



SwissLife



Swiss Life

Erste Adresse

Warum wir die richtige Wahl sind

Swiss Life ist eine Lebensversicherung –
nichts anderes als eine Lebensversicherung.
Für Privatpersonen wie für Unternehmen.

Es gibt unzählige Arten von Versicherungen:
Feuer-, Einbruch-, Diebstahl-, Gebäude-,
Betriebshaftpflicht-, Transport-, Rechtsschutz-
versicherungen.
Von all dem verstehen wir nichts.

Wir versichern einzig Leben. In aller
Bescheidenheit: **Davon verstehen wir alles.**

Wahre Grösse

Das dürfen Sie wörtlich verstehen.
Aber nicht nur.

Swiss Life hat eine Grösse, die uns in der Schweiz zu einer der ersten Adressen macht.

Mit Grösse meinen wir nicht bloss Zahlen

Grösse gilt für uns auch als Grundsatz, wie wir Ihnen gegenüber auftreten. Sei es, wenn wir Sie als Privatperson oder Ihr Unternehmen von A bis Z beraten oder wenn der Fall der Fälle eintritt und Sie auf uns und unsere Leistungen zählen.

Versicherungen basieren auf den Prinzipien von Verständnis, Vertrauen, Gegenseitigkeit. Und einem Zeithorizont bis ans Lebensende.

- Deshalb bemühen wir uns, kein «Versicherungs-Chinesisch» mit Ihnen zu reden. Wir wollen Sie verstehen – und dass Sie uns verstehen.
- Deshalb sind auch unsere Verträge entsprechend formuliert: verständlich. ■

Vertrauensarzt: bei uns ein unbekanntes Wesen

Für bestimmte Versicherungen ist eine ärztliche Untersuchung nötig. Das gebietet die Solidarität unter den Versicherten.

Dabei schenken wir Ihrem Hausarzt dasselbe Vertrauen wie Sie. Er untersucht Sie – und nicht ein Ihnen unbekannter Vertrauensarzt.

Sollte das Ergebnis zu Fragen führen, klärt Ihr Arzt diese direkt mit dem Arzt von Swiss Life ab. Von Fachperson zu Fachperson.

Versicherungen funktionieren nach dem Gesetz der grossen Zahl

Das Gesetz der grossen Zahl lässt sich am besten durch das Würfelspiel erklären. Der Zufall bestimmt, wie der Würfel jedes Mal fällt. Wird viele Male gewürfelt, zeichnet sich eine Regelmässigkeit ab. Der Zufall sagt nicht, wer von einem bestimmten Ereignis getroffen wird; er bringt nur zum Ausdruck, dass und wie viele Mitglieder einer Gemeinschaft ein bestimmtes Schicksal erleiden.

Zwei Millionen Menschen vertrauen uns.

Finanzielle Sicherheit für Sie, Ihre Liebsten oder Ihre Mitarbeiter. Für den Fall der Fälle, der jeden Tag eintreten kann. Sorgen Sie vor für heute oder später.

Es gibt im Finanzbereich nichts, was persönlicher ist. Auch in einer langfristigen Betrachtung. Weil die Beziehung oft ein ganzes Leben dauert.

Dieses Vertrauen geniessen wir seit über 150 Jahren. In der Schweiz und im Ausland.

Resultat: Wir gehören zu den ersten Adressen. Genauer gesagt:

- Swiss Life hat in der Schweiz und im übrigen Europa über zwei Millionen Kunden (Einzel- und Kollektivversicherungen) und ist im Schweizer Lebensversicherungsmarkt ein führender Anbieter – mit über einer Million Versicherten.
- Swiss Life ist für über 30 000 Unternehmen Partner für die zweite Säule.

Swiss Life ist auch quantitativ eine Grösse. Die verbuchten Prämien, die ausbezahlten Summen, die verwalteten Vermögen und weitere interessante Zahlen finden Sie in der separaten Information «Swiss Life Zahlen und Fakten».

Viertgrösster Vermögensverwalter der Schweiz

Swiss Life legt – wie alle Versicherungen und Banken – die ihr anvertrauten Gelder am Kapitalmarkt an. Dabei verfügen wir über das notwendige Volumen und das Know-how, um diese Anlagen selbst zu tätigen.

Die Vermögensverwaltung betreiben wir mit unserer Tochtergesellschaft Swiss Life Asset Management AG. Sie verwaltet auf Mandatsbasis auch Gelder von Pensionskassen und ist die viertgrösste institutionelle Vermögensverwalterin der Schweiz.

Damit nimmt Swiss Life als bankenunabhängiger Grossinvestor eine bedeutende Position am schweizerischen Kapitalmarkt ein.

Sicherheit mit Grund und Boden

Swiss Life legt grossen Wert auf Sicherheit. Deshalb legen wir erhebliche Geldmittel in Immobilien an.

Swiss Life ist eine führende private Immobilieneigentümerin der Schweiz. Das Portfolio im Wert von rund elf Milliarden Franken umfasst vorwiegend Wohnliegenschaften in grossen und mittelgrossen Städten und deren Agglomerationen, dazu Geschäftsimmobilien mit Läden und Büros an guten Zentrumsanlagen in den wichtigsten Wirtschaftsregionen. ■



Die «Seewürfel»: Acht aussergewöhnliche Gebäude bieten im Zürcher Seefeld Platz für Arbeit und Wohnen.

Thurgauer, Anwalt, Journalist, Gefängnisdirektor

Conrad Widmer – Gründer der Rentenanstalt.

Conrad Widmer kommt 1818 zur Welt – in Altnau TG am Bodensee. Bildung am privaten Institut von Pfarrer Steiger in Altnau, Sekundarschule in Arbon, Mittelschule in Konstanz.

1836 – Theologische Fakultät Zürich, nach drei Semestern Wechsel nach Basel, Studium der Rechtswissenschaften

1839 – Eröffnung einer Anwaltskanzlei in Frauenfeld

1844 – Redaktor bei der «Thurgauer Zeitung»

1845 – Obergerichtsschreiber

1847 – Stellvertretender Staatsanwalt

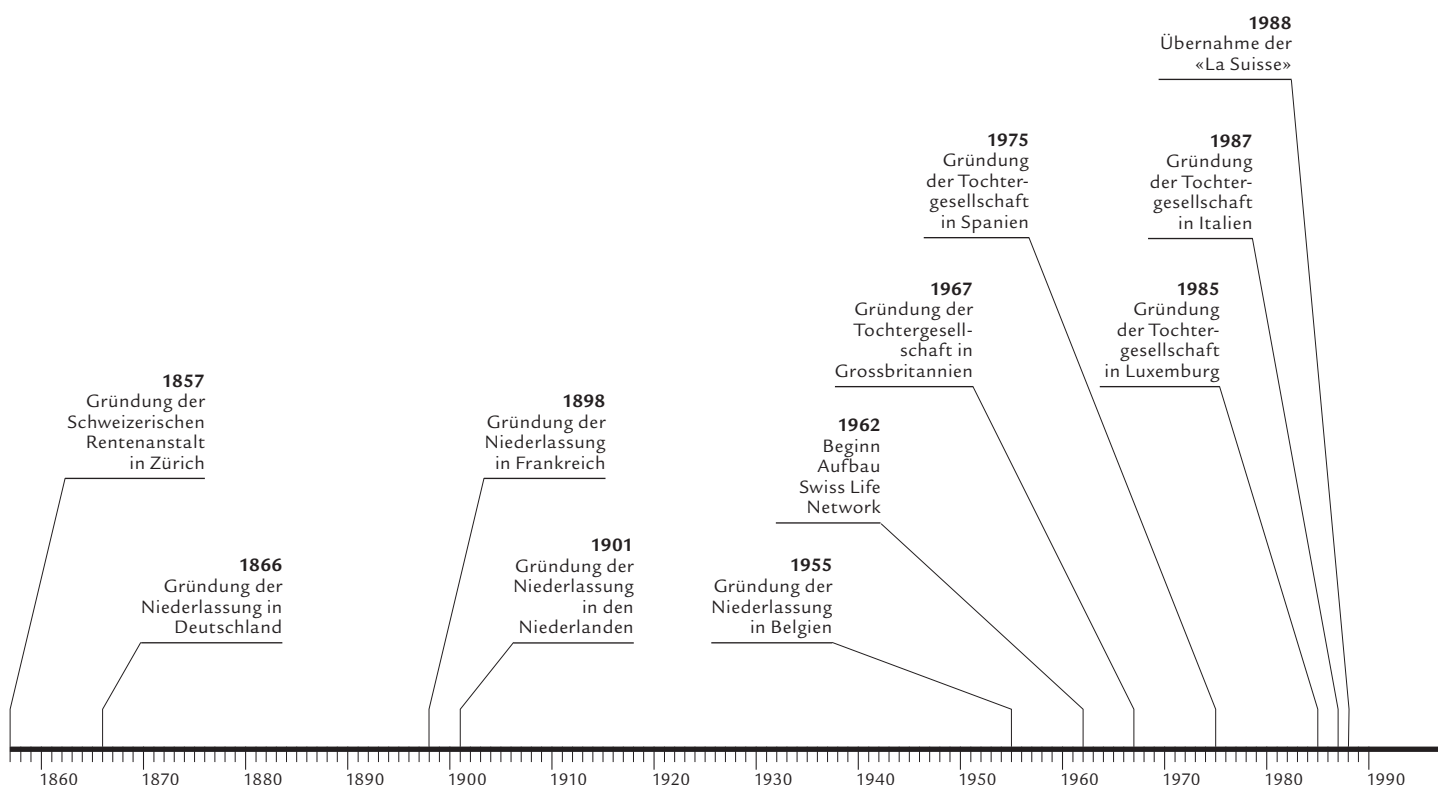
1850 – Direktor der kantonalen Strafanstalt Oetenbach – in den Gebäuden des ehemaligen Frauenklosters beim Hauptbahnhof Zürich

Spürte der Zürcher Regierungsrat und Finanzdirektor Johann Jakob Sulzer, dass Conrad Widmer nach vier Amtsjahren eine neue Herausforderung brauchte? Oder machte Alfred Escher den Finanzdirektor auf Conrad Widmer aufmerksam?

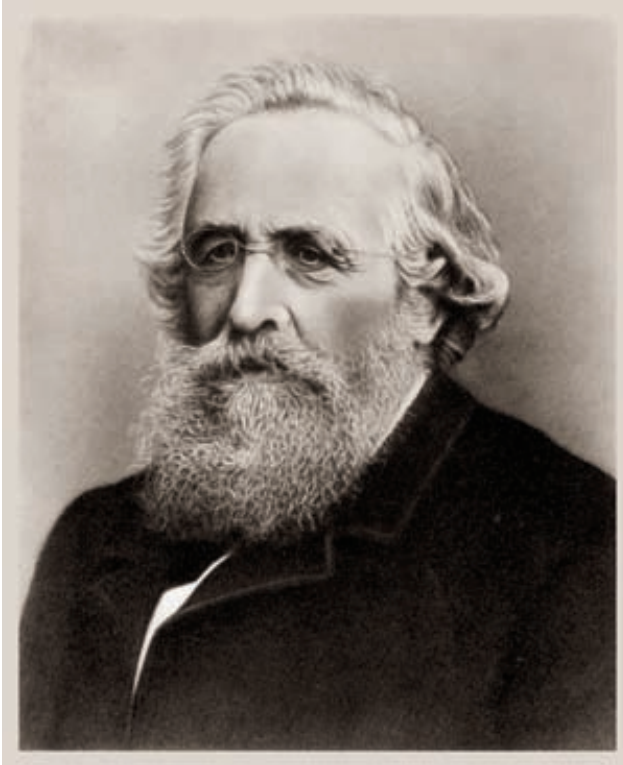
Tatsache ist: Sulzer schlug Conrad Widmer vor, er solle in Zürich eine schweizerische Lebensversicherung aufbauen – damit die Prämien-gelder nicht ständig an ausländische Gesellschaften abflössen.

Die richtige Idee zur richtigen Zeit für den richtigen Mann:

Conrad Widmer gründet die Schweizerische Rentenanstalt und macht sie zum grössten Lebensversicherer der Schweiz. Nach 35 Jahren tritt er 75-jährig von seinem Posten zurück, findet im Schreiben eine Herausforderung und stirbt 1903 im Alter von 84 Jahren in Zürich. ■



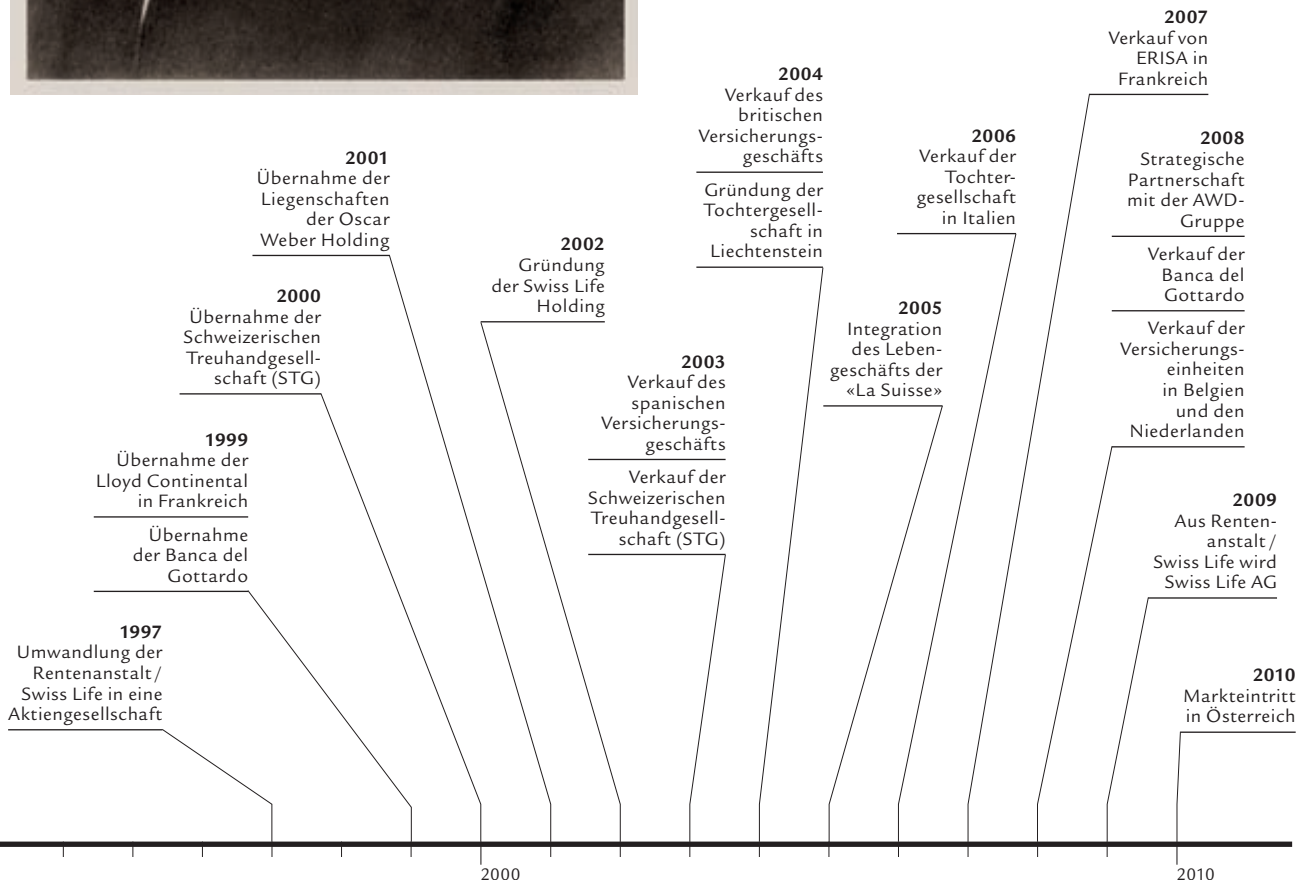
Seit 1857 – die wichtigsten Meilensteine unserer Firmengeschichte



«Wie wir denken, so reden wir»

Conrad Widmer startete seine publizistische Tätigkeit bei der «Thurgauer Zeitung» mit einem programmatischen Grundsatzartikel. Darin kritisierte er die politischen Parteien der Schweiz, die nur noch taktierten und sich befeindeten. Jede Partei wolle nur Einfluss und kämpfe um Posten – statt redlich über die wichtigen Fragen zu diskutieren.

Für ihn selber zählte die Überzeugung: «Wie wir denken, so reden wir – was wir nicht denken, heucheln wir nicht (...). Wer ähnliche Grundsätze im Herzen trägt, der sei mit uns.»



Typisch schweizerisch

Wir sind hier zu Hause und international tätig.

Die Rentenanstalt war bei ihrer Gründung eine Genossenschaft – und blieb es bis vor einigen Jahren. Wer in der Schweiz eine Versicherung abschloss, wurde automatisch Genossenschafter.

Auf der Welt gibt es immer weniger Grenzen. Auch Swiss Life wurde immer internationaler.

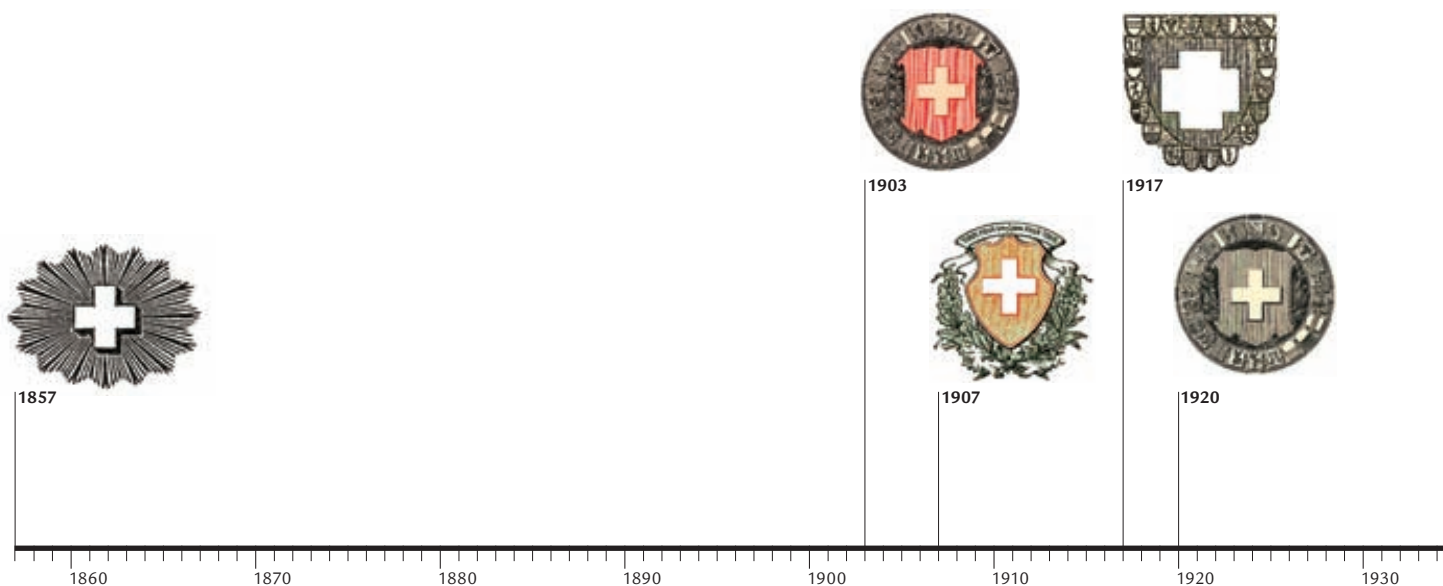
Der globale Wettbewerb verlangt eine starke Eigenkapitalbasis. Die Kapitalbeschaffung ist für eine Aktiengesellschaft ein leichteres Unterfangen als für eine Genossenschaft. Deshalb war es Zeit für eine Weichenstellung. Aus der Genossenschaft wurde eine Aktiengesellschaft – und aus Rentenanstalt später Swiss Life.

Überwältigende Zustimmung

Über die Umwandlung in eine Aktiengesellschaft stimmten die rund 600 000 Genossenschafter 1997 ab. Sie sagten klar und deutlich ja und erhielten daraufhin insgesamt 6 180 000 Aktien mit einem Börsenwert von fünf Milliarden Franken – rund 10 Aktien pro Aktionär.

Unser Erfolg ist auch Ihr Erfolg

So wie früher können Sie auch heute mitentscheiden und am Geschäftsergebnis teilhaben: indem Sie Aktien der Swiss Life Holding erwerben. ■



Die Schweiz, wie sie lebt und lebt. Wie unser Unternehmen hat sich auch unser Logo immer wieder verändert. Auf den ersten Blick denkt man, der Wandel sei enorm. Beim genaueren Hinsehen stellt man fest, dass sich rein inhaltlich während der ganzen 150 Jahre wenig veränderte. Das Logo bringt stets ein Stück Schweiz zum Ausdruck – neudeutsch «Swissness».



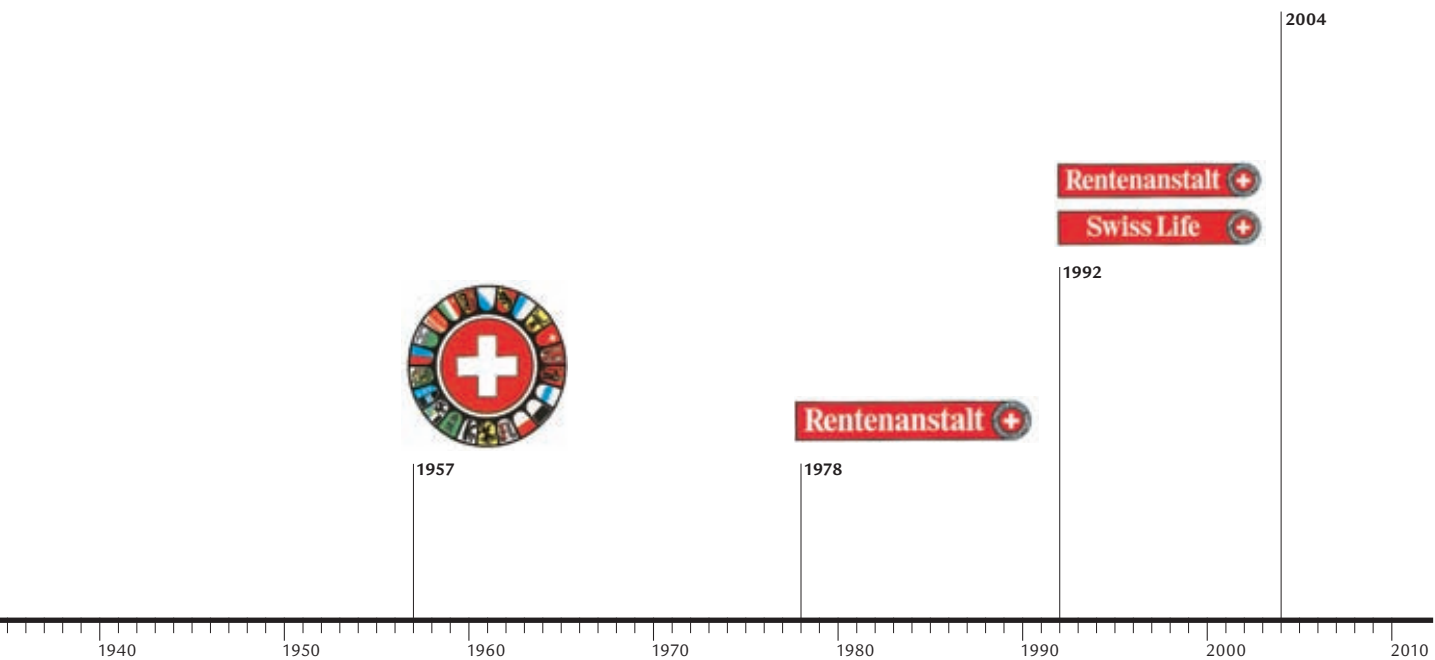
Hauptsitz der Schweizerischen Rentenanstalt von 1876 bis 1899. «Chamhaus», Obere Zäune in Zürich.



Hauptsitz der Schweizerischen Rentenanstalt von 1899 bis 1939. Alpenquai 40 in Zürich.



Hauptsitz von Swiss Life seit 1940. General-Guisan-Quai 40 in Zürich.



Und was ist morgen?

Die Frage nach der Zukunft beschäftigt uns als Versicherer von Haus aus.

Wir denken dabei nicht nur an die Verantwortung, die wir gegenüber Ihnen persönlich haben. Sondern auch gegenüber der Gesellschaft insgesamt. Und wie wir zum Beispiel mit der Schonung der natürlichen Ressourcen einen nachhaltigen Beitrag für die Umwelt leisten können.

Gründungsmitglied der Klimastiftung Schweiz

Swiss Life und zehn weitere Schweizer Unternehmen haben 2008 gemeinsam die Klimastiftung Schweiz gegründet. Die gemeinnützige Stiftung unterstützt Massnahmen zur Verbesserung der Energieeffizienz und zum Klimaschutz bei kleinen und mittleren Unternehmen (KMU) in der Schweiz. Die Stiftung wird durch die Rückvergütung der Kohlendioxid-Abgabe auf Brennstoffe der Partnerfirmen finanziert.

Strom ohne Treibhausgas-Emissionen

Swiss Life bezieht den Strom in der Schweiz seit 2006 zu 100 % aus erneuerbaren Energiequellen. Damit reduzierten wir die CO₂-Emissionen um 4650 Tonnen und verursachen heute durch unseren Stromverbrauch nahezu keine Treibhausgas-Emissionen mehr.

Regenwasser statt Grundwasser

Swiss Life verwendet teilweise Regenwasser für die sanitären Anlagen. In den Betriebsgebäuden in Zürich wurden Ende 2009 wassersparende Armaturen installiert. Resultat: Einsparungen von fünf Millionen Liter Wasser pro Jahr.

Als erste grosse Immobilien-eigentümerin rüsteten wir nahezu 10 000 Mietobjekte mit Erfassungsgeräten zur verbrauchsabhängigen Wasserkostenabrechnung aus – in Regionen mit hohen Wasserkosten. Resultat: Der Wasserkonsum reduzierte sich um durchschnittlich 20 %.

Nachhaltigkeit auch bei Anlagen

Die Swiss Life-Tochtergesellschaft Swiss Life Asset Management AG (siehe Seite 5) bietet seit 2005 nachhaltige Anlagen an – in Kooperation mit SAM Sustainable Asset Management.

Das heisst: Aktien- und Obligationenanlagen werden nach ihrem ökonomischen, ökologischen und gesellschaftlichen Mehrwert bewertet und ausgewählt – im Rahmen von Mandaten, die wir für institutionelle Anleger ausüben.

Der Swiss Life-Fonds (LUX) Equity Global Sustainability ist ein Fonds, der ebenfalls auf Nachhaltigkeit basiert. Und die fondsgebundenen Swiss Life-Lebensversicherungen umfassen mehrere nachhaltige Fondsportfolios.

Weitere Massnahmen in der Schweiz

Einige Beispiele:

- Optimierung der Betriebszeiten für Lüftung und Licht: Jährliche Einsparung von 270 000 kWh (seit 2001)
- Austausch von Lampen: jährliche Einsparung von 200 000 kWh (seit 2006)
- Seewassernutzung für die Warmwasseraufbereitung: jährliche Einsparung von 40 000 kWh (seit 2007)
- Ersatz von Druckern: jährliche Einsparung von 5000 kWh (seit 2008)

Betriebsliegenschaften: 1,5% Effizienzsteigerung pro Jahr

Swiss Life ist Mitglied beim Energie-Modell Zürich. Unser Ziel: Wir steigern die Energieeffizienz in den Betriebsliegenschaften am Standort Zürich um mindestens 1,5 % pro Jahr – und senken Energieverbrauch und Emissionen kontinuierlich.

Zertifikat «Gutes Innenraumklima»

Bei der Teilsanierung (2005/2006) am Hauptsitz in Zürich wurden bei der Festlegung der Baukonstruktion und der Auswahl von Baumaterialien Minergiegrundsätze befolgt. Swiss Life erhielt dafür von der Schweizerischen Zertifizierungsstelle für Bauprodukte (S-Cert AG) als erstes Unternehmen das Zertifikat «Gutes Innenraumklima». ■



Neu gestaltete Räume bzw. Innenhof des Hauptgebäudes nach Teilsanierung 2005/2006.

Wir wollen Referenz sein.

Finanzielle Sicherheit auf lange Sicht – für Sie persönlich, Ihre Familie oder Ihre Mitarbeiter. Dafür arbeiten wir seit 150 Jahren. Und darum sind wir zur Referenz geworden – zum Massstab in der Schweiz und international.

Dafür gibt es gute Gründe.

- Unsere Herkunft, unsere Geschichte, unsere Tradition.
- Unsere Grösse.
- Unsere Verankerung bei Einzelpersonen und Unternehmen.

Wir kennen keine Grenzen

Umfassende Präsenz – umfassende Beratungsleistungen.

Wir sind ein durch und durch schweizerisches Unternehmen. Dazu gehört typischerweise, dass die Schweiz für uns nicht an der Grenze aufhört.

Seit 1866 sind wir in Deutschland tätig – vorerst in Preussen, bis wir 1904 eine Konzession für das ganze Reichsgebiet erhielten. Seit 1898 kennt man uns auch in Frankreich. Im Laufe der Zeit kamen weitere Länder dazu.

Aus einigen Märkten zogen wir uns wieder zurück (siehe **Geschichte von Swiss Life, Seite 6/7**). In jüngerer Zeit fassten wir wieder vermehrt Fuss im Ausland. 2010 zum Beispiel in Österreich.

Expansion ins Ausland – eine versicherungsmathematische Notwendigkeit

Um 1850 zählte die Schweiz rund 2,5 Millionen Einwohner – eine zu schmale Basis für eine Versicherungsgesellschaft. Deshalb dehnte die damalige Rentenanstalt (die heutige Swiss Life) ihre Tätigkeit auf bevölkerungsstarke Länder aus.

Andere Länder – ähnliche Angebote

Swiss Life hat sich auf die Vorsorge spezialisiert – die Vorsorge für Privatpersonen und Unternehmen. Entsprechend bieten wir im Ausland gleiche oder ähnliche Dienstleistungen und Produkte an wie in der Schweiz:

- betriebliche Altersvorsorge
- Berufsunfähigkeitsvorsorge
- Vorsorgelösungen für Selbständig-erwerbende
- Einzellebensversicherungen
- Vermögensverwaltung
- Krankenversicherungen (Einzel- und Kollektivversicherungen)

Unsere internationale Lösung für grössere Privatvermögen

In Liechtenstein, Luxemburg, Singapur und Dubai sind wir für vermögende Privatkunden in der ganzen Welt tätig. Unser Angebot: Konzepte im Bereich Private Placement Life Insurance in Verbindung mit Vermögensverwaltung und Vorsorgeplanung.

Unsere internationale Lösung für grössere Konzerne

Swiss Life bietet multinationalen Gesellschaften globale Vorsorgelösungen an – mit der Geschäftseinheit Corporate Solutions. Sie betreut über 400 Unternehmen in über 70 Ländern und nimmt damit weltweit eine führende Position ein.

Corporate Solutions hat ihr Domizil in Luxemburg und ist auch in Zürich, London, Paris, Kopenhagen und Singapur tätig. ■

AWD und Swiss Life, zwei Partner – ein Ziel: die für Sie beste Wahl

Viele Menschen haben den Wunsch nach Beratung in finanziellen Angelegenheiten. Ganz allgemein und ganz speziell in allen Fragen rund um die Vorsorge.

Der Inbegriff für persönliche Finanzoptimierung ist AWD.

AWD hat sich vorerst in Deutschland einen Namen gemacht. Später auch in weiteren Ländern. Mittlerweile nutzen Jahr für Jahr fast eine halbe Million Kunden das Know-how der rund 6000 AWD-Berater.



Wo wir heute überall zuhause sind: Deutschland, Frankreich, Österreich, Fürstentum Liechtenstein, Luxemburg, Singapur (Niederlassung von Swiss Life [Liechtenstein] AG), Dubai (Verkaufsbüro), Zürich.



Näher bei Ihnen

42-mal in der ganzen Schweiz.

Wir wollen Sie, Ihre Familie oder Ihr Unternehmen und dessen Mitarbeiter das ganze Leben begleiten. Deshalb ist es wichtig, dass wir uns immer wieder einmal sehen, und dass die Distanz immer gering ist. Oder gar nicht erst besteht.

Entsprechend kommen wir Ihnen überall in der ganzen Schweiz entgegen – mit den Swiss Life-Generalagenturen an 42 Standorten plus deren Geschäftsstellen an 25 weiteren Standorten. ■



Für junge Leute: eine spezielle Adresse

Junge Leute haben einen längeren Zeithorizont, andere Wünsche, andere Vorstellungen. Und sie sprechen eine andere Sprache. So wie wir: in der speziellen Swiss Life-Generalagentur für junge Leute.

www.swisslife.ch/jungeleute

Das A und O: die Beratung.

Beratung heisst für uns: zuhören, nachfragen, Ihre Wünsche und Bedürfnisse herauskristallisieren – und zusammen mit Ihnen die für Sie beste Lösung entwickeln.

Häufig geht es im Beratungsgespräch vorerst um die Absicherung bei Erwerbsunfähigkeit und Tod. Oder um die Altersvorsorge. Sei es für Sie als Privatperson oder für Sie als Arbeitgeber oder Arbeitnehmer.

Optimale Lösungen verlangen eine langfristige Betrachtungsweise – und eine gesamtheitliche. Deshalb ergibt sich im Gespräch oft aus einem

Thema das andere. Zum Beispiel die Finanzierung von Hypotheken. Oder die Möglichkeiten zur Steueroptimierung. Aber auch die Nachfolgeplanung im Unternehmen – oder die Erbschaftsregelung.

Anders gesagt: Wir bieten Ihnen eine Gesamtberatung an. Damit Sie von A bis Z auf der sicheren Seite sind. Privat, beruflich, geschäftlich. ■

Rat und Tat für Unternehmen

Vorsorge ist ein äusserst wirksames Instrument, um Mitarbeiter zusätzlich zu belohnen und zu motivieren – und langfristig ans Unternehmen zu binden. Deshalb richten immer mehr Unternehmer ein besonderes Augenmerk auf die optimale Vorsorge für ihre Angestellten.

Swiss Life bietet Ihnen das Gespräch mit speziell ausgebildeten Vorsorgeberatern und Unternehmensberatern an. Sie verfügen über umfassende Kompetenz in der komplexen Materie der beruflichen Vorsorge und können bei Bedarf auf weitere Fachspezialisten zurückgreifen.

Kompetenz ist lernbar

Versicherungen und Vorsorgelösungen sind eine komplexe Angelegenheit. Deshalb beschäftigen sich viele Menschen nicht so gerne damit.

Müssen sie auch nicht. Denn umso lieber vertiefen sich unsere Mitarbeiter in die Materie. Sie durchlaufen bei Swiss Life eine umfassende Grundausbildung und anschliessend interne und externe Weiterbildungsprogramme. Alles mit dem Ziel, Sie kompetent und umfassend beraten zu können.

Phase 1 der Grundausbildung dauert drei Monate, **Phase 2** weitere sechs Monate mit Abschluss als dipl. Vorsorgeberater/-beraterin Privatkunden Swiss Life, **Phase 3** nochmals sechs Monate mit Abschluss als dipl. Fondsberater/-beraterin Swiss Life und dipl. Vorsorgefachmann/-fachfrau Privatkunden Swiss Life. **Phase 4** (sieben Monate) umfasst die Ausbildung im Bereich Kollektivkunden mit Abschluss als dipl. Vorsorgefachmann oder -fachfrau Privat- und Firmenkunden Swiss Life. Die höchste Ausbildungsstufe wird nach etwa 30 Monaten in der **Phase 5** und mit dem Abschluss als dipl. Finanzberater/-beraterin Swiss Life erreicht.

Unsere Mitarbeiter wissen also, wovon sie reden – und sie können ihr Wissen an Sie weitergeben und für Sie umsetzen.



«Viele Länder beneiden uns um unser Vorsorgesystem»

Ivo Furrer, CEO Swiss Life Schweiz: ein Plädoyer für das Drei-Säulen-Prinzip.

Seit wann sorgen Sie persönlich vor?

Ivo Furrer—Meine erste Police habe ich mit knapp 30 Jahren abgeschlossen. Aus heutiger Perspektive war das gerade zum richtigen Zeitpunkt.

Was können unsere Leserinnen und Leser aus Ihren Erfahrungen lernen?

Ivo Furrer—Man muss in langfristigen Zeiträumen denken und entsprechend früh mit der Vorsorge beginnen.

Was fasziniert Sie an der Materie?

Ivo Furrer—Das Drei-Säulen-Konzept der Schweiz ist eine Errungenschaft. Viele Länder beneiden uns darum. Wir müssen diesem System entsprechend Sorge tragen. Das gilt für uns als Swiss Life, aber ebenso aus der Sicht eines Staatsbürgers.

Viele Menschen bekunden Mühe, beim Vorsorgethema durchzublicken.

Ivo Furrer—Genau daraus leiten wir einen Auftrag für uns ab: Wir wollen unseren Kunden die Sache so einfach wie möglich machen – mit modulartigen, bedürfnisgerechten Lösungen.

«Bedürfnisgerecht» – was meinen Sie damit genau?

Ivo Furrer—Wir wollen den individuellen Bedürfnissen gerecht werden und setzen alles daran, Wünsche und Vorstellungen unserer Kunden aufzunehmen und in bausteinartigen Lösungen umzusetzen. Dabei interessiert uns zum Beispiel auch, inwieweit jemand Risiken eingehen will und kann. Mit diesem Wissen ent-

wickeln wir zusammen mit dem Kunden eine auf ihn abgestimmte Lösung. Weil sich im Leben jeden Tag etwas Entscheidendes ändern kann.

Sie reden von Lösungen – nicht von Produkten.

Ivo Furrer—Wir bieten für die Probleme, die unsere Kunden beschäftigen, umfassende Lösungen an. Dazu gehören auch Produkte in Form einer Versicherung oder eines Anlagefonds. Aber unsere Lösungen umfassen viel mehr: insbesondere die individuelle Beratung oder die Serviceleistungen, um unsere Kunden bei ihrer persönlichen Zukunftsplanung zu unterstützen.

Mit welchen Fragen wenden sich die Kunden an Swiss Life?

Ivo Furrer—Die Kunden beschäftigt primär ihre Arbeit. Ein Coiffeurgeschäft kümmert sich um Pflege, Ausstrahlung, Schönheit. Für den Geschäftsinhaber und seine Angestellten sind Versicherungen und Vorsorge bloss am Rand von Interesse. Das ist auch gut so. Weil wir als Swiss Life dieselbe Kompetenz auf unserem Gebiet haben wie das Coiffeurgeschäft auf seinem. Als Swiss Life geniessen wir so viel Vertrauen, dass viele Menschen zuerst an uns denken, wenn sie sich mit den Themen Vorsorge und Versicherung beschäftigen.

Was unterscheidet denn Swiss Life von anderen Versicherungs- und Vorsorgeanbietern?

Ivo Furrer—Wir bieten eine umfangreiche Beratung an. Das heisst: Wir beziehen alle Aspekte ein – die aktuelle berufliche und private Situation, mögliche familiäre Veränderungen,

einen allfälligen Traum von Wohneigentum und so weiter. Für die Beratung unserer Kundinnen und Kunden investieren unsere Spezialisten ihr ganzes Know-how – und sehr viel Zeit und persönliches Engagement.

Familie, Tessin, Lesen

Ivo Furrer (*1957) arbeitet von morgens um sieben bis abends um sieben. Dazu kommen die Stunden am Wochenende. Die Freizeit teilt er am liebsten mit seiner Familie. Im Winter geht's in die Zentralschweiz zum Skifahren, das restliche Jahr ins Tessin. Zum Wandern und Lesen.

Bevorzugte Lektüre? «Ich lese alles, was ich in die Hände bekomme.» Zum Beispiel sämtliche Bücher von Martin Suter. Zur Zeit unseres Gesprächs beschäftigt ihn das Werk eines amerikanischen Autors über die Gehirnstrukturen junger Erwachsener.

Ivo Furrer ist verheiratet und Vater von Zwillingen.

Das Wichtigste für uns: Ihre Zufriedenheit

Das Zweitwichtigste: die Zufriedenheit unserer Mitarbeiter.

Wir haben ehrgeizige Ziele. Wir möchten, dass Sie von A bis Z mit uns zufrieden sind. Damit das möglich ist, brauchen wir Mitarbeiter, die sich ebenso ehrgeizige Ziele setzen.

Wille allein genügt nicht, um etwas zu erreichen. Ebenso braucht es Ausbildung, Erfahrung, Freude. Und natürlich Förderung, Lob und Anerkennung.

Die Leistungen, die wir unseren Kunden als Versicherer anbieten, kommen selbstverständlich auch unseren Mitarbeitern zugute. Zu speziell günstigen Konditionen. Was Swiss Life als Arbeitgeberin zusätzlich attraktiv macht.

Drei Beispiele:

- 1 Swiss Life übernimmt die Prämien für die Betriebs- und Nichtbetriebs-Unfallversicherung.
- 2 Swiss Life fördert die private Vorsorge – durch Beiträge an Lebensversicherungen, die bei uns abgeschlossen werden.

3 Swiss Life ermöglicht Vorzugskonditionen für eine umfassende Palette von Produkten und Dienstleistungen.

Dazu gehören:

- Hypotheken
- Reka-Checks
- Krankenversicherung
- Sachversicherungen
- Rechtsschutzversicherung ■

Kommunikatives Klima

Wie nehmen Mitarbeiter Swiss Life als Arbeitgeberin wahr? Einige Aussagen, die keinen Anspruch auf Vollständigkeit erheben:

«Ich fühle mich wohl hier.»

«Ich schätze das Vertrauen,
das man bei Swiss Life genießt.»

«Ich erhalte im Aussendienst alle Unterstützung
vom Innendienst und kann mich unternehmerisch
frei entfalten.»

«Ich kann bei Swiss Life viel lernen.»

«Ich kann mich stets weiterentwickeln –
auch noch nach 35 Jahren beim gleichen Arbeitgeber.»

«Swiss Life ist international.»

«Swiss Life ist ein moderner Arbeitgeber –
der z. B. flexible Arbeitszeiten und Arbeit im Home Office erlaubt.»

Gemeinsame Stärke

Niemand kann alles – schon gar nicht allein. Deshalb konzentrieren wir uns auf unsere Stärke – die Vorsorge. In anderen Belangen arbeiten wir mit Unternehmen zusammen, die in ihren Bereichen gross und stark sind.

Unsere gemeinsame Stärke: Wir können Ihnen als Privatperson und Unternehmen eine umfassende Palette von Dienstleistungen und Produkten anbieten.

- **Die Mobiliar**
Sach- und Haftpflichtversicherungen
Zusammenarbeit seit 2005 und zuvor bereits von 1970 bis 1995
- **Sanitas**
Krankenversicherung
Zusammenarbeit seit 1970
- **Helsana Versicherungen AG**
Krankenversicherung
Zusammenarbeit seit 2005
- **Aviga AG**
Case Management
Gemeinsames Tochterunternehmen von Helsana und Swiss Life seit 2009
- **DAS Rechtsschutz-Versicherungs-AG (Schweiz)**
Rechtsschutzversicherungen
Zusammenarbeit seit 2001

Eine Partnerschaft, auf die Sie sich verlassen können

Die Zusammenarbeit mit unseren Partnerunternehmen ist vertrauensvoll, langjährig und erfolgreich. Weil sie auf Gegenseitigkeit basiert.

Einerseits können Sie als Kundin und Kunde von Swiss Life die Dienstleistungen unserer Partnerunternehmen in Anspruch nehmen. Andererseits sind wir für die Kunden unserer Partnerunternehmen damit ausgewählten Produkten für die private und berufliche Vorsorge. ■

Zusammenarbeit mit Banken und Brokern

Swiss Life entwickelt Dienstleistungen und Produkte, die nicht nur bei den Versicherten gut ankommen. Sondern auch bei Banken oder bei Versicherungsbrokern. Deshalb empfehlen diese unsere Produkte und bieten Ihnen auch Beratung an.

Zu guter Letzt erhalten Sie von uns stets dasselbe

Finanzielle Sicherheit für Sie, Ihre Liebsten oder Ihre Mitarbeiter.

Finanzielle Sicherheit beginnt damit, dass wir Ihnen zuhören. Dass wir von Ihnen erfahren, wo Sie heute stehen, welche Ziele Sie haben – und mit welchen Risiken Sie rechnen. Sei es als Privatperson oder als Unternehmer.

Darauf basierend, beraten wir Sie von A bis Z. Und erarbeiten zusammen mit Ihnen Lösungen, die für Sie optimal sind. Ganz nach dem Baukastenprinzip.

Aller Anfang ist das Gespräch. Damit wir wissen, wo Sie heute stehen, welche Bedürfnisse und Wünsche Sie haben. Und welche Lösungen für Sie in Frage kommen. Für Sie persönlich, für Ihre Familie, für Ihre Mitarbeiter und allenfalls für weitere Personen, denen Sie finanzielle Leistungen zukommen lassen möchten. ■

Unsere Dienstleistungen und Produkte für Privatpersonen und Unternehmen

Privatpersonen

Unser Grundsatz

Wir beraten und begleiten Sie durchs ganze Leben.

Unsere Beratung

Wir bieten Ihnen eine Gesamtberatung an. Oder eine Beratung nach dem Baukastenprinzip zu einzelnen Themenkreisen:

- Vorsorge (Analyse und Planung)
- Pensionierung
- Versicherungsschutz
- Finanzierung von Wohneigentum
- Finanzplanung
- Vermögensverwaltung

Unsere Produkte

- Sparen und Anlegen:
 - mit Versicherungsschutz
 - ohne Versicherungsschutz (Bankprodukte)
- Risikoschutz für Erwerbsunfähigkeit und Todesfall
- Lebensrenten
- Freizügigkeitspolicen
- Hypotheken

Unternehmen

Unser Grundsatz

Wir beraten und begleiten Sie als Vollsor-timer. Wir beraten und begleiten auch die Angestellten Ihres Unternehmens und die Mitglieder Ihrer Stiftungsräte und der Vorsorgekommission.

Unsere Beratung

Wir bieten Ihnen eine Gesamtberatung an. Oder eine Beratung nach dem Baukastenprinzip zu einzelnen Themenkreisen:

- Berufliche Vorsorge
- Personalorientierung
- Asset and Liability Management
- Bewertung nach IFRS, US-GAAP, SWISS-GAAP
- Schulung von Stiftungsräten und Mitgliedern der Vorsorgekommissionen
- Prävention

Unsere Produkte

- Anschluss an Sammelstiftung:
 - mit voller Rückdeckung durch Swiss Life
 - mit teilweiser Rückdeckung (Sparen in Eigenverantwortung)
- Für Pensionskassen (firmeneigene Stiftung):
 - Beratung
 - volle, teilweise oder keine Rückdeckung durch Swiss Life
 - Pauschalrisikovertrag
 - Stop-Loss-Versicherung
 - Vermögensverwaltung

Mehr Informationen: von Ihren **Swiss Life-Generalagenturen**, Ihren **Swiss Life-Unternehmensberatern**. Oder unter www.swisslife.ch

Wir verwenden in dieser Broschüre häufig nur die männliche Form. Dabei meinen wir immer auch das weibliche Pendant. Die Beschränkung macht den Text leichter lesbar.



SwissLife
So fängt Zukunft an.

Swiss Life AG
General-Guisan-Quai 40
Postfach
8022 Zürich
Schweiz
Telefon +41 43 284 33 11
Fax +41 43 284 63 11
www.swisslife.ch

42 Generalagenturen in
der ganzen Schweiz.
Ihre nächste finden Sie
auf Seite 16.

Oder hier:
www.swisslife.ch/standorte