl der Versicherungen	Versicherungssumme in Tsd. EUR
147.169	2.472.170	181.276	6.458.645	87.405	2.218.881	265.953	7.666.152
(2.577)	(27.023)	(55.139)	(2.384.521)	(5.838)	(73.442)	(133.812)	(1.764.986)
164.867	2.419.455	183.470	6.498.919	87.385	2.146.276	243.205	7.822.898
(2.878)	(29.759)	(57.273)	(2.383.093)	(6.801)	(78.836)	(105.144)	(1.671.680)

Berufsunfähigkeits- oder Invaliditäts-Zusatzversicherungen		Risiko- und Zeitrenten-Zusatzversicherungen		Sonstige Zusatzversicherungen	
Anzahl der Versicherungen	12-fache Jahresrente in Tsd. EUR	Anzahl der Versicherungen	Versicherungssumme bzw. 12-fache Jahresrente in Tsd. EUR	Anzahl der Versicherungen	Versicherungssumme bzw. 12-fache Jahresrente in Tsd. EUR
396.828	46.226.176	72.065	2.261.351	63.798	2.067.349
411.630	49.130.262	71.027	2.190.642	31.703	1.035.709

## Versicherungsangebot

Das Versicherungsangebot von Swiss Life in Deutschland orientiert sich an den unterschiedlichen Versorgungssituationen der Kunden. Die Produktpalette des Unternehmens enthält die folgenden Versicherungsarten:

### Versicherungsangebot

Tarifbeschreibung	Einzeltarif	Kollektivtarif
<b>Hauptversicherung</b>		
<b>Sofortrente</b> mit lebenslanger Rentenzahlung und Rentengarantiezeit	ja	ja
<b>Sofortrente</b> mit lebenslanger Rentenzahlung, Kapitalentnahmeoption und Rückgewähr nicht verbrauchter Prämienteile im Todesfall	ja	nein
<b>Sofortrente Aktiv</b> mit abgekürzter Rentenzahlung und Rentengarantiezeit <sup>1</sup>	ja	nein
<b>Sofortrente</b> mit <b>Hinterbliebenenversorgung</b> für Partner mit Rentengarantiezeit	ja	ja
<b>Ansparrente</b> mit Abrufphase	ja	ja
<b>Partnerrente:</b> Ansparrente mit Hinterbliebenenversorgung für Partner	ja	ja
<b>Swiss Life Direktversicherung:</b> Leibrenten-Direktversicherung mit aufgeschobener Rentenzahlung, Rentengarantiezeit und steigendem Hinterbliebenenschutz bei Tod vor Rentenbeginn	ja	ja
<b>Basisplan (Classic):</b> Ansparrente nach dem Rürup-Konzept, Hinterbliebenenrente, Waisenrente	ja	nein
<b>Riester-Rente:</b> Ansparrente nach dem Riester-Konzept	ja	nein
<b>Rentenplan/Optionsversicherung:</b> Wahl von <b>Kapitalauszahlung, Rente</b> (bei Einzeltarif) oder <b>prämienfreier Sterbegeldversicherung</b> möglich; auf Wunsch bei Einzeltarif als Stufenmodell	ja	ja
<b>Risikoversicherung</b> Beim Einzeltarif: <b>Risikoumtausch-Versicherung:</b> 10-jährige Umtauschmöglichkeit für ausgewählte kapitalbildende Tarife <b>Einstiegsplan:</b> Fester Umtausch zwischen einem Jahr und zehn Jahren in ausgewählten kapitalbildenden Tarifen	ja	ja
<b>Kapitalversicherung</b> auf den Todes- und Erbensfall Beim Einzeltarif: Rückdeckungsversicherung	ja	ja
<b>Swiss Life Temperament (Profi-Plan):</b> fondsgebundene Rentenversicherung (Todes- und Erbensfall-Tarif); auf Wunsch mit Garantiefonds-konzept	ja	nein
<b>Swiss Life Temperament (Standard):</b> fondsgebundene Rentenversicherung (Todes- und Erbensfall-Tarif) mit reduzierten Abschlusskosten; auf Wunsch mit Garantiefonds-konzept	ja	nein
<b>Swiss Life Synchro (Profi-Plan):</b> fondsgebundene Rentenversicherung mit garantierter Mindestleistung; bei Abschluss als Direktversicherung Erfüllung der Voraussetzungen einer »Beitragszusage mit Mindestleistung«	ja	nein
<b>Swiss Life Synchro (Standard):</b> fondsgebundene Rentenversicherung mit garantierter Mindestleistung und reduzierten Abschlusskosten als Direktversicherung; Erfüllung der Voraussetzungen einer »Beitragszusage mit Mindestleistung«	ja	nein

## Versicherungsangebot

Tarifbeschreibung	Einzeltarif	Kollektivtarif
<b>Hauptversicherung</b> (Fortsetzung)		
<b>Swiss Life Riester-Rente FRV (Profi-Plan):</b> fondsgebundene Rentenversicherung mit garantierter Mindestleistung zur Nutzung der Riester-Förderung <sup>2</sup>	ja	nein
<b>Swiss Life Riester-Rente FRV (Standard):</b> fondsgebundene Rentenversicherung mit garantierter Mindestleistung und reduzierten Abschlusskosten zur Nutzung der Riester-Förderung <sup>2</sup>	ja	nein
<b>Swiss Life Basisplan FRV (Profi-Plan):</b> fondsgebundene Ansparrente nach dem Rürup-Konzept	ja	nein
<b>Swiss Life Basisplan FRV (Standard):</b> fondsgebundene Ansparrente nach dem Rürup-Konzept mit reduzierten Abschlusskosten	ja	nein
<b>Swiss Life Basisplan Plus FRV (Profi-Plan):</b> fondsgebundene Ansparrente nach dem Rürup-Konzept mit Hinterbliebenenversorgung	ja	nein
<b>Swiss Life Basisplan Plus FRV (Standard):</b> fondsgebundene Ansparrente nach dem Rürup-Konzept mit Hinterbliebenenversorgung und reduzierten Abschlusskosten	ja	nein
<b>Restschuldversicherung</b>	nein	ja
<b>Selbstständige Berufsunfähigkeitsversicherung</b> Beim Einzeltarif: auch als SBU Start/Ausbildungsstart mit reduziertem Anfangsbeitrag möglich <sup>1</sup>	ja	ja
<b>Swiss Life Cash Growth (Kapitalisierungsprodukt)</b> Kapitalisierungsprodukt gemäß Anlage A Nr. 23 zum VAG zur Wiederanlage von Ablaufleistungen aus Lebens- oder Rentenversicherungen	ja	nein
<b>Zusatzversicherung</b>		
<b>Todesfall-Zusatzversicherung</b>	ja	ja
<b>Überlebenszeitrenten-Zusatzversicherung</b>	ja	nein
<b>Berufsunfähigkeits-Zusatzversicherung:</b> auch Lebensphasen-BUZ in der Einzelversicherung möglich (außer fondsgebundene Rentenversicherung)	ja	ja
<b>Swiss Life EMI Plus:</b> Erwerbsminderungs-Zusatzversicherung (nur für Ansparrente und Risikoversicherung) <sup>2</sup>	ja	nein
<b>Waisenrenten-Zusatzversicherung</b>	nein	ja
<b>Unfalltod-Zusatzversicherung</b>	nein	ja
<b>Hinterbliebenenrenten-Zusatzversicherung</b> sofort beginnend oder aufgeschoben (Kollektivtarif)	ja	ja

<sup>1</sup> ab August 2011

<sup>2</sup> bis August 2011

## Unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter

Hochqualifizierte und motivierte Mitarbeiter sind entscheidend für unseren Geschäftserfolg. Daher setzt Swiss Life im Rahmen einer werteorientierten Personalpolitik auf eine systematische Personalentwicklung und ein strategisches Personalmanagement. Der Fokus im vergangenen Geschäftsjahr lag insbesondere auf der Nachwuchsförderung.

### **Mitarbeiterbefragung: Steigerung des Engagement-Werts**

Seit 2002 führen wir jährlich eine Mitarbeiterbefragung durch, deren Ergebnisse sich aufgrund gezielter Maßnahmen kontinuierlich verbessert haben. Durch die jährliche Mitarbeiterbefragung innerhalb der gesamten Swiss Life Gruppe erhalten wir ein repräsentatives Stimmungsbild unserer Belegschaft.

Im Jahr 2010 haben wir unsere Mitarbeiterbefragung neu konzipiert. Das Hauptziel der Befragung war, Einstellungen und Überzeugungen der Mitarbeiter zu unseren strategischen Schwerpunkten innerhalb des Unternehmens kennenzulernen, um das Verständnis der Mitarbeiter für die Ziele und die Strategie von Swiss Life einschätzen zu können. Darüber hinaus wollten wir herausfinden, bis zu welchem Grad die Mitarbeiter die gewünschten Verhaltensweisen im Unternehmen wahrnehmen bzw. unterstützen. Ziel ist dabei, das Konzept geteilter Verantwortung zu stärken, um unsere Geschäftsergebnisse nachhaltig zu verbessern. Außerdem wollten wir in Erfahrung bringen, ob verschiedene Gruppen von Mitarbeitern unterschiedliche Bedürfnisse und Belange haben. Um aussagekräftigere Resultate zu erhalten, vergleichen wir unsere Ergebnisse mit anderen Unternehmen der europäischen Finanzindustrie.

Zudem wurde ein weiterentwickelter methodischer Ansatz implementiert. Nun wird das »Engagement« anstelle des »Commitments« erhoben. Hierfür wurden die wichtigsten Einflussfaktoren hinsichtlich des Mitarbeiter-Engagements ermittelt. Dabei beschreibt »Engagement« den emotionalen und intellektuellen Bindungsgrad einer Gruppe von Personen. Bildlich gesprochen bedeutet das gewissermaßen die Eroberung von »Herz, Hand und Verstand« aller Mitarbeiter, die sich über das normale Maß hinaus für das Unternehmen einsetzen. Eine Person gilt dann als engagiert, wenn sie positiv über die eigene Organisation spricht (»Herz«), mit der Organisation verbunden bleiben möchte (»Hand«) und sich in besonderem Maße für die Organisation einsetzt (»Verstand«).

78 % unserer Mitarbeiter nutzten die Gelegenheit, ihre Meinung zu äußern und damit die Entwicklung des Unternehmens sowie ihre unmittelbare Arbeitsumgebung aktiv mitzugestalten. Hiermit haben wir exakt dieselbe Beteiligungsquote wie im Vorjahr erreicht.

Anhand von sechs Fragen haben wir das Engagement unserer Mitarbeiter gemessen. Es macht uns stolz, dass sich 64 % unserer Mitarbeiter als engagierte Mitarbeiter sehen. Dies ist im europäischen Vergleich überdurchschnittlich und – angesichts unseres anforderungsreichen Alltags mit einer Vielzahl von einschneidenden Veränderungen und der Effizienzprozesse im Rahmen unseres Programms MILESTONE – keine Selbstverständlichkeit für uns. Gegenüber 2010 weist das Engagement sogar eine signifikante Steigerung um 4 Prozentpunkte auf. Unser Engagement-Wert ist somit deutlich höher als der Durchschnitt des Finanzsektors in Europa (52 %), aber noch unterhalb des Top-Quartils des Finanzsektors in Europa (70 %). Von den erhobenen drei Engagement-Komponenten ist die Komponente »Strive« (»sich in besonderem Maße für die Organisation einsetzen«) im externen Vergleich stark ausgeprägt und liegt bereits heute auf dem Niveau des Top-Quartils des Finanzsektors in Europa.

### **Führungskräfteentwicklung**

Das Gewinnen und Binden von Talenten sowie die bestmögliche Besetzung von Führungspositionen sind für Swiss Life von zentraler Bedeutung. Bisher konnten über 70 % der vakanten Führungspositionen im Innen- und Außendienst aus den eigenen Reihen besetzt werden. Um dies auch in Zukunft zu gewährleisten, haben wir neben dem bereits bestehenden gruppenweiten Führungskräfte-Förderprogramm (»Senior-Manager-Pool«) vor zwei Jahren ein Förderprogramm für Potenzialkandidaten in Deutschland ins Leben gerufen, den sogenannten Manager-Pool.

Dabei handelt es sich um ein Förderprogramm für Potenzialträger, die Führungs- oder Projektleitungsaufgaben übernehmen wollen. Das Programm dient der proaktiven Vorbereitung der Nachwuchskräfte auf ihre zukünftigen Aufgaben. Die angehenden Führungskräfte bzw. Projektleiter werden jährlich im Rahmen des allgemeinen Beurteilungsverfahrens anhand eindeutig definierter Selektionskriterien ausgewählt.

Zur Jahresmitte 2011 haben die ersten Teilnehmer das Programm erfolgreich abgeschlossen, Ende des dritten Quartals folgte die zweite Gruppe. Wir sind stolz, dass sich heute bereits fast 30% der Teilnehmer des Manager-Pools in Führungspositionen befinden. Zudem sind – bzw. waren – fast die Hälfte der Teilnehmer des Manager-Pools Projektleiter von Entwicklungsprojekten. Dieser Erfolg bekräftigt uns darin, im kommenden Geschäftsjahr erneut einen Manager-Pool zu initiieren, um unsere Nachwuchskräfte auch weiterhin proaktiv auf ihre zukünftige Aufgabe vorzubereiten.

### **Nachwuchsgewinnung**

Swiss Life bildet regelmäßig zur Kauffrau / zum Kaufmann für Versicherungen und Finanzen aus. Darüber hinaus wird seit 2004 ein ausbildungsintegriertes Studium angeboten. Im Rahmen dieses Ausbildungsmodells der Versicherungswirtschaft (»Münchener Modell«) absolvieren die Teilnehmer innerhalb von viereinhalb Jahren parallel das Studium der Betriebswirtschaftslehre mit dem Abschluss »Master of Science« sowie die »Ausbildung zur Kauffrau / zum Kaufmann für Versicherungen und Finanzen«. Zusätzlich erhalten die Studenten in den Praxisphasen einen intensiven Einblick in die Unternehmensabläufe und werden so auf die Übernahme künftiger Aufgaben bei Swiss Life vorbereitet.

Swiss Life unterhält nach wie vor Kooperationen mit Realschulen, Fachoberschulen und Gymnasien sowie Jugendabteilungen von Sportvereinen in München und dem Umland. Im Rahmen dieser Kooperationen bieten wir insbesondere Schülerpraktika, Betriebserkundungstage, eine Teilnahme an Berufsinformationsabenden von Schulen sowie gezielte Sponsoringmaßnahmen bei Schulaktivitäten und Berufsfindungstests an.

Ergänzend machen wir unser Angebot zielgruppengerecht über die Facebook-Fanpage »Ausbildung bei Swiss Life« bekannt.

### Swiss Life Studienförderprogramm

Um Top-Studenten während ihres Studiums zu begleiten und Swiss Life frühzeitig als potenziellen Arbeitgeber zu platzieren, führte Swiss Life im September 2011 erstmals ein Studienförderprogramm ein. Für das Swiss Life Studienförderprogramm wurden gezielt Studierende mit (sehr) guten Gesamtleistungen in wirtschaftswissenschaftlichen bzw. mathematischen /aktuarwissenschaftlichen Studiengängen gesucht. Im Rahmen eines einmonatigen Schnupperpraktikums bei Swiss Life wurden die für das Programm geeigneten Studenten ermittelt.

### Mitarbeiterzahlen

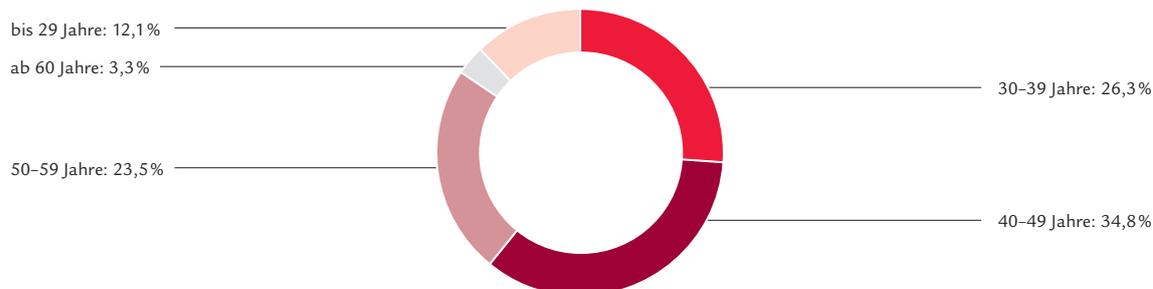
2011 waren – umgerechnet auf Vollzeitkräfte – im Jahresdurchschnitt im Innendienst jeweils 428 Mitarbeiter (2010: 485) und im Außendienst 185 Mitarbeiter (2010: 200) fest angestellt. Die Zahl der Auszubildenden (einschließlich der Teilnehmer am ausbildungsintegrierten Studium) betrug im Jahresdurchschnitt 27 Personen (2010: 27).

In unseren Tochtergesellschaften bzw. Gesellschaften unter deutscher Managementaufsicht Swiss Life Partner GmbH, Schweizer Leben PensionsManagement GmbH, Swiss Life Service GmbH, Swiss Life Insurance Solutions AG und Swiss Life Asset Management GmbH waren – umgerechnet auf Vollzeitkräfte – im Jahresdurchschnitt 125 Mitarbeiter beschäftigt (2010: 97). Von Swiss Life wechselten 47 Mitarbeiter – umgerechnet auf Vollzeitkräfte – per 01.01.2011 zur Schweizer Leben PensionsManagement GmbH. Bei der Swiss Life Insurance Solutions AG reduzierte sich die Anzahl der Mitarbeiter im Jahresdurchschnitt um 13 gegenüber dem Vorjahr.

Das Durchschnittsalter unserer Mitarbeiter lag bei 42,1 Jahren.

Den Anteil der Mitarbeiter in den jeweiligen Altersgruppen zeigt die folgende Abbildung:

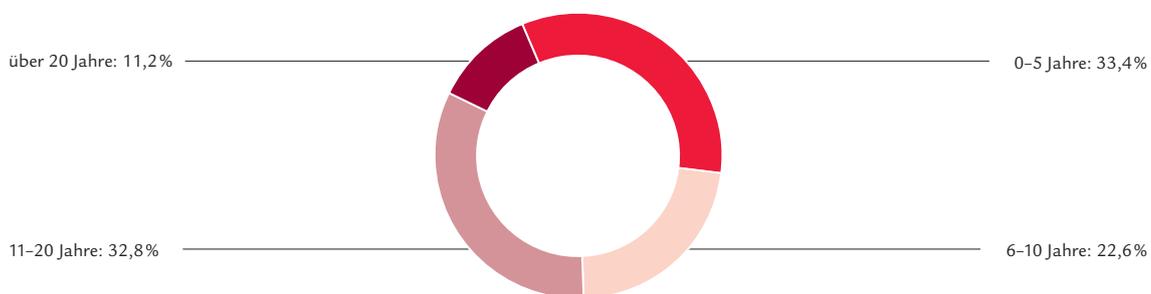
#### Aufteilung nach Altersgruppen



Fast die Hälfte der Mitarbeiter, nämlich 44,0%, ist seit über zehn Jahren bei Swiss Life beschäftigt.

Die Betriebszugehörigkeit der Mitarbeiter spiegelt die folgende Abbildung wider:

#### Aufteilung nach Betriebszugehörigkeit



#### Dank und Anerkennung

Bei Swiss Life arbeiten engagierte Menschen, die sich für die Wünsche und Belange von Aktionären, Kunden und Geschäftspartnern einsetzen – Mitarbeiter, die unsere Werte jeden Tag leben und dem Unternehmen ein unverwechselbares Gesicht geben. Nur durch die große und unermüdliche Leistungsbereitschaft und die fachlich hervorragende Arbeit unserer Mitarbeiter im vergangenen Geschäftsjahr konnten wir die Produktivitätsfortschritte und die guten Ergebnisse erreichen. Daher gilt allen unseren Mitarbeitern unser herzlicher Dank und unsere große Anerkennung.

## Risikomanagement und Risiken der künftigen Entwicklung

Ein integraler Bestandteil der Unternehmenssteuerung ist das Risikomanagement. Die Identifizierung, Messung und Beherrschung von Risiken zählt zu den ureigenen Aufgaben eines Versicherungsunternehmens. Das Risikomanagement liegt daher in der unmittelbaren Verantwortung der Geschäftsleitung von Swiss Life in Deutschland und erfolgt zusätzlich in enger Abstimmung innerhalb des Konzerns.

### Organisation

Die Organisation des Risikomanagements obliegt dem Chief Executive Officer (CEO). Bei dieser Aufgabe wird er durch den Chief Risk Officer (CRO) und die anderen Mitglieder der Geschäftsleitung unterstützt. Die Risikostrategie von Swiss Life in Deutschland wird im Einklang mit der Risikostrategie des Konzerns festgelegt. Ziel ist ein in Art und Umfang solides Risikomanagement hinsichtlich aller relevanten Risikokategorien. Dies sind solche, die das Erreichen der Geschäftsziele von Swiss Life gefährden könnten.

Als Niederlassung der Swiss Life AG mit Sitz in Zürich führt Swiss Life in Deutschland Berechnungen nach den Vorgaben des Swiss Solvency Test (SST) durch. Dabei handelt es sich um ein mit Solvency II vergleichbares und in der Schweiz seit 01.01.2011 verbindlich anzuwendendes Aufsichtsregelwerk des schweizerischen Regulators FINMA. Für den SST wird ein gruppenweites internes Modell verwendet, das auch Basis für das interne Risikotragfähigkeits- und Limitsystem von Swiss Life in Deutschland ist. Im Kontext des gruppenweiten Modells bestehen vor allem im Bereich der Markt- und Kreditrisiken detaillierte Bewertungs-, Berichts- und Steuerungsprozesse.

Risiken treten im gesamten Unternehmen und in verschiedenen Ausprägungen auf. Über den Risikomanagementprozess werden daher alle Unternehmensbereiche und Risikokategorien abgedeckt. In welchem Turnus eine Risikoanalyse durchgeführt wird, hängt davon ab, wie schnell sich die betrachteten Risiken verändern. So wird z. B. monatlich über finanzielle Risiken und halbjährlich über operationelle Risiken berichtet. Zudem wird jährlich ein umfassender Gesamtrisikobericht im Einklang mit § 64a VAG erstellt.

Das Risikomanagement wird kontinuierlich ausgebaut und regelmäßig durch die interne Revision hinsichtlich seiner Wirksamkeit geprüft.

### **Risikokategorien und ihre Überwachung**

Swiss Life unterscheidet in Anlehnung an die durch die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht veröffentlichten Mindestanforderungen an das Risikomanagement bei Versicherungsunternehmen (MaRisk VA) acht Risikokategorien:

#### **1. Versicherungstechnische Risiken**

Die Absicherung biometrischer Risiken (Langlebigkeit, Invalidität oder Todesfall) gehört zu den Kernelementen des Produktangebots von Swiss Life. Die biometrischen Risiken sind dadurch gekennzeichnet, dass der Eintritt vertraglich vereinbarter Leistungen und Prämienzahlungen zufälligen Schwankungen unterliegt, während die vereinbarten Prämien der Höhe nach garantiert sind. Lebenserwartung sowie Sterbe- und Berufsunfähigkeitswahrscheinlichkeiten können sich deutlich anders entwickeln als ursprünglich angenommen. Die tatsächliche Entwicklung dieser Wahrscheinlichkeiten sowie der Stornoraten unterliegen einer regelmäßigen Kontrolle und Analyse. Die Höhe der Rückstellungen wird laufend überprüft und an die beobachteten Entwicklungen angepasst, so dass eine angemessene Reservierung sichergestellt ist.

Spitzenrisiken und Kumulrisiken im Bereich der Versicherungstechnik sind über Rückversicherungslösungen abgesichert. Bei der Auswahl der Rückversicherer achten wir systematisch auf deren Bonität. Gleichzeitig vermeiden wir die Konzentration auf einzelne Rückversicherer.

#### **2. Marktrisiken**

Marktrisiken entstehen durch Schwankungen der Marktpreise der Kapitalanlagen. Hierdurch wird das Zinsergebnis wesentlich beeinflusst.

Im Zinsergebnis werden neben den Kapitalerträgen auch die Aufwendungen für die Zinsgarantie erfasst. Letztere ist ein Charakteristikum traditioneller Lebensversicherungen in Deutschland. So werden die Prämien für aktuell angebotene Produkte nach

Abzug von Kosten und Risikobeiträgen seit Anfang 2007 mit einem garantierten Satz von 2,25 % verzinst. Für ältere Verträge werden bis zu 4,0 % Verzinsung garantiert. Der durchschnittliche Garantiezins im Bestand zum Jahresende 2011 beträgt 3,41%. Zum 01.01.2012 wurde der Garantiezins im Neugeschäft auf 1,75 % abgesenkt.

Die Gefahr, Kapital zu einem Zinssatz unterhalb der garantierten Zusagen anlegen zu müssen, ist in den letzten Jahren gestiegen. Damit verbunden ist das Risiko, die hohen Zinsgarantien nicht dauerhaft erfüllen zu können.

Die Einzelaspekte des Marktrisikos haben sich im Geschäftsjahr 2011 wie folgt entwickelt:

– **Zinsänderungsrisiken**

Im Berichtsjahr ist das Zinsniveau zunächst gestiegen und danach stark gesunken. Das Vorjahresniveau wurde zum Bilanzstichtag deutlich unterschritten. Das stringente Asset Liability Management (ALM) von Swiss Life hat parallel zu diesen Entwicklungen die Zinsrisiken wirksam abgemildert.

– **Risiken aus Aktien**

Risiken für die Wertentwicklung des Aktienbestands wurden in Abhängigkeit vom Marktumfeld durch den Einsatz von Derivaten gesteuert und reduziert.

– **Risiken aus Immobilien**

Unsere Kapitalanlagen in Immobilien haben wir leicht erhöht. Swiss Life achtet bei der Investition in Immobilien auf eine hohe Wertstabilität und ein attraktives Ertragsprofil. Dabei fokussieren wir uns überwiegend auf innerstädtische 1a- und 1b-Lagen in ausgewählten deutschen Ballungsgebieten.

– **Währungsrisiken**

Währungsrisiken entstehen durch Schwankungen der Wechselkurse. Swiss Life hält in geringem Umfang Kapitalanlagen, bei denen Zahlungsströme in einer Fremdwährung generiert werden. Diese Kapitalanlagen werden fast vollständig über derivative Instrumente abgesichert.

**3. Kreditrisiken**

Aus den vertraglichen Beziehungen von Swiss Life mit Wertpapieremittenten, Gegenparteien und anderen Schuldern resultieren Kreditrisiken, sofern die vereinbarten Leistungen nicht oder nicht vollumfänglich erfüllt werden. Dies umfasst Wertverluste beim Ausfall von Forderungen, bei einer Verschlechterung der Bonität von Geschäftspartnern oder falls sich die Bewertungen der Bonität an den Kapitalmärkten (Credit Spreads) ändern. Kreditrisiken treten damit sowohl im Bereich der Kapitalanlagen als auch im versicherungstechnischen Geschäft auf.

#### – Kreditrisiken im Kapitalanlagebereich

Swiss Life hält bei festverzinslichen Anlagen überwiegend Papiere von Emittenten mit guter bis sehr guter Bonität. Gleichzeitig wählt Swiss Life die Anlagen mit großer Sorgfalt aus und streut sie im Sinne eines Portfolioansatzes auf diverse einzelne Emittenten. Niedrig eingestufte Anlagen (BBB und tiefer) werden – bezogen auf das Volumen pro Emittent – mittels eines internen Limitierungssystems stark begrenzt.

Die bestehenden Kreditrisiken werden regelmäßig bewertet und überwacht. Neben Bewertungen externer Ratingagenturen werden dabei zusätzlich interne Beurteilungen verwendet. Weder Asset Backed Securities (ABS) noch Mortgage Backed Securities (MBS) sind Teil unserer Kapitalanlagen. ABS sind durch einen Pool von Forderungen gesicherte Anleihen. Bei MBS handelt es sich um Anleihen, die mit grundpfandrechtlichen Sicherheiten unterlegt sind. Bei 61,7 % der festverzinslichen Wertpapiere ist der Schuldner eine Bank, wobei 89,5 % über Pfandrechte, Gewährträgerhaftung, Einlagensicherung oder Staatsgarantie besichert sind (Stand 31.12.2011). Weitere Angaben zu Investitionen in Anleihen hochverschuldeter Staaten des Euroraums sind auf Seite 36 zu finden.

#### – Risiken durch den Ausfall von Forderungen aus dem Versicherungsgeschäft

Zum 31.12.2011 bestehen zudem in geringem Maß Risiken aus dem Ausfall von Forderungen aus dem Versicherungsgeschäft. Ausstehende Prämienforderungen, deren Fälligkeit am Bilanzstichtag mehr als 90 Tage zurückliegt, betragen in der Einzelversicherung 6,9 Mio. Euro. Entsprechenden Forderungen in der Kollektivversicherung stehen meist gleichwertige Guthaben der Versicherungsnehmer gegenüber. Durchschnittlich wurden in den vergangenen drei Jahren 1,8 % der zum Bilanzstichtag bestehenden Forderungen abgeschrieben. Ausstehende Provisionsrückforderungen, deren Fälligkeit am Bilanzstichtag mehr als 90 Tage zurückliegt, werden vollständig durch eine Vertrauensschadenversicherung abgedeckt. Diese wird aus einbehaltenen Provisionen finanziert.

#### 4. Operationelle Risiken

Zu den operationellen Risiken zählen alle Risiken aus unzulänglichen bzw. fehlgeschlagenen internen Prozessen und aus mitarbeiter- und systembedingten bzw. externen Vorfällen. In diese Kategorie gehören Rechtsrisiken.

Halbjährlich identifiziert und bewertet Swiss Life die wesentlichen operationellen Risiken und erarbeitet Maßnahmen, um diese Risiken zu reduzieren. Die Geschäftsleitung wird im Rahmen des Risikoberichts informiert und entscheidet darüber, welche Risiken durch geeignete Maßnahmen vermieden oder verringert und welche getragen werden können. Für spezielle Risikofelder existieren gesonderte Verantwortlichkeiten. Die Konformität mit Gesetzen und geschäftlichen Notwendigkeiten wird sichergestellt.

Durch neue Gesetze oder Neuinterpretationen alter Gesetze können Rechtsrisiken entstehen. Die vielfältigen vertraglichen Vereinbarungen und rechtlichen Rahmenbedingungen, denen die Versicherungsverträge unterliegen, werden laufend durch die Rechtsabteilung, unsere Steuerexperten sowie den Datenschutz- und Geldwäschebeauftragten beobachtet. Außerdem ist jeder Mitarbeitende in seinem Handeln an den Code of Conduct von Swiss Life in Deutschland gebunden. Dieser legt Verhaltensregeln fest und bildet damit die Grundlage für eine rechtlich und ethisch korrekte Geschäftstätigkeit. Der Code of Conduct wurde 2011 grundlegend überarbeitet.

#### **5. Liquiditätsrisiken**

Liquiditätsrisiken können dann auftreten, wenn auf den Versicherer unerwartet hohe Versicherungsleistungen zukommen. Swiss Life führt eine regelmäßige Liquiditätsplanung durch und achtet auf die Handelbarkeit des Wertpapierportfolios, um das Liquiditätsrisiko zu minimieren. Zur Sicherstellung der Handelbarkeit setzen sich die Kapitalanlagen überwiegend aus börsennotierten Wertpapieren und Namenspapieren bzw. Schuldscheindarlehen zusammen, die unbegrenzt oder zumindest zweimal abtretbar sind.

#### **6. Konzentrationsrisiken**

Konzentrationsrisiken entstehen im Unternehmen dort, wo sich Einzelrisiken aufgrund ihrer Höhe oder einer starken Korrelation verstärken. Wegen des Querschnittscharakters von Konzentrationsrisiken betrachtet Swiss Life diese Risiken bei den zugrunde liegenden Einzelrisiken, so z. B. im Rahmen der Kreditrisiken und der versicherungstechnischen Risiken.

#### **7. Strategische Risiken**

Strategische Geschäftsentscheidungen beruhen in der Regel auf Einschätzungen über die zukünftige Entwicklung. Damit bergen sie stets das Risiko, dass die prognostizierte Entwicklung nicht oder nicht in vollem Umfang eintritt. Zudem kann es in einem sehr dynamischen Umfeld zu Fehleinschätzungen über tatsächliche Trends und Entwicklungen des Markts kommen. Swiss Life beobachtet die Märkte kontinuierlich und stellt bei strategischen Entscheidungen sicher, dass Einschätzungen und Grundlagen transparent und nachvollziehbar sind. Die Unternehmensstrategie wird regelmäßig überprüft und ggf. auch kurzfristig an ein verändertes Marktumfeld angepasst.

#### **8. Reputationsrisiken**

Versicherung ist Vertrauenssache. Um langfristig für unsere Aktionäre, Mitarbeiter und Kunden am Markt erfolgreich zu sein, wird die Wahrnehmung von Swiss Life in der Öffentlichkeit regelmäßig analysiert. Wir streben – intern wie extern – einen transparenten und offenen Dialog an. Unsere Kommunikationsstrategie definieren wir in enger Abstimmung mit dem Konzern.

### Steuerung der Kapitalanlagen

Um die Risiken in der Kapitalanlage aufzufangen, verfolgt Swiss Life den Value-at-Risk-Ansatz. Grundlage der Betrachtung sind die erwarteten Cashflows der Kapitalanlage und der Versicherungstechnik sowie die Mechanik ihrer Wechselwirkungen. Im Analyseprozess werden entsprechende Stress-Szenarien hinsichtlich ihrer Wirkung auf die Bilanz simuliert und wesentliche Kennzahlen untersucht. Damit soll eine integrierte Perspektive auf die Risikosituation der Kapitalanlagen generiert werden.

Das Zinsgarantierisiko wird seit einigen Jahren erfolgreich mit einem Asset Liability Management (ALM) begrenzt. Dabei wird das Kapital so investiert, dass den erwarteten Zahlungsverpflichtungen aus den Versicherungsverträgen (Liabilities) mit hoher Wahrscheinlichkeit entsprechende Zahlungsströme aus den Kapitalanlagen (Assets) gegenüberstehen. Die im Verlauf des Jahres 2011 deutlich gesunkenen Kapitalmarktzinsen haben das Zinsgarantierisiko signifikant erhöht. Aufgrund der im Marktvergleich deutlich überdurchschnittlichen Restlaufzeit der festverzinslichen Wertpapiere im Portfolio von Swiss Life ist das Wiederanlagerisiko begrenzt. Zudem dient die Verzinsung der festverzinslichen Wertpapiere der Bedeckung der ausgesprochenen Zinsgarantien, so dass diese auch im aktuellen Marktumfeld und unter der Annahme dauerhaft niedriger Marktzinsen mit angemessener Sicherheit erfüllt werden können.

Seit dem Geschäftsjahr 2011 wird die gesetzlich erforderliche Zinszusatzreserve gebildet, die zusätzliche bilanzielle Sicherheiten im Umgang mit dem Zinsgarantierisiko schafft.

Swiss Life reduziert Risiken zudem durch die aktive Nutzung der Diversifikation über Asset-Klassen, Regionen und Emittenten sowie durch die konsequente Anwendung unserer Limitmethode.

### Ergebnisse des Stresstests

Regelmäßig führt Swiss Life Stresstests durch, bei denen unter vorgegebenen negativen Annahmen für den Aktien-, Anleihe- und Immobilienmarkt der Wertverfall der Aktivseite und die damit verbundenen Auswirkungen auf die gesamte Bilanz überprüft werden. Ziel ist es, auch unter diesen Stressbedingungen die Solvenzanforderungen nachweislich zu erfüllen. Die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht fordert ausreichende Solvenzmittel für die folgenden vier Szenarien:

1. Rückgang der Rentenkurse um 10,0% bei gleich bleibenden Aktienkursen
2. Rückgang der Aktienkurse um 14,0% bei gleich bleibenden Zinsen
3. Rückgang der Rentenkurse um 5,0% bei gleichzeitigem Rückgang der Aktienkurse um 12,0%
4. Rückgang des Marktwerts der Immobilien um 10,0% bei gleichzeitigem Rückgang der Aktienkurse um 12,0%.

Zusätzlich wird bei jedem Szenario ein Abschlag für Bonitätsrisiken unterstellt. Die Anforderungen des Stresstests werden per 31.12.2011 in allen vier Szenarien erfüllt.

Der Marktwert der Kapitalanlagen zum 31.12.2011 würde sich wie folgt ändern, wenn sich die Aktien, Zinsen, Renten und Immobilien entsprechend den Szenarien entwickeln würden:

Szenario	Aktienkurs	Marktwert- veränderung in Mio. Euro	Rentenkurs	Marktwert- veränderung in Mio. Euro	Marktwert der Immobilien	Marktwert- veränderung in Mio. Euro	Bonitäts- abschlag in Mio. Euro	Gesamte Änderung in Mio. Euro
1	-	-	-10,0%	-21,6	-	-	-28,3	-49,9
2	-14,0%	-93,8	-	-	-	-	-28,3	-122,1
3	-12,0%	-80,4	-5,0%	-10,8	-	-	-28,3	-119,5
4	-12,0%	-80,4	-	-	-10,0%	-94,0	-28,3	-202,7

### Einschätzung der gesamten Risikolage

Gegen die Schwankungen des Risikoverlaufs durch stille Reserven in den Kapitalanlagen und durch freie Mittel in der Rückstellung für Beitragsrückerstattung ist Swiss Life gewappnet. Die Entwicklung beider Positionen wird regelmäßig beobachtet und analysiert.

Die saldierten Bewertungsreserven zum 31.12.2011 betragen 934,2 Mio. Euro (2010: 423,7 Mio. Euro), während die Solvabilitätsquote bei 146,7% (2010: 141,0%) und damit 248,9 Mio. Euro (2010: 215,3 Mio. Euro) über den aufsichtsrechtlichen Anforderungen von 533,0 Mio. Euro (2010: 525,8 Mio. Euro) liegt.

## Zukünftige Chancen und Ausblick auf die Geschäftsjahre 2012 und 2013

Der Versicherungsmarkt kommt nicht zur Ruhe. Ob Rechnungszinsabsenkung oder das Unisex-Urteil des Europäischen Gerichtshofs (EuGH): Die Herausforderungen für die Produktentwickler und Versicherungsmathematiker sind groß. Mit der Swiss Life Champion Produktfamilie hat Swiss Life bereits heute eine überzeugende Antwort auf die Rechnungszinssenkung gefunden. Doch auch neue Felder wie der Markt der Pflegebedürftigkeit werden 2012 für Swiss Life zum Schwerpunktthema.

### **Alternative Garantiekonzepte gewinnen an Attraktivität**

Zum 01.01.2012 hat der Gesetzgeber den Rechnungszins auf 1,75 % gesenkt. Neukunden, die nach diesem Datum eine Police abschließen, erhalten eine Garantieverzinsung in dieser Höhe. Bestandskunden sind von der Rechnungszinssenkung nicht betroffen.

Bei klassischen Sparprodukten wirkt sich der Rechnungszins auf die garantierten Leistungen aus. Um beispielsweise einen festen Rentenbetrag zu erzielen, sind ab dem 01.01.2012 deutlich höhere Beiträge zu entrichten. Für Hybridmodelle dient der Garantiezins ebenfalls als Kalkulationsgrundlage. Mit der Rechnungszinssenkung sind die Anbieter unter Umständen gezwungen, größere Anteile der Beiträge im Sicherungsvermögen anzulegen, um die Garantieverprechen einhalten zu können.

Trotz dieser Entwicklung werden auch zukünftig Altersvorsorgeprodukte attraktiv bleiben, da die Alleinstellungsmerkmale – Absicherung biometrischer Risiken mit Garantien – nach wie vor ein entscheidendes Argument für die Nachfrage nach Lebensversicherungsprodukten sind.

Für verlässliche Garantien steht zum einen die klassische Lebensversicherung, die eine wichtige Stellung in unserer Produktstrategie hat und die insbesondere in der betrieblichen Altersversorgung auch weiterhin unverzichtbar ist. Zum anderen gewinnen moderne Garantiekonzepte an Bedeutung – gerade vor dem Hintergrund der anhaltenden Niedrigzinsen. Mit unserer Swiss Life Champion Produktfamilie, die Garantie und Kapitalanlage transparent ausweist, bieten wir unseren Kunden bereits heute über alle drei Schichten eine moderne und renditestarke Alternative zu klassischen Garantieprodukten. Produktgeber ist hierfür die Konzerngesellschaft Swiss Life Products (Luxembourg) S.A.

#### **Unisex-Tarife**

Ab dem 21.12.2012 dürfen Versicherungsgesellschaften keine geschlechtsspezifischen Unterscheidungen in der Preisgestaltung mehr vornehmen. Die Deutsche Aktuarvereinigung e.V. (DAV) erwartet besonders in der Personenversicherung deutliche Auswirkungen. Je nach Versicherungsprodukt wird es Gewinner und Verlierer geben. Insgesamt wird die geschlechtsunabhängige Kalkulation zwar zu einer Erhöhung der Tarife führen, ein Rückgang des Neugeschäfts ist aber nicht zu erwarten. In 2012 könnte die Umstellung sogar für einen leichten Schub sorgen, weil sich womöglich mancher Kunde noch rechtzeitig Beitragsvorteile sichern will.

#### **Das neue Pflegerentenprodukt Swiss Life Pflege- & Vermögensschutz**

Mit Beginn des Jahres 2012 startet Swiss Life mit ihrem neuen Pflegerentenprodukt Swiss Life Pflege- & Vermögensschutz am Markt. Wesentliche Zielgruppe sind Kunden mit ablaufenden Lebensversicherungen. Hier ist zum einen Vermögen vorhanden, zum anderen besteht auch Bedarf: Diese Zielgruppe legt großen Wert darauf, das Erreichte abzusichern und vor allem im Alter ihre finanzielle Unabhängigkeit zu erhalten. Mit der Zahlung eines Einmalbeitrags können sich unsere Kunden mit der neuen Pflegerentenversicherung lebenslang gegen das Pflegefallrisiko absichern.

Der Nutzen, den unser Pflegeversicherungsprodukt bietet, ist nahezu einzigartig. Zum einen gilt eine leistungsstarke Definition des Pflegebegriffs – inbegriffen ist hier die Definition nach den »Activities of Daily Living« (ADL) und dem Sozialgesetzbuch (SGB) – zum anderen ist auch der Demenzfall abgesichert. Zudem ist der Swiss Life Pflege- & Vermögensschutz mit einem leistungsstarken Todesfallschutz und einer optionalen Sofortleistung im Pflegefall ausgestattet. Der lebenslange Todesfallschutz wird auch nach Eintritt der Pflegebedürftigkeit gezahlt. Wählt der Kunde diese Option, hat er die Gewissheit, dass er bzw. seine Hinterbliebenen auch dann eine Todesfall-Leistung bekommen, wenn er frühzeitig nach Eintritt der Pflegebedürftigkeit verstirbt.

Der Vertrieb des Produkts erfolgt über Makler, Finanzdienstleister und Banken. Grundsätzlich werden alle Vertriebswege von diesem neuen und wegweisenden Produkt profitieren. Im Bankenvertrieb erwarten wir besonders starken Zuspruch für dieses Produkt. Dieser Vertriebsweg ermöglicht einen besonders guten Zugang zur Zielgruppe, da dort gezielt das Thema Vermögensschutz angesprochen werden kann.

### **Betriebliche Altersversorgung**

Die betriebliche Altersversorgung (bAV) war im Berichtsjahr kaum mehr von den Auswirkungen der Finanz- und Eurokrise betroffen. Durch den Aufschwung am Arbeitsmarkt und das zunehmende Bewusstsein für den Fach- und Führungskräfte-mangel wurde die Basis für ein stabiles Neugeschäft in der betrieblichen Altersversorgung wiederhergestellt.

Die arbeitgeberfinanzierte betriebliche Altersversorgung gewinnt zunehmend an Gewicht. Unternehmen erkennen, dass neben attraktiven Arbeitsbedingungen und Vergütungsstrukturen auch Leistungen der betrieblichen Altersversorgung im Werben um Mitarbeiter zu einem wichtigen Wettbewerbsvorteil werden.

Swiss Life verspürt eine deutlich wachsende Nachfrage in diesem Geschäftsfeld, die angesichts der nachhaltigen demografischen Entwicklung langfristig wirken wird. Wir setzen hier auf flexible Versorgungsangebote, die auf die individuellen Bedürfnisse des Arbeitgebers zugeschnitten sind. Swiss Life kann dabei sämtliche Lösungen aus einer Hand anbieten und darüber hinaus im Konzernverbund sämtliche ergänzenden Dienstleistungen.

Die arbeitgeberfinanzierte bAV wird damit auch im Jahr 2012 und darüber hinaus eines der Schwerpunktthemen sein. Swiss Life lässt sich hierbei von der Philosophie leiten »bAV muss einfach sein«, d. h. wir bieten transparente und nachvollziehbare Modelle, die mit hohen Garantieleistungen versehen sind und damit an die verschiedenen Erwerbsbiografien angepasst werden können. Zudem unterstützt Swiss Life Arbeitgeber in der Kommunikation gegenüber ihren Mitarbeitern, da der Wert der bAV immer wieder – und verständlich – in das Bewusstsein gebracht werden muss.

Die Entgeltumwandlung wird weiterhin eine wichtige Säule des bAV-Geschäfts sein – sowohl in Form der Direktversicherung, als auch über andere Finanzierungswege, zu denen Swiss Life die Rückdeckungsversicherungen beisteuert. Swiss Life wird die Mitarbeiterinformation hier gezielt verbessern, um die Thematik allgemein verständlich zu machen. Damit wollen wir weite Kreise der förderberechtigten Personen erreichen.

Branchenversorgungswerke werden auch weiterhin durch die besondere Ausrichtung, den speziellen Kundenzugang sowie die durch die Sozialpartner organisierte tarifvertragliche Berücksichtigung der bAV eine immer größere Rolle spielen. Swiss Life ist Konsortialführerin und Konsorte in wichtigen Branchenversorgungswerken (MetallRente und KlinikRente) und wird den Ausbau dieses Geschäfts auch in den Folgejahren maßgeblich unterstützen und vorantreiben. Eine laufende Anpassung des Produktportfolios sorgt für eine ständige Optimierung des Versorgungsangebots in den Zielgruppen.

### Officepartner-Konzept

Im hart umkämpften Vorsorgemarkt will Swiss Life der führende internationale Spezialist bezüglich Kundenorientierung, Servicequalität, Effizienz und Profitabilität werden. Damit haben wir uns anspruchsvolle Ziele gesetzt.

Um diese erfolgreich erfüllen zu können, wird Swiss Life ihre Wettbewerbsfähigkeit nachhaltig stärken. In diesem Zusammenhang wurde im Rahmen des Programms MILESTONE eine Vielzahl von Maßnahmen durchgeführt, die weit über eine reine Kostensenkung hinausreichen.

Unsere heute schon sehr gute Vertriebskraft und -qualität möchten wir künftig durch eine noch intensivere Beziehung zu unseren Geschäftspartnern verbessern. Dies möchten wir insbesondere durch eine professionellere und effizientere Betreuung erreichen. Ein Beispiel dafür ist das Officepartner-Konzept, das wir zum 01.01.2012 eingeführt haben. Es betrifft den Makler- und Mehrfachagenten-Vertrieb in den regionalen Filialdirektionen. Unsere dort im Außendienst tätigen Mitarbeiter konzentrieren sich mit ihrer Vor-Ort-Betreuung künftig auf eine begrenzte Anzahl von Premiumpartnern. Der Officepartner-Betreuer kümmert sich um die verbleibenden Geschäftspartner überwiegend von seinem Arbeitsplatz in der Filialdirektion aus. Zusätzlich werden alle Officepartner-Betreuer eines Organisationsbüros miteinander mittels moderner Kommunikationstechnik in einer Art virtuellem Service-Center vernetzt werden, um dadurch eine jederzeitige Erreichbarkeit gewährleisten zu können.

### Ausblick

In Anbetracht der Euro- und Finanzkrise ist weiterhin davon auszugehen, dass die privaten Haushalte im Hinblick auf längerfristige Geldanlagen eher zurückhaltend agieren dürften. Nach wie vor herrscht bei der Bevölkerung große Unsicherheit hinsichtlich der Stabilität der Währung. Vor allem der Euro und die hohen Schulden der EU-Länder bereiten Sorgen. Gleichwohl sind sich viele Bürger der Notwendigkeit von Eigenvorsorge im Alter bewusst.

Für 2012 rechnen wir mit einer marktkonformen Entwicklung unserer Beitragseinnahmen. Gutes Wachstumspotenzial sehen wir bei der betrieblichen Altersversorgung (bAV). Mit unserem Projekt »bAV-Strategie« werden wir unsere bAV für die Zukunft fit machen, um auch weiterhin eine wichtige Rolle am Markt zu spielen. Ziel des Projekts ist es, die Facetten der betrieblichen Vorsorge ganzheitlich zu beleuchten und, wo nötig, zu verbessern. Im Mittelpunkt stehen der Vertrieb (Innen- wie Außendienst), die bAV-Verwaltung mit all ihren Dienstleistungen sowie unsere Produkte.

Wachstumspotenzial sehen wir auch zukünftig in der Absicherung biometrischer Risiken, speziell in der Berufsunfähigkeitsversicherung sowie der Pflegerentenversicherung.

Aufgrund des zu erwartenden niedrigen Zinsumfelds wird auf Basis der Vorschriften zur Bildung der Zinszusatzreserve eine weitere deutliche Verstärkung der Deckungsrückstellung erforderlich sein. Infolgedessen wird der Rohüberschuss in den Folgejahren geringer ausfallen.

Die Swiss Life AG, Niederlassung für Deutschland, würde von eventuellen negativen Entwicklungen bei Finanzinstituten in den kommenden Jahren nur in geringem Maße betroffen sein. Der Grund ist, dass der größte Teil ihrer Anlagen bei diesen Emittenten auf Anleihen entfällt, die entweder auf der Basis eines Pfandbriefgesetzes besichert oder die in vollem Umfang durch eine deutsche Einlagensicherungseinrichtung geschützt sind. Die jeweiligen Banken werden regelmäßig einer intensiven internen Kreditwürdigkeitsprüfung unterzogen und sind von guter Bonität.

# SOLIDITÄT SCHAFFT VERLÄSSLICHE PERSPEKTIVEN.

Frontsicht  
Hinterrugg  
2306 m



## JAHRESABSCHLUSS

67	<b>Bilanz zum 31. Dezember 2011</b>
71	<b>Gewinn- und Verlustrechnung</b>
74	<b>Anhang zum Jahresabschluss</b>
74	Erläuterungen zur Bilanz
94	Erläuterungen zur Gewinn- und Verlustrechnung
96	Sonstige Angaben
99	<b>Bestätigungsvermerk des Abschlussprüfers</b>



Aufsicht  
Hinterrugg  
2306 m

# Bilanz zum 31. Dezember 2011

## Aktivseite

	2011 Tsd. Euro	2011 Tsd. Euro	2011 Tsd. Euro	2011 Tsd. Euro	2010 Tsd. Euro
<b>A. Immaterielle Vermögensgegenstände</b>				21.191	14.096
<b>B. Kapitalanlagen</b>					
I. Grundstücke, grundstücksgleiche Rechte und Bauten einschließlich der Bauten auf fremden Grundstücken			457.370		418.265
II. Kapitalanlagen in verbundenen Unternehmen und Beteiligungen					
1. Anteile an verbundenen Unternehmen		320.442			295.764
2. Ausleihungen an verbundene Unternehmen		38.500			
3. Beteiligungen		94.831			56.174
			453.773		351.938
III. Sonstige Kapitalanlagen					
1. Aktien, Investmentanteile und andere nicht festverzinsliche Wertpapiere		4.443.574			3.874.234
2. Inhaberschuldverschreibungen und andere festverzinsliche Wertpapiere		153.800			153.707
3. Hypotheken-, Grundschuld- und Rentenschuldforderungen		571.146			593.938
4. Sonstige Ausleihungen					
a) Namensschuldverschreibungen	3.202.129				3.756.247
b) Schuldscheinforderungen und Darlehen	3.639.623				3.678.247
c) Darlehen und Vorauszahlungen auf Versicherungsscheine	75.041				76.062
d) übrige Ausleihungen	22.261				20.534
		6.939.054			7.531.090
5. Einlagen bei Kreditinstituten		18.800			10.000
6. Andere Kapitalanlagen		85.504			86.051
			12.211.878		12.249.020
				13.123.021	13.019.223
<b>C. Kapitalanlagen für Rechnung und Risiko von Inhabern von Lebensversicherungspolice</b>				318.617	300.241

	2011 Tsd. Euro	2011 Tsd. Euro	2011 Tsd. Euro	2011 Tsd. Euro	2010 Tsd. Euro
<b>D. Forderungen</b>					
I. Forderungen aus dem selbst abgeschlossenen Versicherungsgeschäft an:					
1. Versicherungsnehmer					
a) fällige Ansprüche	43.015				44.376
b) noch nicht fällige Ansprüche	110.896				108.738
		153.911			153.114
2. Versicherungsvermittler		5.407			6.096
			159.318		159.210
II. Abrechnungsforderungen aus dem Rückversicherungsgeschäft			2.920		
III. Sonstige Forderungen			63.144		117.275
davon an verbundene Unternehmen: 20.391 Tsd. Euro (2010: 9.652 Tsd. Euro)				225.382	276.485
<b>E. Sonstige Vermögensgegenstände</b>					
I. Sachanlagen und Vorräte			2.845		3.130
II. Laufende Guthaben bei Kreditinstituten, Schecks und Kassenbestand			28.629		21.118
III. Andere Vermögensgegenstände			86.685		87.689
				118.159	111.937
<b>F. Rechnungsabgrenzungsposten</b>					
I. Abgegrenzte Zinsen und Mieten			136.073		146.866
II. Sonstige Rechnungsabgrenzungsposten			39.269		12.086
				175.342	158.952
<b>G. Aktiver Unterschiedsbetrag aus der Vermögensverrechnung</b>					
				15.558	18.618
<b>Summe der Aktiva</b>				<b>13.997.270</b>	<b>13.899.552</b>

Ich bestätige hiermit entsprechend § 73 VAG, dass die im Vermögensverzeichnis aufgeführten Vermögensanlagen den gesetzlichen und aufsichtsbehördlichen Anforderungen gemäß angelegt und vorschriftsmäßig sichergestellt sind.

München, 27.02.2012

Prof. Dr. Josef Dinauer  
Treuhandler

## Passivseite

	2011 Tsd. Euro	2011 Tsd. Euro	2011 Tsd. Euro	2010 Tsd. Euro
<b>A. Eigenkapital</b>				
I. Feste Kaution		875		875
II. Kapitalrücklage		50.000		50.000
III. Gewinnrücklagen – andere Gewinnrücklagen		207.872		189.372
IV. Jahresüberschuss		34.500		36.500
			293.247	276.747
<b>B. Nachrangige Verbindlichkeiten</b>			50.000	50.000
<b>C. Versicherungstechnische Rückstellungen</b>				
<b>I. Beitragsüberträge</b>				
1. Bruttobetrag	122.963			127.496
2. davon ab: Anteil für das in Rückdeckung gegebene Versicherungsgeschäft	4.526			4.407
		118.437		123.089
<b>II. Deckungsrückstellung</b>				
1. Bruttobetrag	12.061.539			11.868.320
2. davon ab: Anteil für das in Rückdeckung gegebene Versicherungsgeschäft	16.561			18.352
		12.044.978		11.849.968
<b>III. Rückstellung für noch nicht abgewickelte Versicherungsfälle</b>				
1. Bruttobetrag	117.931			102.207
2. davon ab: Anteil für das in Rückdeckung gegebene Versicherungsgeschäft	378			121
		117.553		102.086
<b>IV. Rückstellung für erfolgsabhängige Beitragsrückerstattung</b>				
Bruttobetrag		584.726		577.313
<b>V. Sonstige versicherungstechnische Rückstellungen</b>				
Bruttobetrag		3.500		6.039
			12.869.194	12.658.495
<b>D. Versicherungstechnische Rückstellungen im Bereich der Lebensversicherung, soweit das Anlagerisiko von den Versicherungsnehmern getragen wird</b>				
<b>Deckungsrückstellung</b>				
1. Bruttobetrag			318.617	300.241

	2011 Tsd. Euro	2011 Tsd. Euro	2011 Tsd. Euro	2010 Tsd. Euro
<b>E. Andere Rückstellungen</b>				
I. Steuerrückstellungen		43.735		81.513
II. Sonstige Rückstellungen		22.001		33.802
			65.736	115.315
<b>F. Depotverbindlichkeiten aus dem in Rückdeckung gegebenen Versicherungsgeschäft</b>			21.131	22.880
<b>G. Andere Verbindlichkeiten</b>				
I. Verbindlichkeiten aus dem selbst abgeschlossenen Versicherungsgeschäft				
gegenüber:				
1. Versicherungsnehmern	323.413			333.608
2. Versicherungsvermittlern	2.687			2.657
		326.100		336.265
II. Abrechnungsverbindlichkeiten aus dem Rückversicherungsgeschäft		7.777		5.782
davon gegenüber verbundenen Unternehmen: 5.252 Tsd. Euro (2010: 2.674 Tsd. Euro)				
III. Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten		68		77
IV. Sonstige Verbindlichkeiten		44.839		130.559
davon gegenüber verbundenen Unternehmen: 10.204 Tsd. Euro (2010: 15.943 Tsd. Euro)			378.784	472.683
davon aus Steuern: 1.224 Tsd. Euro (2010: 728 Tsd. Euro)				
davon im Rahmen der sozialen Sicherheit: 2 Tsd. Euro (2010: 2 Tsd. Euro)				
<b>H. Rechnungsabgrenzungsposten</b>			561	3.191
<b>Summe der Passiva</b>			<b>13.997.270</b>	<b>13.899.552</b>

Es wird bestätigt, dass die in der Bilanz unter den Posten C. II. und D. der Passiva eingestellte Deckungsrückstellung unter Beachtung des § 341f HGB sowie der aufgrund des § 65 Abs. 1 VAG erlassenen Rechtsverordnungen berechnet worden ist; für den Altbestand im Sinne des § 11c VAG und des Artikels 16 § 2 Satz 2 des Dritten Durchführungsgesetzes/EWG zum VAG ist die Deckungsrückstellung nach dem zuletzt am 09.03.2010 genehmigten und zuletzt am 23.12.2011 zur Genehmigung eingereichten Geschäftsplan berechnet worden.

München, 01.03.2012

Dr. Markus Deiml  
Verantwortlicher Aktuar

# Gewinn- und Verlustrechnung für die Zeit vom 1. Januar bis 31. Dezember 2011

## Posten

	2011 Tsd. Euro	2011 Tsd. Euro	2011 Tsd. Euro	2010 Tsd. Euro
<b>I. Versicherungstechnische Rechnung</b>				
<b>1. Verdiente Beiträge für eigene Rechnung</b>				
a) Gebuchte Bruttobeiträge	1.293.916			1.377.280
b) Abgegebene Rückversicherungsbeiträge	18.845			14.916
		1.275.071		1.362.364
c) Veränderung der Bruttobeitragsüberträge	4.533			2.974
d) Veränderung des Anteils der Rückversicherer an den Bruttobeitragsüberträgen	-119			-259
		4.652		3.233
			1.279.724	1.365.597
<b>2. Beiträge aus der Brutorückstellung für Beitragsrückerstattung</b>				
			39.642	58.780
<b>3. Erträge aus Kapitalanlagen</b>				
a) Erträge aus Beteiligungen davon aus verbundenen Unternehmen: 8.319 Tsd. Euro (2010: 7.406 Tsd. Euro)		8.917		9.102
b) Erträge aus anderen Kapitalanlagen				
aa) Erträge aus Grundstücken, grundstücksgleichen Rechten und Bauten einschließlich der Bauten auf fremden Grundstücken	25.669			19.795
bb) Erträge aus anderen Kapitalanlagen davon aus verbundenen Unternehmen: 814 Tsd. Euro (2010: 0 Tsd. Euro)	507.440			544.066
		533.109		563.861
c) Erträge aus Zuschreibungen davon aus verbundenen Unternehmen: 0 Tsd. Euro (2010: 1.000 Tsd. Euro)		1.828		3.792
d) Gewinne aus dem Abgang von Kapitalanlagen davon aus verbundenen Unternehmen: 8.874 Tsd. Euro (2010: 0 Tsd. Euro)		146.995		85.187
			690.849	661.942
<b>4. Nicht realisierte Gewinne aus Kapitalanlagen</b>				
			7.516	27.862
<b>5. Sonstige versicherungstechnische Erträge für eigene Rechnung</b>				
			4.197	20.837
<b>Übertrag</b>			<b>2.021.928</b>	<b>2.135.018</b>

## Posten

	2011 Tsd. Euro	2011 Tsd. Euro	2011 Tsd. Euro	2010 Tsd. Euro
<b>Übertrag</b>			<b>2.021.928</b>	<b>2.135.018</b>
<b>6. Aufwendungen für Versicherungsfälle für eigene Rechnung</b>				
a) Zahlungen für Versicherungsfälle				
aa) Bruttobetrag	1.220.765			1.105.187
bb) Anteil der Rückversicherer	6.097			5.948
		1.214.668		1.099.239
b) Veränderung der Rückstellung für noch nicht abgewickelte Versicherungsfälle				
aa) Bruttobetrag	15.723			6.838
bb) Anteil der Rückversicherer	257			-14
		15.466		6.852
			1.230.134	1.106.091
<b>7. Veränderung der übrigen versicherungstechnischen Netto-Rückstellungen</b>				
a) Deckungsrückstellung				
aa) Bruttobetrag	211.596			471.516
bb) Anteil der Rückversicherer	-1.791			-2.433
		213.387		473.949
b) Sonstige versicherungstechnische Netto-Rückstellungen		-1.983		-80
			211.404	473.869
<b>8. Aufwendungen für erfolgsabhängige und erfolgsunabhängige Beitragsrückerstattungen für eigene Rechnung</b>			132.900	130.190
<b>9. Aufwendungen für den Versicherungsbetrieb für eigene Rechnung</b>				
a) Abschlussaufwendungen	140.182			157.313
b) Verwaltungsaufwendungen	27.972			30.540
		168.154		187.853
c) davon ab: Erhaltene Provisionen und Gewinnbeteiligungen aus dem in Rückdeckung gegebenen Versicherungsgeschäft		10.254		6.563
			157.900	181.290
<b>10. Aufwendungen für Kapitalanlagen</b>				
a) Aufwendungen für die Verwaltung von Kapitalanlagen, Zinsaufwendungen und sonstige Aufwendungen für die Kapitalanlagen		37.137		28.777
b) Abschreibungen auf Kapitalanlagen davon aus verbundenen Unternehmen: 1.142 Tsd. Euro (2010: 0 Tsd. Euro)		21.216		26.096
c) Verluste aus dem Abgang von Kapitalanlagen		14.103		1.987
			72.456	56.860
<b>Übertrag</b>			<b>217.134</b>	<b>186.718</b>

## Posten

	2011	2011	2011	2010
	Tsd. Euro	Tsd. Euro	Tsd. Euro	Tsd. Euro
<b>Übertrag</b>			<b>217.134</b>	<b>186.718</b>
11. Nicht realisierte Verluste aus Kapitalanlagen			28.930	842
12. Sonstige versicherungstechnische Aufwendungen für eigene Rechnung			116.753	111.841
13. Versicherungstechnisches Ergebnis für eigene Rechnung			71.451	74.035
<b>II. Nicht versicherungstechnische Rechnung</b>				
1. Sonstige Erträge		29.577		16.408
2. Sonstige Aufwendungen		51.920		33.393
			-22.343	-16.985
3. Ergebnis der normalen Geschäftstätigkeit			49.108	57.050
4. Außerordentliche Aufwendungen			900	1.555
5. Außerordentliches Ergebnis			-900	-1.555
6. Steuern vom Einkommen und vom Ertrag		12.845		18.617
7. Sonstige Steuern		863		378
			13.708	18.995
<b>8. Jahresüberschuss</b>			<b>34.500</b>	<b>36.500</b>

# Anhang zum Jahresabschluss

## Erläuterungen zur Bilanz

### **Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden**

Der Jahresabschluss ist nach den Vorschriften des Handelsgesetzbuchs (HGB) in der Fassung des Bilanzrechtsmodernisierungsgesetzes (BilMoG) vom 25.05.2009 in Verbindung mit der Verordnung über die Rechnungslegung von Versicherungsunternehmen (RechVersV) aufgestellt.

Weiterhin haben wir folgende mit BilMoG verbundene Wahlrechte ausgeübt:

- Das Wahlrecht des Art. 67 Abs. 1 EGHGB, wonach die erforderliche Zuführung zu den Pensionsrückstellungen auf maximal 15 Jahre verteilt werden kann.
- Vom Beibehaltungswahlrecht für Rückstellungen nach Art. 67 Abs. 3 EGHGB haben wir Gebrauch gemacht.
- Rückstellungen für Pensionen werden nach § 253 Abs. 2 Satz 2 HGB mit dem durchschnittlichen Marktzinssatz abgezinst, der sich bei einer angenommenen Restlaufzeit von 15 Jahren ergibt.
- Gemäß Art. 67 Abs. 1 Satz 2 EGHGB werden Rückstellungen, für die sich aufgrund der geänderten Bewertung eine Auflösung ergeben würde, beibehalten, soweit der aufzulösende Betrag bis spätestens zum 31.12.2024 wieder zugeführt werden müsste.

**Grundstücke, grundstücksgleiche Rechte und Bauten** werden zu Anschaffungs- bzw. Herstellungskosten – abzüglich linearer Abschreibungen – oder dem niedrigeren beizulegenden Wert bilanziert. Außerplanmäßige Abschreibungen erfolgen nur bei einer dauerhaften Wertminderung.

Die Ermittlung der Zeitwerte für Grundstücke, grundstücksgleiche Rechte und Bauten (Marktwerte gemäß § 55 RechVersV) erfolgt mittels Ertragswertverfahrens, das auf Grundlage externer Wertgutachten von öffentlich bestellten Sachverständigen jährlich durchgeführt wird. Hiervon ausgenommen sind die im Bau befindlichen Bauten, für die als Zeitwerte die Anschaffungs- und Herstellungskosten angesetzt wurden.

**Anteile an verbundenen Unternehmen und Beteiligungen** sind mit den Anschaffungskosten oder dem dauerhaft niedrigeren beizulegenden Wert angesetzt. Außerplanmäßige Abschreibungen werden vorgenommen. In den Vorjahren vorgenommene Abschreibungen werden gemäß § 253 Abs. 5 HGB höchstens bis zu den Anschaffungskosten oder dem zum Stichtag ermittelten Zeitwert zugeschrieben.

Der Zeitwert der Kapitalanlagen in verbundenen Unternehmen und Beteiligungen ermittelt sich auf Basis des Net-Asset-Value-Verfahrens. Alternativ wird der Buchwert als Zeitwert angesetzt.

**Ausleihungen an verbundene Unternehmen** werden nach den für das Umlaufvermögen geltenden Vorschriften mit den Anschaffungskosten bzw. den am Bilanzstichtag bestehenden niedrigeren Zeitwerten bewertet (strenges Niederstwertprinzip).

Für die Ermittlung des Zeitwerts wurde der Nennbetrag zugrunde gelegt.

**Aktien, Investmentanteile und andere nicht festverzinsliche Wertpapiere** sowie **Inhaberschuldverschreibungen und andere festverzinsliche Wertpapiere** werden nach den für das Umlaufvermögen geltenden Vorschriften mit den Anschaffungskosten bzw. den am Bilanzstichtag bestehenden niedrigeren Börsenwerten/Rücknahmepreisen bewertet (strenges Niederstwertprinzip). In den Vorjahren vorgenommene Abschreibungen sind gemäß § 253 Abs. 5 HGB höchstens bis zu den Anschaffungskosten oder den niedrigeren Börsenwerten/Rücknahmepreisen zuzuschreiben.

Aktien, Investmentanteile und andere nicht festverzinsliche Wertpapiere sowie Inhaberschuldverschreibungen und andere festverzinsliche Wertpapiere, soweit sie der dauernden Vermögensanlage dienen, werden dem Anlagevermögen zugeordnet und nach dem gemilderten Niederstwertprinzip (§ 341b Abs. 2 HGB) bewertet. Zuschreibungen auf Wertpapiere des Anlagevermögens werden gemäß § 253 Abs. 5 HGB höchstens bis zu den Anschaffungskosten oder den niedrigeren Börsenwerten/Rücknahmepreisen vorgenommen.

Als Zeitwert der Aktien, Investmentanteile und anderen nicht festverzinslichen Wertpapiere sowie Inhaberschuldverschreibungen und anderen festverzinslichen Wertpapiere wird der Börsenkurs/Rücknahmepreis am Stichtag angesetzt.

**Namenschuldverschreibungen** werden gemäß § 341c HGB mit dem Nennbetrag angesetzt. Agio- und Disagiobeträge werden durch aktive und passive Rechnungsabgrenzung planmäßig auf die Laufzeit bzw. die Zeit bis zur ersten Kündigungsmöglichkeit verteilt.

**Hypotheken, Grundschuld- und Rentenschuldforderungen, Null-Kupon-Namenspapiere, Schuldscheinforderungen und Darlehen sowie Darlehen und Vorauszahlungen auf Versicherungsscheine** werden gemäß § 341c Abs. 3 i.V.m. § 253 Abs. 1 Satz 1 HGB mit den Anschaffungskosten zuzüglich laufzeitabhängiger Zinszuschreibungen bzw. -abschreibungen angesetzt. Die Zinszuschreibung bzw. -abschreibung ermittelt sich mit Hilfe der Effektivzinsmethode. Einzelwertberichtigungen bzw. Abschreibungen werden im Einzelfall vorgenommen.

Die **übrigen Ausleihungen** werden gemäß § 341c HGB mit dem Nennbetrag, falls erforderlich vermindert um notwendige Abschreibungen, oder nach dem gemilderten Niederstwertprinzip (§ 341b Abs. 1 HGB) bewertet.

Die Zeitwerte der Hypotheken, Grundschuld- und Rentenschuldforderungen sowie der Sonstigen Ausleihungen sind mit der Barwertmethode auf Grundlage von Zinsstruktur-Kurven ermittelt. Risikoaspekten wird durch Berücksichtigung von Bewertungsunterschieden (Spreads) Rechnung getragen. Der als übrige Ausleihung aktivierte Beitrag an den Sicherungsfonds der Lebensversicherer wird mit dem von der Gesellschaft mitgeteilten Wert angesetzt.

Die **Einlagen bei Kreditinstituten** werden mit dem Nennbetrag angesetzt.

Aufgrund des kurzfristigen Charakters der Einlagen bei Kreditinstituten wird der Buchwert als Zeitwert angesetzt.

**Andere Kapitalanlagen** werden mit den Anschaffungskosten bzw. mit den am Bilanzstichtag bestehenden niedrigeren Börsenwerten / Rücknahmepreisen bewertet (strenges Niederstwertprinzip). In den Vorjahren vorgenommene Abschreibungen sind gemäß § 253 Abs. 5 HGB höchstens bis zu den Anschaffungskosten oder den niedrigeren Börsenwerten / Rücknahmepreisen zuzuschreiben.

Bei der Ermittlung der Zeitwerte der anderen Kapitalanlagen werden, soweit vorhanden, Börsenkurse / Rücknahmepreise herangezogen, welche um einen angemessenen Abschlag reduziert werden. In den Fällen, in denen keine Börsennotierung vorliegt, wird der Nominalwert als Marktwert angesetzt.

Die **Kapitalanlagen für Rechnung und Risiko von Inhabern von Lebensversicherungspolice**n sind gemäß § 341d HGB mit dem Zeitwert bewertet.

Die Zeitwerte der Kapitalanlagen für Rechnung und Risiko von Inhabern von Lebensversicherungspolice werden aus den Börsenwerten / Rücknahmepreisen am Stichtag ermittelt.

Die **strukturierten Produkte** werden ohne Zerlegung von Derivaten und Kassa-Instrumenten einheitlich bilanziert.

Der Zeitwert wird auf Basis der Bewertungen beider Teilkomponenten, also Basisinstrument und eingebettetes Derivat bzw. eingebetteter Derivate, ermittelt.

**Derivate** werden grundsätzlich zu den Anschaffungskosten oder mit dem niedrigeren beizulegenden Wert am Bilanzstichtag bewertet. Ein Verpflichtungsüberhang wird durch Bildung einer Drohverlustrückstellung berücksichtigt.

Termingeschäfte (Forward Rate Agreements) auf Namensschuldverschreibungen und Schuldscheindarlehen, die zum Nennbetrag gemäß § 341c HGB bzw. im Anlagevermögen gemäß § 341b Abs. 1 HGB bilanziert werden, werden nur außerbilanziell geführt.

Die Zeitwerte der Derivate ermitteln sich unter Zugrundelegung der Marktwerte zum Stichtag oder durch Ableitung aus Forward-Zins-Kurven und unter der Berücksichtigung von Bewertungsunterschieden (Geld/Brief-Spannen, Spreads).

Bei den auf **fremde Währung** lautenden Wertpapieren werden der sich aus Wertpapier- und Devisenkurs zum Anschaffungszeitpunkt ergebende Betrag als Anschaffungskosten und der sich aus Wertpapier- sowie Devisenkurs zum Bilanzstichtag ergebende Betrag als Börsenwert zugrunde gelegt. Die Erträge aus Wertpapieren auf fremde Währung werden mit dem Devisenkurs zum Zeitpunkt des Ertragszuflusses, alle übrigen Erträge und Aufwendungen mit dem Devisenkurs zum Bilanzstichtag umgerechnet und so in die Gewinn- und Verlustrechnung übernommen.

Die **Betriebs- und Geschäftsausstattung** sowie die **immateriellen Vermögensgegenstände** werden mit den Anschaffungskosten – vermindert um steuerlich zulässige Abschreibungen – bewertet. Geringwertige Wirtschaftsgüter werden im Jahr der Anschaffung in einem Sammelposten zusammengefasst. Der Sammelposten wird über fünf Jahre, beginnend mit dem Jahr der Anschaffung, linear abgeschrieben.

**Forderungen** werden zum Nennwert bilanziert. Für die Forderungen aus dem selbst abgeschlossenen Versicherungsgeschäft wurde nach den Erfahrungswerten der Vorjahre eine Pauschalwertberichtigung ermittelt und aktivisch abgesetzt.

Übrige Aktiva sind mit dem Nennbetrag, unter Berücksichtigung geleisteter Tilgungen und Abschreibungen, angesetzt. Im Einzelnen

- **Sonstige Vermögensgegenstände und**
- **Rechnungsabgrenzungsposten.**

Die **Beitragsüberträge** werden für jeden Vertrag einzeln berechnet, wobei grundsätzlich der genaue Versicherungsbeginn berücksichtigt wird. Die einschlägigen steuerlichen Vorschriften werden beachtet.

Die **Deckungsrückstellung** für das selbst abgeschlossene Geschäft wird unter Beachtung der einschlägigen gesetzlichen Vorschriften, insbesondere der Verordnung über die Rechnungslegung von Versicherungsunternehmen (RechVersV) in der Fassung vom 08.11.1994, zuletzt geändert durch Art. 4 der Verordnung vom 09.07.2011 (BGBl. I S. 1041), ermittelt. Die Deckungsrückstellung bemisst sich bei der aktienindizierten Rentenversicherung und der fondsgebundenen Rentenversicherung am jeweiligen Indexstand bzw. Fondswert. Die Berechnung bei allen übrigen Tarifen erfolgt einzelvertraglich nach der prospektiven Methode unter Berücksichtigung implizit angesetzter Verwaltungskosten. Für prämienfreie Versicherungsjahre wird eine Verwaltungskostenrückstellung gebildet. Bei Tarifen der Restschuldersicherung erfolgt die Berechnung der Deckungsrückstellung ebenfalls einzelvertraglich, jedoch mittels eines Repräsentanten.

Zum Bilanzstichtag 31.12.2011 wird erstmals eine Zinszusatzreserve gemäß § 5 der Deckungsrückstellungsverordnung (DeckRV) gebildet. Die Zinszusatzreserve wird auf Basis des entsprechenden Fachgrundsatzes der Deutschen Aktuarvereinigung e.V. berechnet und basiert aktuell auf einem Referenzzins von 3,92%; sie ist in der Position Deckungsrückstellung enthalten.

Um die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage realistischer darzustellen, erfolgt die Berechnung der Deckungsrückstellung für die Kapitaltarife 1994 und 1998 der Einzelversicherung sowie die Kapitaltarife 1995 der Kollektivversicherung ab dem 31.12.2011 auf der Basis der neuen Sterbetafel DAV 2008 T. Auf Basis der alten Sterbetafel DAV 1994 T würde die Deckungsrückstellung um 7,4 Mio. Euro höher ausfallen.

Für die wesentlichen Versicherungsbestände der Einzelversicherung (EV) und der Kollektivversicherung (KV) werden folgende **Rechnungsgrundlagen** verwendet:

Versicherungsbestand	Rechnungszins in %	Sterbetafel	Anteil an der Gesamtdeckungs- rückstellung in %
<b>Kapitaltarife</b>			
Kapitaltarife EV bis 31.12.1967	3,00	1924/26 Männer	< 1
Kapitaltarife KV bis 31.12.1968	3,00	1924/26 Männer	< 1
Kapitaltarife EV ab 01.01.1968	3,00	1960/62 Männer mod.	9
Kapitaltarife KV ab 01.01.1969	3,00	1960/62 Männer mod.	< 1
Kapitaltarife EV ab 01.06.1987	3,50	1986 für Männer und Frauen	10
Kapitaltarife KV ab 01.08.1987	3,50	1986 für Männer und Frauen	2
Kapitaltarife EV ab 01.10.1994	4,00	DAV 2008 T für Männer und Frauen	10
Kapitaltarife KV ab 01.01.1995	4,00	DAV 2008 T für Männer und Frauen	2
Kapitaltarife ab 01.07.2000	3,25	DAV 1994 T für Männer und Frauen	5
Kapitaltarife ab 01.01.2004	2,75	DAV 1994 T für Männer und Frauen	2
Kapitaltarife ab 01.01.2007	2,25	DAV 1994 T für Männer und Frauen	< 1
<b>Rententtarife</b>			
Rententtarife bis 30.06.2000	4,00	DAV 2004 R für Männer und Frauen	24
Rententtarife ab 01.07.2000	3,25	DAV 2004 R für Männer und Frauen	8
Rententtarife ab 01.01.2004	2,75	DAV 2004 R für Männer und Frauen	6
Rententtarife ab 01.01.2005	2,75	DAV 2004 R für Männer und Frauen	4
Rententtarife ab 01.01.2007	2,25	DAV 2004 R für Männer und Frauen	7
<b>Rententtarife gemäß AltZertG</b>			
Rententtarife gemäß AltZertG bis 30.06.2005	3,25	DAV 2004 R für Männer und Frauen	< 1
Rententtarife gemäß AltZertG ab 01.07.2005	2,75	DAV 2004 R für Männer und Frauen	< 1
Rententtarife gemäß AltZertG ab 01.01.2006	2,75	geschlechtsunabhängige (Unisex-)Tafel abgeleitet aus der DAV 2004 R für Männer und Frauen	< 1
Rententtarife gemäß AltZertG ab 01.01.2007	2,25	geschlechtsunabhängige (Unisex-)Tafel abgeleitet aus der DAV 2004 R für Männer und Frauen	< 1
<b>Aktienindizierte Rentenversicherung</b>			
Aktienindizierte Rentenversicherung bis 30.06.2000	4,00	DAV 2004 R für Männer und Frauen	< 1
Aktienindizierte Rentenversicherung ab 01.07.2000	3,25	DAV 2004 R für Männer und Frauen	< 1
Aktienindizierte Rentenversicherung ab 01.07.2006	2,75	DAV 2004 R für Männer und Frauen	< 1
Aktienindizierte Rentenversicherung ab 01.01.2007	2,25	DAV 2004 R für Männer und Frauen	< 1
<b>Fondsgebundene Rentenversicherung</b>			
Fondsgebundene Rentenversicherung bis 31.12.2003	3,25	DAV 2004 R für Männer und Frauen DAV 1994 T für Männer und Frauen	< 1
Fondsgebundene Rentenversicherung ab 01.01.2004	2,75	DAV 2004 R für Männer und Frauen DAV 1994 T für Männer und Frauen	< 1
Fondsgebundene Rentenversicherung ab 01.01.2005	2,75	DAV 2004 R für Männer und Frauen DAV 1994 T für Männer und Frauen	< 1
Fondsgebundene Rentenversicherung ab 01.01.2007	2,25	DAV 2004 R für Männer und Frauen DAV 1994 T für Männer und Frauen	< 1
Fondsgebundene Rentenversicherung gemäß AltZertG ab 01.01.2007	2,25	geschlechtsunabhängige (Unisex-) Tafel abgeleitet aus der DAV 2004 R für Männer und Frauen	< 1
<b>Restschuldtarife</b>			
Restschuldtarife ab 01.01.2004	2,50	abgeleitet aus DAV 1994 T für Männer und Frauen	< 1
Restschuldtarife ab 01.01.2007	1,00	abgeleitet aus DAV 1994 T für Männer und Frauen	< 1
<b>Kapitalisierungsprodukt</b>	0,00	ohne Biometrie	< 1

Das Zillmerverfahren wird bei den Tarifen der Einzelversicherung angewandt. Die Bezugsgröße für die Zillmerung ist bei den Tarifen des Altbestands sowie den Kapitaltarifen 1994, den Risikotarifen 1987 und der Berufsunfähigkeits-Zusatzversicherung 1993 mit Beginn vor dem 01.01.1996 die Versicherungssumme bzw. die versicherte Leistung, bei allen übrigen Tarifen des Neubestands die Beitragssumme.

In der Kollektivversicherung wird bei Kapitaltarifen ab 1995 die Deckungsrückstellung je nach Tarifvariante unter voller Zillmerung, unter teilweiser Zillmerung oder ohne Zillmerung von Abschlusskosten mit Versicherungs- und Beitragssumme als Bezugsgrößen berechnet. Bei den Kapital- und Rententarifen ab 2004 und bei Kollektiv-Berufsunfähigkeitsversicherungen nach Tarif 130 wird die Deckungsrückstellung je nach Tarifvariante unter voller Zillmerung, unter teilweiser Zillmerung oder ohne Zillmerung von Abschlusskosten mit der Beitragssumme als Bezugsgröße berechnet. Bei allen übrigen Tarifen der Kollektivversicherung wird das Zillmerverfahren nicht angewandt.

Für Bonusversicherungen werden einzelvertraglich Deckungsrückstellungen mit den Rechnungsgrundlagen des zugrunde liegenden Tarifs unter Ansatz von Verwaltungskosten gebildet.

Die **Rückstellungen für noch nicht abgewickelte Versicherungsfälle und Rückkäufe** werden in Höhe der Leistungssumme gebildet. Für Versicherungsfälle, die bis zum Abschluss-Stichtag eingetreten, aber erst nach dem Zeitpunkt der Ermittlung der Rückstellung bekannt geworden sind, wird eine Spätschadenrückstellung in Höhe des riskierten Kapitals bzw. Barwerts der Leistung gebildet.

Die Anteile der Rückversicherer für **das in Rückdeckung gegebene Geschäft** entsprechen den Rückversicherungsverträgen.

Für die laufenden Rentenversicherungen mit der Überschussverwendung »flexible Überschussrente« bzw. »teildynamische Überschussrente« wird innerhalb der **Rückstellung für Beitragsrückerstattung** ein Fonds gebildet. Die Berechnung erfolgt auf der Basis der einzelvertraglichen Jahressalden aus den für eine steigende Überschussrente zugeteilten und den für die flexible Überschussrente ausgezahlten jährlichen Überschussanteilen. Der Wert des Fonds ermittelt sich als Vorjahreswert, fortgeschrieben um die Summe dieser Jahressalden. Dabei wird eine Verzinsung der anfallenden Beträge mit dem Ansammlungszinssatz berücksichtigt. Um eine ausreichende Höhe des Fonds sicherzustellen, wird zusätzlich eine Maximierung auf den Barwert der künftigen Jahressalden vorgenommen.

Der in der Rückstellung für Beitragsrückerstattung zu reservierende **Schlussüberschussanteilfonds** zur Finanzierung der Schlussüberschussanteile, der Schlusszahlungen und der Basisbeteiligung an den Bewertungsreserven wird für den Altbestand nach dem genehmigten Geschäftsplan bzw. für den Neubestand gemäß den zuletzt durch Art. 1 der Verordnung vom 18.12.2009 geänderten Bestimmungen des § 28 RechVersV berechnet. Der Diskontierungszinssatz beträgt unter Berücksichtigung von Storno und Tod 4,75 %.

Die Höhe der **sonstigen versicherungstechnischen Rückstellungen** richtet sich nach dem voraussichtlichen Bedarf.

Die Berechnung der **Pensionsrückstellungen** erfolgte nach dem international üblichen Anwartschaftsbarwertverfahren (PUC-Methode) in Verbindung mit § 253 Abs. 1 Satz 2 HGB auf den aktuellen Richttafeln 2005 G von Prof. Dr. Klaus Heubeck. Für einen Teilbestand mit beitragsorientierter Leistungszusage wird der Wert der Pensionsverpflichtung (gemäß einer HFA-Stellungnahme bzw. gemäß § 254 HGB) mit dem Wert des dafür reservierten Planvermögens gleichgesetzt. Neben gegenwärtigen wurden auch künftige Entwicklungen, Trends und die Fluktuation berücksichtigt. Die Abzinsung erfolgte mit dem von der Bundesbank gemäß der Rückstellungsabzinsungsverordnung (RückAbzinsVO) veröffentlichten durchschnittlichen Zinssatz der letzten sieben Jahre bei einer angenommenen Restlaufzeit von 15 Jahren gemäß § 253 Abs. 2 Satz 2 HGB. Für die Bewertung zum 31.12.2011 wurde der Marktzinssatz mit Stand November 2011 herangezogen. Es erfolgte jedoch eine Überprüfung mit den zum Bilanzstichtag veröffentlichten Werten.

Es wurden nachstehende versicherungsmathematische Parameter für die Ermittlung der Verpflichtungen verwendet:

Pensionsalter	65 Jahre
Gehaltsdynamik	3,0%
Rentendynamik	1,75%
Rechnungszins	5,15% zum 01.01.2011
Auszubildende	5,14% zum 31.12.2011

Die berücksichtigte Fluktuation entspricht dem allgemein beobachtbaren altersabhängigen Durchschnitt der Branche und beeinflusst den Erfüllungsbetrag nur geringfügig.

Mit dem Übergang auf das BilMoG ergab sich zum 01.01.2010 im Vergleich zu den Rückstellungen zum 31.12.2009 eine Initialdifferenz von 13.496 Tsd. Euro. Vom Wahlrecht, gemäß Art. 67 Abs. 1 EGHGB die Zuführung zu den Rückstellungen zu mindestens einem Fünfzehntel anzusammeln, wurde Gebrauch gemacht. Die anteilige Zuführung von einem Fünfzehntel im Jahr 2011 in Höhe von 900 Tsd. Euro (2010: 900 Tsd. Euro) wurde in den außerordentlichen Aufwendungen ausgewiesen.

Für Verpflichtungen des Arbeitgebers aufgrund des **Altersteilzeitabkommens** für das private Versicherungsgewerbe (bzw. aufgrund individueller Vereinbarungen) wurden Rückstellungen gebildet. Die Höhe des Erfüllungsrückstands ergab sich aus den bis zum 31.12.2011 ausstehenden Gehaltszahlungen, die in der Freistellungsphase fällig werden. Die Rückstellung für den Aufstockungsbetrag wurde unter Berücksichtigung künftiger Preis- und Kostensteigerungen ermittelt. Als Rechnungsgrundlagen wurden die Richttafeln 2005 G von Prof. Dr. Klaus Heubeck bei der Gehaltsdynamik von 3 % zugrunde gelegt. Die Rückstellung wurde nach den individuellen Laufzeiten mit den entsprechenden von der Bundesbank veröffentlichten Zinssätzen nach der Rückstellungsabzinsungsverordnung abgezinst (gemäß § 253 Abs. 2 Satz 2 HGB). Eine mögliche Inanspruchnahme von potenziellen Anwärtern wurde aufgrund des fehlenden rechtlichen Anspruchs für Verpflichtungen ab 2010 nicht berücksichtigt. Die bereits zum Umstellungszeitpunkt auf BilMoG gebildeten Rückstellungen werden bestimmungsgerecht verbraucht.

Zur insolvenz sicheren Ausfinanzierung arbeitgeberfinanzierter Versorgungszusagen besteht ein Contractual Trust Arrangement (CTA). Das zweckgebundene Vermögen besteht aus Ansprüchen aus Lebensversicherungsverträgen. Der beizulegende Zeitwert des Planvermögens ergibt sich aus dem geschäftsplanmäßigen Deckungskapital des Versicherungsvertrags.

Gemäß § 246 Abs. 2 Satz 2 HGB wurde das bestehende Planvermögen mit der korrespondierenden Pensionsrückstellung und der Altersteilzeitrückstellung verrechnet. Der zum 31.12.2011 die Verpflichtungen übersteigende Teil des Planvermögens wurde gemäß § 246 Abs. 2 Satz 3 HGB als gesonderter Posten auf der Aktivseite ausgewiesen. Die aus dem CTA resultierenden Erträge und Aufwendungen wurden mit dem Zinsanteil der korrespondierenden Rückstellungen verrechnet.

Die Bewertung der **Rückstellung für Jubiläen** erfolgte gemäß § 253 Abs. 1 Satz 2 HGB in Verbindung mit § 253 Abs. 2 Satz 2 HGB analog zu den Pensionsrückstellungen.

Rückstellungen, bei denen sich aufgrund geänderter Bewertungen eine Auflösung ergeben würde, sind beibehalten worden. Insgesamt ergibt sich hieraus eine Überdeckung von 72 Tsd. Euro (2010: 158 Tsd. Euro).

Alle anderen Rückstellungen sind mit ihrem Erfüllungsbetrag angesetzt und – soweit die Laufzeiten mehr als ein Jahr betragen – mit dem der Restlaufzeit entsprechenden durchschnittlichen Marktzinssatz abgezinst.

Passive latente Steuern aus den handels- und steuerrechtlich voneinander abweichenden Wertansätzen von Kapitalanlagen (Immobilienfonds) wurden mit den aktiven latenten Steuern bei anderen Rückstellungen und Kapitalanlagen verrechnet. Der Berechnung liegt ein Steuersatz von 32,63 % zugrunde. Auf den Ansatz von aktiven latenten Steuern wurde aufgrund des ausgeübten Wahlrechts verzichtet.

Für die Beteiligungsverträge werden die anteiligen versicherungstechnischen Rückstellungen von den federführenden Unternehmen berechnet. Sofern die Bilanzangaben nicht rechtzeitig vorliegen, werden aus terminlichen Gründen Werte aus Vorquartalen oder Vorjahren bilanziert.

**Verbindlichkeiten** werden mit dem Erfüllungsbetrag bewertet; Rentenverpflichtungen sind mit dem Barwert angesetzt. Alle Verbindlichkeiten – mit Ausnahme der Verbindlichkeiten gegenüber dem Pensionssicherungsverein, die erst in den Folgejahren fällig werden, ebenso Rentenschulden und Verbindlichkeiten aus Beitragsdepots – haben eine Restlaufzeit von weniger als einem Jahr.

Zu den Verbindlichkeiten gehören

- Depotverbindlichkeiten aus dem in Rückdeckung gegebenen Versicherungsgeschäft sowie
- andere Verbindlichkeiten.

## Aktivseite

### A. Immaterielle Vermögensgegenstände

Dieser Posten enthält die aktivierten Ansprüche für EDV-Programme, soweit diese durch Fremde hergestellt wurden.

### B. Kapitalanlagen

Der Gesamtbestand der Kapitalanlagen erhöht sich von 13.019 Mio. Euro um 104 Mio. Euro (0,8%) auf 13.123 Mio. Euro.

Zeitwerte der zu Anschaffungskosten oder Nennwert ausgewiesenen Kapitalanlagen gemäß § 54 RechVersV:

	Bilanzwert 2011 Tsd. Euro	Zeitwert 2011 Tsd. Euro
I. Grundstücke, grundstücksgleiche Rechte und Bauten einschließlich der Bauten auf fremden Grundstücken	457.370	526.827
II. Kapitalanlagen in verbundenen Unternehmen und Beteiligungen		
1. Anteile an verbundenen Unternehmen	320.442	345.654
2. Ausleihungen an verbundene Unternehmen	38.500	38.500
3. Beteiligungen	94.831	78.970
III. Sonstige Kapitalanlagen		
1. Aktien, Investmentanteile und andere nicht festverzinsliche Wertpapiere	4.443.574	4.409.911
2. Inhaberschuldverschreibungen und andere festverzinsliche Wertpapiere	153.800	157.940
3. Hypotheken-, Grundschuld- und Rentenschuldforderungen	571.146	635.706
4. Sonstige Ausleihungen		
a) Namensschuldverschreibungen	3.202.129	3.555.565
b) Schuldscheinforderungen und Darlehen	3.639.623	4.117.499
c) Darlehen und Vorauszahlungen auf Versicherungsscheine	75.041	87.112
d) übrige Ausleihungen	22.261	21.793
5. Einlagen bei Kreditinstituten	18.800	18.800
6. Andere Kapitalanlagen	85.504	100.434

In die Überschussbeteiligung einzubeziehende Kapitalanlagen:

	Tsd. Euro
zu Anschaffungskosten	8.961.606
zu beizulegenden Zeitwerten	9.600.305
Saldo	638.699

I. Grundstücke, grundstücksgleiche Rechte und Bauten einschließlich der Bauten auf fremden Grundstücken

Von dem Bestand an Grundstücken, grundstücksgleichen Rechten und Bauten einschließlich der Bauten auf fremden Grundstücken werden im Rahmen unserer Geschäftstätigkeit Grundstücke mit einem Bilanzwert von 11.261 Tsd. Euro eigengenutzt.

II. Kapitalanlagen in verbundenen Unternehmen und Beteiligungen

1. Anteile an verbundenen Unternehmen

Name, Sitz	Kapitalanteil	Eigenkapital	Ergebnis 2011
	%	Tsd. Euro	Tsd. Euro
Financial Solutions AG, München	100	815	132
SL Beteiligungs-GmbH & Co. Immobilien Ost KG, München	100	13.386	436
SL Beteiligungs-GmbH & Co. Immobilien I KG, München	100	51.646	862
SL Beteiligungs-GmbH & Co. Immobilien II KG, München	100	43.710	590
SL Beteiligungs-GmbH & Co. Immobilien III KG, München	100	70.701	2.191
SL Beteiligungs-GmbH & Co. Grundstücksverwaltung KG, München	100	37.031	1.645
SL Immobilien-Beteiligungs-GmbH, München	100	28	3
SL Private Equity GmbH, Frankfurt	99	26.999	424
Swiss Life Grundstücksmanagement GmbH, München	100	36	10
Swiss Life Grundstücksmanagement GmbH & Co. Münchner Tor KG, München	100	53.041	1.406
Swiss Life Pensionsfonds AG, München	100	4.124	-389
Swiss Life Pensionskasse AG, München	100	21.616	610
Swiss Life Service GmbH, München	100	76	27

Swiss Life AG, Niederlassung für Deutschland, verpflichtet sich, gegenüber der Swiss Life Pensionskasse AG entstehende Fehlbeträge auszugleichen, die nicht durch einen vorhandenen Organisationsfonds oder andere Rücklagen gedeckt sind. Diese Verpflichtung gilt bis zum 31.12.2011.

**Angaben zu Finanzinstrumenten gemäß § 285 Nr. 18 HGB**

	<b>Bilanzwert Tsd. Euro</b>	<b>Zeitwert Tsd. Euro</b>
I. Grundstücke, grundstücksgleiche Rechte und Bauten einschließlich der Bauten auf fremden Grundstücken	41.661	40.900
II. Kapitalanlagen in verbundenen Unternehmen und Beteiligungen		
3. Beteiligungen	93.187	77.326
III. Sonstige Kapitalanlagen		
1. Aktien, Investmentanteile und andere nicht festverzinsliche Wertpapiere <sup>1</sup>	15.000	13.326
3. Hypotheken-, Grundschild- und Rentenschuldforderungen	627	623
4. Sonstige Ausleihungen	547.832	528.377

<sup>1</sup> exklusive Investmentanteile, die nach § 285 Nr. 26 HGB berichtet werden

Die Wertminderungen im Bereich der Grundstücke, grundstücksgleichen Rechte und Bauten einschließlich der Bauten auf fremden Grundstücken sind aufgrund der planmäßigen Abschreibung nach § 253 Abs. 3 Satz 1 und 2 HGB nicht als dauerhaft anzusehen.

Aufgrund der uns bekannten Renditeerwartungen bzw. der vorliegenden Informationen zur Wertentwicklung des gehaltenen Exposures gehen wir von einer voraussichtlich vorübergehenden Wertminderung unserer Beteiligungen aus.

Im Bereich der Investmentanteile handelt es sich unter Berücksichtigung der vom IDW aufgestellten Kriterien ebenfalls um nicht dauerhafte Wertminderungen.

Bei den Hypothekendarlehen und sonstigen Ausleihungen handelt es sich um bonitätsmäßig einwandfreie Emittenten, sodass von einer vollständigen Rückzahlung des Nominalbetrages bei Endfälligkeit auszugehen ist.

**Angaben zu derivativen Finanzinstrumenten gemäß § 285 Nr. 19 und 23 HGB**

<b>Gattung</b>	<b>Nominal Tsd. Euro</b>	<b>Zeitwert Derivat Tsd. Euro</b>
Zinsbezogene Geschäfte Termingeschäfte auf Namensschuldverschreibungen und Schuldscheindarlehen	250.000	19.777

Termingeschäfte auf Namensschuldverschreibungen und Schuldscheindarlehen werden nur außerbilanziell geführt.

**Anteile an Investmentanteilen gemäß § 285 Nr. 26 HGB**

Anlageziele / Fondsart	Bilanzwert Tsd. Euro	Zeitwert Tsd. Euro	Stille Reserven/ Lasten <sup>4</sup> Tsd. Euro	Aus- schüttungen Tsd. Euro
<b>Aktiefonds</b>				
Swiss Life Funds (Lux) – Equity Euro Zone <sup>1</sup>	26.210	26.210	0	0
UBS (D) Equity Fund – Global Opportunity <sup>1</sup>	8.606	8.606	0	13
Warburg-Amerak-Fonds <sup>1</sup>	6.276	6.276	0	0
<b>Gemischte Fonds</b>				
SLA1-INKA	530.524	489.452	-41.072	20.580
SLA2-INKA	231.916	209.816	-22.100	6.088
SLPF-A	7.937	8.868	931	2
SLPF-R	6.226	7.329	1.103	0
SLBMFONDS	52.314	52.314	0	1.669
<b>Rentenfonds</b>				
SLA3-INKA	265.880	259.823	-6.057	11.735
SLB3-INKA	1.130.818	1.124.888	-5.930	39.066
SLM1-INKA	2.053.895	2.097.718	43.823	95.809
<b>Immobilienfonds<sup>3</sup></b>				
EURO OFFICE 1	36.347	33.008	-3.339	1.555
DEGI EUROPE RETAIL <sup>2</sup>	34.999	29.707	-5.292	74
<b>Summe</b>	<b>4.391.948</b>	<b>4.354.015</b>	<b>-37.933</b>	<b>176.591</b>

Mit Ausnahme der in Fußnote 2 genannten können alle aufgeführten Investmentanteile börsentäglich zurückgegeben werden.

<sup>1</sup> Die aufgeführten Investmentanteile werden überwiegend im »Aktivposten C. Kapitalanlagen für Rechnung und Risiko von Lebensversicherungspolice« gehalten.

<sup>2</sup> Die Rückgabe von Investmentanteilen muss der KAG mit einer Frist von 6 Monaten im Voraus angekündigt werden.

<sup>3</sup> Aufgrund des Investmentgesetzes ist es den Gesellschaften vorbehalten, die Rücknahme der Immobilienfondsanteile aus Liquiditätsgründen zum Schutze der Anleger befristet zu verweigern. Reichen die Bankguthaben und die Erlöse aus Verkäufen der gehaltenen Geldmarktinstrumente, Investmentanteile und Wertpapiere zur Zahlung des Rücknahmepreises und zur Sicherstellung einer ordnungsgemäßen laufenden Bewirtschaftung nicht aus oder stehen sie nicht sogleich zur Verfügung, kann die Gesellschaft die Rücknahme mit einer Frist von drei Monaten verweigern. Reichen nach Ablauf der vorgenannten Frist die liquiden Mittel für die Rücknahme nicht aus, so sind Immobilien des Sondervermögens zu veräußern. Die Gesellschaft kann die Rücknahme bis zur Veräußerung der Immobilien zu angemessenen Bedingungen oder bis zu einem Jahr nach Vorlage der Anteile zur Rücknahme verweigern. Durch Erklärung gegenüber den Anlegern kann die vorgenannte Jahresfrist um ein weiteres Jahr verlängert werden. Nach Ablauf dieser Frist kann die Gesellschaft Immobilien ohne Beachtung der Beleihungsgrundsätze und über die in den »Besonderen Vertragsbedingungen« genannte Grenze für die Belastungen von Immobilien hinaus beleihen, um die Mittel zur Rücknahme der Anteile zu beschaffen.

<sup>4</sup> Eine Abschreibung der hier ausgewiesenen Lasten auf Investmentanteile, die gemäß § 341b Abs. 2 HGB bilanziert werden, wurde nicht vorgenommen. Bei den Immobilienfondsanteilen handelt es sich unter Berücksichtigung der vom IDW aufgestellten Kriterien bzw. aufgrund unabhängiger Wertgutachten um voraussichtlich vorübergehende Wertminderungen. Bei den gehaltenen gemischten Fondsanteilen und Rentenfondsanteilen gehen wir unter Berücksichtigung der vom IDW aufgestellten Kriterien, aufgrund unabhängiger Analystenmeinungen und der einwandfreien Bonität der im Fonds enthaltenen Emittenten von verzinslichen Wertpapieren ebenfalls von voraussichtlich vorübergehenden Wertminderungen aus.

## Entwicklung der Aktivposten A, B I bis III im Geschäftsjahr 2011

Aktivposten	Bilanzwerte Vorjahr Tsd. Euro	Zugänge Tsd. Euro
<b>A. Immaterielle Vermögensgegenstände</b>		
Sonstige immaterielle Vermögensgegenstände	14.096	8.400
<b>B. I. Grundstücke, grundstücksgleiche Rechte und Bauten einschließlich der Bauten auf fremden Grundstücken</b>	418.265	52.124
<b>II. Kapitalanlagen in verbundenen Unternehmen und Beteiligungen</b>		
1. Anteile an verbundenen Unternehmen	295.764	29.039
2. Ausleihungen an verbundene Unternehmen	-	39.642
3. Beteiligungen	56.174	42.163
Summe B. II.	351.938	110.844
<b>III. Sonstige Kapitalanlagen</b>		
1. Aktien, Investmentanteile und andere nicht festverzinsliche Wertpapiere	3.874.234	778.297
2. Inhaberschuldverschreibungen und andere festverzinsliche Wertpapiere	153.707	190
3. Hypotheken-, Grundschul- und Rentenschuldforderungen	593.938	37.620
4. Sonstige Ausleihungen		
a) Namensschuldverschreibungen	3.756.247	337.948
b) Schuldscheinforderungen und Darlehen	3.678.247	537.080
c) Darlehen und Vorauszahlungen auf Versicherungsscheine	76.062	16.998
d) übrige Ausleihungen	20.534	1.727
5. Einlagen bei Kreditinstituten	10.000	8.800
6. Andere Kapitalanlagen	86.051	
Summe B. III.	12.249.020	1.718.660
Summe B.	13.019.223	1.881.628
<b>Insgesamt</b>	13.033.319	1.890.028

<sup>1</sup> einschließlich Währungskursdifferenzen

Umbuchungen	Abgänge	Zuschreibungen <sup>1</sup>	Abschreibungen <sup>1</sup>	Bilanzwerte Geschäftsjahr
Tsd. Euro	Tsd. Euro	Tsd. Euro	Tsd. Euro	Tsd. Euro
	458		847	21.191
	3.736		9.283	457.370
	4.361			320.442
			1.142	38.500
	60	254	3.700	94.831
	4.421	254	4.842	453.773
	204.202	18	4.773	4.443.574
		1.574	1.671	153.800
	60.312		100	571.146
	892.066			3.202.129
	575.704			3.639.623
	18.019			75.041
				22.261
				18.800
			547	85.504
	1.750.303	1.592	7.091	12.211.878
	1.758.460	1.846	21.216	13.123.021
	1.759.003	1.846	21.978	13.144.212

**C. Kapitalanlagen für Rechnung und Risiko von Inhabern von Lebensversicherungspolice**

Bei den hier aufgeführten Kapitalanlagen handelt es sich um Kapitalanlagen, deren Wert durch die Entwicklung oder durch Überschüsse bei fondsgebundenen Verträgen bestimmt wird. Darüber hinaus werden in dieser Position die Kapitalanlagen der Swiss Life Europa Rente der Jahre 2000 und 2007 sowie von Swiss Life Auro (aktienindexgebundene Rentenversicherungen) ausgewiesen.

<b>Der Anlagestock besteht aus:</b>	<b>Anteile Stück</b>	<b>Bilanzwert 2011 Tsd. Euro</b>
Swiss Life Europa-Rente (aktienindexgebundene Rentenversicherung)		10.319
Swiss Life Auro (aktienindexgebundene Rentenversicherung)		7.164
Swiss Life EuropaRente 2007 (aktienindexgebundene Rentenversicherung)		4.973
<b>Übrige Fondsanteile</b>		
AllianceBernstein – International Technology Portfolio	364	35
Allianz PIMCO Euro Rentenfonds A (EUR)	5.245	272
Allianz PIMCO Geldmarktfonds A (EUR)	460	23
Allianz RCM Euro Protect Dynamic III	974	118
Baring Eastern Trust	167.695	980
BlackRock Global Funds – Euro Bond Fund – Anteilsklasse A	246.956	5.245
BlackRock Global Funds – US Flexible Equity Fund - Anteilsklasse A	262.544	3.189
Carmignac Investissement (A)	308	2.500
Carmignac Patrimoine (A)	1.094	5.715
Carmignac Profil Réactif 100	1.661	250
Carmignac Profil Réactif 50	4.231	654
Carmignac Profil Réactif 75	10.387	1.810
Comgest S.A. – MAGELLAN C	10	14
C-QUADRAT ARTS Best Momentum (T)	5.404	921
C-QUADRAT ARTS Total Return Flexible	55	5
C-QUADRAT ARTS Total Return Global-AMI (A)	7.780	664
Credit Suisse – CS EUROREAL	83.419	4.816
DJE – Gold & Ressourcen P	1.000	184
DWS FlexPension – 2013	1.789	223
DWS FlexPension – 2014	640	82
DWS FlexPension – 2015	24.602	3.169
DWS FlexPension – 2016	6.290	824
DWS FlexPension – 2017	7.930	1.042
DWS FlexPension – 2018	11.996	1.595
DWS FlexPension – 2019	4.294	585
DWS FlexPension – 2020	5.182	699
DWS FlexPension – 2021	6.355	838
DWS FlexPension – 2022	3.986	520
DWS FlexPension – 2023	101.326	13.043
DWS FlexPension II – 2019	4.734	584
DWS FlexPension II – 2020	4.438	547
DWS FlexPension II – 2021	4.632	575
DWS FlexPension II – 2022	4.111	513
DWS FlexPension II – 2023	5.093	635
DWS FlexPension II – 2024	4.675	584
DWS FlexPension II – 2025	6.609	813
DWS FlexPension II – 2026	122.551	15.177
DWS Sachwerte	379	39
DWS Vermögensbildungsfonds I	230.224	18.174
Fidelity Funds – American Growth Fund	161.260	2.834
Fidelity Funds – Emerging Markets Fund	12.809	180
Fidelity Funds – European Growth Fund	2.870.968	25.107
Fidelity Funds – European Smaller Companies Fund	355.168	7.739
Fidelity Funds – Global Telecommunications Fund	55.625	412
Fidelity Funds – International Fund	625.375	14.611
Fidelity Funds – Japan Fund	2.354.966	2.243
Fondak P EUR	156.204	13.605
Frankfurt-TRUST – FMM-Fonds	1.603	526
Frankfurt-TRUST – FT AccuGeld (PT)	954	68
Franklin Templeton Investment Funds – Templeton Frontier Markets Fund	3	–
Franklin Templeton Investment Funds – Templeton Growth (EUR)	2.143.990	20.003
INVESCO Bond Fund	1.131.025	25.256
INVESCO Global High Income Fund	88.361	834

<b>Übrige Fondsanteile (Fortsetzung)</b>	<b>Anteile Stück</b>	<b>Bilanzwert 2011 Tsd. Euro</b>
INVESCO Global Technology Fund	286.337	2.282
INVESCO Pan European Equity Fund	1.332.548	13.139
JPMorgan Funds – Emerging Markets Equity Fund	122.214	2.561
JPMorgan Funds – Euroland Equity Fund	216.371	5.736
JPMorgan Funds – JF Asia Pacific ex-Japan Equity Fund	191.235	5.923
JPMorgan Funds – JF Pacific Equity Fund	34.091	1.461
Lingohr-Systematic-LBB-Invest	11.117	853
LRI Invest S.A. – Ethna Aktiv E (A)	13.138	1.419
LRI Invest S.A. – M & W Privat	816	118
M&G Global Basics A EUR Acc.	36.847	847
MetallRente FONDS PORTFOLIO	13.918	802
NORDINVEST – Nordinternet	18.301	561
ÖkoWorld – Ökovision Classic	24.741	2.044
Pioneer Funds – Global Ecology	11.494	1.599
Pioneer Funds – U.S. Pioneer Fund	14.441	61
Sarasin Investmentfonds SICAV – Sarasin OekoSar Portfolio	20.661	3.142
Sarasin Investmentfonds SICAV – Sarasin Sustainable Equity G	6.524	564
Sarasin Multi Label SICAV – New Energy Fund EUR	266.104	1.197
Sauren Fonds-Select SICAV – Sauren Global Growth	29.670	504
SEB OekoLux	8.655	209
SEB OekoRent	22.572	1.159
smart-invest – HELIOS AR – B	302	12
Swiss Life Funds (CH) – Bond Swiss Francs	17.635	1.596
Swiss Life Funds (Lux) – Equity Euro Zone EUR	311.089	25.217
Swiss Life Funds (Lux) – Equity Global Diversified R EUR	764	65
Swiss Life Index Funds (LUX) – Balance (EUR) R Cap	519	56
Swiss Life Index Funds (LUX) – Dynamic (EUR) R Cap	360	38
Swiss Life Index Funds (LUX) – Income (EUR) R Cap	517	58
UBS (D) Equity Fund – Global Opportunity	93.326	8.606
UBS (Lux) Bond Fund – EUR	25.475	3.114
UBS (Lux) Bond SICAV – USD High Yield	1.070	168
UBS (Lux) Equity Fund – Biotech	9.307	1.384
UBS (Lux) Equity Fund – Eco Performance	1.386	521
UBS (Lux) Money Market Fund – EUR	1.976	1.648
Universal – Global Allocation Plus	859	45
Universal – Sarasin-FairInvest-Universal-Fonds Anteilklasse A	1	-
Warburg – Amerak-Fonds	140.710	6.276
Warburg – Multi-Asset-Select Inhaber-Anteile	1.908	102
<b>Gesamt</b>		<b>318.617</b>

#### D. Forderungen

- I. Forderungen aus dem selbst abgeschlossenen Versicherungsgeschäft an:  
2. Versicherungsvermittler

Diese Forderungen setzen sich aus den Ansprüchen aus der Rückbelastung von Provisionen für stornierte Versicherungsverträge und aus vorausgezahlten Provisionen zusammen.

#### E. Sonstige Vermögensgegenstände

- III. Andere Vermögensgegenstände

Hierbei handelt es sich um Vorauszahlungen von fällig werdenden Versicherungsleistungen.

#### F. Rechnungsabgrenzungsposten

- II. Sonstige Rechnungsabgrenzungsposten

In dieser Position ist im Wesentlichen das Agio aus Kapitalanlagen in Höhe von 38.025 Tsd. Euro (2010: 11.200 Tsd. Euro) enthalten.

#### G. Aktiver Unterschiedsbetrag aus der Vermögensverrechnung

In dieser Position ist der Teil der Vermögenswerte ausgewiesen, der die Rückstellung für Altersversorgungsverpflichtungen oder ähnliche langfristige Verpflichtungen übersteigt. Die Vermögensgegenstände in Höhe von 71.405 Tsd. Euro (2010: 71.319 Tsd. Euro) sind mit dem beizulegenden Zeitwert bewertet. Sie dienen ausschließlich dazu, Schulden aus Altersversorgungsverpflichtungen oder ähnliche langfristige Verpflichtungen in Höhe von 55.848 Tsd. Euro (2010: 52.701 Tsd. Euro) zu decken und sind dem Zugriff aller übrigen Gläubiger entzogen. Die aus dem CTA resultierenden Erträge in Höhe von 2.431 Tsd. Euro (2010: 2.512 Tsd. Euro) wurden mit den Aufwendungen aus der Aufzinsung der Verpflichtungen in Höhe von 2.786 Tsd. Euro (2010: 2.363 Tsd. Euro) saldiert.

## Passivseite

### A. Eigenkapital

Der Jahresüberschuss des Geschäftsjahres 2010 in Höhe von 36.500 Tsd. Euro wurde vollständig in die anderen Gewinnrücklagen eingestellt. Aus den anderen Gewinnrücklagen wurde eine Kapitalrückzahlung in Höhe von 18.000 Tsd. Euro an die Swiss Life AG mit Sitz in Zürich geleistet. In der Kapitalrücklage wird von der Swiss Life AG eine Einzahlung von 50 Mio. Euro ausgewiesen.

### B. Nachrangige Verbindlichkeiten

Hier werden zusätzliche Eigenmittel ausgewiesen, die die Swiss Life Holding, Zürich, in Form eines Nachrangdarlehens in Höhe von 50 Mio. Euro zur Verfügung stellt.

### C. Versicherungstechnische Rückstellungen

Die Veränderungen für die nachfolgenden Bilanzposten ergeben sich aus der laufenden Veränderung im Geschäftsjahr.

	2011 Tsd. Euro	2010 Tsd. Euro
I. Beitragsüberträge (netto)		
Einzel-Kapitalversicherungen	50.691	54.088
Einzel-Rentenversicherungen	36.894	37.707
Kollektivversicherungen	30.852	31.294
	<u>118.437</u>	<u>123.089</u>
II. Deckungsrückstellung (netto)		
Einzel-Kapitalversicherungen	4.896.828	5.022.829
Einzel-Rentenversicherungen	4.454.373	4.248.378
Kollektivversicherungen	2.693.777	2.578.761
	<u>12.044.978</u>	<u>11.849.968</u>
III. Rückstellung für noch nicht abgewickelte Versicherungsfälle (netto)		
Einzel-Kapitalversicherungen	84.959	80.946
Einzel-Rentenversicherungen	16.008	7.688
Kollektivversicherungen	16.586	13.452
	<u>117.553</u>	<u>102.086</u>
IV. Rückstellung für erfolgsabhängige Beitragsrückerstattung (netto)		
Stand Jahresanfang	577.313	589.803
Entnahme im Geschäftsjahr	<u>125.487</u>	<u>142.680</u>
Stand Jahresende vor Zuführung des Überschusses aus dem Geschäftsjahr	451.826	447.123
Zuführung aus dem Überschuss des Geschäftsjahrs	<u>132.900</u>	<u>130.190</u>
Stand Jahresende	<u>584.726</u>	<u>577.313</u>
davon festgelegt für noch nicht zugeteilte		
– laufende Überschussanteile	59.324	68.728
– Schlussüberschussanteile	5.118	36.056
– Beträge für die Mindestbeteiligung an Bewertungsreserven	<u>41.383</u>	<u>20.606</u>
davon für zukünftige Schlussüberschussanteile zurückgestellt zur Finanzierung		
– von Gewinnrenten	19.125	23.467
– von Schlussüberschussanteilen und Schlusszahlungen	59.637	217.107
– der Mindestbeteiligung an Bewertungsreserven	<u>304.019</u>	<u>120.630</u>
davon ungebunden	<u>96.120</u>	<u>90.721</u>

Die zusätzliche Überschussbeteiligung durch Direktgutschrift in Höhe von 122 Mio. Euro (2010: 121 Mio. Euro) ist in der Entnahme des Geschäftsjahres nicht enthalten.

In C. II. Deckungsrückstellung ist die Zinszusatzreserve gemäß § 5 der Deckungsrückstellungsverordnung (DeckRV) von 28 Mio. Euro enthalten.

**D. Versicherungstechnische Rückstellungen im Bereich der Lebensversicherung, soweit das Anlagerisiko von den Versicherungsnehmern getragen wird**

	2011 Tsd. Euro	2010 Tsd. Euro
Deckungsrückstellung mit Risiko beim Versicherungsnehmer (netto)		
Fondsgebundene Einzel-Lebensversicherungen	317.520	299.291
Fondsgebundene Kollektiv-Lebensversicherungen	1.097	950
	318.617	300.241

**E. Andere Rückstellungen**

	2011 Tsd. Euro	2010 Tsd. Euro
III. Sonstige Rückstellungen		
Provisionsrückstellung	6.375	8.216
Rückstellung für Altersteilzeit	115	1.122
Urlaubsrückstellung	2.644	2.936
Rückstellungen für Jubiläen	990	929
Übrige	11.877	20.599
	22.001	33.802

In den übrigen Rückstellungen sind Rückstellungen für zukünftige Restrukturierungsprogramme enthalten.

**G. Andere Verbindlichkeiten**

I. Verbindlichkeiten aus dem selbst abgeschlossenen Versicherungsgeschäft gegenüber:

1. Versicherungsnehmern

Von diesen Verbindlichkeiten entfallen auf gutgeschriebene Überschussanteile 261.587 Tsd. Euro (2010: 259.700 Tsd. Euro).  
Die Verbindlichkeiten hieraus mit einer Laufzeit von mehr als fünf Jahren belaufen sich auf 136.654 Tsd. Euro.

2. Versicherungsvermittlern

Dieser Posten enthält Provisionsverbindlichkeiten, die vor dem Bilanzstichtag fällig geworden sind, aber erst nach dem Bilanzstichtag ausgezahlt werden konnten.

**H. Rechnungsabgrenzungsposten**

Diese Position enthält das Disagio aus Kapitalanlagen.

# Erläuterungen zur Gewinn- und Verlustrechnung

## I. Versicherungstechnische Rechnung

	2011 Tsd. Euro	2010 Tsd. Euro
<b>1. Verdiente Beiträge für eigene Rechnung</b>		
a) Gebuchte Bruttobeiträge		
Einzel-Kapitalversicherungen	301.329	424.668
Einzel-Rentenversicherungen	764.331	730.881
Kollektivversicherungen	228.256	221.731
	1.293.916	1.377.280
Laufende Beiträge	998.661	978.686
Einmalbeiträge	295.255	398.594

### 3./10. Erträge aus Kapitalanlagen und Aufwendungen für Kapitalanlagen

Das Nettoergebnis der Kapitalanlagen, d.h. der Saldo aller Erträge und Aufwendungen der Kapitalanlagen, beträgt 618.393 Tsd. Euro (2010: 605.064 Tsd. Euro). Davon entfallen – 2.151 Tsd. Euro (2010: – 407 Tsd. Euro) auf Kapitalanlagen, bei denen das Kapitalanlagerisiko durch den Versicherungsnehmer getragen wird.

#### 10 b) Abschreibungen auf Kapitalanlagen

Die Abschreibungen auf Kapitalanlagen belaufen sich auf 21.216 Tsd. Euro (2010: 26.096 Tsd. Euro). Darin enthalten sind planmäßige Abschreibungen gemäß § 253 Abs. 3 Satz 1 und 2 von 9.283 Tsd. Euro (2010: 7.227 Tsd. Euro) und außerplanmäßige Abschreibungen nach § 253 Abs. 3 Satz 3 und 4 und Abs. 4 HGB von 11.933 Tsd. Euro (2010: 18.869 Tsd. Euro).

### 7. Veränderung der übrigen versicherungstechnischen Netto-Rückstellungen

Deckungsrückstellung

#### aa) Bruttobetrag

In der Veränderung der Bruttodeckungsrückstellung sind Erhöhungsbeträge im Rahmen der Nachreservierung von Rentenversicherungen und Kapitalversicherungen mit Rentenoption enthalten.

#### Rückversicherungssaldo

Der Saldo aus den verdienten Beiträgen der Rückversicherer, den Anteilen der Rückversicherer an den Bruttoaufwendungen für Versicherungsfälle, den Bruttoaufwendungen für den Versicherungsbetrieb und an der Veränderung der Bruttodeckungsrückstellung beträgt – 3.909 Tsd. Euro (2010: – 4.594 Tsd. Euro).

## II. Nicht versicherungstechnische Rechnung

	2011 Tsd. Euro	2010 Tsd. Euro
<b>1. Sonstige Erträge</b>		
Erträge aus erbrachten Dienstleistungen	25.092	10.914
Erträge aus der Abzinsung	139	346
Zinserträge	375	389
Verkaufserlöse	310	316
Übrige Erträge	3.661	4.443
	29.577	16.408

### 2. Sonstige Aufwendungen

Sonstige Abschreibungen	163	611
Aufwendungen aus der Abzinsung	406	80
Sonstige Zinsen	4.014	4.518
Aufwendungen für erbrachte Dienstleistungen	25.092	10.914
Aufwendungen, die das Unternehmen als Ganzes betreffen	22.245	17.251
Übrige Aufwendungen	0	19
	51.920	33.393

Im Honorar des Abschlussprüfers sind Gebühren für die Abschlussprüfung in Höhe von 252 Tsd. Euro (2010: 265 Tsd. Euro) sowie Gebühren für andere Bestätigungsleistungen in Höhe von 132 Tsd. Euro (2010: 150 Tsd. Euro) und sonstige Leistungen in Höhe von 76 Tsd. Euro (2010: 22 Tsd. Euro) enthalten.

### 4. Außerordentliche Aufwendungen

Aus der Umstellung auf BilMoG ist den Pensionsrückstellungen ein Betrag von 900 Tsd. Euro (2010: 900 Tsd. Euro) zugeführt worden. Die Ergebnisbelastung ist gemäß § 246 Abs. 2 HGB i.V.m. Art. 67 Abs. 7 EGHGB hier auszuweisen.

### 6. Steuern vom Einkommen und vom Ertrag

Der Steueraufwand betrifft im Wesentlichen nur die gewöhnliche Geschäftstätigkeit.

### 8. Jahresüberschuss

Der Jahresüberschuss in Höhe von 34.500 Tsd. Euro (Vorjahr: 36.500 Tsd. Euro) wird in der Bilanz unter der Position »Passiva A. IV.« ausgewiesen und im Folgejahr den anderen Gewinnrücklagen zugeführt.

### Provisionen und sonstige Bezüge der Versicherungsvertreter, Personalaufwendungen

	2011 Tsd. Euro	2010 Tsd. Euro
1. Provisionen jeglicher Art der Versicherungsvertreter im Sinne des § 92 HGB für das selbst abgeschlossene Versicherungsgeschäft	112.906	115.674
2. Sonstige Bezüge der Versicherungsvertreter im Sinne des § 92 HGB	9.562	7.833
3. Löhne und Gehälter	43.317	50.058
4. Soziale Abgaben und Aufwendungen für Unterstützung	7.089	7.514
5. Aufwendungen für Altersversorgung	4.594	5.904
6. Aufwendungen insgesamt	177.468	186.983

## Sonstige Angaben

Im Jahresdurchschnitt waren beschäftigt (umgerechnet auf Vollzeitkräfte)	2011 Personen	2010 Personen
Innendienst	428	485
Außendienst	185	200
Hausmeister	0	1
Auszubildende	27	27
	<b>640</b>	<b>713</b>

### Organe unserer Gesellschaft

Am Bilanzstichtag bestanden gegenüber Mitgliedern der Geschäftsleitung Forderungen aus Grundpfandrechtlich gesicherten Darlehen in Höhe von 264 Tsd. Euro (2010: 284 Tsd. Euro). Die vereinbarten Laufzeiten betragen bis zu zehn Jahre. Die Effektivverzinsung lag im Berichtsjahr zwischen 2,9 % und 4,4 %. Die Tilgung ist überwiegend gegen Abtretung von Lebensversicherungen ausgesetzt. Im Geschäftsjahr wurden 20 Tsd. Euro (2010: 19 Tsd. Euro) getilgt.

### Sonstige finanzielle Verpflichtungen

Die Verpflichtungen aus Miet- und Leasingverträgen betragen Ende 2011 3,8 Mio. Euro (Vorjahr: 2,7 Mio. Euro). Die Leasingverpflichtungen haben eine Restlaufzeit von bis zu fünf Jahren. Die Verpflichtungen gegenüber der Swiss Life Pensionskasse AG sind auf Seite 85 beschrieben.

Die Swiss Life AG, Niederlassung für Deutschland, ist gemäß §§ 124 ff. VAG Mitglied des Sicherungsfonds für Lebensversicherer. Der Sicherungsfonds kann auf Grundlage der Sicherungsfonds-Finanzierungs-Verordnung (Leben) jährliche Beiträge erheben, bis ein Sicherungsvermögen von 1 % der Summe der versicherungstechnischen Nettorückstellungen aufgebaut ist. Hieraus resultieren aktuell keine zukünftigen Verpflichtungen mehr.

Der Sicherungsfonds kann darüber hinaus Sonderbeiträge in Höhe von weiteren 1 % der Summe der versicherungstechnischen Nettorückstellungen erheben. Dies entspricht einer Verpflichtung von 17,7 Mio. Euro.

Zusätzlich hat sich die Swiss Life AG, Niederlassung für Deutschland, verpflichtet, dem Sicherungsfonds oder alternativ der Protektor Lebensversicherungs-AG finanzielle Mittel zur Verfügung zu stellen, sofern die Mittel des Sicherungsfonds bei einem Sanierungsfall nicht ausreichen. Die Verpflichtung beträgt 1 % der Summe der versicherungstechnischen Nettorückstellungen unter Anrechnung der zu diesem Zeitpunkt bereits

an den Sicherungsfonds geleisteten Beiträge. Unter Einschluss der oben genannten Einzahlungsverpflichtungen aus den Beitragszahlungen an den Sicherungsfonds beträgt die Gesamtverpflichtung zum Bilanzstichtag 159,3 Mio. Euro.

Die sonstigen finanziellen Verpflichtungen belaufen sich insgesamt auf 400,0 Mio. Euro, wovon auf zugesagte, aber noch nicht ausgezahlte Hypothekenforderungen 13,1 Mio. Euro entfallen. Daneben bestehen Investitionsverpflichtungen aus den Bereichen Grundstücke, grundstücksgleiche Rechte und Bauten, Beteiligungen sowie Investmentanteile in Höhe von 44,8 Mio. Euro. Ferner bestanden zum Jahresende offene Vorkäufe auf Namensschuldverschreibungen und Schuldscheindarlehen in Höhe von nominal 250,0 Mio. Euro. Finanzielle Verpflichtungen ergeben sich außerdem gegenüber verbundenen Unternehmen in Höhe von 92,1 Mio. Euro.

### Konzernübersicht

Swiss Life AG, Niederlassung für Deutschland, wird in den Einzelabschluss der Swiss Life AG mit Sitz in Zürich einbezogen. Diese ist eine 100-prozentige Tochter der Swiss Life Holding AG, Zürich, und somit in deren Konzernabschluss enthalten. Dieser Konzernabschluss und der Konzernlagebericht haben für die Swiss Life AG, Niederlassung für Deutschland, eine befreiende Wirkung, sodass kein eigener Konzernabschluss und -lagebericht erstellt werden.

Der befreiende Konzernabschluss und -lagebericht der Swiss Life Holding AG wird im elektronischen Bundesanzeiger offengelegt.

Der Konzernabschluss der Swiss Life Holding AG wird in Übereinstimmung mit den International Financial Reporting Standards (IFRS) erstellt. Im Folgenden werden die wichtigsten Auswirkungen zu den vom deutschen Recht abweichenden Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden erläutert:

- Das **Eigenkapital** nach IFRS umfasst im Unterschied zum Eigenkapital nach HGB wesentliche Teile der Kapitalanlagen, die teilweise zu Marktwerten bilanziert werden. Nach dem HGB bilden die Anschaffungskosten die Obergrenze der Bewertung. Durch die Konsolidierung der **Spezialfonds** nach IFRS werden die Umsätze im Bereich Kapitalanlagen und somit die realisierten Gewinne und Verluste deutlich höher, aber auch das Ergebnis volatiler.
- Die **Deckungsrückstellungen** nach internationalen Regelungen übersteigen die Deckungsrückstellungen nach HGB, da die Abschlusskosten aktiviert werden. Diese aktivierten Abschlusskosten werden entsprechend der Vertragslaufzeit in den Folgejahren abgeschrieben.

- Die **Rückstellung für Beitragsrückerstattung** nach IFRS wird höher ausgewiesen, da sie teilweise auch die latenten Ansprüche der Versicherungsnehmer auf die noch nicht realisierten Gewinne aus dem Ansatz von Kapitalanlagen zu Marktwerten enthält. Entsprechend verändern sich auch die latenten Steuern.
- Der Wert der **Pensionsverpflichtungen** nach IFRS und HGB unterscheidet sich insbesondere durch den anzusetzenden Rechnungszins und die nach IAS 19 verwendete Korridormethode.
- Die **Beitragseinnahmen** nach IFRS sind niedriger, da bei den Beiträgen für Lebensversicherungsprodukte mit überwiegendem Anlagecharakter (fondsgebundene Lebensversicherung) nur die zur Deckung des Risikos und der Kosten kalkulierten Teile als Beitragseinnahmen ausgewiesen werden.

#### Überschussbeteiligung im Kalenderjahr 2012

Die Überschussdeklaration für das Kalenderjahr 2012 finden Sie in einem separaten Dokument in Ergänzung dieses Anhangs. Dieses senden wir Ihnen gerne zu. Ihre Anforderung richten Sie bitte an die im Impressum aufgeführte Adresse. Auf unserer Internetseite können Sie das Dokument ansehen, direkt herunterladen oder als Printexemplar bestellen.

Der Bestätigungsvermerk des Abschlussprüfers und die Unterschrift des Hauptbevollmächtigten bezieht sich auf den Jahresabschluss mit den vollständigen Anhangangaben.

München, 28.02.2012

Swiss Life AG  
Niederlassung für Deutschland

Der Hauptbevollmächtigte  
Klaus G. Leyh

# Bestätigungsvermerk

## Bestätigungsvermerk des Abschlussprüfers

Wir haben den Jahresabschluss – bestehend aus Bilanz, Gewinn- und Verlustrechnung sowie Anhang – unter Einbeziehung der Buchführung sowie des Lageberichts der Swiss Life AG mit Sitz in Zürich, Niederlassung für Deutschland, München, für das Geschäftsjahr vom 01.01.2011 bis 31.12.2011 geprüft. Die Buchführung und die Aufstellung von Jahresabschluss und Lagebericht nach den deutschen handelsrechtlichen Vorschriften liegen in der Verantwortung des Hauptbevollmächtigten der Niederlassung. Unsere Aufgabe ist es, auf der Grundlage der von uns durchgeführten Prüfung, eine Beurteilung über den Jahresabschluss – unter Einbeziehung der Buchführung – und über den Lagebericht abzugeben.

Wir haben unsere Jahresabschlussprüfung nach § 317 HGB unter Beachtung der vom Institut der Wirtschaftsprüfer (IDW) festgestellten deutschen Grundsätze ordnungsmäßiger Abschlussprüfung vorgenommen. Danach ist die Prüfung so zu planen und durchzuführen, dass Unrichtigkeiten und Verstöße, die sich auf die Darstellung des durch den Jahresabschluss unter Beachtung der Grundsätze ordnungsmäßiger Buchführung und durch den Lagebericht vermittelten Bildes der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage wesentlich auswirken, mit hinreichender Sicherheit erkannt werden. Bei der Festlegung der Prüfungshandlungen werden die Kenntnisse über die Geschäftstätigkeit und über das wirtschaftliche und rechtliche Umfeld der Gesellschaft sowie die Erwartungen über mögliche Fehler berücksichtigt. Im Rahmen der Prüfung werden die Wirksamkeit des rechnungslegungsbezogenen internen Kontrollsystems sowie Nachweise für die Angaben in Buchführung, Jahresabschluss und Lagebericht überwiegend auf der Basis von Stichproben beurteilt. Die Prüfung umfasst die Beurteilung der angewandten Bilanzierungsgrundsätze und der wesentlichen Einschätzungen des Hauptbevollmächtigten sowie die Würdigung der Gesamtdarstellung des Jahresabschlusses und des Lageberichts. Wir sind der Auffassung, dass unsere Prüfung eine hinreichend sichere Grundlage für unsere Beurteilung bildet.

Unsere Prüfung hat zu keinen Einwendungen geführt.

Nach unserer Beurteilung aufgrund der bei der Prüfung gewonnenen Erkenntnisse entspricht der Jahresabschluss den gesetzlichen Vorschriften und vermittelt unter Beachtung der Grundsätze ordnungsmäßiger Buchführung ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der Gesellschaft. Der Lagebericht steht im Einklang mit dem Jahresabschluss, vermittelt insgesamt ein zutreffendes Bild von der Lage der Gesellschaft und stellt die Chancen und Risiken der zukünftigen Entwicklung zutreffend dar.

München, 12.03.2012

PricewaterhouseCoopers  
Aktiengesellschaft  
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

Frank Trauschke  
Wirtschaftsprüfer

ppa. Erik Trump  
Wirtschaftsprüfer

DEN SERVICE  
VOR ORT  
FEST IM BLICK.

Frontsicht  
Mont Rogneux  
3084 m



## WEITERE INFORMATIONEN

102 ABC der Fachbegriffe

106 Das Servicenetz in Deutschland

107 Adressen

108 Impressum

Aufsicht  
Mont Rogneux  
3084 m



## ABC der Fachbegriffe

### Abschlusskostenquote

Abschlusskosten entstehen im Zusammenhang mit dem Neugeschäft durch Provisionszahlungen, aber auch durch die Antragsbearbeitung und die Risikoprüfung. In der Regel sind diese Kosten in die Prämien für das Versicherungsprodukt einkalkuliert. Die Abschlussaufwendungen in Prozent der Beitragssumme des Neugeschäfts bilden die Abschlusskostenquote.

### Aufwendungen für den Versicherungsbetrieb

Die Aufwendungen für die laufende Verwaltung und den Abschluss von Versicherungsverträgen ergeben in der Summe die Aufwendungen für den Versicherungsbetrieb.

### Aufwendungen für Versicherungsfälle

Aufwendungen für Versicherungsfälle bedeuten gezahlte und für Schadensfälle zurückgestellte Versicherungsleistungen für eingetretene Versicherungsfälle im Geschäftsjahr, einschließlich der Aufwendungen und Erträge aus der Abwicklung der Rückstellungen aus den Vorjahren.

### Beiträge

Als Versicherungsbeitrag bezeichnet man die Geldsumme, die als Gegenleistung für den Versicherungsschutz an einen Versicherer bezahlt wird. Höhe, Häufigkeit und Fälligkeit der Beitragszahlung wird im Versicherungsvertrag vereinbart. Der Vertrag kann eine einmalige Beitragszahlung (Einmalbeitrag) oder mehrere, meist periodische Beitragszahlungen vorsehen.

Gebuchte Beiträge: Hier werden die Prämien ausgewiesen, die von den Versicherungskunden im Geschäftsjahr zu zahlen sind.

Gebuchte Bruttobeiträge sind ein Posten in der Gewinn- und Verlustrechnung von Versicherungsunternehmen. Sie stellen den Bruttoumsatz der Versicherung im Prämiengeschäft dar und umfassen die Beiträge der Kunden zu den Versicherungsprodukten.

Die Beiträge, die nicht das Geschäftsjahr betreffen, werden als Beitragsüberträge abgegrenzt. Ein Teil der aus den Versicherungsverhältnissen übernommenen Risiken mit den entsprechenden Beitrags-/Prämienanteilen wurde an andere Versicherer/Rückversicherer übertragen. Der Saldo aus gebuchten Beiträgen, Beitragsüberträgen und abgegebenen Rückversicherungsbeiträgen ergibt die »verdienten Beiträge für eigene Rechnung«.

### **Beitragsüberträge**

Beitragsüberträge sind Beitragseinnahmen, die der Erfolgsrechnung zukünftiger Geschäftsjahre zuzuordnen sind.

### **Bestand an Versicherungen**

Der Bestand an Versicherungen am Ende des Geschäftsjahres wird in den Größen

- Anzahl an Versicherungen, die sich am Ende des Geschäftsjahres im Bestand befinden,
  - laufender Beitrag für ein Jahr sowie
  - Versicherungssumme bzw. die 12-fache Jahresrente
- angegeben.

### **Brutto/ Netto**

Brutto bedeutet die Darstellung der versicherungstechnischen Positionen vor Abzug der Rückversicherungsanteile. Netto ist dementsprechend der Betrag nach Berücksichtigung der Rückversicherungsanteile. Netto wird auch »für eigene Rechnung« genannt (vgl. Beiträge).

### **Deckungsrückstellung**

Bei Lebensversicherungen erwirbt der Versicherungsnehmer mit seinen Beiträgen Ansprüche auf eine Versicherungsleistung, die vom Versicherungsunternehmen während der gesamten Vertragsdauer garantiert wird. Die Deckungsrückstellung ist erforderlich, da nicht entsprechend dem Risiko von Jahr zu Jahr ein steigender Beitrag, sondern ein vom Alter unabhängiger, stabiler Beitrag erhoben wird. Die Prämie ist demnach in den ersten Jahren höher als es dem tatsächlichen Risiko entspricht. Der Teil des Beitrags, der über dem angemessenen Risikobeitrag liegt, wird in die Deckungsrückstellung eingebracht.

### **Eigenkapitalquote**

Die Eigenkapitalquote gibt die Höhe des Eigenkapitalanteils am Gesamtkapital an. Sie dient als Maßstab zur Beurteilung der Kapitalkraft des Unternehmens.

### **Erstversicherung**

Das Erstversicherungsunternehmen schließt selbst und direkt ein Versicherungsgeschäft mit natürlichen Personen oder Unternehmen ab. Der Erstversicherer kann das versicherungstechnische Risiko bei einem weiteren Versicherer versichern (vgl. Rückversicherung).

### **Laufende Durchschnittsverzinsung**

Diese Kennzahl erfasst alle laufenden Erträge aus Kapitalanlagen, vermindert um die laufenden Aufwendungen auf Kapitalanlagen sowie ordentliche Abschreibungen auf Grundstücke und Gebäude. Im Verhältnis zur durchschnittlichen Höhe der Kapitalanlagen ergibt sich die laufende Durchschnittsverzinsung. Die Erträge und Aufwendungen aus Kapitalanlagen der fondsgebundenen Versicherungen sind hier nicht enthalten.

### **Nettoverzinsung**

Die Nettoverzinsung gibt an, welche Verzinsung ein Unternehmen aus den Kapitalanlagen erzielt. Zur Berechnung der Nettoverzinsung von Kapitalanlagen werden sämtliche Erträge und Aufwendungen berücksichtigt, also auch Gewinne und Verluste aus dem Abgang von Kapitalanlagen und Abschreibungen auf Kapitalanlagen. Die Erträge und Aufwendungen aus Kapitalanlagen der fondsgebundenen Versicherungen sind hier nicht enthalten.

### **Neuzugang an Versicherungen im Geschäftsjahr**

Der Neuzugang umfasst die eingelösten Versicherungsscheine und die Erhöhungen der Versicherungssummen. Bemessungsgröße dafür ist der laufende Beitrag für ein Jahr.

### **Nicht versicherungstechnisches Ergebnis**

Das nicht versicherungstechnische Ergebnis ist die Differenz aus Erträgen und Aufwendungen, die dem Versicherungsgeschäft nicht direkt zugerechnet werden können (vgl. versicherungstechnisches Ergebnis).

### **Prämien**

Vgl. »Beiträge«.

### **Rückstellung für Beitragsrückerstattung (RfB)**

Versicherungsunternehmen erwirtschaften aus den erhobenen Prämien und den Zinserträgen ihrer Kapitalanlagen Überschüsse. Ein Teil dieser Überschüsse wird in Form der Direktgutschrift im laufenden Geschäftsjahr unmittelbar an die Versicherungsnehmer vergütet. Die Rückstellung für Beitragsrückerstattung enthält diejenigen Beträge, die für eine spätere Ausschüttung aufgrund gesetzlicher, vertraglicher, satzungsgemäßer oder freiwilliger Verpflichtung an die Versicherungsnehmer bestimmt sind.

Die Höhe der in einem bestimmten Geschäftsjahr fällig werdenden Überschussanteile wird vom Versicherer bereits ein bis zwei Jahre vorher festgelegt und im Geschäftsbericht veröffentlicht. Hierdurch wird vermieden, dass kurzfristige Schwankungen in den Jahresüberschüssen zu einer Anpassung der Überschussbeteiligung zwingen, auch wenn die Überschusskraft über einen längeren Zeitraum unverändert bleibt.

Der sogenannte freie Teil der RfB, also der Teil, der den Versicherten noch nicht rechnerisch zugeordnet wurde, hat die Funktion einer Schwankungsreserve: In Jahren mit hohen Überschüssen wird er erhöht, in Jahren mit geringeren Überschüssen wird er abgebaut. Auf diese Weise wird sichergestellt, dass die Gewinnzuteilung an die Versicherten möglichst gleichmäßig erfolgt und keinen zu starken Schwankungen unterliegt.

### **Rückversicherung**

Das Rückversicherungsunternehmen beteiligt sich an dem von einem Erstversicherungsunternehmen (vgl. Erstversicherung) übernommenen Risiko vollständig oder zu einem gewissen Teil.

### **Selbst abgeschlossenes Versicherungsgeschäft**

Das Versicherungsgeschäft zwischen einem Erstversicherer und einem Versicherungsnehmer nennt man selbst abgeschlossenes Versicherungsgeschäft.

### **Sicherungsfonds**

Aufgrund der Änderung des Versicherungsaufsichtsgesetzes Ende 2004 sind alle deutschen Lebensversicherer zur Mitgliedschaft in einem Sicherungsfonds verpflichtet. Er dient dem Schutz der Ansprüche der Versicherungsnehmer.

### **Sicherungsvermögen**

Darunter versteht man ein gesondert verwaltetes Vermögen zur Begleichung unmittelbarer Ansprüche der aus Versicherungsverträgen Berechtigten im Insolvenzfall des Versicherungsunternehmens. Für die Verwaltung des Sicherungsvermögens bestehen im Rahmen des Versicherungsaufsichtsgesetzes strenge aufsichtsrechtliche Anlagevorschriften, deren Einhaltung von einem Treuhänder überwacht wird.

### **Überschussbeteiligung**

Mittels der Überschussbeteiligung werden die überschussberechtigten Versicherungsnehmer an den erwirtschafteten handelsrechtlichen Überschüssen angemessen beteiligt. Die Überschüsse entstehen insbesondere durch rentable Kapitalanlagen, schlanke Verwaltungsprozesse und ein ausgewogenes Risikomanagement.

### **Versicherungstechnische Rückstellungen**

Durch die Bildung versicherungstechnischer Rückstellungen wird sichergestellt, dass die zukünftigen Verpflichtungen aus den Versicherungsverträgen dauerhaft erfüllt werden können – wie beispielsweise die Zahlung einer lebenslangen Rente.

### **Versicherungstechnisches Ergebnis**

Das versicherungstechnische Ergebnis ist die Differenz aus Erträgen und Aufwendungen aus dem Versicherungsgeschäft. Es umfasst den Teil der Gewinn- und Verlustrechnung, der direkt dem Versicherungsgeschäft zugerechnet werden kann.

### **Verwaltungskostenquote**

Die Verwaltungskosten in Prozent der gebuchten Bruttobeiträge (vgl. Beiträge) stellen die Verwaltungskostenquote dar. Die Verwaltungsaufwendungen umfassen Personal- und Sachaufwendungen für die laufende Betreuung und Verwaltung der Versicherungsverträge.

## Das Servicenetz in Deutschland



### Zeichenerklärung

- ▲ Sitz der Niederlassung für Deutschland
- Organisationsbüro
- Filialdirektion
- Organisationsbüro Nord-Ost
- Organisationsbüro West
- Organisationsbüro Süd

# Adressen

## Niederlassung für Deutschland

### München

Berliner Str. 85  
80805 München  
Tel. (089) 3 81 09-0  
Fax (089) 3 81 09-44 05

[www.swisslife.de](http://www.swisslife.de)  
[www.swisslife-weboffice.de](http://www.swisslife-weboffice.de)

## Organisationsbüros

### Nord / Ost

Markgrafenstr. 22  
10117 Berlin  
Tel. (030) 40 89 94-0  
Fax (030) 40 89 94-44

### West

Wittekindstraße 32/1.OG  
44139 Dortmund  
Tel. (02 31) 91 23 95-0  
Fax (02 31) 91 23 95-50

### Süd

Leopoldstr. 10/1.OG  
80802 München  
Tel. (089) 27 37 65-0  
Fax (089) 27 37 65-20

### Bankenvertrieb

Leopoldstr. 10/1.OG  
80802 München  
Tel. (089) 3 81 09-21 01  
Fax (089) 3 81 09-41 51

### Finanzdienstleister (FDL)

Berliner Str. 85/1.OG  
80805 München  
Tel. (089) 3 81 09-10 10  
Fax (089) 3 81 09-41 02

## Filialdirektionen

### Bayreuth

Maximilianstraße 20  
95444 Bayreuth  
Tel. (0921) 5 07 04-0  
Fax (0921) 5 07 04-24

### Berlin

Markgrafenstr. 22  
10117 Berlin  
Tel. (030) 2 06 39-6  
Fax (030) 2 06 39-88

### Bielefeld

Am Sparrenberg 5  
33602 Bielefeld  
Tel. (05 21) 9 67 53-0  
Fax (05 21) 9 67 53-22

### Dortmund

Wittekindstr. 32/4.OG  
44139 Dortmund  
Tel. (02 31) 58 96 93-0  
Fax (02 31) 58 96 93-33

### Dresden

Am Brauhaus 1  
01099 Dresden  
Tel. (03 51) 2 07 24-0  
Fax (03 51) 2 07 24-10

### Düsseldorf

Heerdter Sandberg 30  
40549 Düsseldorf  
Tel. (02 11) 9 15 20-0  
Fax (02 11) 9 15 20-20

### Frankfurt

Darmstädter Landstr. 125  
60598 Frankfurt am Main  
Tel. (069) 17 00 18-0  
Fax (069) 17 00 18-25

### Freiburg

Rehlingstr. 13  
79100 Freiburg  
Tel. (07 61) 3 85 44-0  
Fax (07 61) 3 85 44-20

### Hamburg

Nagelsweg 55  
20097 Hamburg  
Tel. (040) 20 94 48-0  
Fax (040) 29 04-32

### Hannover

Georgsplatz 18/19  
30159 Hannover  
Tel. (05 11) 34 07 90-0  
Fax (05 11) 3 88 50-55

### Köln

Hohenstaufenring 29-37/5.OG  
50674 Köln  
Tel. (02 21) 3 60 98-0  
Fax (02 21) 3 60 98-30

### Leipzig

Brockhaus-Zentrum  
Salomonstr. 19/21  
04103 Leipzig  
Tel. (03 41) 25 35 97-0  
Fax (03 41) 25 35 97-10

### Mannheim

Kolpingstr. 18  
68165 Mannheim  
Tel. (06 21) 4 22 99-0  
Fax (06 21) 4 22 99-25

### München

Herzog-Heinrich-Str. 22  
80336 München  
Tel. (089) 21 01 47-0  
Fax (089) 21 01 47-11

### Nürnberg

Lorenzer Str. 3  
90402 Nürnberg  
Tel. (09 11) 9 81 87-0  
Fax (09 11) 9 81 87-23

### Saarbrücken

Eisenbahnstr. 64  
66117 Saarbrücken  
Tel. (06 81) 9 26 25-0  
Fax (06 81) 9 26 25-25

### Stuttgart

Silberburgstr. 126  
70176 Stuttgart  
Tel. (07 11) 24 89 09-60/-61  
Fax (07 11) 24 89 09-66

# Impressum

Geschäftsbericht 2011 von Swiss Life in Deutschland

**Herausgeber:**

Swiss Life AG  
Niederlassung für Deutschland  
Berliner Straße 85  
80805 München  
Tel. +49 (89) 3 81 09-0  
Fax +49 (89) 3 81 09-44 05  
[www.swisslife.de](http://www.swisslife.de)

**Redaktion:**

Karin Stadler, Thorsten Wittmeier, Unternehmenskommunikation

**Fotografie:**

Walter Wehner People Photography, München  
© 2012 Rudolf Rother & Edition Panorama

**Layout/ Druckvorstufe/ Satz:**

Schließke Werbeagentur GmbH, München

**Druck:**

Offsetdruck Schwarz, München

Dieser Geschäftsbericht wurde auf einem Papier  
aus nachhaltiger Forstwirtschaft gedruckt.





SwissLife  
So fängt Zukunft an.