

UPDATE

Wendephasen. In welche Richtung Sie im Leben auch gehen, Swiss Life passt sich Ihren Bedürfnissen, Zielen und Wünschen an // **Seite 4**

Kaderpläne. Hohe Löhne bedeuten nicht unbedingt auch eine gute Vorsorge. Zusatzvorsorge fürs Kader heisst die Lösung // **Seite 6**

Onlineportal. Swiss Life myLife vereinfacht die administrative Arbeit rund um die berufliche Vorsorge entscheidend // **Seite 8**

Informationen für Kunden von Swiss Life // Sommer 2011



So individuell wie Sie: die Beratung von Swiss Life

Jeder Mensch ist anders. Und jeder hat andere Bedürfnisse. Kein Leben ist mit dem anderen vergleichbar. Was sind Ihre Ziele? Was beschäftigt Sie? Wir wollen es wissen. Nur so können wir mit Ihnen Ihre finanzielle Zukunft planen und sichern. >>> weiter auf Seite 2

Inhalt

Vorsorge

Welche Wendung Ihr Leben auch nimmt – Swiss Life passt sich Ihnen an // **Seite 4**

Die Trends in der Einzelversicherung: Interview mit Paul Weibel, neuer Leiter Privatkunden // **Seite 5**

Dank der Zusatzvorsorge können sich auch Mitglieder des Kaders auf den Ruhestand freuen // **Seite 6**

Service

Swiss Life bringt die Zahlen Ihrer Vorsorge aufs iPhone // **Seite 7**

Das Onlineportal Swiss Life myLife vereinfacht die Administration deutlich // **Seite 8**

Zukunft

Gewinnen Sie zwei Plätze auf dem roten VIP-Sofa für das EM-Qualifikationsspiel Schweiz-Bulgarien // **Seite 10**

So fängt Zukunft an: die bewegende Geschichte von Yolanda Bernhard // **Seite 11**

Die Schweiz in Zahlen

Anzahl Geburten in der Schweiz (2010): **80 000**

Anzahl Studierende an Schweizer Hochschulen (2010): **206 559**

Immatrikulierte Neuwagen (2010): **294 239**

Im 4. Quartal 2010 neu gebaute Wohnungen in der ganzen Schweiz: **12 430**



Im Jahr 2009 geschlossene Ehen: **41 918**

Durchschnittliche Anzahl Kinder pro Frau im gebärfähigen Alter (2010): **1,52**

Anteil der über 65-jährigen Menschen (2010; in %): **17,1**

Anzahl Betten in den 1595 Schweizer Alters- und Pflegeheimen (2009): **91 931**

>>> Fortsetzung von Seite 1

Text: Dajan Roman

Wer sich von Swiss Life beraten lässt, kann darauf bauen: Wir hören zu und wir fragen nach – denn wir wollen Sie und Ihre Ziele und Bedürfnisse verstehen. Nur so können wir zusammen mit Ihnen die für Sie optimale Lösung erarbeiten – sowohl bei Ihrer persönlichen Vorsorge als auch bei der Kollektivversicherung für Ihre Angestellten.

Gut möglich, dass Sie wegen der Absicherung Ihrer Familie zu uns kommen und auf offene Fragen bei den Steuern oder beim Vererben stossen. Vieles hängt bei der Vorsorge zusammen, viel ist verknüpft. Deshalb ist der Blick aufs Ganze wichtig. Wir von Swiss Life wollen, dass Sie entspannt in die Zukunft blicken können. Deshalb bieten wir Ihnen eine umfassende persönliche Vorsorge- und Finanzanalyse an.

Produkte nach Mass

Eine umfassende Analyse der persönlichen Vorsorge- und Finanzsituation ist aber nicht in jedem Fall zwingend notwendig. Abgestimmt auf Ihre persönliche Situation erhalten Sie bei uns auch zu einer ganzen Reihe einzelner Themen eine vertiefte Beratung. Dazu gehören: Vorsorge, Risikoschutz, Pensionierung, aber auch Finanzierung von Wohneigentum, Finanzplanung, Vermögensverwaltung und Nachlassplanung.

Obwohl jede Beratung so individuell ist wie Sie, kennt Swiss Life nur ein Ziel: zufriedene Kunden. Vier davon stellen wir Ihnen auf der rechten Seite vor. Wir sind überzeugt: Mit unserer massgeschneiderten Beratung finden wir die richtige Lösung – auch für Sie. ◀

www.swisslife.ch/beratung

«Eine Bank kann mir das nicht bieten.»



Raphaël Ségur, 52, Finanzchef der Lam Research International in Neuenburg.

«Ich war auf der Suche nach den besten Leistungen und wollte dabei Risiken für unser Unternehmen vermeiden. Bei Swiss Life habe ich die ideale Lösung gefunden. Die Nähe der Büros in Neuenburg war ebenfalls ein wesentliches Plus, und die Flexibilität meines Beraters hat mich überzeugt. Ich freue mich, Kunde von Swiss Life zu sein!»



Werner Herren, 64, ehemaliger Landwirtschaftslehrer, liess sich letztes Jahr frühpensionieren und lebt mit seiner Frau in Kirchlindach BE.

«Mein Swiss Life-Berater hat auf zwei A4-Seiten aufgezeigt, was eine Frühpensionierung finanziell bedeutet. Die auf den Rappen genauen Berechnungen gaben den Ausschlag für den Entscheid, mich frühpensionieren zu lassen. Die Zahlen und das Vertrauen in unseren Berater gaben uns die nötige Sicherheit.»



Natalie Sigris, 45, Bankdirektorin, ist verheiratet und lebt in Wollerau SZ.

«Mir hat gefallen, dass sich die Swiss Life-Beraterin die Zeit genommen hat, auf meine Situation und Bedürfnisse einzugehen und mir keine 0815-Lösung zu verkaufen versucht hat. Die Gespräche waren durch Offenheit und Transparenz geprägt. Nun freue ich mich über meine optimale 3a-Vorsorgelösung.»



Josef Sigris, 53, Liegenschaftsbewirtschafter, ist geschieden und lebt in Dietlikon ZH.

«Die umfassende und freundliche Beratung entsprach genau meinen Bedürfnissen. Dank Swiss Life kann ich mit der Erwerbsunfähigkeitsrente auch bei Krankheit oder Unfall auf ein Einkommen zählen. Das Beste ist aber, dass auch die Vorsorge in der Säule 3a in diesem Fall weitergeht, weil Swiss Life die Prämien übernimmt. Eine Bank kann mir das nicht bieten.»

Wendephasen

Eine gute Vorsorge passt sich Ihnen an – nicht umgekehrt

In unserem Leben gibt es immer wieder Phasen, in denen wir uns entscheiden müssen, welche Wendung unser Leben nehmen soll. Egal, in welche Richtung Sie gehen: Die Vorsorge von Swiss Life passt sich Ihrem Leben an.

Bereits vor der Geburt beginnt die allererste Vorsorge – mit der Anmeldung des Kindes bei einer Krankenkasse. Ist das Kind auf der Welt, bietet sich eine Kinderversicherung wie Swiss Life Premium Junior Plan an.

Eine erste, grosse Wendephase im Leben ist oft die Zeit der ersten Wohnung und des ersten Autos. Beides geht nicht ohne Versicherungen wie Hausrat und Privathaftpflicht sowie Autoversicherung und Verkehrsrechtsschutz.

Prämienbefreiung bei Invalidität

Mit einer Heirat und/oder der Gründung einer Familie wird die Vorsorge immer wichtiger – auch für den schlimmsten

aller Fälle. Eine Todesfallversicherung sichert Ihre Lieben wenigstens finanziell ab. Vor allem für Familien mit nur einem Einkommen ist eine Versicherung mit einer Erwerbsunfähigkeitsrente sinnvoll.

Der Vorteil einer 3a-Police gegenüber dem 3a-Konto liegt in der Prämienbefreiung bei Erwerbsunfähigkeit. Sollten Sie nicht mehr arbeiten können, bezahlt Swiss Life die Prämien für Sie weiter. Im Gegensatz zur Banklösung läuft die Vorsorge auch bei Invalidität weiter, sodass Sie Ihre Sparziele trotzdem erreichen.

Hypothek und Auszahlungsplan

Swiss Life begleitet Sie auch in das eigene Haus – eine weitere Wendephase im

Leben vieler Menschen. Unsere Hypotheken gehören zu den günstigsten in der Schweiz. Für die Amortisation bestimmen wir gemeinsam mit Ihnen die für Sie optimale Lösung.

Eine markante Wendephase in der zweiten Lebenshälfte ist die Vorbereitung auf die Pensionierung: Wollen Sie Ihre Pensionskasse als Rente oder als Kapital beziehen? Möchten Sie die Einkommenslücke nach der Pensionierung mit dem Auszahlungsplan Swiss Life Champion Timeplan oder mit der Lebensrente Swiss Life Calmo schliessen? So oder so: Die Vorsorge von Swiss Life passt sich Ihnen an. ▲

www.swisslife.ch/lebenssituation

Geburt	Erstes Auto, erste Wohnung	Verlobung, Heirat, Familie	Haus	Pension	Tod
Kinderversicherung Krankenkasse	Autoversicherung Verkehrsrechtsschutz Privathaftpflicht Hausrat Vorsorge 3a/3b Aufbau Eigenkapital Rente bei Invalidität	Todesfallversicherung Vorsorge 3a/3b Aufbau Eigenkapital Rente bei Invalidität	Hypothek Amortisation Privatrechtsschutz Gebäudeversicherung Todesfallversicherung	Rente oder Kapital Streuung des Vermögens	Todesfallversicherung Tragbarkeit Eigenheim Nachlassregelung
Produkte					
SL Premium Junior Plan	SL Protection SL Champion Uno SL Champion Duo SL Vitality SL Crescendo SL Forte	SL Protection SL Champion Uno SL Champion Duo SL Vitality SL Crescendo SL Forte SL Classic ProtectEasy	SL Hypothek	SL Champion Invest SL Harvest SL Champion Timeplan SL Calmo	SL Protection
Partner: Sanitas Grundversicherung Zusatzversicherungen	Partner: Die Mobiliar MobiCasa MobiCar		Partner: Die Mobiliar MobiCasa		

Neuer Leiter Privatkunden

«Sicherheit und Garantien stehen im Vordergrund»

Seit dem 1. Mai 2011 leitet Paul Weibel den Geschäftsbereich «Privatkunden» von Swiss Life. Im Interview äussert er sich über seine ersten Erfahrungen, künftige Herausforderungen und sein Lieblingsprodukt.



Interview: Dajan Roman

Herr Weibel, wie sind Sie bei Swiss Life gestartet?

Paul Weibel: «Sehr gut, danke. Auch dank der Unterstützung meiner Mitarbeitenden habe ich den Einstieg in die wichtigen Dossiers schnell geschafft. Was mich besonders freut: Das Umfeld hier ist sehr motiviert und dynamisch. Beeindruckend ist auch, wie viel Engagement, Begeisterung und Einsatzbereitschaft ich in den vielen direkten Gesprächen erlebt habe.»

Was sind Ihre Ziele, was wollen Sie bei Swiss Life bewegen?

«Mein Anspruch ist, dass Swiss Life im Schweizer Vorsorgemarkt zu den Innovationsleadern gehört – also attraktive Produkte zu attraktiven Preisen im Angebot hat. Mit der Vereinfachung der Systemlandschaft, einer wesentlich verbesserten Kosteneffizienz und vor allem auch einer beschleunigten Produktentwicklung hat Swiss Life dafür in den beiden letzten Jahren hervorragende Voraussetzungen geschaffen.»

Wo sehen Sie denn die Trends in der Einzelversicherung?

«Trotz aller Veränderungen im Vorsorgemarkt bin ich überzeugt, dass sich ein zentrales Kundenbedürfnis nicht verändert hat: der umfassende Schutz der Spar- und Vorsorgegelder. Die Kunden verlassen sich darauf, dass ihre Ersparnisse für das Alter sicher und garantiert sind. Was sich ändert, ist, wie diese Anforderungen in Produkte umgesetzt werden – hier findet in unserer Industrie seit Jahren ein tief greifender Wandel statt. Und trotz immer komplizierterer Konzepte müssen wir es schaffen, dass die Lösungen für den Kunden künftig einfacher und verständlicher werden.»

Welches ist Ihr Lieblingsprodukt von Swiss Life?

«Bei so vielen guten Produkten ist das natürlich schwierig zu sagen (lacht). Mir gefällt etwa Swiss Life Champion Duo sehr gut: Die moderne Sparversicherung mit Kapitalschutz passt sich an fast jede Lebenssituation des Kunden

an. Demnächst werden wir übrigens eine neue Lösung mit Kapitalschutz für kurzfristige – also weniger als zehn Jahre dauernde – Anlagen auf den Markt bringen. Das ist attraktiv und entspricht einem breiten Kundenwunsch.» ▲

.....
 • **Paul Weibel (1965)** ist seit Mai 2011 bei Swiss Life Leiter des Geschäftsbereichs Privatkunden und Mitglied der Geschäftsleitung Schweiz. Nach dem Abschluss an der Universität St. Gallen startete er 1992 seine Laufbahn bei Zurich Financial Services (ZFS) im Bereich Global Corporate. Nach Stationen bei der IMG AG in St. Gallen und Zürich, als Geschäftsleitungsmitglied des auf Versicherungen spezialisierten Beratungsunternehmens «ibe» und als Leiter des Einzelebensgeschäfts bei den Winterthur Versicherungen wechselte Paul Weibel 2007 erneut zu ZFS, wo er das Privatkundengeschäft von Zurich Leben Schweiz leitete. Paul Weibel ist verheiratet und Vater von drei Kindern.

Gute Frage

«Als Inhaber eines KMU frage ich mich: Wann lohnt sich eine Zusatzvorsorge für meine Angestellten auch für mich?»

Markus Keller, Teufen

Für jede Firma ist es wichtig, Schlüsselpersonen langfristig zu binden – das wissen Sie als Inhaber sicher nur zu gut.

Eine Zusatzvorsorge vergrössert die Identifikation der Kadermitarbeiter mit dem Arbeitgeber. Durch eine gute Zusatzvorsorge kann sich Ihr Unternehmen aber auch gegenüber der Konkurrenz abheben und sich im Markt profilieren. Die Zusatzvorsorge führt letztlich zu einer besseren Mitarbeiterbindung und ist bei der Rekrutierung von qualifiziertem Personal ein starkes Argument, das Ihnen helfen kann, die richtigen Mitarbeitenden für Ihr Unternehmen zu gewinnen.

Eine optimale Lösung ermöglicht es, pro Mitarbeiterkategorie unterschiedliche Leistungen festzulegen. Dadurch haben Sie die Möglichkeit, auf die unterschiedlichen Gegebenheiten und Bedürfnisse Ihrer Mitarbeitenden einzugehen und eine individuelle Lösung zu gestalten.



Martin Naegeli
Leiter Produktentwicklung Unternehmen,
beantwortet gerne auch Ihre Frage:
Martin.Naegeli@swisslife.ch

Kaderpläne

Entspannt in den Ruhestand dank Zusatzvorsorge

Wer überdurchschnittlich verdient, hat nicht automatisch überdurchschnittlich vorgesorgt. Prüfen Sie, ob Ihre Kaderangestellten eine Zusatzvorsorge benötigen.

Text: Martin Naegeli

Eigentlich ist alles klar: AHV und Pensionskasse sollen sicherstellen, dass Menschen im Ruhestand ihren gewohnten Lebensstandard in angemessener Weise weiterführen können. Damit das der Fall ist, hat die Bundesverfassung 60 Prozent des vorangegangenen Einkommens als Leistungsziel festgelegt.

Genau dieses Ziel wird aber für Kaderangestellte und Mitarbeitende mit überdurchschnittlichen Löhnen nicht erreicht. Denn im Rahmen der obligatorischen Vorsorge sind nur Löhne bis CHF 83 520.- (Stand 2011) versichert. Hier kommt die Zusatzvorsorge ins Spiel: Sie hilft, Vorsorgelücken gezielt

zu reduzieren oder gar zu schliessen – und zwar in allen Bereichen der Vorsorge: bei den Risiken Tod und Invalidität sowie bei der Vorsorge für das Alter.

Ausserdem können sich Mitarbeitende zusätzlich in die 2. Säule einkaufen. Damit verbessern sie nicht nur ihre Altersleistungen, sie können auch ihre Steuerlast substantiell reduzieren.

Unsere Vorsorgeberater freuen sich, gemeinsam mit Ihnen die Vorsorgesituation in Ihrem Unternehmen zu analysieren und bestehende Lücken mit Lösungen zu schliessen, die optimal auf Ihre Bedürfnisse zugeschnitten sind. ▽

www.swisslife.ch/businessinvestzusatz
www.swisslife.ch/businessprotectzusatz

Welche Zusatzvorsorgelösung ist die richtige?

Die Swiss Life Business Invest Zusatzvorsorge ist eine moderne, teilautonome Vorsorgelösung. Im Vergleich zur klassischen Vollversicherung bieten sich höhere Renditechancen und vorteilhafte Kostenbeiträge. Die Kunden profitieren dabei vom Swiss Life Best Select Invest Plus®-Ansatz der Anlagestiftung Swiss Life.

Die Swiss Life Business Protect Zusatzvorsorge ist die ideale Vorsorgelösung, wenn Sicherheit an oberster Stelle steht. Die Vorsorgedelder der Mitarbeitenden werden im Rahmen eines Vollversicherungsvertrags durch Swiss Life angelegt und zu 100 Prozent garantiert.

Swiss Life-Rechner

Swiss Life goes iPhone: Finanz- und Vorsorgezahlen auf dem Handy

Swiss Life geht mit der Zeit: Dank der neuen App sind Sie immer über Ihre Finanz- und Vorsorgesituation im Bild.

Text: Eliana Wüst

Mit der Lancierung der neuen App bringt Swiss Life die ebenso bewährten wie beliebten Finanzrechner aus dem Internet auf das iPhone. Die neue App beinhaltet das ganze Programm: Vom Steuerrechner und Hypothekenrechner über

den Sparrechner und Vorsorgelückenrechner bis zu einer Übersicht über die Vorsorgekennzahlen von AHV und 3. Säule – alles ist da. Sie können sich somit jederzeit und überall einen Überblick über Ihre persönliche Finanz- und Vorsorgesituation verschaffen.

Die Zahlen im Griff

Mit dem Vorsorgelückenrechner berechnen Sie Ihre statistische Lebenserwartung sowie anschliessend Ihren Kapitalbedarf, um den Ruhestand finanziell sorgenfrei geniessen zu können.

Nutzen Sie den Hypothekenrechner, um herauszufinden, ob und wie Sie sich Ihren Wunsch nach den eigenen vier Wänden erfüllen können.

Mit dem Steuerrechner erfahren Sie, wie viel Geld Sie bei der Einkommenssteuer mit einer Einlage in die Säule 3a sparen können.

Der Sparrechner berechnet das Endvermögen, das Sie mit Ihrem persönlichen Sparbetrag erzielen oder aber den Sparbetrag, der erforderlich ist, um Ihr persönliches Sparziel zu erreichen.

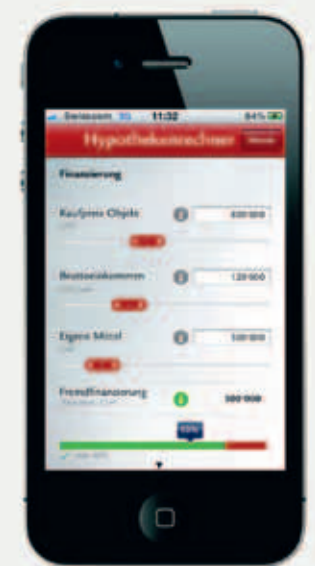
Erhältlich ist die App ab Juni 2011 kostenlos via iTunes Store. ▽



Einfach:
der Zugriff auf die Rechner



Spannend:
Ihre statistische Lebenserwartung



Aufschlussreich:
die Hypothekenübersicht

Berufliche Vorsorge

Swiss Life myLife – das neue Onlineportal für Ihre Kollektivversicherung

Swiss Life macht Ihnen das Leben etwas leichter: Mit Swiss Life myLife können Sie die Administration Ihrer beruflichen Vorsorge immer dann erledigen, wann Sie Zeit haben.



Alle Informationen im Handumdrehen: Swiss Life myLife macht die Administration der beruflichen Vorsorge wesentlich einfacher.

Interview

Patrick Barblan, Leiter Kundendienst Sammelstiftungsgeschäft bei Swiss Life, über das Portal Swiss Life myLife



Herr Barblan, was sind die Vorteile von Swiss Life myLife?

Mit dem Onlineportal Swiss Life myLife versuchen wir, die Wünsche unserer Kunden umzusetzen. Dazu gehören: Weniger Papier, einfache und auf das Wesentliche reduzierte Dokumente und der Zugriff auf Informationen rund um die Uhr.

Macht das den Geschäftsverkehr wirklich effizienter?

Definitiv. Wenn man Vertrags- und Versichertendaten jederzeit online bearbeiten kann, spart das Zeit. Die Kunden können auch vieles selbständig erledigen. Der persönliche Support durch den Kundenbetreuer ist aber trotzdem jederzeit gewährleistet. Dank der einfachen Bedienung erwarten wir wenig Fragen.

Wie sehen Sie die Zukunft des neuen Portals?

Ein solches Portal entwickelt sich laufend weiter. Wir werden das Angebot vergrössern, sodass man künftig auch zusätzliche Geschäftsvorfälle online abwickeln kann. Die Benachrichtigungsdienste werden wir ausbauen und zusätzliche Funktionalitäten je nach Kundenbedürfnissen aufschalten.

Patrick.Barblan@swisslife.ch

Text: Dajan Roman

Papier war gestern, Bildschirm ist heute: Mit Swiss Life myLife können Sie Ihre berufliche Vorsorge bequem online abwickeln. Die Bedienung ist einfach, und falls doch einmal Fragen auftauchen sollten: Alle benötigten Informationen und Dokumente stehen Ihnen jederzeit elektronisch zur Verfügung.

Personaländerungen schnell gemacht

Zur Datenbearbeitung gelangen Sie über den Menüpunkt «Aktionen». Dort können Sie jederzeit folgende Arbeiten selbständig erledigen:

- Ein- und Austritte von Mitarbeitenden vornehmen
- Lohn und Beschäftigungsgrad ändern (einzeln oder für den ganzen Personalbestand)
- Lohnunterbruch (Beginn/Ende) eingeben
- Personendaten mutieren

Die Bearbeitung ist innert weniger Minuten abgeschlossen.

Informationen rund um die Uhr

Sie finden auf Swiss Life myLife nicht nur alle Vertragsinformationen, sondern auch die Kontaktdaten Ihrer Ansprechpartner bei Swiss Life. Selbstverständlich sind wir aber auch gerne persönlich für Sie da. Unter «Help» finden Sie zudem ein Benutzerhandbuch sowie Lernvideos zu ausgewählten Themen.

Für den Zugang zu Swiss Life myLife benötigen Sie ein persönliches Login – Sie müssen jedoch keinerlei zusätzliche Software installieren. Bestehende Kunden erhalten sukzessive Zugriff auf das neue Portal. Wie und ab wann Sie von den Vorteilen des Onlineportals profitieren können, werden wir Ihnen in einem Brief mitteilen. ▲

www.swisslife.ch/mylife



Aktuelle Daten: Auf Swiss Life myLife sind Personaländerungen bei einzelnen Mitarbeitenden schnell gemacht.

Sponsoring

Swiss Life bleibt als Sponsorin am Ball

Das Engagement von Swiss Life als Sponsorin gilt der Fussball-Nati der «Grossen», aber auch dem Nachwuchs. Der Slogan «So fängt Zukunft an.» passt genau zu den Stars von morgen.



Text: François Foucault

Seit Juli 2004 ist Swiss Life Sponsorin des Schweizerischen Fussballverbandes (SFV). Die Partnerschaft besteht bis zur EM-Endrunde 2012 in Polen und der Ukraine und wird nun um weitere vier Jahre verlängert.

Swiss Life unterstützt den SFV auf breiter Front: Das Engagement umfasst die Männer-Nationalteams (die A-Nati, die Junioren-Nationalteams U-21 bis U-14), die U-13-Regionalauswahlen, die Frauen-Nationalteams (A-Team, U-20, U-19 und U-17) sowie die Fussball-Akademien des SFV in Payerne, Emmen, Tenero und Huttwil.

Nachwuchskräfte profitieren

Besonderen Wert legt Swiss Life auf die Förderung der Nachwuchsteams. Dieses Engagement beginnt sich immer mehr auszuzahlen – für die Junioren, den SFV und nicht zuletzt für die ganze Schweiz. In den letzten Jahren zeigte sich immer wieder, dass in unserem Land viele talentierte Fussballerinnen und Fussballer

heranwachsen, die auch auf internationalem Niveau bestehen können. Diese Talente frühzeitig zu erfassen und weiterzubilden ist eine der besonders wichtigen Aufgaben des Verbandes.

Mit ihrem Sponsoring unterstützt Swiss Life diese Aufgabe. Ziel ist, auch in Zukunft an Endspielen wie jenem der U-17 Weltmeisterschaft in Nigeria dabei zu sein, als sich unsere Nati gegen den Gastgeber den Weltmeistertitel sicherte.

Auch bei der Vermarktung dabei

Das Engagement von Swiss Life umfasst weit mehr als «nur» die finanzielle Unterstützung. So hilft Swiss Life beispielsweise auch den Organisatoren von Nachwuchs-Länderspielen bei der Vermarktung. Ganz nach dem Motto «So fängt Zukunft an.» will Swiss Life bereits bei den Kindern und Jugendlichen die Begeisterung für die Nachwuchsteams wecken und fördern. ▲

www.superfan.ch

Gewinnen Sie ein einzigartiges Erlebnis: Zwei Plätze auf dem roten VIP-Sofa für das EM-Qualifikationsspiel Schweiz – Bulgarien.

Swiss Life lädt den Gewinner und eine Begleitperson zum EM-Qualifikationsspiel am Dienstag, 6. September 2011, in Basel ein. Sie erleben den Match mitten auf der Haupttribüne auf dem speziellen roten Sofa. Auch für das leibliche Wohl ist gesorgt: Die Gäste werden während des ganzen Spiels von einer Hostess betreut und mit Getränken und Snacks verwöhnt.



Mitmachen ist einfach: Den Coupon auf der Rückseite des Magazins ausfüllen und einschicken – oder unter www.swisslife.ch/magazinwettbewerb an der Verlosung teilnehmen. Der Gewinner der zwei Plätze wird direkt kontaktiert.

Das im letzten UPDATE offerierte Wellness-Weekend auf der Lenzerheide gewann: Frau Beatrice Sommerhalder aus Holziken (AG).

Die 10 Reka-Checks gingen an: Serge Schiltz, Liestal (BL); Margrit Seiler, Langenthal (BE); Luc Naegeli, Oberwil (BL); Qin Pan, Genève; Flavio Dolina, Riazzino (TI); Patrick Blöchlinger, Zürich; Richard Schmidli, Winterthur (ZH); Jürg Sonderegger, Nottwil (LU); HR. und E. Eugster, Oberbüren (SG); Anni Brändle, Uznach (SG).

So fängt Zukunft an.

Das Leben entwickelt sich nicht immer so, wie man möchte. Yolanda Bernhards Begleiter sind Schmerzen – seit ihrer Kindheit. Sie kämpft dagegen an, dennoch wird die Polizistin arbeitsunfähig. Dank Swiss Life ist sie finanziell abgesichert.

Text: Dajan Roman

Yolanda Bernhards «Schätzeli» sind schon bei der Haustüre zu hören. «Sie sind mein Leben», sagt die 57-Jährige. Man spürt sofort: Die 7 Katzen und 25 Vögel haben es gut bei ihr. Das grosszügige Vogel-Gehege – es füllt fast ein ganzes Zimmer – hat sie denn auch selbst gebaut, «weil ich gerne herumwerkle». Gekauft hat sie praktisch keines der Tiere, die meisten hat sie aufgenommen oder sie sind ihr zugelaufen. Spricht Yolanda Bernhard über ihre «Viechli», leuchten ihre Augen und der Schmerz tritt vorübergehend in den Hintergrund. Der Schmerz, der sie schon ihr ganzes Leben lang begleitet.

Schon als Kind habe sie extreme Rückenschmerzen gehabt, erzählt Yolanda Bernhard. Alle paar Jahre heftige Schübe am Rücken «und dann, am zweitletzten Schultag, habe ich mir im Turnen das linke Knie verdreht. Kreuzband, Seitenband, Meniskus – alles war kaputt». Mit einem Lachen fügt sie hinzu: «Ich war beim Völkerball die letzte Spielerin und wollte unbedingt gewinnen.»

Doch Yolanda Bernhard lässt sich nicht unterkriegen und arbeitet nach der Schule im Service und als Bereiterin. «Das war harte körperliche Arbeit. Es gab immer viel zu schleppen, auch schwere Sachen.» Für sie war immer klar, dass sie trotz der Schmerzen arbeiten geht. «Alles andere war kein Thema.»

1989 wechselt Yolanda Bernhard zur Verkehrspolizei. Ein Traumjob: «Ich habe sehr, sehr gerne dort gearbeitet.» Zu Beginn läuft auch alles gut, die Schmerzen halten sich in Grenzen. Doch dann kommt sie um eine Serie von Rücken- und Knieoperationen nicht



Das Leben ist nicht immer einfach – gut, wenn man sich nicht auch noch ums Geld sorgen muss.

mehr herum. Immer mehr ist die allein-erziehende Mutter zur Untätigkeit gezwungen. Für eine gewisse Zeit kann sie immer wieder 50 Prozent arbeiten. Seit dem 1. Dezember 2010 ist auch damit definitiv Schluss: Nun ist sie zu 100 Prozent arbeitsunfähig.

Yolanda Bernhard erhält eine staatliche IV-Rente sowie eine Erwerbsunfähigkeitsrente von Swiss Life. «Ich bin absolut zufrieden mit Swiss Life, das ganze Prozedere verlief total unbürokratisch», sagt sie. Bei Fragen könne sie sich jederzeit an ihren Berater wenden: «Der ist nicht nur sehr nett, sondern auch sehr kompetent.» Und sie ist froh, dass sie damals die Versicherung abge-

schlossen hat: «Ohne sie wäre es heute finanziell sehr schwierig.» Dank der Prämienbefreiung läuft sogar die Altersvorsorge weiter, weil Swiss Life nun die Prämien für sie einzahlt.

Trotz der finanziellen Absicherung: Die Schmerzen bleiben. «Deswegen ist es das Wichtigste für mich, dass ich gelernt habe, die Schmerzen anzunehmen und zu akzeptieren – obwohl ich beim Fernsehen mittlerweile fünf Kissen für meinen Rücken und 17 für mein Knie brauche», erklärt sie lachend. Nein – jammern mag sie nicht. Das bringe gar nichts, sagt sie «und überhaupt, wir haben ja alles hier in der Schweiz. Es ist so schön bei uns.» ▲

- Weiterbildung?
- Jobwechsel?
- Selbständigkeit?



Für welchen Weg Sie sich auch entscheiden: Unsere flexible Vorsorge passt sich an. Das Leben kann viele verschiedene Wendungen nehmen. Unsere Vorsorgelösungen mit wählbaren Garantien unterstützen Sie in allen Lebenslagen, denn sie passen sich jeder wichtigen Entscheidung an. Und weil neue Pläne aufregend genug sind, bietet Ihnen Swiss Life als führende Vorsorgespezialistin neben ausgezeichneten Renditechancen stets hohe Sicherheit. Damit Sie Ihren Weg in eine finanziell unabhängige Zukunft gehen können – und optimal begleitet werden. Unsere Experten beraten Sie gerne. www.swisslife.ch


SwissLife
So fängt Zukunft an.