

Swiss Life stärkt Position im Heimmarkt Schweiz

- **Integration des Leben-Geschäfts der «La Suisse» in Swiss Life**
- **Übernahme des Kollektivleben-Portefeuilles der Vaudoise**
- **Verkauf des Nichtleben-Geschäfts der «La Suisse» an Vaudoise und Helsana**
- **Vertriebskooperationen mit Vaudoise und Helsana**

Warum integriert Swiss Life das Leben-Geschäft der «La Suisse»?

Swiss Life setzt mit der Integration des Leben-Geschäfts der «La Suisse» ihre Strategie konsequent um, die eine Konzentration auf Vorsorgelösungen und Lebensversicherungen vorsieht. Swiss Life will im Heimmarkt Schweiz ihre Position in diesen Bereichen gezielt verstärken und ausbauen. Deshalb übernimmt sie auch zusätzlich das Kollektivleben-Portefeuille der Vaudoise und geht mit der Vaudoise und Helsana Vertriebskooperationen ein.

Warum erfolgen die Änderungen bei der «La Suisse» gerade jetzt?

Swiss Life kann zusammen mit der Vaudoise und Helsana heute eine gute Lösung realisieren, die sowohl aus wirtschaftlicher wie auch aus organisatorischer Sicht überzeugt, und bei der ein grosser Teil der Stellen der «La Suisse» erhalten bleibt.

Warum wird alternativ zur Aufteilung der «La Suisse» nicht eine intensivere Kooperation zwischen Swiss Life und der «La Suisse» realisiert?

Swiss Life hat alle Optionen intensiv geprüft. Die jetzt gewählte Lösung mit der Fokussierung auf eine Organisation und auf eine Marke sowie der Verkauf der nicht zum Kerngeschäft gehörenden Bereiche ist aus strategischer und aus wirtschaftlicher Sicht die beste Variante.

Was sind die wirtschaftlichen Vorteile?

Swiss Life rechnet ab 2007 mit Kosteneinsparungen von rund CHF 70 Millionen pro Jahr. Diese Verbesserungen ergeben sich vor allem durch die Effizienzsteigerungen nach dem Abbau von Doppelspurigkeiten und die Zusammenführung der beiden bisher getrennten Aussendienstorganisationen von Swiss Life und der «La Suisse».

Was bedeuten diese Massnahmen für die Kunden?

Für die Kunden ändert sich grundsätzlich nichts: Swiss Life, die Vaudoise und Helsana führen die bestehenden Verträge der «La Suisse» weiter und übernehmen alle Rechte und Pflichten der «La Suisse».

Wie organisiert Swiss Life künftig den Vertrieb?

Swiss Life führt die beiden sich heute teilweise konkurrierenden Aussendienstorganisationen von Swiss Life und der «La Suisse» bis Anfang April 2005 in einen Vertrieb zusammen. Das künftige Vertriebsnetz von Swiss Life umfasst 780 Vorsorgeberater in 59 Generalagenturen, die wie bisher in vier Regionen organisiert sind.

Was erwartet Swiss Life vom reorganisierten Vertrieb?

Die Zusammenlegung der beiden Aussendienstorganisationen stärkt den Vertrieb und ermöglicht eine effiziente Marktbearbeitung. Swiss Life kann damit das Marktpotenzial in allen Regionen noch besser ausschöpfen.

Warum verkauft Swiss Life das Nichtleben-Geschäft der «La Suisse»?

Swiss Life fokussiert sich auf das Kerngeschäft mit Lebensversicherungen und Vorsorgelösungen. In Übereinstimmung mit dieser Strategie verkauft sie deshalb die nicht zum Kerngeschäft gehörenden Bereiche der «La Suisse»: das Krankentaggeld- und Unfallversicherungsgeschäft geht an Helsana, das Motorfahrzeug-, Sachversicherungs- und Haftpflichtgeschäft an die Vaudoise.

Was erwartet Swiss Life von den Vertriebskooperationen?

In erster Linie erhält Swiss Life zwei interessante neue Vertriebskanäle. Der grösste Schweizer Krankenversicherer Helsana vermittelt seinen Kunden BVG-Lösungen von Swiss Life und die Vaudoise wird nach dem Verkauf ihres Kollektivleben-Portefeuilles ihren Kunden exklusiv BVG-Lösungen von Swiss Life offerieren. Darüber hinaus bietet Swiss Life ihren Unternehmenskunden Krankentaggeld- und Unfallversicherungen von Helsana an und kann damit weiterhin umfassende Lösungen in der Personenversicherung gewährleisten.

Was geschieht mit den Mitarbeitenden der «La Suisse»?

Mit dieser Lösung bleibt ein grosser Teil der rund 900 Stellen der «La Suisse» bei den übernehmenden Organisationen Swiss Life, der Vaudoise oder Helsana erhalten. Im Jahr 2005 werden bei den zentralen Funktionen und im Vertriebsinnendienst der «La Suisse» zirka 100 Stellen abgebaut. In den Jahren 2006 und 2007 ist ein weiterer Abbau von zirka 100 Stellen geplant. Mit dem geltenden, von den Sozialpartnern gemeinsam vereinbarten Massnahmenplan sollen Entlassungen aus strukturellen Gründen vermieden werden. Swiss Life wird die vom Stellenabbau betroffenen Mitarbeitenden bei der internen oder externen beruflichen Neuorientierung individuell begleiten und unterstützen, damit sie baldmöglichst eine neue berufliche Perspektive finden.