

# swiss life

150 Jahre Swiss Life. Das Magazin zum Jubiläum.



*150*  
Jahre · Ans · Anni

Das Magazin zum Jubiläum.

  
**SwissLife**  
Bereit für die Zukunft.

Die erste Police. Seite 4

Versichert bei Swiss Life. Seite 5

Zeitsprünge. Ab Seite 6

150 Jahre. So lange gibt es die Schweizerische Rentenanstalt. Was ist in dieser Zeit alles geschehen? Kleine Geschichten finden sich wie bunte Mosaiksteine verstreut über das ganze Magazin – Zeitsprünge in die vergangenen 150 Jahre.

Lebenswege. Ab Seite 7

Die Schweiz ist ein kleines Land. Doch die Vielfalt ist gross, wie ein Blick auf 16 Lebenswege zeigt. Die einen schauen zurück, die andern leben voll im Hier und Jetzt und wieder andere blicken nach vorn. Lebenswege aus der Schweiz.

Seit 150 Jahren sichern wir Zukunft. Seite 8

Bruno Gehrig ist Verwaltungsratspräsident von Swiss Life. Seine Aufmerksamkeit gehört den mittel- und langfristigen Fragestellungen der Vorsorgelandschaft Schweiz. Das hindert ihn nicht daran, Fehlentwicklungen des Systems klar anzusprechen.

Arbeit im Alter macht glücklich. Seite 16

Die Lebenserwartung wächst und wächst. Viele Senioren sind heute bis ins hohe Alter gesund und leistungsfähig. Vier Beispiele von Menschen, die auch nach 65 nicht auf Arbeit verzichten wollen. Und die Meinung der Wissenschaft zur Arbeit im Alter.

Führend in der Schweiz, stark in Europa. Seite 28

Der Versicherungsmarkt hat sich in den letzten Jahren stark verändert. Der Wettbewerb ist schärfer geworden, in der Schweiz wie im Ausland. Wie stellt sich Swiss Life den Herausforderungen?

Briefwechsel. Seite 36

Spurensuche am Bodensee. Seite 42

1818 ist Conrad Widmer in Altnau am Bodensee geboren. Im Thurgau hat er als Journalist, Anwalt und als stellvertretender Staatsanwalt gearbeitet. Danach wurde er Gefängnisdirektor in Zürich – und anschliessend Gründer der Rentenanstalt. Das Leben eines Quereinsteigers.

Grund zur Hoffnung. Seite 56

Seit Jahren befasst sich der Ökonom und Publizist Beat Kappeler mit der Sicherung der Vorsorgesysteme. Seine Analyse reibt auch an den blinden Flecken der Schweizer Politik.

Angestellt bei Swiss Life. Seite 62

Swiss Life engagiert sich. Ab Seite 66

Im Jubiläumsjahr unterstützt Swiss Life zahlreiche Projekte. Dazu gehört ein Wettbewerb an den Schweizer Schulen zum Thema Lebensraum. Weitere Projekte zielen auf Bildung, Sport und Spiel.

Welcher Anlegertyp sind Sie? Seite 73

Werbung im Wandel der Zeit. Seite 80

150 Jahre Swiss Life. Die Firmengeschichte. Seite 89

Wie bei jeder Unternehmensgründung war auch bei der Rentenanstalt zuerst die Idee. Dann kam mit Conrad Widmer der richtige Kopf hinzu und eine Reihe von Leuten, welche die Schaffung der ersten Schweizer Lebensversicherung unterstützten. Und natürlich auch eine Vielzahl ausländischer Gesellschaften, die keine Freude am neuen Anbieter hatten. Doch der Geist der liberalen Gründerjahre gab dem Jungunternehmen soviel Schwung, dass es über all die Jahre und Jahrzehnte fast immer nur in eine Richtung ging: vorwärts und aufwärts.



Arbeit im Alter macht glücklich. Seite 16.



Swiss Life engagiert sich. Kids Festival für die Fussball-Stars von morgen. Seite 66.



1910.



1973.



1992.



Hauptsitz der Rentenanstalt in Zürich von 1899–1940. Rechts: Conrad Widmer, Gründer der Rentenanstalt.



150  
Jahre · Ans · Anni

**Liebe Leserin, lieber Leser.** Die Schweiz ist geografisch ein kleines Land. Dank ihrer erstaunlichen Vielfalt ist sie aber viel mehr als das – sie ist eine Welt im Kleinen. Und wenn wir die Perspektive auf die wirtschaftliche Stärke und die lange demokratische Tradition richten, darf sich die Schweiz ohne Überheblichkeit zu den grossen Nationen zählen.

Wie entsteht ein derart fein abgestimmtes Gebilde wie die Schweiz? Wie bleibt es erhalten? Wie kann es gestärkt werden? Es braucht viele Faktoren, die zusammenspielen müssen: Initiative, Ausdauer, Talent, Wettbewerbsfähigkeit, Offenheit für Neues. Dann entstehen Werte und Werke, die Bestand haben. Vieles von dem, was wir heute als selbstverständlich ansehen, ist im 19. Jahrhundert geschaffen worden: Grosse Eisenbahnlinien, lange Alpentunnels, erste Wasserkraftwerke, weitgespannte Brücken, aber auch viele international tätige Unternehmen, die bis heute das Bild der Schweiz prägen.

Auch Swiss Life gehört zum Bild der wirtschaftlichen Schweiz. Schon damals, als wir noch Schweizerische Rentenanstalt hiessen, haben wir unsere Herkunft immer kenntlich gemacht. Unser Unternehmen war und ist Teil der schweizerischen Vielfalt und trägt dazu bei, den guten Namen der Schweiz in die Welt hinaus zu tragen. Wir sind in der Schweiz daheim und in der Welt zu Hause.

Aus der Rentenanstalt, die 1857 in einem kleinen Hinterhofgebäude beim Zürcher Paradeplatz Unterschlupf fand und gerade mal fünf Angestellte beschäftigte, ist Swiss Life geworden – ein international tätiges Unternehmen. 9000 Mitarbeitende tragen Tag für Tag dazu bei, dass wir Qualität bieten, konkurrenzfähig bleiben und dadurch das Vertrauen der Kunden gewinnen. Und als Kundin oder Kunde bestätigen Sie durch Ihre Treue zu Swiss Life unsere führende Rolle in der Vorsorge. Wie vor Ihnen jene Kundengenerationen, die uns bereits im 19. und 20. Jahrhundert ihr Vertrauen geschenkt haben. Ihnen allen gebührt unser Dank.

Swiss Life schaut auf erfolgreiche 150 Jahre zurück. Die nächsten Jahre und Jahrzehnte stehen vor uns. Unsere Grundhaltung leitet uns dabei: Wir stellen uns den Herausforderungen der Zukunft. Wir streben für unsere Kundinnen und Kunden verlässliche Vorsorgelösungen an. Wir verfügen über klare Werte – und lassen uns auch daran messen.



Bruno Gehrig  
Präsident des Verwaltungsrats

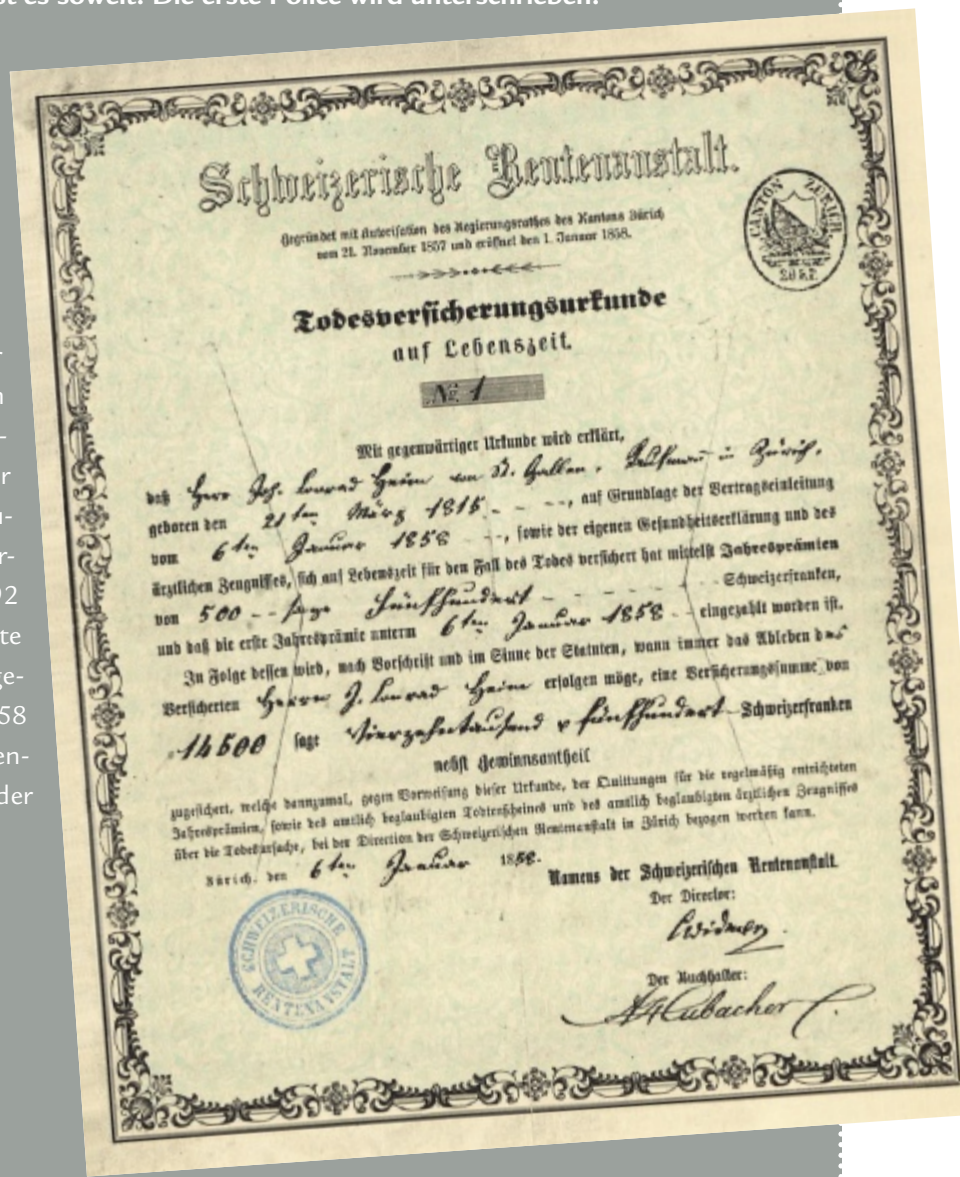


Rolf Dörig  
Präsident der Konzernleitung

# Die erste Police

1857 ist das Gründungsjahr der Rentenanstalt. Doch bevor das Geschäft anlaufen kann, müssen reihenweise Bewilligungen eingeholt werden – in jedem einzelnen Kanton. Zur gleichen Zeit organisiert die Versicherung den Aussendienst und stellt die Tarife auf. Interne Abläufe gilt es festzulegen. Dann folgt der Gang an die Öffentlichkeit. Und kurz nach dem Jahreswechsel ist es soweit: Die erste Police wird unterschrieben.

Sie datiert vom 6. Januar 1858. Der St. Galler Kaufmann Johann Conrad Heim schliesst eine Todesfallversicherung für den damals beachtlichen Betrag von 14 500 Franken ab. Den Abschluss tätigt Rentenanstalt-Gründer Conrad Widmer persönlich, der es sich nicht nehmen lässt, die ersten Versicherungsurkunden handschriftlich auszufüllen. Schon im ersten Jahr entwickeln sich die Abschlüsse erfreulich: 16 Rentenversicherungen, 242 Versicherungen auf Erlebensfall und 192 Todesfallversicherungen. Auch eine erste Gruppenversicherung wird bereits getätigt: Der Kanton Zürich schliesst 1858 für alle Volksschullehrer eine Witwen- und Waisenrentenversicherung bei der Rentenanstalt ab.





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



Hauptsitz der Schweizerischen Rentenanstalt von 1899 – 1938. Alpenquai 40 in Zürich.

# Versichert bei Swiss Life

Fast eine Million Menschen in der Schweiz sind heute bei Swiss Life versichert. Davon sorgt rund die Hälfte privat mit einer Lebensversicherung in der dritten Säule vor. Die andere Hälfte ist über ihren Arbeitgeber bei Swiss Life in der zweiten Säule versichert – über 40 000 Unternehmen sind im Bereich der beruflichen Vorsorge vertraglich an Swiss Life gebunden. Ermöglicht wurden Firmenverträge in der Schweiz durch einen Bundesratsbeschluss von 1916, der Arbeitgebern eine Steuerbegünstigung bei der damals noch freiwilligen betrieblichen Vorsorge zusagte. Die ältesten Firmenverträge gehen auf das Jahr 1918 zurück und wurden mit der PKZ-Gruppe und mit der Mägerle AG Maschinenfabrik abgeschlossen.

## PKZ: innovativer Geschäftsleiter

Die heute 126 Jahre alte PKZ-Gruppe wurde 1881 von Paul Kehl in Winterthur als allererste Konfektionsfabrik in der Schweiz gegründet. Nachdem das Unternehmen 1891 nach Zürich gezogen war, wurde die Marke PKZ (Paul Kehl Zürich) ins Handelsregister eingetragen. 1918 machte Karl Burger, der Schwiegersohn Kehls, einen innovativen Schritt mit der Gründung des PKZ-Wohlfahrtsfonds, einer freiwilligen Pensionskasse für die Angestellten des Unternehmens. Bis 1970 versicherte die Firma rund 1000 Angestellte bei Swiss Life. Bedingt durch die Aufgabe der eigenen Produktion reduzierte sich die Zahl der Mitarbeitenden auf rund 600.

Ein treuer Kunde:  
1918 schloss die  
Mägerle Maschinen-  
fabrik ihre erste  
Police bei Swiss Life  
ab. Das Unternehmen  
mit Hauptstandort  
in Fehraltorf baut  
hochleistungsfähige  
Schleifsysteme.

## Mägerle: von vier auf 120 Mitarbeitende gewachsen

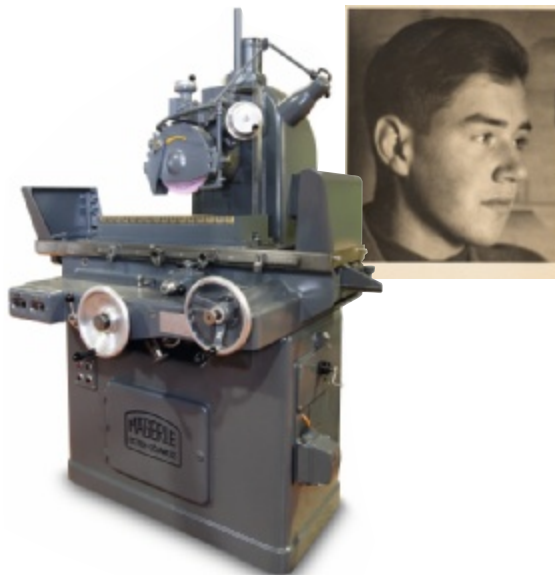
Ebenfalls 1918 wurde der Grundstein für die berufliche Vorsorge bei der Mägerle AG Maschinenfabrik, damals noch Maschinenfabrik Uster, gelegt. Startete die Versicherung zu jener Zeit mit vier Policen, so sind heute alle rund 120 Angestellten der Mägerle AG Maschinenfabrik und der Schleifring AG bei Swiss Life versichert.

## Hans Kurt Knecht: der älteste Privatkunde

Der älteste noch bestehende Vertrag mit einem Privatkunden datiert auf den 8. Februar 1918. Der Grossvater von Hans Kurt Knecht, Bezirksrat und Fabrikant aus Uster, hatte die Versicherung für seinen damals neun Monate alten Enkel abgeschlossen. Heute ist Hans Kurt Knecht 89 Jahre alt und bezieht seit Mai 1958 – also seit 49 Jahren – eine jährliche Lebensrente von Swiss Life.



PKZ – seit 1918 bei Swiss Life versichert. Plakat aus dem Jahr 1934.



Hans Kurt Knecht bezieht seit 49 Jahren eine Lebensrente von Swiss Life.

1857 - 1872



**Die amerikanischste Stadt der Schweiz.** La Chaux-de-Fonds, das nach einem alles vernichtenden Brand streng geometrisch aufgebaut worden ist, gilt Mitte des 19. Jahrhunderts als **die modernste Stadt** der Schweiz. Viele Zuwanderer aus anderen Kantonen und aus dem Ausland werden hier integriert. La Chaux-de-Fonds wirkt wie die amerikanischen Städte als sozialer Schmelztiegel und hat eine politisch sehr regsame Bevölkerung. Mehr als die Hälfte aller Beschäftigten arbeiten 1870 in der **Uhrenindustrie**. Sogar **Karl Marx** wird auf die Stadt im Neuenburger Jura aufmerksam und bezeichnet sie als eine einzige grosse Uhrenfabrik. Ein Lob? Wohl eher ein Tadel.

Die Heuschrecken erreichen das Festland.

1863 wird in London die Football Association (FA) gegründet und erstmals ein umfassendes Regelwerk erarbeitet. Britische Studenten bringen den Fussball in die Schweiz: 1886 ist die Geburtsstunde des Grasshopper-Clubs Zürich. Als erster Präsident und Teamcaptain amtiert Tom E. Griffith. Die Rechnung für einen echten Lederfussball sowie blauweisse Jerseys und Mützen beläuft sich auf 20 Franken. Auch diese Utensilien kommen aus England, dem «Home of Football». Die jährliche Gebühr für Clubmitglieder beträgt drei Franken. Das erste Pflichtspiel findet gut zwei Jahre nach Vereinsgründung statt: Am 18. November 1888 trennen sich Polytechnikum (die heutige ETH) und die GC-Equipe torlos. Drei Spieler verletzen sich und ein Torpfosten wird beschädigt. Aber von nun an geht es mit dem Fussballklub aufwärts. Übrigens: 2004 wird Rolf Dörig, CEO von Swiss Life, zum Zentralpräsidenten der Grasshoppers gewählt.



Und noch eine Gründung.

Die Menschen leben nicht von der Arbeit allein. Sie brauchen auch Geselligkeit, Gesang und Musik. Im 19. Jahrhundert kommt es zu einer richtigen Gründungswelle von Blasmusikgruppen. In vielen Dörfern und Städten der Schweiz entstehen Musikgesellschaften. Jene von Niederwil im sanktgallischen Fürstenland hat exakt das gleiche Gründungsjahr wie die Rentenanstalt. Es sind Bauern, Tagelöhner und Arbeiter, die sich 1857 hier zusammenfinden. Für eine Uniform reicht es nicht. Die bleibt noch für lange Jahre ein ferner Traum. Auf dem ältesten Bild des Vereins haben die Musikanten aber doch schon eine Mütze und – wichtiger noch – Hörner, Tuba und Euphonium.



**Zürich leuchtet.** Im 19. Jahrhundert setzt sich in den Städten langsam die öffentliche Beleuchtung von Strassen und Plätzen durch. Zürich hat die Aufgabe privatisiert und 1856 einem deutschen Ingenieur die Konzession erteilt. Dieser versorgt die Limmatstadt während 30 Jahren mit Gaslicht. Danach übernimmt die Stadt die Aufgabe selber und wechselt auf elektrische Beleuchtung. Und wer lässt die Zürcher Strassen leuchten? Eigentlich Graubünden. Denn von dort bezieht die Stadt Zürich über ihre Kraftwerke den Löwenanteil der Energie.

**Die Auslandsexpansion beginnt.** Erstaunlich früh setzt bei der Rentenanstalt die Expansion ins Ausland ein. Im Jahre 1866 erhält der Schweizer Lebensversicherer in Deutschland erstmals eine Konzession. Sie gilt jedoch nur für Preussen. Das Deutsche Reich ist damals noch in eine Vielzahl von König- und Herzogtümern aufgesplittert, die alle eifersüchtig über ihre Hoheitsrechte wachen. Für jedes muss eine eigene Konzession erteilt werden.



## Eigentlich ein Werbestar

Fabian Bräm (10), Zürich ZH

«Am liebschte bi Real Madrid schpile». Endlich kam da einem «Real Madrid» problemlos über die Lippen, ohne dass er sich verhaspelte, endlich war da einer, der nicht vor Nervosität erstarre, sondern frisch von der Leber weg «am liebschte bi Real Madrid schpile» sagte. Fabian Bräm war der vierte oder fünfte in der Schlange beim Casting. Jetzt war der Satz im Kasten. Und Fabian eigentlich ein Werbestar. Einen Sommer lang lief die Swiss Life-Werbung mit Fabians Stimme. Die Kinderstimme sagt «am liebschte bi Real Madrid schpile» und der Fernsehspot zeigt Ricardo Cabanas, den Schweizer Fussball-Nationalspieler. Fabian ist Caba-

nas-Fan, «weil der cool ist». Dass ihm dieser beim Autogrammschreiben den Stift nicht mehr zurückgegeben hat, ist Fabian nicht sauer aufgestossen. Doch vergessen hat er es ihm nicht. Zehnjährig ist Fabian. Spontan und verschmitzt. Er geht in die dritte Klasse. Lieblingsfach Schwimmen. 250 Franken hat er für seinen Werbeauftritt erhalten und ein komplettes Dress der Schweizer Fussballnationalmannschaft. Fabian tschuttet beim SV Höngg. Junioren E. Seine zweite Saison. Training am Mittwoch, Spiel am Samstag. Gerne wäre er Stürmer, aber meist muss er ins Goal. Er nimmt es ohne Murren hin. Die Tore schießt ein Mädchen, die beste

im Team. Jetzt spielt Fabian auch Schlagzeug. Verändert hat die Werbung Fabian nicht. Kein bisschen. Natürlich wissen die Verwandten davon. Auch sein bester Freund. Ein paar haben seine Stimme erkannt. Ansonsten mochte er die Sache nicht an die grosse Glocke hängen. Fabian mag sich auf seinen Auftritt nichts einbilden. «Bluffen», stellt er klar, «ist blöd.» Fabian, möchtest du am liebsten auch einmal bei Real Madrid spielen? «Nein. Ich möchte Schiedsrichter werden. Oder Meeresforscher.»

**Fabian Bräm hat bei einem Werbespot von Swiss Life mitgewirkt.**

# Seit 150 Jahren



Bruno Gehrig, Verwaltungsratspräsident von Swiss Life.



# sichern wir Zukunft

150 Jahre Swiss Life. Der erste Blick von Verwaltungsratspräsident Bruno Gehrig geht zurück, der zweite nach vorn. Denn Vorsorge zielt immer in die Zukunft. Sie befasst sich mit den kommenden Generationen und mit einem fairen Interessenausgleich für alle. Nur so, sagt Gehrig, entstehen nachhaltige Lösungen.

**Geburtstagskinder, heisst es, haben einen Wunsch frei. Bruno Gehrig, was wünschen Sie sich für die 150-jährige Swiss Life?** (Lacht) Für die nächsten 50 Jahre wünsche ich mir, dass Swiss Life sich in all ihren Märkten erfolgreich weiterentwickelt. Unser Ziel ist es, in allen Vorsorgebereichen, die wir abdecken, ein vorzüglicher Anbieter für die Versicherten zu sein und gleichzeitig eine faire Rendite für unsere Kapitalgeber zu erwirtschaften.

**Ist das Jubiläumsjahr ein Jahr wie jedes andere oder soll es für das Unternehmen etwas ganz Besonderes sein?** 2007 ist für uns ein spezielles Jahr, das wir auf besondere Art und Weise begehen wollen. Ein Jubiläum ist ein Moment der Besinnung, ein Moment auch, um zurückzuschauen und sich mit seiner Herkunft auseinanderzusetzen. Das gehört zu einem Jubiläum. Wir wollen aber auch nach vorn schauen.

**Was ist wichtiger: der Blick nach vorn oder der Blick zurück?** Bei einem 150-Jahr-Jubiläum steht zunächst der

Blick zurück im Vordergrund. Ganz einfach deshalb, weil wir unseren Vorgängern zu Dank verpflichtet sind für das, was Sie aufgebaut haben. Eine Person, die ich hervorheben möchte, ist der Thurgauer Conrad Widmer. Er hat die Rentenanstalt konzeptionell entwickelt und die ersten 35 Jahre geleitet. Für mich ist das die grösste individuelle Leistung in der Rentenanstalt-Geschichte.

**Aber müsste ein Unternehmen nicht primär nach vorn schauen und sich den kommenden Herausforderungen stellen, statt die Vergangenheit zu zelebrieren?** Natürlich ist der Blick nach vorn wichtig. Wir blicken ja auch vorwärts. In unserem Geschäft, in der finanziellen Vorsorge, geht es sehr konkret um Zukunft. Deshalb haben wir als Leitmotiv für unser Jubiläumsjahr auch «Perspektiven für Menschen» gewählt. Aber ohne Vergangenheit hätten wir keine Zukunft. Und damit auch keine Chance, unser Unternehmen für die nächste und übernächste Generation weiterzuentwickeln. Darum ist mir der Blick zurück im Jubiläumsjahr wichtig.

«Nichts ist sicher.» Bruno Gehrig



Bruno Gehrig ist seit 2003 Verwaltungsratspräsident von Swiss Life. Davor war er Mitglied des Direktoriums der Schweizerischen Nationalbank und Professor für Betriebswirtschaftslehre an der Universität St. Gallen. Gehrig ist 60-jährig, verheiratet und Vater von drei erwachsenen Kindern.

**Gibt es Ereignisse oder Weichenstellungen in der Swiss Life-Geschichte, die Sie nachhaltig beeindruckt haben?**

(Überlegt lange) Am meisten beeindruckt mich nicht ein Ereignis, sondern dass Versicherungsmathematiker, Anlage-spezialisten und Kundenberater – die zentralen Funktionen in unserem Geschäft – über 150 Jahre hinweg erfolgreich zusammengewirkt haben. Es gab Zeiten, da wurde das Unternehmen von Aktuaren geführt. Dann gab es Phasen, in denen die Vermögensverwaltung oder der Vertrieb den Ton angaben. Auch wenn sich die Gewichte über die Zeit verlagerten, die Geschichte unseres Unternehmens ist das Resultat eines permanenten Zusammenspiels dieser Funktionen. Die Interaktion zwischen diesen sehr unterschiedlich denkenden Spezialisten nachzuvollziehen, finde ich faszinierend.

**Während ihrer 150-jährigen Geschichte war Swiss Life 140 Jahre eine Genossenschaft. Hat sich der Wechsel zur börsenkotierten Gesellschaft ausbezahlt?** Der Wechsel von der

Genossenschaft zur AG war ein grosser Schritt, aber kein Spagat. Für viele Menschen im Unternehmen hat sich mit diesem Wechsel ja nicht viel verändert. Die Genossenschaft war lange die dominierende Rechtsform für Lebensversicherer. Aber die Kapitalmärkte haben sich verändert. Eine Genossenschaft kann an sich kein Kapital aufnehmen. Unsere jüngste Vergangenheit hat gezeigt, wie wichtig es ist, Zugang zum Kapitalmarkt zu haben. Die letzten vier, fünf Jahre hätte die Rentenanstalt nicht überstanden, wenn sie nicht dringend benötigtes Risikokapital bei ihren Aktionären hätte beschaffen können. Der Wechsel von einer Genossenschaft zur AG entspricht im Übrigen einer weit verbreiteten Entwicklung. Alle grossen, international tätigen Versicherer sind heute Aktiengesellschaften.

**In die jüngere Vergangenheit fällt auch der Namenswechsel von Rentenanstalt zu Swiss Life. Gerade eben ist Ihnen selber der alte Name wieder über die Lippen gerutscht, obwohl das Unternehmen seit 2004 nur noch unter**

**Swiss Life auftritt. Warum?** Ich weiss, das passiert mir immer wieder. Ich schäme mich aber nicht dafür. Denn der Begriff Rentenanstalt gehört einfach zu uns. Er steht für den Grossteil unserer Geschichte. Die Tochtergesellschaft unserer Holding heisst immer noch so, ebenso wie unsere grosse BVG-Sammelstiftung. Aber ich weiss, ich sollte mehr von Swiss Life und nicht von Rentenanstalt sprechen.

**in der Vorsorge in der Schweiz ansehen – wo stehen wir heute?** Die Krise hatte ihr Gutes. Sie führte zu mehr Transparenz, Offenheit und Kontrolle. Das war zwingend notwendig. Das BVG ist eine obligatorische Sparversicherung für die Erwerbstätigen. Dass hier lange Zeit kaum Transparenz gefragt war, ist schon merkwürdig. Dieses Manko wurde zu Recht beseitigt. Wir können gut damit leben. Auf

«Alle, die sich mit dem Thema Vorsorge befassen, tragen auch eine soziale Verantwortung.» Bruno Gehrig

**Warum?** Rentenanstalt ist ein unmöglicher Begriff. Erstens kann man ihn praktisch nicht übersetzen und zweitens schwingt bei «Anstalt» sehr viel Negatives, Bürokratisches und Altmodisches mit. Gar keine Frage: Der Namenswechsel war nötig und sinnvoll. Der dafür gewählte Zeitpunkt war ideal.

**Bei einem Jubiläum spricht man vor allem über die Erfolge aus der Firmengeschichte. Und doch wissen wir alle, dass man aus Schwierigkeiten und Niederlagen eigentlich mehr lernt. Gibt es eine Niederlage, die Ihnen bemerkenswert erscheint?** Die wichtigste Niederlage war die Situation 2000/2001. Wie andere Unternehmen investierte auch Swiss Life massiv in Aktien. Alle glaubten, dass die Aktienkurse nur steigen würden. Dieser Irrglaube hat unser Unternehmen fundamental gefährdet. Ich bin froh, dass wir diese Phase hinter uns haben und wieder grundsolide aufgestellt sind.

**Was war für den Turnaround entscheidend?** Etwas vom Wichtigsten war der Teamgeist in der obersten Führung, die ja in sehr kurzer Zeit nahezu komplett erneuert wurde. Verwaltungsrat und Konzernleitung haben in dieser schwierigen Zeit sehr gut harmoniert. Entscheidend war aber auch, dass die Mitarbeitenden im Aussendienst in dieser ausserordentlichen Situation Widerstandskraft und Überzeugungsfähigkeit bewiesen haben.

**Durch die Kapitalmarktkrise wurde auch das Thema Vorsorge, vor allem die berufliche Vorsorge ins öffentliche Bewusstsein katapultiert. Wenn Sie die aktuelle Situation**

der anderen Seite herrscht seitens der Politik heute aber die Tendenz, immer mehr regulieren zu wollen. Es besteht die Gefahr, das BVG zu verpolitisieren und wirtschaftliche und aktuarielle Aspekte auszublenden. Hier versuchen wir mit Aufklärung und Information zu einer sachlichen Diskussion und zu vernünftigen Rahmenbedingungen beizutragen.

**Welches Thema beschäftigt Sie mit Blick auf die Zukunft der Vorsorge am meisten?** Ganz klar die demografische Entwicklung. Unsere Gesellschaft verändert sich fundamental. Die Menschen leben immer länger und haben immer weniger Kinder. Gleichzeitig wünschen sich viele, früher mit ihrer Erwerbstätigkeit aufzuhören, um den Lebensabend so lange als möglich bei guter Gesundheit auszukosten. Die Frage ist, wie man das finanziert bzw. wer das bezahlt. Für die zunehmende Kluft zwischen dem, was finanziell möglich ist, und dem, was die Menschen erwarten, müssen wir rasch tragfähige Lösungen finden, sonst bekommen wir ein grosses Problem. Nicht heute und morgen, aber übermorgen und überübermorgen.

**Glauben Sie, dass sich die heutigen Politiker dieser schleichenden und später nur sehr schwer zu korrigierenden Entwicklung genügend bewusst sind?** Nein. Politiker müssen sich kurzfristig bei den Wählern beliebt machen. Darum haben wir hier nicht viel von ihnen zu erwarten. Wichtig ist, dass die Verwaltung die nötigen Schritte in Gang bringt und dass sie diese unabhängig von der Meinung einzelner Politiker umsetzt. So, wie das jetzt mit dem BVG-Umwandlungssatz geht. Hier hat sich in den letzten drei Jahren einiges in die richtige Richtung entwickelt, weil viel Aufklärungsarbeit

## «Das BVG ist eine obligatorische Sparversicherung. Dass hier lange Zeit kaum Transparenz gefragt war, ist schon merkwürdig.» Bruno Gehrig

geleistet und das Problem innerhalb der Bundesverwaltung aufgearbeitet wurde.

**Wirtschaft und Politik sind wie Geschwister. Sie sind aufeinander angewiesen, mögen sich aber nicht immer sonderlich gut. Die Wirtschaft steht für ökonomische Rationalität, die Politik für sozialen Ausgleich. Das ergibt ein Spannungsfeld. Wie agiert Swiss Life darin? Nur ökonomisch? Oder auch sozial?** Wer in dieser Auseinandersetzung nur ökonomisch argumentiert, hat keine Chance auf Erfolg. Alle, die sich mit dem Thema Vorsorge befassen, tragen auch eine soziale Verantwortung.

**Und wie nehmen Sie bzw. wie nimmt Swiss Life diese wahr?** Der Vorsorgebereich ist politisch sehr stark reglementiert, sei das nun in der 2. Säule mit dem Zwangssparen oder in der 3. Säule mit den Steueranreizen. Wirtschaft und Politik kommen nicht darum herum, konstruktiv miteinander um nachhaltige Lösungen zu ringen. Unsere Rolle sehe ich dabei als die eines Spezialisten, der die Entscheidungsträger aufklärt und der in der komplexen Welt der Versicherungstechnik Transparenz schafft. Unser oberstes Ziel ist Information. Verständlich, transparent und glaubwürdig. Wir müssen glaubwürdig sein in Bezug auf unser Bestreben, einen fairen Interessenausgleich zwischen den Versicherten und den Aktionären zu gewährleisten. Hier sind wir noch nicht ganz im Ziel.

**Die Glaubwürdigkeit eines Unternehmens hängt entscheidend mit der Glaubwürdigkeit der obersten Führung zusammen. Welchen Beitrag leisten Sie als Verwaltungsratspräsident dazu?** Indem ich mich vor allem für eine gute Corporate Governance einsetze. Funktionierende Führungs- und Kontrollprozesse sind für die Glaubwürdigkeit eines Unternehmens entscheidend und damit auch für den nachhaltigen Erfolg.

**Eine aktuelle Frage ist, ob das Drei-Säulen-System auch für die Zukunft taugt. Von verschiedener Seite wird der Ruf nach grundlegenden Reformen laut. Ihre Meinung?** Das Drei-Säulen-System hat auch weiter eine Zukunft. Im internationalen Vergleich ist die Kombination von beruflicher und privater Vorsorge, von obligatorischem und freiwilligem

Sparen und von Umlage- und Kapitaldeckungsverfahren, wie wir sie bei uns kennen, eine grossartige Sache. Andere Staaten versuchen dorthin zu kommen, wo wir schon sind. Eine grundlegende Reform halte ich nicht für nötig. Wir müssen die Rahmenbedingungen aber so gestalten, dass keine falschen Erwartungen geweckt werden und verhindern, dass die Jungen später für die Schulden der heutigen Rentnergeneration bezahlen müssen.

**Swiss Life als Interessenvertreterin der Jungen?** Wir sind keine Interessenvertreterin für die Jungen. Aber wir ergreifen Partei für kommende Generationen, weil die sich einer steigenden Zahl von älteren Menschen gegenübersehen. Darum hat die Umverteilung von Jung zu Alt im heutigen Umfang ausgedient. Wir gefährden sonst unser soziales System. Viel wichtiger ist es mir aber, die Jungen für Vorsorgethemen zu sensibilisieren. Ein Beispiel: Bei meinen Stellenwechseln habe ich mir doch nie Gedanken über meine berufliche Vorsorge gemacht. Das geht heute nicht mehr. Wer einen neuen Job anfängt, der sollte unbedingt nachfragen, wie es in seiner Pensionskasse aussieht. Die Eigenverantwortung nimmt zu. Das gilt auch in der privaten, freiwilligen Vorsorge. Darum appelliere ich an die Jungen, frühzeitig mit Sparen zu beginnen. Wer erst mit 45 oder 50 Jahren anfängt, sich mit seiner Vorsorge zu befassen, ist spät dran und hat es schwerer, sein Sparziel zu erreichen. Zeit ist in der Vorsorge ein entscheidender Faktor.

**Sie sind 60 und müssten sich nicht mehr um die Belange der Jungen kümmern.** Ich bitte Sie! Ich bin im Vorsorgesystem tätig. Die demografische Entwicklung ist eine der zentralen Fragestellungen. Mich interessiert das Thema eines nachhaltigen und finanziell gesunden Vorsorgesystems aber auch, weil ich selber drei Kinder habe. Ich glaube, das wird mich bis ans Lebensende interessieren.

**Letzte Frage, Herr Gehrig. Wird Swiss Life in 25 Jahren noch immer der grösste Lebensversicherer der Schweiz sein – und noch immer selbständig sein?** Ich hoffe, dass Swiss Life in Selbständigkeit einen Mehrwert für ihre Kunden und Aktionäre schaffen kann. Aber – und darüber muss man sich im Klaren sein: Nichts ist sicher. Die Welt verändert sich und entwickelt sich unter Umständen auf eine Art und Weise, an die wir heute noch gar nicht denken. Das Ziel von Swiss Life ist jedoch klar, auf dem heutigen Weg erfolgreich weiterzugehen.



## Ein Tal. Ein Leben.

Armand Genoud (76), Zinal VS

«Ich bin ein Bergler». Armand Genoud lebt in Zinal, im Val d'Anniviers. Aufgewachsen ist er talauswärts, in Mission. Neun Kinder, die Eltern Bergbauern. Ein hartes Leben, «doch es hat mich viel gelehrt.» Jahr für Jahr zogen sie zwischen den Weinbergen in Sierre, dem Maiensäss und der Alp hinauf und hinab. Die Schule kam einfach mit: Der Lehrer und der Pfarrer folgten dieser «Prozession». Nach der obligatorischen Schulzeit half der Erstgeborene der Familie. Danach musste Armand Genoud das Glück da suchen, wo es Arbeit gab. Er zog in die Ebene, wurde Polizist in Sion und dies mit Leib und Seele: «Es hat meinen Hori-

zont erweitert», meint er rückblickend. Doch das Tal liess ihn nicht los. Mit seiner Frau, ebenfalls einer «Anniviarde», und den fünf Kindern zog er 1966 nach Zinal, wo er beim Aufbau des Wintersportorts mithalf. Armand Genoud war Sicherheits- und Lawinverantwortlicher und Präsident des Tourismusbüros. Nebenbei baute er mit seiner Frau ein Sportgeschäft auf, das heute seine Kinder führen. Zudem war er Bergführer. Und passionierter Langläufer. «Man muss polyvalent sein», meint er lakonisch. Der Langlauf – in seiner Kindheit ein Fortbewegungsmittel – brachte ihn 1956 gar an die Olympischen Spiele in Cortina.

Er erinnert sich an die Tränen in seinen Augen beim Einzug der Athleten. Ein Anflug einer Grippe verhinderte zwar ein Glangresultat. Armand Genoud kam entkräftet ins Ziel. Doch er war dabei. Heute treibt er Sport nur noch nach seinem eigenen Rhythmus. Seine andere grosse Leidenschaft sind die Kühe von Hérens. Ein paar aus seiner Zucht sind beim Alpabzug jeweils mit dabei – bei den besten Kämpferinnen, den «Reines». Armand Genoud sagt es mit Stolz. Seine Augen leuchten. «Ja, ich habe ein glückliches Leben.»

Armand Genoud ist Kunde von Swiss Life.

1873 - 1887

**MODEZENTRUM PARIS**

Der Engländer Charles Frederick Worth eröffnet 1858 an der damals noch stillen Pariser Rue de la Paix ein Unternehmen, das die Industrialisierung der Haute Couture einleitet. Die Gemahlin Napoleons III., der ganze französische Hof und alles, was Rang und Namen hat, wird Kunde bei Worth. Während fast vierzig Jahren, in der Zeit der Krinoline und später der Tournure, beherrscht Worth die Pariser Mode.



**Das Neue kommt.**

Am 14. November 1881 wird in Zürich eine Seidenschule eröffnet. 21 Schüler lernen im Webstuhl auf drei mechanischen und dreizehn Handwebstühlen das Seidenweben. Ende des 19. Jahrhunderts ist die Mechanische Seidenweberei Adliswil mit 1300 Webstühlen die grösste Weberei der Schweiz.

**Ein Schweizer Klischee wird geboren.** Eine süsse Erfolgsstory nimmt 1875 ihren Lauf: Nach mehrjähriger Forschung gelingt es Daniel Peter, dem Schwiegersohn des Schokoladenpioniers François-Louis Cailler, aus Kakao, Zucker und Kondensmilch ein stabiles Endprodukt zu mischen. Die erste Tafel echter Schweizer Milkschokolade entsteht. Durch die Beigabe von Milch verliert die Schokolade ihren bitteren Geschmack und wird damit massentauglich.



Daniel Peter.

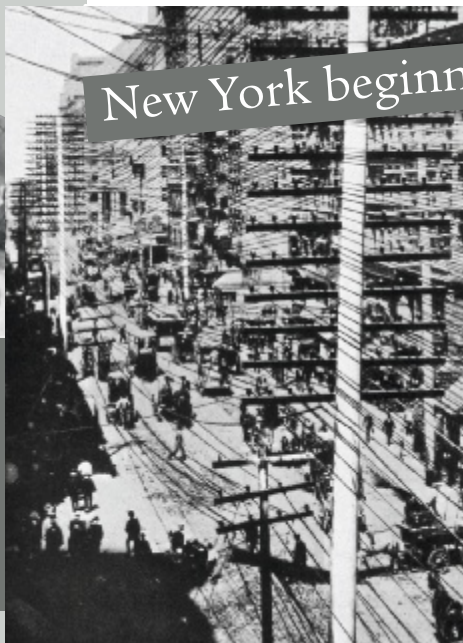


**Der älteste Schweizer Bestseller.** «Vom freundlichen Dorfe Maienfeld führt ein Fussweg durch grüne, baumreiche Fluren bis zum Fusse der Höhen, die von dieser Seite gross und ernst auf das Tal herniederschauen. Wo der Fussweg anfängt, beginnt bald Heideland mit dem kurzen Gras und den kräftigen Bergkräutern dem Kommenden entgegenzuduft, denn der Fussweg geht steil und direkt zu den Alpen hinauf.»

So beginnt Johanna Spyris Heidi-Geschichte, die 1880 zum ersten Mal publiziert wurde. Seither fiebern Kinder auf der ganzen Welt mit Heidi mit, fürchten sich vor dem Alpöhi und nehmen den eifersüchtigen Geissenpeter heimlich in Schutz. 64-jährig schliesst Johanna Spyri 1891 eine Versicherung bei der Rentenanstalt ab. Zehn Jahre später stirbt sie eines natürlichen Todes.



**New York beginnt zu zwitschern.**



Alexander Graham Bell testet 1876 in den USA das erste Telefon. Doch der Durchbruch gelingt erst einige Jahre später. Die Telefongesellschaften verlegen die Leitungen in den Städten vorerst oberirdisch – so geht es schneller und billiger. 1887 sieht man in den New Yorker Strassen vor lauter Drähten die Häuser und Strassen fast nicht mehr. An 20 Meter hohen Stangen hängen am unteren Broadway bis zu 150 Drähte. New York zwitschert.



## Willkommen im Ca' Serafina

Alexa Thio (52), Lodano TI

Eine weisse und eine schwarze Katze tolen auf dem Rasen im gepflegten Garten eines Tessiner Hauses herum. Diese Idylle, an einem sonnigen Hang im Tal der Maggia, ist Alexa Thios Reich. Sie hat sich inmitten eines schmucken Tessiner Dorfes ihren Lebenstraum erfüllt. Hier führt sie seit sieben Jahren Ca' Serafina, das wohl «kleinste Dreisterne-Haus der Schweiz». Der attraktiven, quirligen Frau mit dem Tessiner Akzent steht die Lebensfreude ins Gesicht geschrieben: «Ich arbeite sieben Tage die Woche, aber ich liebe diesen Beruf.» Den Tag, an dem das Haus aus dem 19. Jahrhundert in den Besitz ihrer Familie kam, bezeichnet

sie als Glückstag. Alexa Thio ist Gastgeberin mit Leib und Seele. Sie will, dass man sich bei ihr zu Hause fühlt. Harmonie ist ihr wichtig. Nicht nur in ihrem schönen Haus, wo die geschmackvoll eingerichteten Zimmer davon zeugen. «Ich geniesse es, wenn sich eine Tischrunde findet, wenn sich spontan eine freundschaftliche Stimmung unter den Gästen verbreitet», sagt Alexa Thio. In Locarno als Tochter einer Holländerin und eines Indonesiers aufgewachsen, ist sie weltgewandt und mehrsprachig und eine Frau der Tat: Vom Tiramisù bis zur Buchhaltung ist bei der Mutter von drei mittlerweile erwachsenen Kindern

alles «fatto in casa». Wird es ihr nicht manchmal zu viel? Sind die Gäste nicht manchmal lästig? «Solche hatte ich zum Glück noch keine», meint sie schmunzelnd und lässt nichts auf ihre Gäste kommen. Die Einträge in ihrem Gästebuch rühren sie bisweilen zu Tränen. Vor kurzem hat sie einen Stall erstanden, nur wenige Schritte von Ca' Serafina entfernt. Die Pläne für den Umbau liegen vor. Dort will sie schon bald einziehen, am liebsten zusammen mit der kleinen weissen Katze, die immer noch im Garten spielt.

Alexa Thio ist Kundin von Swiss Life.

# Arbeit im Alter macht glücklich

**Ja, es gibt sie – die Menschen über 65, die weiterarbeiten als ob es kein AHV-Alter gäbe. Zum Beispiel die Schriftstellerin Marcella Maier (87), der Zahnarzt Charles Eugster (87), der Bauunternehmer Luciano Poncetta (75) und der Schuhmacher Sigi Steck (67). Die Arbeit hält sie fit und rüstig. Vier Erfahrungsberichte. Und die Einschätzung des Wissenschafters François Höpflinger zu den aktiven Senioren und zur Arbeit im Alter.**

Experten des Max-Planck-Instituts schätzen, dass wir im Jahr 2060 durchschnittlich 100 Jahre alt werden. Trifft diese Prognose ein, so sind wir unter der Annahme eines gleich bleibenden Rentenalters 35 Jahre lang pensioniert.

Doch immer weniger gesunde Senioren wollen mit 65 Jahren aufhören zu arbeiten. Der Tessiner Bauunternehmer Luciano Poncetta (75) findet das Rentenalter schon heute zu niedrig: «Es ist besser, auch im Alter weiterzuarbeiten. So bleibt man aktiv und fühlt sich nützlich.» Die 87-jährige St. Moritzer Schriftstellerin Marcella Maier betont die soziale Komponente der Arbeit. «Mir ist der Kontakt mit andern sehr wichtig. Solange man arbeitet, kommt man automatisch unter die Leute», sagt sie. Und der 87-jährige Charles Eugster geht noch weiter: «Das Schlimmste wäre für mich, die ‚wohlverdiente Ruhe‘ geniessen zu müssen.» Ambivalent ist die Zwischenbilanz des Altdorfer Schuhmachers Sigi Steck (67): «Auch heute noch spüre ich diese Zerrissenheit

**Charles Eugster (87) führte bis zu seinem 75. Lebensjahr eine Zahnarztpraxis in Zürich. Daneben publizierte er bis vor fünf Jahren eine zahnärztliche Monatszeitschrift in mehreren Sprachen. Heute bildet er sich im Selbststudium zum Experten für Altersfragen weiter. Ausserdem bestreitet er Ruderregatten und betreibt täglich Bodybuilding.**

«Arbeit hatte in meinem Leben immer den allerhöchsten Stellenwert. Nimmt man einem Menschen das Recht zu arbeiten, nimmt man ihm seine Menschenwürde. Der Wert der Arbeit ist für mich im Alter sogar noch gestiegen. Ich möchte nicht von meiner Rente abhängig sein. Die Pensionierung, ob freiwillig oder unfreiwillig, ist nichts anderes als freiwillige oder unfreiwillige Arbeitslosigkeit. Studien belegen, dass 40 Prozent der über 65-Jährigen weiterarbeiten möchten. Was fehlt, sind jedoch Weiterbildungangebote und Arbeitsstellen für diese Personen.

Zwischen 55 und 65 kommt der entscheidende Moment im Leben; da muss man sich entscheiden, ob man weiterarbeiten will und wenn ja, ob man etwas ganz anderes machen will. Die kognitiven Fähigkeiten nehmen im Alter nur wenig ab, was sich aber verschlechtert, ist die Fingerfertigkeit. Als ich 75 war, entschied ich, dass meine Hände den Beruf des Zahnarztes nicht mehr ausüben sollten. Das hat mich aber nicht daran gehindert, mit meinem Kopf weiterzuarbeiten.

In Europa müssen wir forcieren, dass die Menschen länger arbeiten, vor allem die Frauen. Die Frauen sind unsere grösste Hoffnung. Wir leben immer länger, da sollte es doch möglich sein, dass eine Frau zuerst Kinder kriegt und sich danach ihrer beruflichen Karriere widmet.

Ich werde arbeiten, solange ich kann. Wenn ich mein nächstes Ziel erreicht habe, setze ich mir ein neues. Das Schlimmste wäre für mich, die ‚wohlverdiente Ruhe‘ geniessen zu müssen.»



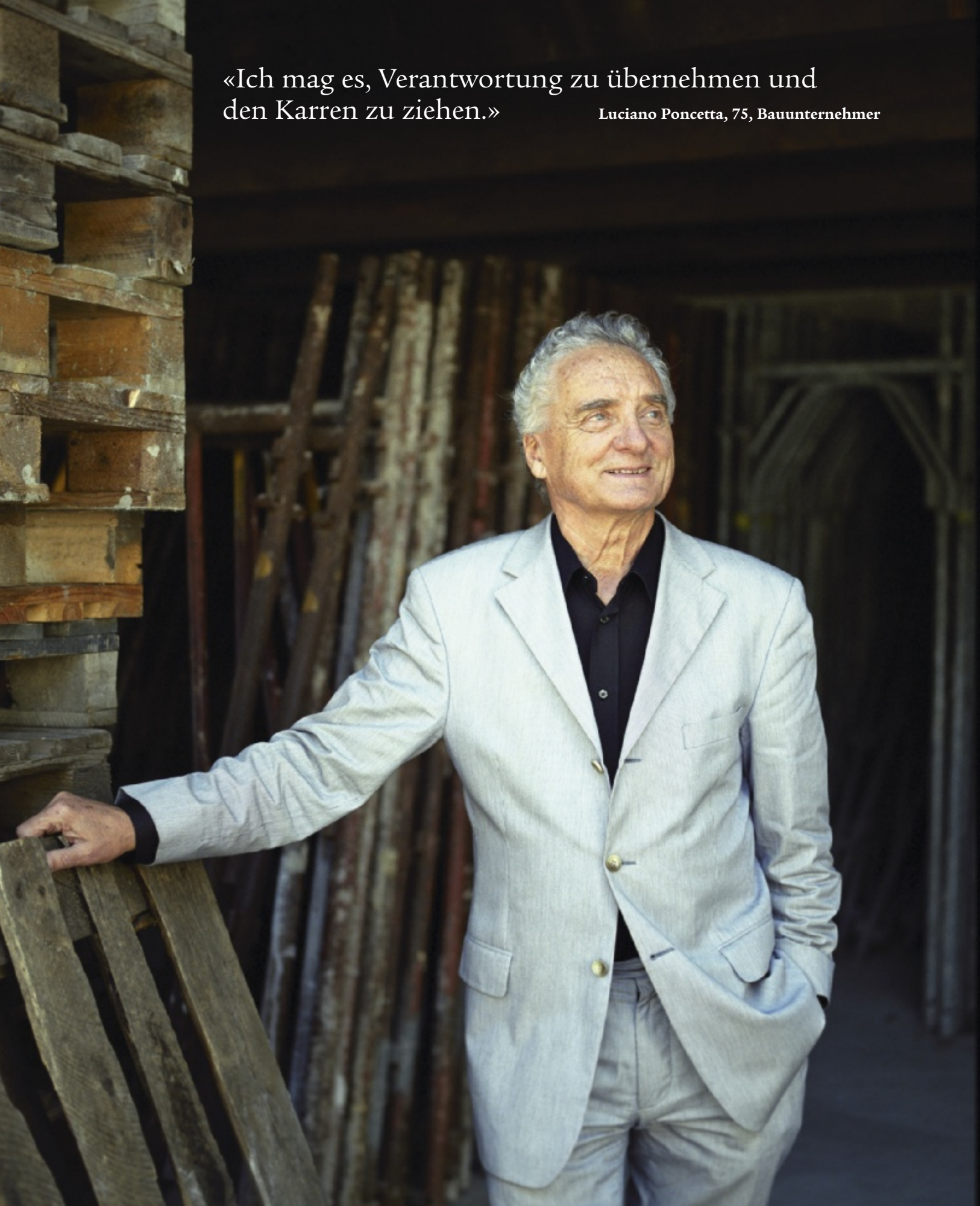


«Meine Motivation war immer  
Freude an der Arbeit, Freude am Beruf.»

Charles Eugster, 87, Zahnarzt

«Ich mag es, Verantwortung zu übernehmen und  
den Karren zu ziehen.»

Luciano Poncetta, 75, Bauunternehmer



in mir. Einerseits muss ich nicht mehr arbeiten, andererseits sage ich mir: Du kannst doch nicht einfach nur jeden Tag spazieren gehen.»

### **Die Ausgangslage**

Als die AHV 1948 eingeführt wurde, war die Lebenserwartung in der Schweiz bedeutend tiefer als heute. Die Sterbetafel von 1939/44 weist für die Männer eine durchschnittliche Lebenserwartung von 63 und für die Frauen von 67

#### **Luciano Poncetta (75) leitet in Bignasco im Maggiatal das Bauunternehmen, das er vor fast 50 Jahren aufgebaut hat.**

«Ich arbeite sieben Tage pro Woche, auch heute noch. Mit dem Kopf bin ich sowieso immer im Geschäft. Ferien nehme ich nur zwei Wochen im Januar und zwei im August.

Wäre es nach meinem Vater gegangen, so wäre ich wohl Kaufmann geworden. Doch schon als Kind habe ich Mäuerchen gebaut. Ich mache das einfach gerne. Das Unternehmen habe ich von Null aufgebaut. Nach der Ausbildung zum Bauunternehmer habe ich zuerst bei verschiedenen Wasserkraftanlagen gearbeitet. 1960 habe ich mich dann mit Hilfe meiner Frau selbstständig gemacht. Heute führe ich 40 Mitarbeitende. Ich schätze ihre Arbeit sehr. Man muss etwas geben, dann bekommt man auch etwas zurück. Ich habe immer Lehrlinge ausgebildet. Heute bin ich noch als Experte bei den Lehrabschlussprüfungen tätig. Dank diesem Engagement habe ich mich ständig weitergebildet. Ach ja, und im Nebenamt war ich fast 20 Jahre lang Gemeindepräsident von Bignasco.

Zuerst kommt bei mir die Familie, danach die Arbeit. Es ist besser, weiterzuarbeiten. So bleibt man vital und fühlt sich nützlich. Einige meiner Freunde sagten zwar immer, sie würden mit 65 aufhören, aber auch sie arbeiten alle noch. Ich konnte mir auch aus finanziellen Gründen nicht erlauben, mit 65 in Pension zu gehen. Alles, was ich gespart habe, habe ich in die Firma und in das Haus investiert.

Meine zwei Töchter sind zurzeit nicht im Unternehmen tätig. Ich arbeite, solange es die Gesundheit zulässt. Dann sehen wir weiter. Jeden Tag besuche ich einige der Baustellen. So bekomme ich noch etwas vom Baustellenleben mit. Es macht mir grosse Freude zu sehen, wie neue Bauten entstehen.»

Jahren aus. Eine ausgedehnte nachberufliche Lebensphase hat sich erst in den letzten drei Jahrzehnten entwickelt. Zugleich profitieren ältere Menschen heute von mehr behinderungsfreien Jahren. Doch was tun mit all der Zeit, die einem nach der Pensionierung von einem Tag auf den anderen zur Verfügung steht?

Viele geniessen den Ruhestand und tun endlich all das, was sie immer aufgeschoben haben. Für andere wiederum wird die Pensionierung zu einem Problem. Menschen mit schlechtem Verdienst oder mit körperlich anstrengenden Berufen blühen nach Erreichen des AHV-Alters richtiggehend auf. Anders verhält es sich oft bei Personen mit intellektuellen Berufen: Sie geraten nach 65 oft in eine eigentliche Krise.

### **Immer mehr gesunde Senioren**

Die Senioren sind heute aktiver und bleiben länger gesund als früher. Zusätzlich zur demografischen Alterung stellt der Altersforscher François Höpflinger von der Universität Zürich eine soziokulturelle Verjüngung fest. Die Werte und das Verhalten älterer Menschen haben sich stark gewandelt. So sind Senioren heute deutlich besser ausgebildet als frühere Rentnergenerationen, und auch ihr Lebensstil hat sich verändert. «Rentnerinnen und Rentner treiben heute Sport, kleiden sich modisch, sind mobiler und reisen gerne», sagt Höpflinger. Diese Entwicklung ist einerseits auf den grösseren Wohlstand zurückzuführen. Andererseits sind die heutigen Rentnergenerationen bereits in ihrer Jugend mit einer aktiven, leistungs- und körperlich orientierten Kultur konfrontiert worden. «Sie haben gelernt, bis ins spätere Leben relativ jugendlich zu bleiben», so Höpflinger.

### **Frei gewählte Arbeit tut gut**

Diese «Verjüngung» wirkt sich auch auf den Ruhestand aus. Viele Rentnerinnen und Rentner wünschen sich heute, weiterhin in irgendeiner Form einen aktiven Beitrag zur Gesellschaft zu leisten. Die Anzahl älterer Frauen und Männer, die auch im höheren Lebensalter fachlich und

beruflich kompetent und motiviert bleiben, nimmt zu, und immer mehr sind daran interessiert, auch im höheren Alter zumindest Teilzeit zu arbeiten. So könnte statt einem plötzlichen Absprung der Übergang in den Ruhestand stufenweise erfolgen. Dabei steht die berufliche und soziale Motivation im Vordergrund – nicht etwa der Verdienst. Diese lebenserfahrenen Menschen wissen, dass ihnen die Arbeit auch Befriedigung und Glück schenkt.

Zufriedenheit und Gesundheit hängen in der Tat sehr eng mit der Arbeit zusammen: Zahlreiche Studien belegen, dass körperliche und geistige Aktivität wesentlich dazu beitragen, die Leistungsfähigkeit bis ins hohe Alter zu erhalten. Grundsätzlich hängt die Aktivität von älteren Menschen von ihren früheren Lebensgewohnheiten ab: «Im Berufsleben aktive und engagierte Menschen fühlen sich im Alter am wohlsten, wenn sie auch nach der Pensionierung aktiv sein können», sagt Höpflinger. «Passivere Menschen fühlen sich hingegen am wohlsten, wenn sie ihren Ruhestand still und ohne grosses Aufheben geniessen können.»

Heute sind in der Schweiz 11,1 Prozent der über 65-jährigen Männer und 4,8 Prozent der gleichaltrigen Frauen weiterhin erwerbstätig. Viele davon sind selbständig erwerbend. Ein differenzierteres Bild ergibt sich, wenn man auch die Freiwilligen-, Haus- und Familienarbeit dazu zählt, denn insbesondere bei den Rentnerinnen machen diese Arbeiten einen grossen Anteil des Alltags aus. Sei es die Betreuung der Enkelkinder oder die Pflege von Angehörigen: Auch sie bewirken, dass man eingebunden bleibt und weiterhin Kontakte pflegt.

#### **Anerkennung der Arbeit im Alter fehlt**

Aufgrund der positiven Auswirkungen der Aktivität auf ältere Menschen plädieren heute viele Altersforscher für eine Flexibilisierung oder gar Erhöhung des Rentenalters. Dass heute in erster Linie selbständig Erwerbende länger arbeiten, ist kein Zufall: Vielen Angestellten in der Privatwirtschaft und in der öffentlichen Verwaltung bleibt dies verwehrt. Die meisten Unternehmen stellen mit Vorliebe jüngere Mitarbeitende ein. Ältere schicken sie – oft gar gegen deren Willen – in die Frühpensionierung. Die Vorurteile gegenüber älteren Berufstätigen halten sich hartnäckig, obwohl Untersuchungen zeigen, dass sie im Schnitt gleich leistungsfähig wie jüngere sind. Auch das Lern- und Wissenspotenzial ist bei älteren Menschen deutlich grösser, als man allgemein annimmt.

**Marcella Maier (87) lebt seit ihrer Geburt in St. Moritz. Sie ist Journalistin und Schriftstellerin. Ihr jüngstes Buch erschien vor zwei Jahren.**

«Als mein Mann 1979 nach langer Krankheit starb, stand ich ganz alleine da. Ich war damals 59-jährig und hatte vier Töchter und ein Haus, dessen Dach dringend saniert werden musste. Im ersten Moment habe ich schon etwas Bammel gekriegt. Aber dann sagte ich mir: 'Fertig jetzt, das muss gehen'. Von da an arbeitete ich je 50 Prozent als Journalistin für eine Lokalzeitung und für die 'Bündner Zeitung', zusätzlich noch 40 Prozent als Schulsekretärin. So gelang es, das Haus zu behalten und die nötige Renovation zu bezahlen. Noch heute wohnen zwei meiner vier Töchter mit mir im Haus. Unterdessen gründeten sie selbst Familien, ich habe nun insgesamt fünf Enkel.

Seit 1982 erhalte ich meine AHV-Rente. Ansonsten hat sich mit der Pensionierung aber wenig geändert, ich arbeite auch heute noch. Ohne Aufgabe wäre es mir langweilig. 'Dranbleiben, dranbleiben' ist meine Devise. Was sich geändert hat? Heute arbeite ich aus Freude. Ich engagiere mich als Präsidentin der Mili-Weber-Stiftung. Mili Weber, die 1978 gestorben ist, war eine befreundete Künstlerin. Wir organisieren Führungen und vieles mehr. Klar ist das kein Fulltime-Job, aber zu tun habe ich trotzdem täglich. Aus dem Grosse Rat des Kantons Graubünden bin ich altershalber zurückgetreten. Dafür schreibe ich jetzt Bücher. 'Das grüne Seidentuch' erschien 2005, unterdessen steht bereits die dritte Auflage in den Buchhandlungen.

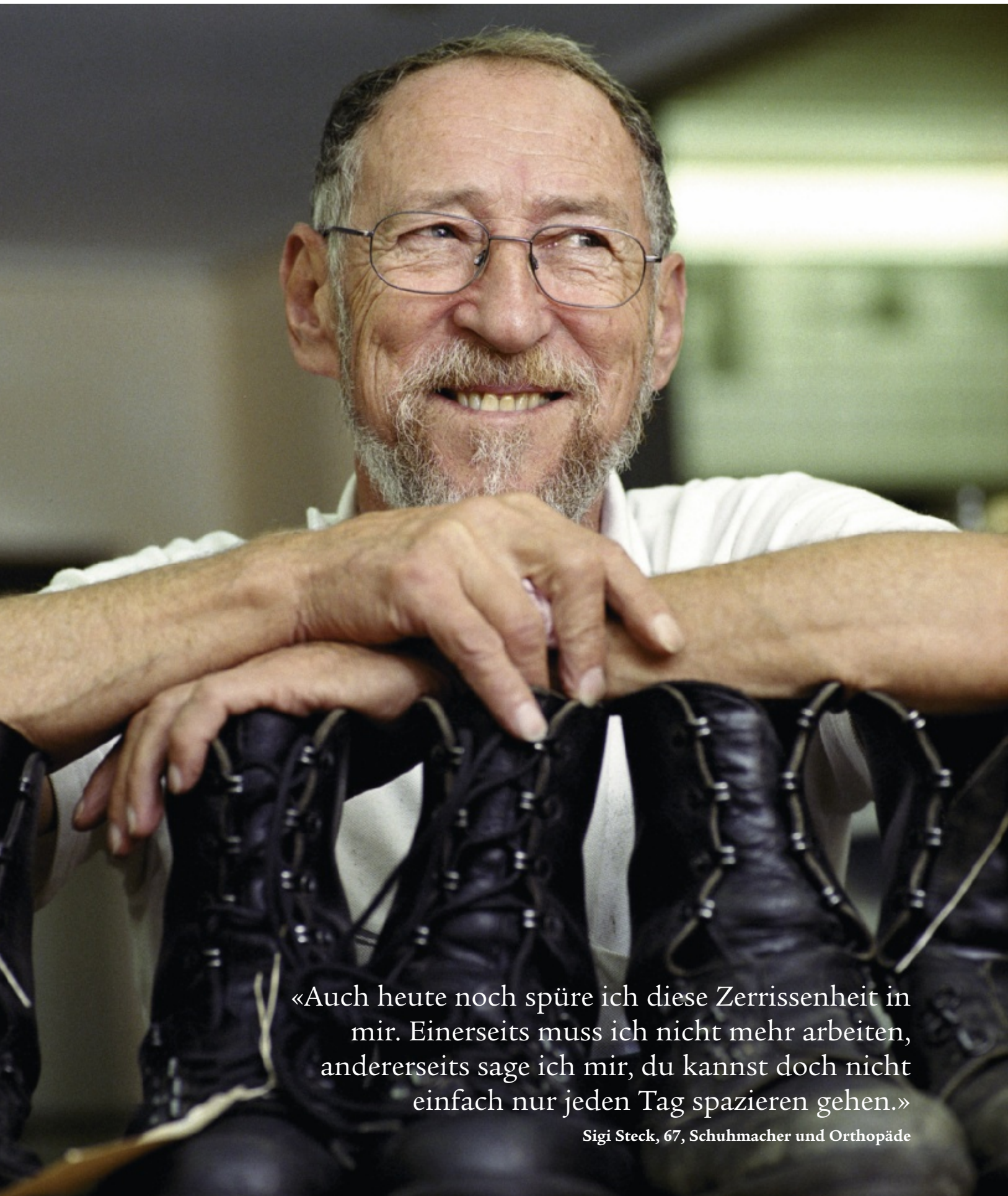
Dabei ging es ursprünglich wahnsinnig lange, bis ich endlich eine feste Stelle fand: Obwohl ich eigentlich über eine gute Ausbildung verfügte, vergingen nach dem Schulabschluss ganze sieben Jahre. 1944, nachdem ich während des Weltkrieges mit Gelegenheitsarbeiten und Landdienst beschäftigt war, fand ich als 24-Jährige endlich eine Stelle: als Sekretärin im Kur- und Verkehrsverein St. Moritz. Der erste Monatslohn betrug 50 Franken.»

Die grössten Pluspunkte älterer Menschen liegen aber eindeutig in ihrer Erfahrung, ihrem Wissensschatz und ihrem Kontaktnetz. «Ältere Berufstätige sind häufig verantwortungsvoller und pflichtbewusster», sagt Höpflinger, «und sie sind beispielsweise besser in der Lage, mit kritischen Situationen oder schwierigen Kunden umzugehen.» Es macht sicher keinen Sinn, ältere Menschen dort einzusetzen, wo Reaktionsgeschwindigkeit und Körperkraft gefragt sind. Unternehmer täten aber gut daran, sie als Vertretungen oder als Berater einzusetzen. So könnten sie insbesondere jüngere Mitarbeitende, die frisch ins Erwerbsleben einsteigen, coachen und betreuen.



«Aufträge, die ich nicht gerne  
mache, kann ich heute  
problemlos ablehnen.  
Das sollen die Jungen machen.»

Marcella Maier, 87, Schriftstellerin



«Auch heute noch spüre ich diese Zerrissenheit in mir. Einerseits muss ich nicht mehr arbeiten, andererseits sage ich mir, du kannst doch nicht einfach nur jeden Tag spazieren gehen.»

Sigi Steck, 67, Schuhmacher und Orthopäde

### Das Know-how der Älteren nutzen

In Modellorganisationen wie Adlatus sammeln sich ehemalige Führungsexperten. Sie stellen ihr Know-how und ihre Erfahrung jungen Unternehmen und auch etablierten Firmen zur Verfügung. «Die Fähigkeiten von älteren Menschen liegen neben ihrer Fachkompetenz und Führungserfahrung vor allem in der Fähigkeit zur realistischen Selbsteinschätzung und im Zuhören», sagt Rolf Schneider. Er ist Adlatus-Regionalleiter für Stadt und Agglomeration Zürich und weiss, worauf bei der Arbeit im Alter zu achten ist: «Ältere Menschen sind auf die Einhaltung der Work-Life-Balance angewiesen.» Besonders gefragt sind also Teilzeitstellen und Stellen auf Zeit. Geeignete Tätigkeitsfelder sind deshalb Management auf Zeit, Projektmanagement, Coaching oder Mentoring. Adlatus bietet

#### **Siegfried «Sigi» Steck (67) arbeitet Teilzeit als Schuhmacher und Orthopäde im Atelier Steck in Altdorf.**

«Es war schon so etwas wie ein Pensionierungsschock. Plötzlich hat man alle Freiheiten der Welt und weiss gar nicht, was anfangen damit. Auch jetzt noch spüre ich Unruhe in mir. Ich arbeite nun bei meinem Nachfolger Armin Gerbing. Ich mache das, solange ich gesund bin und er mich braucht, aber auch aus finanziellen Gründen. Wenn es Arbeit gibt, bin ich da, jetzt während der Gewerbeausstellung mindestens drei oder vier Tage pro Woche. Ich habe einen wunderbaren Beruf. Als Schuhmacher war ich hier von Anfang an gut integriert – auch das ist enorm wichtig: der Kontakt mit den Leuten.

Ich trage nur selbst gemachte Schuhe. Eigentlich wollte ich nach der Lehre in Stuttgart zum Schuhdesigner Ferragamo in Mailand. Doch es kam anders. In Altdorf konnte ich ein Geschäft übernehmen. Viele Jahre lang habe ich hier selbständig gearbeitet. Als ich 2005 pensioniert wurde, suchte ich einen Nachfolger. Ich fühlte eine Verpflichtung gegenüber meinen Kunden. Dass sich Armin Gerbing gemeldet hat, war wie zweimal Weihnachten. Zuerst war er bei mir angestellt, dann haben wir ein neues Atelier bezogen, das er führt. Nun haben wir auch all die elektronischen Geräte, mit denen ich nichts mehr zu tun haben wollte.

Es ist nicht ganz einfach, das alles abzugeben. Doch ich sehe es positiv: Ich kann Armin Türen öffnen und zeigen, dass ich voll und ganz hinter ihm stehe. Ich suche einfach noch nach einer neuen Struktur im Leben. Auch privat ändert plötzlich vieles. Es ist eine Mischung aus Freude und Besorgnis. Aber die Freude überwiegt.»

genau dies: Expertenwissen, das vor allem jungen Unternehmen und Firmen in schwierigen Situationen während einer bestimmten Zeit zugute kommt. Aber auch Freiwilligenarbeit, Nachbarschaftshilfe oder Familienunterstützung eignen sich laut Schneider für Menschen im Ruhestand, um weiterhin eingebunden zu bleiben.

### Ein Umdenken braucht Zeit – und Ideen

Damit vermehrt ältere Menschen in der Arbeitswelt eingesetzt werden können, ist ein Umdenken nötig. Und eine neue Gesamtsicht: «Das klassische Drei-Phasen-Modell – Ausbildung in der Jugend, Arbeit im mittleren Alter, Ruhestand danach – funktioniert immer weniger. Künftig werden Ausbildung, Arbeit und Erholung während allen Lebensaltern nebeneinander laufen», sagt Altersforscher François Höpflinger. Weiterbildungsmöglichkeiten ab Fünfzig sollen genauso selbstverständlich werden wie Sabbaticals für Vierzigjährige.

Auch Rolf Schneider sieht Möglichkeiten, um geeignete Stellen für ältere, motivierte Menschen zu schaffen: «Es könnten vermehrt Projektteams mit internem und externem Personal zusammengestellt werden», sagt er. «Und die Entwicklungsmöglichkeiten in den Unternehmen müssten nicht nur vertikal, sondern auch horizontal möglich sein.»

Noch einen Schritt weiter geht die Zürcher Ökonomin Heidi Schelbert. Ihrer Ansicht nach könnte statt eines Norm-Rentenalters eine Norm-Lebensarbeitszeit von beispielsweise 42 Jahren festgesetzt werden. So würden sowohl die Bedürfnisse der Personen mit körperlich anstrengenden Berufen berücksichtigt, die oft bereits mit 16 Jahren zu arbeiten beginnen, als auch jene der Menschen mit Hochschulbildung, die erst später ins Berufsleben einsteigen. Aber vor allem: Die gesellschaftliche Rücktrittsnorm würde so nicht nur in der Realität, sondern – was weit wichtiger ist – auch in den Köpfen verwischt.

Ein Umdenken braucht Zeit. Ein Umdenken braucht aber auch Anstösse – sei es von der Wirtschaft oder von der Politik. Auf Seite der Senioren ist die Motivation vorhanden. Als nächstes muss die grosse Chance wahrgenommen werden, die sich dahinter verbirgt.

1888-1902

**Ein Mahnruf.** Der Westschweizer Edouard Rod (1857-1910) aus Nyon ist ein Schriftsteller von Rang. In Deutschland werden seine Bücher übersetzt, in Frankreich hört man seine Stimme. Und vom grossen Marcel Proust weiss man, dass er die Naturschilderungen des Westschweizers schätzt. Wie viele Intellektuelle leidet Edouard Rod an seiner Zeit und steht dem technischen Fortschritt skeptisch gegenüber. Er schreibt im Jahr 1900: «Aber wenn einmal Eisenbahnen längs allen Wildbächen laufen, Bahnhöfe auf allen Gipfeln stehen, Fabriken vor allen Wasserfällen lärmen, elektrische Drähte alle Wälder umsäumen und der Kohlendampf, der Petrolgeruch die herrliche Gletscherluft, den Duft der Alpenblumen in der Atmosphäre ersetzen, wenn der Lokomotivpfeiff, das Klingeln der Bahnabschlüsse, das Stöhnen der Maschinen die himmlische Ruhe der Täler vertreibt – grosser Gott, was bleibt uns dann noch von unseren Bergen?»

**UND NOCH EIN BIER.**

Im Jahr 1890 beläuft sich der Bierkonsum in der Schweiz pro Kopf auf 39,5 Liter. Zehn Jahre später ist er auf 67 Liter angestiegen. Doch die Schweiz bleibt durstig: Weitere zehn Jahre später beträgt der Bierkonsum pro Kopf bereits 82 Liter. Bis zur Jahrtausendwende dreht das Bild wieder auf die andere Seite: Im Jahr 2000 werden pro Kopf nur noch 58,9 Liter getrunken, bis 2005 sinkt der Pro-Kopf-Konsum sogar auf 54,8 Liter Bier.



**Ein Budget, das nicht aufgeht.**

Eine fünfköpfige Zürcher Arbeiterfamilie hat vor 1900 folgende Ausgaben pro Jahr:

	Fr./Rp.
■ 1/5 Pfund Fleisch pro Tag	465.37
■ 4 Pfund Brot pro Tag	321.20
■ Kartoffeln	50.-
■ Milch	153.30
■ Butter	75.-
■ Kaffee und Cichorien	39.-
■ Mehl	20.50
■ Gemüse	53.75
■ Wein	100.-
■ Hauszins	350.-
■ Schuhe	100.-
■ Kleidung	100.-
■ Wäsche- und Bettzeug	50.-
■ Arzt und Medizin	50.-
■ Schulmaterialien der Kinder	6.50
■ Brennmaterial	100.-
■ Beleuchtung	18.75
■ Militär (Lohnausfall)	50.-
■ Geburts- und Todesfälle	40.-
■ Steuern	28.-
■ Krankenkassen etc.	40.80
<b>Total</b>	<b>2212.17</b>

Die Ausgaben sind höher als die Einnahmen: Der Arbeiter verdient pro Jahr 1200 Franken, seine Frau 300 Franken. Den Fehlbetrag kann die Familie nur ausgleichen durch Drosselung des Konsums oder durch die Auflösung früher angesparter Spargelder. Harte Zeiten.





Andrea Bischofberger (35), Weissbad AI

## Einen Biber für jeden Tag

Sie hat alle Hände voll zu tun, die junge Appenzellerin. Andrea Bischofberger ist 35, Marketingverantwortliche der Bischofberger AG, als erste und einzige Frau im Kanton Verwaltungsrätin der Luftseilbahn auf den Hohen Kasten, Mitglied im Verein Junge Wirtschaftskammer und Mutter von Yara (4) und Tim (2). Bei ihrer Heirat 1999 mit Urs Bischofberger hat sich die ausgebildete Planerin Marketing-Kommunikation dafür entschieden, im Familienbetrieb Bischofberger mitzuarbeiten. Freiwillig, wie sie betont. Aber im Wissen darum, dass ein Familienunternehmen davon lebt, dass Mann und Frau in gleichem

Masse anpacken. Bei den Bischofbergers sind es drei Generationen, die ihr Geschick der Produktion der Appenzeller Bärli-Biber widmen. Das heisst, die jüngste Generation betätigt sich vor allem als Probekoster. Mindestens einen Bärli-Biber essen Yara und Tim täglich, lieber noch mehr, wenn es die Mutter erlauben würde. Andrea Bischofberger ist es ein Anliegen, dass sie auch ausserhalb des Betriebes mit ihren Kindern Zeit verbringen kann. Selber ist sie in einem Wirtshaus gross geworden und hat ihre Eltern fast nur in der Wirtsstube erlebt. Das möchte sie mit ihren Kindern anders halten. Und wenn die zwei ein-

mal selbständig sind, dann will sie wieder mehr Zeit für sich haben. Und reisen. Zum Beispiel in die Mongolei. Die Pläne und Ideen gehen der energischen Frau nicht aus.

Dass sie nicht wie ihre Eltern wirten will, hat sie schon als Mädchen entschieden. Obwohl – inzwischen plant sie als Verwaltungsrätin auf dem Hohen Kasten den Bau eines Drehrestaurants. Auch dort werden mit Sicherheit Bärli-Biber als Zwischenverpflegung auf den Tischen liegen.

Die Bischofberger AG und die Familien Bischofberger sind Kunden von Swiss Life.

1888-1902



DER SPORT VER-ÄNDERT DIE MODE.

Nachdem 1893 in Paris das erste Radrennen Frankreichs stattgefunden hat, begeistern sich immer mehr Menschen für das Radfahren. Als sensationelle Neuheit lancieren die damaligen Modeschöpfer die Pumphase für die Frau. Sie findet, wie viele neue Kreationen, rasch den Weg über die französischen Grenzen hinaus - auch in die Schweiz.



«Wann wirst du heiraten»? lautet der Titel dieses Bildes von Paul Gauguin. Er malt es 1892 auf Tahiti, wo er viele Jahre seines Lebens verbringt.



Basler Bäcker backen lange.

1901 muss ein Bäcker Geselle bei der fortschrittlichsten Bäckerei von Basel 60 Stunden pro Woche arbeiten. Ist der Geselle beim rückständigsten Betrieb angestellt, ist es fast das Doppelte: 114 Wochenstunden.

**Ein Firmenlogo mit Geschichte.**  
Im Laufe der 150-jährigen Geschichte hat sich das Firmensignet der Rentenanstalt über mehrere Stufen fortentwickelt und der Zeit angepasst. Seit 2004 wird gruppenweit das neue Logo von Swiss Life verwendet.



1857



1903



1907



1917



1920



1957



1978



1992



2004



**Präzise und wandelbar.** Ende des 19. Jahrhunderts eröffnet Karl Elsener sein eigenes Messerschmiedegeschäft, die spätere Victorinox, und rüstet die Schweizer Armee fortan mit Soldatenmessern aus. Gemäss dem Auftrag der Armee stellt Elsener ein Messer her, das nicht nur beim Essen nützlich ist, sondern mit dessen Werkzeug auch Gewehre gewartet werden können.



## Eisenbahnerlöhne.

1898 zahlen die SBB folgende Jahreslöhne:

Lokomotivführer.....	2290 Franken
Heizer.....	1603 Franken
Weichenwärter.....	1536 Franken
Kondukteur.....	1454 Franken
Werkstättenarbeiter.....	1375 Franken

**\_\_\_ SCHUTZ VOR BERUFSUNFÄHIGKEIT.** 1894 bietet die Rentenanstalt in Deutschland als einer der ersten Versicherer die Berufsunfähigkeits-Versicherung an. Sie entspricht einem echten Bedürfnis und wird auch mehr als 100 Jahre später noch angeboten.



Erstes Internationales Autorennen, Schindellegi 1902.

Swiss Life in Europa

# Führend in der Schweiz,

In den letzten Jahren hat sich der Vorsorgemarkt in Europa enorm gewandelt – und mit ihm die Anbieter. Swiss Life ist es gelungen, ihre traditionell starke Stellung auszubauen. Ein Überblick über die Aktivitäten des ältesten Schweizer Lebensversicherers in Europa.

«Spare in der Zeit, so hast du in der Not» – viele Rentner von heute sind mit diesem Bonmot erwachsen, berufstätig und alt geworden. Kommt die Rede auf ihre Kaufkraft, heissen sie heute nicht Senioren und schon gar nicht Alte, sondern «Generation Gold», «Best Ager» und «Master Consumer». Dank ihnen ist von der viel beschworenen Alterslast zumindest in den Städten kaum etwas zu spüren. Viele über 65-Jährige verfügen über erkleckliche Vermögen und beziehen anständige Renten,

sodass sie beispielsweise in Basel-Stadt pro Kopf mehr Steuern zahlen als die 20- bis 65-Jährigen.

Die Zeiten haben sich geändert und mit ihnen die Einstellung: Die Konsumfreude kennt kaum Grenzen, das Statusdenken nährt ganze Industrien und Sparen ist unpopulär wie nie zuvor. Daran ändern bislang auch die Statistiken nichts, die aufzeigen, dass seinen hohen Lebensstandard vergessen kann, wer zwischen 25 und 30 nicht von sich aus und freiwillig



# stark in Europa

fürs Alter zu sparen anfängt. Konkret: Derzeit finanzieren 3,3 Erwerbstätige einen Rentner, in 25 Jahren werden es nur noch 2,5 Erwerbstätige sein.

Zu den Gründen für diese Entwicklung gehören Geburtenrückgang, steigende Lebenserwartung und immer späterer Eintritt ins Berufsleben wegen längerer Ausbildungen. Diese langfristig wirksamen Faktoren haben Einfluss auf die Finanzierung der Vorsorgesysteme.

Gemäss Bundesverfassung sollten erste und zweite Säule zusammen 60 Prozent des letzten Lohnes einspielen – und damit die normale Lebenshaltung über das Erwerbsleben hinaus garantieren. Nur: Mit zunehmendem Wohlstand sind auch die Erwartungshaltungen weitergewachsen. Heute gehört zum Komfortgefühl vieler Versicherter im Ruhestand ein unverändertes Einkommen, da reichen die 60 Prozent nicht aus. Soviel betragen in den meisten Fällen allein die Fixkosten.

Diese Erwartungshaltung kollidiert mit den ökonomischen Tatsachen, welche die Vorsorgesysteme unter beträchtlichen Anpassungsdruck gebracht haben. Das gilt für die erste wie für die zweite Säule. Bei der beruflichen Vorsorge trifft es die Ansprüche der künftigen Bezüger: Einerseits wird der Umwandlungssatz gesenkt. Andererseits musste in den letzten Jahren die Mindestverzinsung des angesparten Kapitals von 4 auf 2,5 Prozent gesenkt werden, damit sich künftige Schwankun-

gen auf dem Kapitalmarkt besser ausgleichen lassen.

## Mehr Eigenverantwortung ist gefragt

Kurz gesagt: Die staatlichen und beruflichen Vorsorgeeinrichtungen garantieren das finanziell gesicherte Leben im Alter nicht vollständig, sondern nur zu einem (erheblichen) Teil. Die gesetzliche Vorsorge garantiert den Grundbedarf, nicht aber den gewohnten Lebensstandard. Wer die Zeit nach der Pensionierung einst geniessen will, muss das Dossier Altersvorsorge rechtzeitig selber in die Hand nehmen.

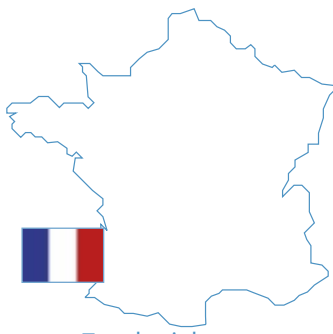
Die Fakten sind erdrückend, die politische Debatte ist entfacht und entsprechende Schlagzeilen tragen dazu bei, dass auch ganz jungen Leuten Begriffe wie «Überalterung», «unsichere Renten» und «Säule 3a» geläufig sind.

Für Unternehmen wie Swiss Life eröffnen sich dank dem erwachenden Bewusstsein vielversprechende Wachstumsperspektiven: Beobachter gehen davon aus, dass sich das Vorsorgevermögen in Europa bis ins Jahr 2015 verdoppeln wird. Bis dahin ist aber noch viel Überzeugungsarbeit zu leisten.

Wie kann 25-jährigen Menschen das Thema Vorsorge schmackhaft gemacht werden? Wie einer jungen Familie? «Jeder denkt, er habe noch viel Zeit», sagt Paul Müller, CEO Schweiz von Swiss Life, «und

viele schrecken davor zurück, Geld für Jahrzehnte blockieren zu lassen.» Zudem haben junge Leute von ihrem Lohn Ende Monat kaum etwas übrig. Diese Feststellung gilt für ein Jahreseinkommen von 60 000 Franken genauso wie für 120 000 Franken – die Ansprüche steigen bekanntlich mit dem Salär. Swiss Life macht potenzielle neue Kunden mit einem Aha-Effekt auf das Thema Vorsorge aufmerksam. Ein Blick auf die Werbung macht es klar: «Bereit für die Zukunft» steht jeweils unter dem Swiss Life-Logo. Die Zukunft lässt sich nicht vorhersagen, sie ist nicht berechenbar. Dafür bereit sein zu wollen ist der Ursprung des Vorsorgegedankens. Denn Vorsorge bedeutet nichts anderes als bereit zu sein für alles, was kommen mag. Auch im Alter sollen die Pläne noch verwirklicht werden können.

In der Schweiz ist Swiss Life in Sachen Vorsorge Marktführerin. Bereits über eine Million Menschen sind über ihre private oder berufliche Vorsorge bei Swiss Life versichert. In Europa gehört Swiss Life zu den zehn führenden Vorsorgeanbietern. Die sechs Swiss Life-Auslandmärkte Frankreich, Deutschland, Niederlande, Belgien, Luxemburg und Liechtenstein steuern mehr als die Hälfte zum Prämienvolumen des Unternehmens bei, Tendenz steigend. Fokussiert auf die Bereiche Lebensversicherung und Vorsorge will Swiss Life bis ins Jahr 2008 in den internationalen Märkten mehr als 60 Prozent des Prämienvolumens generieren.



### Frankreich: Der Vorsorgemarkt wächst

Auch ausserhalb der Schweiz klaffen Wunsch und Wirklichkeit in der staatlichen Altersvorsorge immer weiter auseinander. In Frankreich prognostiziert das Statistikkamt Insee zwar ein Bevölkerungswachstum: Bis ins Jahr 2050 soll das Land 64 Millionen Einwohner zählen, fünf Millionen mehr als im Jahr 2000. Das Verhältnis Rentner pro 1000 Erwerbstätige wird sich bis dahin aber verdoppelt, die Zahl der über 75-Jährigen gar verdreifacht haben. Die Trends beginnen sich bereits 2011 zu manifestieren: Gemäss Statistik wird die Zahl der Aktiven zwischen 20 und 65 dannzumal deutlich schrumpfen. Themen wie Rentenalter, Rentenhöhe und Altersbeiträge gehören zu den meist diskutierten der Grande Nation.

Swiss Life ist seit über 100 Jahren in Frankreich präsent. Anno 1898 wurde in Paris eine Niederlassung für Lebensversicherungen eröffnet, inzwischen sind über eine Million Franzosen privat oder via Arbeitgeber bei Swiss Life versichert. Die französische Niederlassung nimmt einen Spitzenplatz in der Vorsorge und der Krankenversicherung ein. Wachstumschancen ergeben sich vor allem in den Segmenten für Selbständigerwerbende mit überdurchschnittlichem Einkommen sowie bei kleineren und mittleren Unternehmen. Lebensversicherungen sind in Frankreich die bevorzugte Anlage. Dank Höhenflug der Börsen werden fondsgebundene Versicherungen immer beliebter. 2005 legten diese Produkte um 45 Prozent zu, die traditionellen Lebensversicherungen um acht Prozent.



### Deutschland: Klare Zielgruppen im Visier

Auch die Deutschen wissen, dass sie sich in der Altersvorsorge nicht mehr lange auf Vater Staat verlassen können, sondern sich zunehmend selbst darum kümmern müssen. Bevor die Industrialisierung die Lebens- und Gesellschaftsformen von Grund auf verändert hat, war Altersvorsorge auch dort reine Privatsache. Die Grossfamilie war die selbstverständliche Lebensform und viele Kinder die ideale Voraussetzung für ein – mindestens materiell – sorgloses Alter.

Das soziale Auffangnetz Familie wurde in Deutschland bereits im ausgehenden 19. Jahrhundert löchrig. Als Reaktion darauf wurde im Rahmen der Bismarck'schen Sozialgesetzgebung eine gesetzliche Altersrente eingeführt. Diese war als kapitalgedeckte Rente angelegt. Zwei Weltkriege, Inflation und Wirtschaftskrise zehrten den aufgebauten Kapitalstock im 20. Jahrhundert auf, sodass die gesetzliche Altersrente in den 50er-Jahren auf das Umlageverfahren umgestellt wurde, bei dem die Erwerbstätigen die Rentner finanzieren. Das Konstrukt heisst Generationenvertrag und droht die junge Generation zu erdrücken, falls keine Systemkorrekturen erfolgen. Als erster Schritt soll das Rentenalter auf 67 erhöht werden.

Für Swiss Life bietet sich die Chance, als Vorsorgespezialistin weiter an Profil zu gewinnen. Der Weg führt über eine stärkere Fokussierung auf Zielgruppen. Für die Generation 50plus zum Beispiel entwickelt Swiss Life massgeschneiderte Versorgungskonzepte und Lösungen, um die wachsende Versorgungslücke zu schliessen. Für Selbständigerwerbende führt Swiss Life Produkte ein, die Steuervorteile bieten (Rürup-Rentenprodukte). Verkauft werden diese Produkte über Makler und Agenten. Zur Strategie gehört auch der Ausbau des eigenen Finanzdienstleisters Swiss Life Partner AG.



### Niederlande: Die Nase vorn dank Innovationen

Wird der Wettbewerb härter, werden die Anbieter kundenfreundlicher. Schlagworte wie Kundennähe und Service geben dem Geschäft neue Inhalte und Formen. Zwitterleben, so heisst Swiss Life in den Niederlanden, hat im Vertrieb während Jahrzehnten ausschliesslich mit Brokern zusammengearbeitet. Seit 2005 ist diese Exklusivität Geschichte: Einfache Swiss Life-Produkte gibts inzwischen via Internet zu kaufen. Zum Internet als Absatzkanal führte die Tatsache, dass Konsumenten Produkte immer selbstverständlicher im World Wide Web vergleichen und auch kaufen. Zudem hat Zwitterleben auf Basis eines Franchisings jüngst zwei Agenturen eröffnet. Beide Neuerungen treffen den Nerv des Marktes: Wer sich zwecks finanzieller Sicherung im Alter Geld vom Mund abspart, will wissen, wer es verwaltet und wünscht den direkten und persönlichen Kontakt.

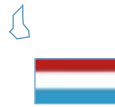
Zwitterleben will in den Niederlanden der Anbieter für Vorsorgelösungen werden und hat drei Kundenteams gegründet. Eines für Private, eines für kleine und mittlere Unternehmen und eines für Grossunternehmen. Als Folge vermehrter Regulierung und höherer Kosten beabsichtigen immer mehr firmeneigene Pensionskassen sich aufzulösen oder sich einer Versicherung anzuschliessen. Hohes Wachstumspotenzial sieht Zwitterleben aber auch im Bereich der individuellen Altersvorsorge: Auch in den Niederlanden bringt die Überalterung der Gesellschaft den Staat an die Grenzen und wirft das Individuum auf sich selbst zurück.



## Belgien: Nah am Puls der Bevölkerung

Was das Stichwort Vorsorge beim Einzelnen auslöst, wollte Swiss Life in Belgien genau wissen: Im Februar 2005 erschien in sämtlichen Tageszeitungen des Landes ein Fragebogen. Über 25 000 Leserinnen und Leser haben ihn beantwortet. Die Ergebnisse: Die Belgier akzeptieren, dass sie in Sachen Vorsorge künftig mehr Eigenverantwortung übernehmen müssen. Das ändert aber nichts daran, dass sie grundsätzlich optimistisch bleiben, wenn sie an die Zeit nach der Pensionierung denken. Die Mehrheit sieht in diesem Lebensabschnitt nicht den Anfang vom Ende, sondern den Beginn eines stressfreien und selbstbestimmten Lebens. Noch keine klare Vorstellung haben die meisten darüber, wie sie diese schöne Zeit finanzieren wollen. Für Swiss Life in Belgien gibt es also noch viel zu tun.

Die Kundenakquisition erfolgt in Belgien bis jetzt vor allem über Agenten. Doch die Suche nach neuen Absatzkanälen und neuen Partnern läuft. Stichworte sind Allfinanz und immer mehr auch IT. Über die Plattform «My Workplace» haben Firmenkunden jederzeit online Zugang zu ihren Daten und Kundenberatern. Auch andere Aktivitäten von Swiss Life finden in Belgien die Aufmerksamkeit der Öffentlichkeit. So etwa der «Nationale Tag der Vorsorge». Diese erfolgreiche Initiative bringt Swiss Life alljährlich als profilierte Anbieterin in die belgischen Medien.



## Luxemburg: Dreh Scheibe im Europa-Geschäft

Luxemburg ist ein kleines Land und ein kleiner Markt, aber ein grossartiger Ausgangspunkt für grenzüberschreitende Versicherungsgeschäfte. Egal ob es sich um eine Kollektiv- oder Privatversicherung handelt, die Swiss Life-Tochter in Luxemburg hat immer zwei Sichtweisen aufs Geschäft: eine nationale und eine internationale, wobei die Geschäftsabschlüsse aus dem Ausland klar dominieren.

Im Bereich der Privatversicherung hat sich Swiss Life in Luxemburg auf vermögende Privatkunden – so genannte High Net Worth Individuals – und auf die Märkte Belgien, Frankreich, Italien, Deutschland, Grossbritannien und Spanien spezialisiert. Standardprodukte, aber auch personalisierte Lösungen, werden dort verkauft durch Privatbanken, Family Offices, Fondsmanager, Broker und Vermögensberater.

Die Entwicklung von Nischenmärkten mit grossem Potenzial heisst einer der Schlüssel im luxemburgischen Geschäftsmodell. So können beispielsweise ausländische Immobilienbesitzer in Spanien ihr Immobiliendarlehen in einen Lebensversicherungsvertrag in Luxemburg einbringen und daraus steuerliche Vorteile erlangen. Oder nicht kotierte Gesellschaften werden in einen Lebensversicherungsvertrag eingebracht, um durch die Lebensversicherung eine detaillierte Erbplanung vornehmen zu können. Die Ziele von Swiss Life in Luxemburg sind hoch gesteckt: Das Unternehmen will es bis ins Jahr 2010 unter die Top Five der Lebensversicherer Luxemburgs schaffen.



## Liechtenstein: Die jüngste Gründung

Liechtenstein ist der jüngste Markt von Swiss Life. Er verfügt über ein sehr hohes Wachstumspotenzial. Die Swiss Life-Gruppe hat sich mit der 2004 gegründeten Tochtergesellschaft erfolgreich im Markt der strukturierten Lebensversicherungsprodukte für vermögende Privatkunden etabliert. Mit der im Dezember 2006 angekündigten Übernahme von CapitalLeben wird Swiss Life zu einer führenden Anbieterin im Bereich der Vorsorgeplanung für dieses Kundensegment. Die liechtensteinischen Policen, die Life Asset Portfolios, erlauben wohlhabenden Kunden, ihre bestehenden Vermögenswerte in eine Lebensversicherung einzubringen und damit von den Vorteilen des Standortes Liechtenstein zu profitieren. Im Vertrieb dieser Produkte arbeitet Swiss Life erfolgreich mit der Banca del Gottardo und weiteren auf dieses anspruchsvolle Kundensegment ausgerichteten Banken und Brokern zusammen. Die bei einer Bank verwahrten Vermögenswerte können als Sacheinlage in die Versicherung eingebracht werden.

Bisher zählte das Unternehmen vor allem Privatpersonen aus Deutschland, Italien und Skandinavien zu ihren Kunden. Um mit der stetig wachsenden Nachfrage von vermögenden Privatkunden Schritt zu halten, wird die Entwicklung von Produkten für weitere Länder laufend geprüft.

1916

## Optimistisch in die Zukunft

Europas Vorsorgemarkt ist ein Markt mit vielversprechenden Zukunftsaussichten. Deshalb ist er heiss begehrt und hart umkämpft. Swiss Life hat die Ziele hoch gesteckt: Bis ins Jahr 2008 will sie einen Reingewinn von einer Milliarde Franken erwirtschaften. «In der Schweiz die Besten bleiben, in Europa die Besten werden», bringt Paul Müller die Ziele auf den Punkt. Es gehört zum Wesen der Marktführerschaft, dass selbst der Primus immer noch besser werden muss. Für den Markt Schweiz heisst das oberste unternehmerische Ziel denn auch «Steigerung der Profitabilität». In Belgien, Deutschland, Frankreich, Liechtenstein, Luxemburg und in den Niederlanden soll die aktuelle Marktposition via profitables Wachstum laufend verbessert werden. Die Vorgabe lautet: Pro Jahr ein Prozent mehr wachsen als die Konkurrenz. Zudem wird die Distribution in den einzelnen Märkten weiter diversifiziert – dadurch werden Swiss Life-Produkte immer einfacher erhältlich.

Gross sind die Chancen für Swiss Life, sich im In- und Ausland nachhaltig als Marktleaderin in Sachen Vorsorge zu profilieren. Gross sind aber auch die Herausforderungen: Die Kundenbedürfnisse werden immer differenzierter, die Vorsorgeprodukte immer raffinierter und die Kundenberatung immer anspruchsvoller.

Doch auch wenn die Vorsorgewelt immer komplexer und internationaler wird, bleibt die Motivation der Mitarbeitenden von Swiss Life gleich: Für die Kundinnen und Kunden wollen wir Spitzenleistungen erbringen – bei den Produkten, Dienstleistungen und beim Service.

Führend in der Vorsorge. Dafür setzen wir uns ein. Seit 1857 – und auch in Zukunft.



Hans Arp (1886–1966).

**Dadaismus.** In der Künstlerbeiz «Voltaire», in einer der «düstersten aller Gassen» in Zürich, eröffnet 1916 ein Kreis junger Emigranten das Cabaret. Jeder Beitrag ist ohne Rücksicht auf seine künstlerische oder literarische Richtung willkommen. Was als Protest gegen den ersten Weltkrieg beginnt, wird zur künstlerischen Manifestation der Moderne schlechthin. Die Revolte gegen alle gültigen Konzepte in Kunst und Literatur breitet sich von Zürich bald nach New York, Berlin und Paris aus. Die Dadaisten begegnen dem Krieg und der bürgerlichen Welt mit gezielter Unlogik, Banalität und mit spielerischer Provokation.



Plakat «Kleine Dada-Soirée» aus dem Jahr 1922.



Skulptur aus der Ausstellung «Hans Arp – Metamorphosen 1915 – 1965», in der 100 Werke aus 50 Jahren Schaffen des Schweizer Künstlers gezeigt wurden.





## Die besten Würste der Welt

Walter Kast (45), Berneck SG

Walter Kast macht Würste, und zwar die besten der Schweiz, vielleicht der Welt. In Berneck, einem Rheintaler Dorf am Fusse von Rebbergen, führt der gelernte Metzgermeister die Feinkostmetzgerei, die seine Eltern aufgebaut haben. Ein echter Familienbetrieb – auch heute noch. Zahlreiche Auszeichnungen zieren die weiss gekachelten Wände des Verkaufslokals. Mit acht seiner Spezialitäten hat Walter Kast im letzten Jahr an der Qualitätsprüfung der Schweizer Metzgermeister teilgenommen. Und alle acht haben Gold gewonnen. Wie das geht? Das Gefühl sei entscheidend, sagt er. Und die Exaktheit, wie er mehrmals be-

tont. Exaktheit braucht Walter Kast auch als Sportschütze. Am letztjährigen Stoss-Schiessen siegte er auf der 300-Meter-Distanz. Das Schiessen braucht viel Konzentration. Da sei ein strenger Arbeitstag bald vergessen, der Kopf schnell wieder frei, sagt er. Walter Kast ist Metzger mit Leidenschaft. Schon als Kind packte er Würste ab. Heute steht er täglich um fünf Uhr früh im Geschäft. Zum Frühstück gibt es eine frisch zubereitete Bratwurst aus dem «Chessi». Viele seiner Spezialitäten stellt er nach überlieferten Rezepten her und alle mit Fleisch von Betrieben aus der Region. Am allerliebsten aber steht Walter Kast

am Grill. Mit seinem Bruder Peter, der das Restaurant Ochsen führt, bietet er einen Partyservice an. Seine Träume erfüllt sich Walter Kast laufend. Bald reist er mit seiner Familie nach Skandinavien. Fast jede Metzgerei besucht er auf seinen Reisen, fast jede Wurst probiert er aus. Die Ideen trägt er sorgfältig in einen Ordner ein. Manchmal nimmt er eine neue Spezialität in das Sortiment auf. Wie die Nürnbergerli. Seine Lieblingswurst aber bleibt der Rheintaler «Wy Buure Pantli». Eine der besten Würste der Welt.

Walter Kast ist Kunde von Swiss Life.

1903–1917



### Teures Telefon.

1909 gibt es in vielen Dörfern der Schweiz erst ganz wenige Telefonapparate. Ein Gespräch von drei Minuten Dauer ist teuer. Es kostet je nach Entfernung zwischen den Gesprächsteilnehmern: 30 Rappen bis zu 50 km, 50 Rappen bis 100 km und 75 Rappen für alle längeren Distanzen. Ein Arbeiter der Rhätischen Bahn in Thusis muss 1909 zweieinhalb Stunden arbeiten, wenn er fünf Minuten mit jemandem in Zürich telefonieren will.

**Vorsorge im Tierreich.** Nicht nur Menschen schützen sich gegen Risiken. Auch Tiere sorgen vor. Nicht mit Policen, sondern mit artgerechten Vorsorgemethoden. Zum Beispiel die Elster. Vom schwarzweissen Vogel heisst es, er vergreife sich an allem, was glänze. Doch neue Untersuchungen beweisen, dass die Geschichte von der «diebischen Elster» eine reine Erfindung ist.

Die Vorsorge der Elstern funktioniert anders. Sie «heiraten». Sobald die Vögel ein Jahr alt sind, schliessen sie sich zu Paaren zusammen – für das ganze Leben. Das Paar sucht sich ein Revier von vier bis sechs Hektaren und baut sich jedes Frühjahr neue, sichere Horste in hohen Baumwipfeln. Nicht nur dem Partner, auch dem Revier bleiben Elstern jahrelang treu. Und auch der jahrhundertelangen Verfolgung durch Menschenhand trotzen die Vögel hartnäckig. Wird nämlich eine Elster abgeschossen, findet der «verwitwete» Vogel meist innerhalb von Stunden einen neuen Partner – und brütet im angestammten Revier weitere Nachkommen aus.

1915 gelingt es dem Kanton Tessin zwar, die Elstern auszurotten. Doch der Sieg ist nicht von Dauer. Die Elster erobert sich Gebiet um Gebiet zurück – im Urnerland, im Wallis, in Graubünden. Und seit kurzem ist die Elster auch wieder in den Tessin zurückgekehrt. Solide Vorsorge zahlt sich eben aus.

#### AUSWANDERN.

Am 8. April 1910 berichtet die Zeitung «Le Pays» von einem anhaltenden Exodus aus Cornol. Das Dorf im Pruntrut Zipfel habe am Vortag schon wieder zwölf Personen verloren, die nach Amerika ausgewandert seien. Und bereits in der Vorwoche seien 18 Personen aus Cornol emigriert. In kürzester Zeit verliert das Dorf in der Ajoie mehr als 100 Einwohner. Es sind vor allem junge Leute, die weggehen. Sie erhoffen sich auf der andern Seite des Atlantiks ein besseres Leben.



Auswandern. Das Dorf Cornol verliert seine Einwohner an Amerika.

**Betriebliche Vorsorge.** 1913 haben in der Schweizer Maschinenindustrie von 107 Betrieben 14 Firmen eine Alterskasse. Zu den Vorreitern der betrieblichen Vorsorge gehören Sulzer (Alterskasse seit 1871), SIG (seit 1873), von Roll (1893) und Georg Fischer (1900).



## Zirkuskind

Mike Wipf (40), in der ganzen Schweiz zuhause

Geträumt hat er schon als Kind von ihr. Er ging noch zur Schule, da hat sein Vater die erste gekauft. Importieren lassen aus den USA, wohin die Tante ausgewandert war. Seither hat Mike Wipf mit seinem Vater alle Schweizer Pässe und viele ausländische befahren. Zuerst nur als Beifahrer auf dem Sozius, später auf seinem eigenen Töff – einer Harley Davidson. Mike Wipfs Nachmittage gehören den Pässen. Abends bedient er die Besucher des Circus Knie mit Bratwürsten, Popcorn, Pommes frites, Bier und Wein. Und nach der Vorstellung sitzen auch der Messerwerfer, die Diabolo-Artistinnen und die Familie Knie an

seinem Buffet bei einem Feierabendtrunk beieinander. Oft bis spät in die Nacht. Um den fröhlichen und gesprächigen Mann gesellt es sich gern und gut. Mike Wipf ist ein Zirkuskind. Dreijährig war er, als sein Vater das Buffet Knie übernahm. Als Bub hat er mit seiner Schwester im Kinderzirkus die Elefanten vorgeführt und den Clown gespielt. In die Schule musste er in Wetzikon, die Eltern sah er da nur an den Wochenenden. Eine harte Zeit. Nach der Handelsschule und Anstellungen im Gastgewerbe kehrte er nach wenigen Jahren in den Knie zurück. So stark war die Sehnsucht nach der bunt gemischten, internationa-

len Zirkusfamilie, nach dem Herumreisen von Ort zu Ort, nach dem Zauber der Manege. Heute führt er 22 Angestellte. Leute verwöhnen, Geselligkeit schaffen, das hat er schon immer gern gemacht. Auch seine Liebe hat er im Zirkus gefunden. Und seit dreieinhalb Jahren gibts ein neues Zirkuskind in der Familie – Tochter Leila. «Ich habe das Reisen im Blut», sagt er, «in den Wintermonaten werde ich nervös.» Ist ein Leben ausserhalb des Zirkus' denkbar? Mike Wipf schüttelt entschieden den Kopf. «Ich kann mir nichts anderes vorstellen.»

Swiss Life ist Partnerin des Circus Knie.

# Brief- wechsel

Mehr als neun Kilometer müsste man zurücklegen, um an allen Akten im Hauptarchiv von Swiss Life entlangzulaufen. Was verbirgt sich in den mehr als 800 000 Dossiers? Nicht nur Zahlen, sondern interessante Lebensgeschichten von Kunden. Denn eine Lebensversicherung versichert das Leben, und das hält sich nicht immer an die im Vertrag festgelegten Bestimmungen.

**1867. Die längste Rente.** 1867 schliessen die Eltern von Ernst Hopfer\* für ihren Sohn eine Leibrente über 140 Franken ab. Die Rentenanstalt verpflichtet sich im Gegenzug, dem sechs Monate alten Kind eine lebenslange Rente von jährlich 10 Franken zu bezahlen. Es sollte kein gutes Geschäft für die Rentenanstalt werden: Hopfer wird stolze 85 Jahre und stirbt im Januar 1951. Der Ehefrau wird die Schlussrente in Höhe von 65 Rappen für das laufende Jahr in Form von Briefmarken zugestellt.

**1904. Wie alt ist die Dame?** Die Rentenanstalt war einige Zeit auch in Konstantinopel, dem heutigen Istanbul, vertreten. Dort zahlt Elisa Savafian 1904 rund 12 000 Franken ein und sollte dafür eine vierteljährliche Leibrente von 300 Franken erhalten. Eines der wichtigsten Kriterien für den Abschluss einer Lebensversicherung ist bis heute das Alter der versicherten Person. Mangels Urkunden wird dieses bei Elisa Savafian auf mindestens 64 Jahre geschätzt. Die Rentenanstalt fordert nach dem Abschluss der Versicherung jedoch genauere Belege über das Alter. Elisa Savafian legt dem Vertreter in Konstantinopel ein Attest der Kirche vor. Demnach ist sie 1832 geboren und somit zum Zeitpunkt des Versicherungsabschlusses 73 Jahre alt. Der Vertreter glaubt dem Attest nicht und recherchiert selbst. Er stösst auf Widersprüche und rechnet das Alter von Savafian anhand ihres verstorbenen Sohnes nach. Wiederum kommt er auf 64 Jahre. Lange Briefwechsel mit wilden Spekulationen und Nachforschungen folgen. Das wahre Alter der Elisa Savafian verraten die Korrespondenzen bis heute nicht.

\* Alle Namen geändert.

Vir C 261 449

Emmetbühl, 13. Nov. 1924.

R 14 XI 1924 BV  
14. Nov.

Schweiz. Lebensversicherungs- + Rentenanstalt in Zürich.

Ihr Inspektor, Herr Wilhelm Fahr in Lichtensteig, hat mich heute aufgesucht & mit etwas auffällender Art probiert mich (natürlich aus reiner Nächstenliebe!) für die Versicherung zurückzugewinnen. Ich habe Ihnen schon gesagt, dass ich die Mitgliedschaft bei einem nach meiner Ansicht völlig materiell orientierten Unternehmen nicht länger bezeugen kann. Ich wäre natürlich gut, dass etliche meiner Kollegen mit Ihnen übereinstimmen. Jedoch bin ich gewiss, dass sich im Pfarrerstand wie in anderen Ständen Leute finden, die mit ihrem Gottesdiensten Ernst machen und es nicht nur als Anhängerschild missbrauchen, um damit die so schmachlich erwarteten, gemeinen, bürgerlichen Ehren einzuhändigen. Entweder glaube ich an den lebendigen Gott, und dann trane ich schon so, dass er mei-



1922. **Das Wort aus der Bibel.** 1922 schliesst Alfred Ackermann 24-jährig eine Versicherung über 30 Jahre ab. Doch bereits vier Jahre später möchte der Techniker seine Lebensversicherung kündigen, weil sie durch seine Bekehrung zum «lebendigen Gott» überflüssig geworden ist, wie er schreibt. Für die Kündigung zitiert er aus der Bibel: «So ihr euch zu mir haltet, so will ich mich zu euch halten». Die Rentenanstalt nimmt das nicht so einfach hin. Sie beauftragt Inspektor Hubacher damit, Herrn Ackermann umzustimmen. Hubacher schreibt ihm einen Brief und zitiert ebenfalls aus der Bibel: «Apostel Paulus schrieb [...]: So aber jemand die Seinen, sondern seine Hausgenossen, nicht versorgt, der hat den Glauben verleugnet und ist ärger denn ein Heide.» Doch es nützt nichts. Ackermann besteht auf der Kündigung und gibt sein Leben «in Gottes Hand». Der Betrag von 1073.75 Franken wird an ihn ausgezahlt.

1952. **Verschollen im Ausland – Fall Zittger.** «In einigen Wochen werde ich nach Australien auswandern und möchte wissen [...], wie es sich mit meiner Lebensversicherung verhält», fragt André Zittger aus Schaffhausen in einem Brief von 1952. Drei Jahre zuvor hat er eine Lebensversicherung abgeschlossen. Die Rentenanstalt teilt dem 29-Jährigen mit, dass sich dadurch keine Änderungen ergeben und wünscht ihm zu seinem Aufenthalt in Übersee alles Gute. 1953 zieht zuerst Zittger, später auch seine Frau nach Sydney. Und der Ärger beginnt. Anfangs gibt es Probleme beim Begleichen der Prämien. Im Mai 1956 zieht die Familie aus nicht bekannten Gründen in die Niederlande. Ab 1961 werden die Prämien gar nicht mehr bezahlt. Auch Zittger ist für die Rentenanstalt nicht mehr auffindbar. Erst Nachforschungen bei der Stadtverwaltung von Amsterdam ergeben, dass er geschieden ist und in einem Sanatorium lebt, wo er in psychischer Behandlung steht. Sein Bevollmächtigter antwortet jedoch nicht auf die Schreiben der Rentenanstalt. 1979 wird die Akte geschlossen.



## Im Dienst am Menschen

Claudia Grassi (42), Begnins VD

«Ich muss einen Nutzen sehen in meiner Arbeit.» Claudia Grassi, Tessinerin, kam mit 19 nach Bern, um Wirtschaftswissenschaften zu studieren. Ihr Ziel: im humanitären Bereich arbeiten. Ihr Vater hatte unter anderem eine Stiftung für Entwicklungshilfe aufgebaut. «Das weckte in mir den Wunsch, die Welt zu entdecken», erzählt sie. Das Internationale Komitee vom Roten Kreuz (IKRK) war von ihrer Motivation überzeugt. So fand sie sich 1990 in Jerusalem wieder, mitten in der Golfkrise. Und auf einmal im Golfkrieg. Sirenenheulen, Besuche der palästinensischen Gefangenen und Verhandlungen mit den israelischen Behörden

wurden zu ihrem Alltag. Danach wurde Claudia Grassi als eine der ersten Delegierten des IKRK nach Ex-Jugoslawien geschickt, um den Opfern des Konflikts zu Hilfe zu kommen, der zu dieser Zeit wütete. Eine schwierige Aufgabe. «Es tut weh, zusehen zu müssen, wie sich unsere Nachbarn bekriegen. Ausserdem warf uns dieser Konflikt in die düsteren Stunden der europäischen Geschichte zurück.» Nach einem weiteren humanitären Einsatz in Liberia kehrte Claudia Grassi in die Schweiz zurück. Sie arbeitete zuerst am Hauptsitz des IKRK, danach für die Psychiatrie des Kantons Waadt. Schliesslich kam sie zum Genfer

Bildungsdepartement, wo sie Aufgaben als Personalverantwortliche und danach als Generaldirektorin übernahm. Seit 2006 leitet sie das Foyer Handicap. Eine Stiftung, die sich dafür einsetzt, die Lebensqualität von Behinderten zu verbessern, indem sie ihnen Wohnraum und Arbeit bietet. «Ich bin froh, dass ich meine Managementfähigkeiten in eine soziale Institution einbringen kann.» Nach ihren Erfahrungen im Ausland hat Claudia Grassi in Genf einen neuen Ort gefunden, wo sie sich für benachteiligte Menschen engagieren kann.

Claudia Grassi ist Kundin von Swiss Life.

## FUSSBALL- GROSSMACHT SCHWEIZ



An den **Olympischen Sommerspielen von 1924** wird die Schweizer Nationalelf erst im Final gestoppt: Die Partie gegen Uruguay geht mit 3:0 verloren. Damit sichern sich die Schweizer in Paris die Silbermedaille. Auf dem Weg ins Finale wirft die Schweizer Mannschaft unter anderem Italien und die Tschechische Republik aus dem Turnier. Mit insgesamt 34 Toren für das Nationalteam gehört der damalige Teamleader **Max Abegglen** bis heute zu den Top 3 der Tor-schützen-Bestenliste.



## Chanel – Prototyp einer neuen Zeit.

1918 revolutioniert Gabrielle «Coco» Chanel die weibliche Mode mit dem «Garçonne»-Look. 1926 kreiert sie «Das kleine Schwarze». 1930 beschäftigt das Unternehmen der französischen Modeschöpferin 2400 Personen.

## DIE RENTENANSTALT IN DER WELTLITERATUR

1929 erscheint Alfred Döblins grosser expressionistischer Roman «Berlin Alexanderplatz», der ein halbes Jahrhundert später von Rainer Werner Fassbinder verfilmt wird. «Berlin Alexanderplatz» spiegelt meisterhaft die wirtschaftlichen, sozialen und politischen Verwerfungen der Weimarer Republik. Immer präsent im Roman ist die Sehnsucht der kleinen Leute nach einem bescheidenen Glück. Und doch scheint Glück, scheint Sicherheit in jenen Jahren unerreichbar zu sein. So fern, dass eine Lebensversicherung den Menschen zum Wunschtraum wird. In den Zwanziger Jahren wirbt die Rentenanstalt in Deutschland mit einem Plakat, das sich vielen Menschen einprägt. Auch Alfred Döblin. Jedenfalls montiert der Schriftsteller in seinen Roman wortwörtlich eine Werbebotschaft der Schweizer Versicherung, wenn er schreibt: **«Versorge dein Kind und deine Familie durch Abschluss einer schweizerischen Lebensversicherung, Rentenanstalt Zürich.»** Und sichert damit der Schweizer Versicherung einen bescheidenen Platz in der Weltliteratur.



**Stellenbewerbung in den Krisenjahren.** Hugo Portmann ist in einfachen Verhältnissen in einem Zürcher Industriequartier aufgewachsen. 1928 hat er sein Handelsdiplom in der Tasche und bewirbt sich bei der Rentenanstalt als Korrespondent. Für die vier offenen Stellen haben sich weit über 200 Personen beworben. – Ein merkwürdiges Gefühl sei das schon gewesen, erinnert sich Hugo Portmann, weil alle wussten, dass sie um die gleiche Stelle konkurrieren. 1928 beherrschen viele Bewerber das Schreibmaschinenschreiben gar nicht oder nur rudimentär mit zwei, drei Fingern.

Als Hugo Portmann dem Experten sagt, dass er das Zehnfingersystem sogar blind beherrsche, will das dieser nicht glauben. Hugo Portmann bietet den Tatbeweis an und hat die Stelle bei der Rentenanstalt im Sack.

1974 wird Hugo Portmann als Prokurist pensioniert – bei der Rentenanstalt. Sein Berufsleben ist buchstäblich ein Leben für das Unternehmen.







## Ein Handicap von 14,5

Raphael Weibel (43), Oberburg BE

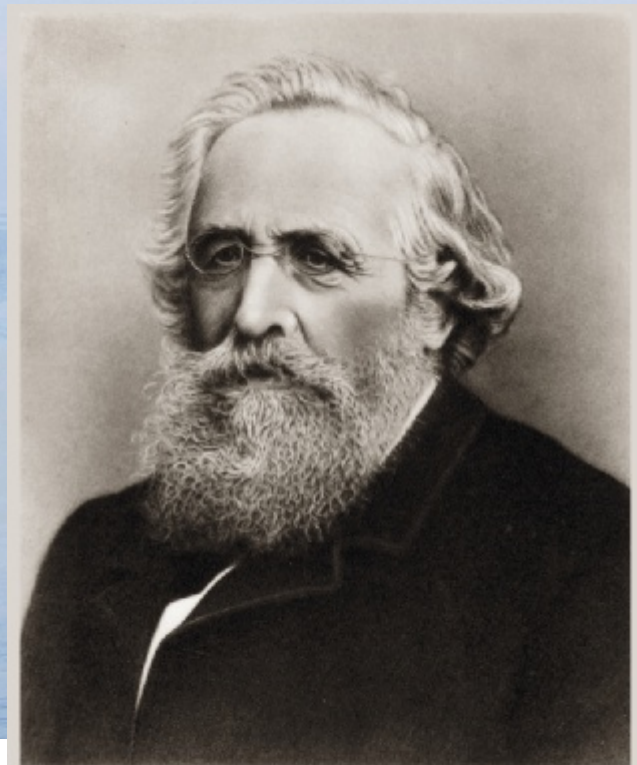
«Wir verkaufen Freude», sagt Raphael Weibel über seinen Golfpark in Oberburg im Emmental. Und man glaubt es ihm. Der Optimismus steht dem 43-Jährigen ins Gesicht geschrieben. Zielstrebig, herzlich, offen für Unkonventionelles – das strahlt er aus. Und ohne diese positive Lebenseinstellung wäre er bestimmt nicht da, wo er heute steht. Das heisst: am selben Ort, vielleicht. Aber kaum in derselben Funktion. Möglich, dass er Ingenieur geworden wäre wie sein Vater und heute die Ziegelei in Oberburg führen würde – wie seine Vorfahren seit sechs Generationen vor ihm. Es kam anders.

Und Optimismus war dabei durchaus gefragt. Siebzehnjährig, kurz vor der Matura, verlor Raphael Weibel seinen Vater durch einen tödlichen Unfall. Eine Ziegelei ohne Geschäftsführer, drei verpachtete Bauernhöfe und das dazugehörige Land waren das Erbe, das er antrat. Aus der Krise erwuchs unternehmerischer Geist und eine Idee: eine öffentliche Golfschule für jedermann, ein Golfpark in ländlicher Umgebung. Raphael Weibel reüssierte. Vor neun Jahren wurde die heute 35 Hektar grosse Anlage eröffnet. Aus einer der Werkhallen entstand ein stilvolles Restaurant, aus dem Landbesitz

ein Golfpark, der sich harmonisch in die Hügel und Matten des Emmentals einfügt. Mit 34 Jahren war Raphael Weibel der jüngste Eigentümer einer Golfanlage und der jüngste Präsident eines Golfclubs in der Schweiz. Auch anderswo war er oft der Jüngste, zum Beispiel bei den Generalstabsoffizieren. Sein Credo? «Vorwärtsschauen, in kurzer Zeit gute Lösungen finden, Dinge anpacken, die mir Freude bereiten.» Ein Unternehmer aus Leidenschaft, also. Auch das glaubt man ihm aufs Wort.

Raphael Weibel ist Kunde von Swiss Life.

# Spurensuche am



In Altnau am Bodensee ist  
Conrad Widmer 1818 geboren. Hier  
verbrachte er seine Jugendjahre.

*Widmer.*

# Bodensee

1857 hat Conrad Widmer in Zürich die Rentenanstalt gegründet. Er war damals noch nicht 40 Jahre alt und kurz zuvor aus dem Thurgau zugewandert. Also führt uns die Spurensuche ostwärts. Nach Altnau am Bodensee. Dorthin, wo 1818 alles begann.





Altnau um 1910 mit Kirche und Arzthaus  
(links, teilweise verdeckt).

Einige Hinweise deuten darauf hin, dass Conrad Widmer seine ersten Lebensjahre im Arzthaus neben der reformierten Kirche verbracht hat.

Können wir heutigen Menschen uns vorstellen, wie das Leben der Schweizerinnen und Schweizer nach 1800 aussah? – Kaum. Wir vermögen uns mit einiger Anstrengung gerade noch an das zu erinnern, was in der eigenen Jugendzeit anders war als heute. Die einen erinnern sich an die Tafel Milkschokolade, die in der Migros vor 40 Jahren für sensationelle 30 Rappen zu haben war. Den andern fallen die schwarzen, klobigen Wandtelefone ein – mit Wählscheibe und dem Schrilton, der selbst Schwerhörige erschreckte. Wieder andere denken an den gefrorenen Bodensee von 1963 – ein echtes Jahrhundertereignis. Man hätte mit dem Opel Kapitän darüber fahren können, so stark war das Eis. Doch leider hatten damals die meisten noch keinen Opel Kapitän, sondern bloss ein Damenvelo (Mutter) und ein Herrenvelo (Vater) mit aufsteckbarem Kindersitz beim Lenker.

#### Dem Vergessen entreissen

Alle Menschen haben Erinnerungen. Zu den eigenen gesellen sich jene der Eltern und Grosseltern hinzu. Aber auch deren Geschichten reichen selten weiter zurück als bis in die Zeit der Weltkriege. Dann ist meistens Schluss.

Auch dem Altnauer Notar Hansjörg Widmer ergeht es nicht anders. Sein Vater lebte zwar schon, als Conrad Widmer 1903 in Zürich starb. Aber gekannt haben sich die beiden nicht. «Mein Vater hat mir viel erzählt, wie es früher hier draussen im Thurgau gewesen ist, aber den Conrad Widmer hat er nie

erwähnt», sagt der Notar. Kein Wunder: Das Geschlecht der Widmer ist in Altnau sehr verbreitet. Längst nicht alle sind miteinander verwandt. Völlig ausschliessen kann Hansjörg Widmer aber eine entfernte verwandtschaftliche Verbindung mit dem Rentenanstalt-Gründer nicht. Er weiss einfach nichts davon. Bekannt ist dem Notar jedoch, dass der Rentenanstalt-Gründer ein Bürger von Altnau war. Davon hat er gehört. Auch Gemeindeammann Beat Pretali und Frau Vizegemeindeammann Rita Barth wissen, dass der prominente Unternehmensgründer im frühen 19. Jahrhundert seine Kindheit und Jugend am Bodensee verbracht hat.

Mit Hilfe des Gebäudekatasters versuchen die beiden Gemeinderatsmitglieder herauszufinden, in welchem Haus Conrad Widmer gelebt haben könnte. Ein schwieriges Unterfangen, denn letzte Gewissheit liefern die Unterlagen der Gemeinde nicht. Viele Register sind erst Jahrzehnte nach 1818 erstellt worden. Einige spärliche Hinweise deuten darauf hin, dass Conrad Widmer seine ersten Lebensjahre im Arzthaus neben der reformierten Kirche verbracht hat. Zweifellos einer der schönsten Orte, die man sich für eine Kindheit vorstellen kann – bietet sich doch aus leicht erhöhter Lage ein fantastischer Blick über die blaue Weite des Bodensees.

In diesem alten Arzthaus, das schon vor 1800 erbaut worden ist, führten im Lauf von zwei Jahrhunderten viele Altnauer Mediziner ihre Praxis. Darunter möglicherweise auch der



250 000 Apfelbäume gibt es in Altnau und schöne alte Gasthäuser wie das «Schiff».

Vater und der Grossvater von Conrad Widmer, die beide in Altnau als Landärzte praktizierten.

#### Die Zeit um 1820

Die Jahre vor und nach Conrad Widmers Geburt waren für den Thurgau, die Schweiz und Europa harte Jahre. Es herrschte Hunger, eine unerhörte Teuerung, hohe Steuerlasten, Schuldenwirtschaft. Davon war auch die Landbevölkerung am Bodensee betroffen. In jener Zeit sah es in den Dörfern und Städten anders aus als heute. Auf den Strassen und Wegen begegnete man überall Menschen mit Gebrechen. Die einen schielten, andere hatten einen Buckel oder einen Klumpfuss. Ungewöhnlich viele Personen wiesen Kröpfe auf, Geschwulste oder schlecht verheilte Narben. All das, was im 20. Jahrhundert die moderne Medizin zum Verschwinden gebracht hat, gab es damals zuhauf.

Nicht immer half es, einen Arzt im Ort zu haben. Man brauchte auch Geld, um ihn bezahlen zu können. Schlechte Zeiten hatten Auswirkungen auf die Kranken – und auch auf den Arzt. Denn auch ihm fehlten die Patienten, wenn diese sich die Behandlung nicht mehr leisten konnten. Ja, auch der Arzt konnte in materielle Bedrängnis geraten. Bei Conrad Widmers Vater war dies der Fall. Er musste seine Arztpraxis aus wirtschaftlichen Gründen mehrmals aufgeben. Aus Altnau scheint er aus ökonomischen Gründen weggezogen zu sein, kurze Zeit lebte er in Neukirch an der Thur und von dort

ging es weiter ins appenzellische Schönengrund. Schönengrund lag gleich neben St. Peterzell, wo Elisabeth Näf, Conrads Mutter, aufgewachsen war. Der Wechsel ins Land der Mutter brachte der Familie kein Glück: Conrad war zwölfjährig, als seine Mutter 1831 starb. Sie war damals 52 Jahre alt, fast 14 Jahre älter als ihr Gatte Jakob Widmer. Conrad war das einzige Kind der beiden. War der Hinschied der Mutter ein früher Tod? – Nein, eigentlich nicht. Von 1000 Personen starben in jener Zeit 739 vor dem 60. Lebensjahr. Doch auch diese statistische Wahrheit wird den Schmerz von Vater und Sohn nicht gemildert haben.

Witwer Jakob Widmer heiratete im Jahr darauf erneut und zog zurück ins thurgauische Mattwil, das nicht weit entfernt von Altnau liegt. Für den jungen Conrad bedeutete dies die Rückkehr in die Landschaft des Bodensees und nach Altnau – und sie bedeutete auch, dass er in den folgenden Jahren noch vier Halbgeschwister erhalten sollte. Diese waren allerdings beträchtlich jünger als er – 14 Jahre und mehr –, sodass sich kein sehr enger Kontakt ergab.

Der junge Conrad Widmer, ein aufgeweckter und selbständiger Kopf, erhielt seine weitere Bildung am privaten Institut von Pfarrer Steiger in Altnau, an der Sekundarschule in Arbon und an der Mittelschule in Konstanz. Das Haus, in dem in Altnau im 19. Jahrhundert die Schule untergebracht war, steht noch immer. Es ist der schöne Riegelbau an der Kaffeegasse 7.

Höhere Bildungsanstalten gab es um 1830 im Thurgau keine.  
Wer das Obergymnasium besuchen wollte,  
musste nach Konstanz, St. Gallen oder Zürich.



Bauer mit frisch geschorenen Schafen.

Höhere Bildungsanstalten gab es um 1830 im Thurgau keine. Wer das Obergymnasium besuchen wollte, musste nach Konstanz, St. Gallen oder Zürich. Conrad Widmer wollte. Da die Arztpraxis in Mattwil nicht genug abwarf, um dem ältesten Sohn den Besuch des Obergymnasiums zu ermöglichen, wurde beim evangelischen Kirchenrat des Kantons Thurgau ein Stipendiengesuch eingereicht. Die kirchliche Behörde examinierte den Jüngling in den Fächern Latein, Griechisch, Arithmetik, Geometrie und Geschichte. Er bestand und wanderte daraufhin vom Bodensee nach Zürich – zu Fuss, denn die Eisenbahn existierte noch nicht und die Postkutschen waren zu teuer. Am Zürcher Obergymnasium wurde Conrad erneut geprüft und im Spätherbst 1835 in die zweite Klasse des Obergymnasiums aufgenommen. Einer seiner Mitschüler war der junge Alfred Escher, der einem reichen Zürcher Grossbürgergeschlecht entstammte. Die Wege der beiden sollten sich später noch einige Male kreuzen, vor allem bei Gründung und Aufbau der Rentenanstalt.

#### Lehr- und Wanderjahre

Im Frühling 1836 schrieb sich der 17-jährige Conrad Widmer nach Beendigung des Obergymnasiums an der theologischen Fakultät der Universität Zürich ein. Die Universität hatte noch weniger Jahre auf dem Buckel als der junge Thurgauer. 1833 gegründet, zählte die Universität in Widmers drittem Semester ganze 185 Studenten. Die meisten hatten sich an der medizinischen Fakultät eingeschrieben (88), die wenigsten gab

es bei der Theologie (30). Doch mit 31 Studenten zählte auch die juristische Fakultät, an der sich Alfred Escher immatrikuliert hatte, nicht zu den überfüllten Abteilungen.

Weshalb Conrad Widmer sich für Theologie entschied, ist nicht bekannt. Möglich, dass die Unterstützung des evangelischen Kirchenrates die Studienwahl mitbeeinflusst hatte. Für 1836 erhielt der Student jedenfalls 16 Goldtaler – die eine Hälfte als Geschenk und die andere als rückzahlbares Darlehen. Drei Semester Theologie hatte der Altnauer hinter sich gebracht, als er immer stärker spürte, dass er sich in die falsche Richtung bewegte. Also wechselte er Universität und Studienfach und zog nach Basel.

In der Rheinstadt schrieb sich Widmer bei den Rechtswissenschaften ein. Doch zuerst oblag ihm noch eine unangenehme Pflicht: Als Stipendienbezüger war er verpflichtet, die Thurgauer Behörden über jede Änderung seines Studienplanes zu informieren. Im Sommer 1836 bedankte er sich beim Regierungsrat per Brief höflich für die bisher gewährte Unterstützung. Er entschuldigte sich für den Abbruch des Theologiestudiums und malte die Vorteile des juristischen Studiums in den hellsten Farben. Damit werde ihm der Weg geöffnet, «einst dem Vaterland nützlich werden zu können.»

Doch bevor es soweit war, musste sich der junge Thurgauer mächtig nach der Decke strecken: Sein Heimatkanton stoppte



Die Hauptstrasse lebt. Altnau um 1900.



Notar Hansjörg Widmer vor seinem Elternhaus in Altnau.  
Das Bauernhaus stand schon zu Conrad Widmers Zeiten hier.

nach dem Studienwechsel jede weitere Unterstützung. Und da Vater Jakob den Entscheid des Sohnes nicht billigte, gab es auch von dort nichts zu erwarten. Conrad Widmer wurde in Basel notgedrungen zum Werkstudenten. Er hielt sich mit Nachhilfestunden über Wasser und verdingte sich als Hilfslehrer. Gelegentlich gab es ein paar Batzen aus einer der Stiftungen für minderbemittelte Studenten der Universität Basel. An Reisen oder an ein, zwei Auslandsemester konnte der Thurgauer nicht denken.

Doch die schwierigen materiellen Umstände konnten den Ehrgeiz und Lerneifer des Altnauers nicht bremsen. Im Gegenteil: In kurzer Zeit bestand er in Basel seine juristischen Examen. Erstaunlicherweise fand der tatkräftige Thurgauer neben seinem Broterwerb auch noch Zeit, sich aktiv in der Studentenverbindung Zofingia zu engagieren. Sie verhalf dem Studiosus in seiner Basler Zeit zu vielen Freundschaften, die Jahrzehnte überdauerten. Die vielleicht wichtigste war jene mit Jacob Burckhardt, der in den Jahrzehnten danach der berühmteste Kulturhistoriker Europas werden sollte.

Widmer und Burckhardt waren gleich alt, beide entstammten akademischen Elternhäusern und hatten ein Theologiestudium abgebrochen, bevor sie ihre eigentliche Berufung entdeckten. Die Freundschaft zwischen dem Basler Professor und dem Thurgauer Unternehmensgründer hielt bis ans Lebensende. War Widmer in Basel, ging er zu Burckhardt;

kam dieser nach Zürich, so besuchte er Widmer. Von der engen Verbindung haben sich wenig schriftliche Spuren erhalten – sie lebte offenbar ganz aus der direkten, persönlichen Begegnung.

#### **Eine Karriere beginnt**

Nach dem Studienabschluss in Basel kehrte Conrad Widmer in seinen Heimatkanton zurück, bestand dort das Anwaltsexamen und eröffnete 1839 in Frauenfeld eine eigene Anwaltskanzlei. Einige Tage zuvor hatte der 21-Jährige geheiratet – die gleichaltrige Margaretha Bohny aus Frenkendorf im Baselbiet.

Frauenfeld war damals politisch ein äusserst interessantes Pflaster. Die Jahre vor der Gründung des Bundesstaates waren reich an brisanten Streitfragen und Debatten. Im Thurgau gaben erprobte politische Führer wie etwa Johann Conrad Kern den Ton an. Zu dieser Garde der 40-Jährigen gesellten sich die 20-Jährigen, die den Fortschritt noch schneller und noch radikaler in den Kanton holen wollten. Zu diesen jungen Wilden zählte auch Conrad Widmer.

Als Anwalt verschaffte er sich in den Gerichtssälen rasch Gehör. Er galt als guter Redner und wusste Humor und Witz wirkungsvoll einzusetzen. Einmal hielt er vor dem Bezirksgericht sein Plädoyer sogar in Versform. Vom Gericht brachte ihm das eine Ordnungsbusse ein – doch dafür hatte der



Das Gasthaus Schiff – seit Jahrhunderten ein beschaulicher Platz am Bodensee.



junge Anwalt die Wette gewonnen, die er tags zuvor abgeschlossen hatte. Seine Freunde hatten nicht geglaubt, dass er es wagen würde, ein gereimtes Plädoyer zu halten.

Schon nach kurzer Zeit suchte sich der junge Frauenfelder Anwalt eine grössere Bühne für seine Auftritte. Er trat im Februar 1844 in die Redaktion der «Thurgauer Zeitung» ein. Als Journalist und Redaktor erhoffte sich der 26-Jährige, einen Platz im Zentrum des politischen Geschehens zu erobern. Mit einem programmatischen Grundsatzartikel startete er seine publizistische Tätigkeit. 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 der Zeit zu diskutieren. Ihm dagegen, schrieb Widmer, komme es auf die Überzeugung an: «Wie wir denken, so reden wir – was wir nicht denken, heucheln wir nicht. (...) Wer ähnliche Grundsätze im Herzen trägt, der sei mit uns.»

Doch allzuviele wollten in jenen unruhigen Zeiten nicht mit Conrad Widmer sein. Politik war ein raues Geschäft. Der junge Liberale bekam in Frauenfeld schnell zu spüren, dass allein mit Idealismus in der Politik kein Blumentopf zu gewinnen ist. Das gefiel ihm nicht. In diese Welt der Intrigen und Verunglimpfungen wollte er sich nicht hineinziehen lassen. Ende Jahr beendete Widmer seine Arbeit bei der «Thurgauer Zeitung».

Und wiederum gab es eine merkwürdige Parallele bei seinem Basler Freund. Wenige Monate nach Conrad Widmers Eintritt bei der «Thurgauer Zeitung» war nämlich auch Jacob Burckhardt in Basel den genau gleichen Weg gegangen. Er trat im Juni in die Redaktion der «Basler Zeitung» ein und wurde dort ebenfalls rasch von einer garstigen politischen Wirklichkeit eingeholt. Burckhardt fühlte sich von der Zeitungsarbeit «gehetzt wie ein Jagdhund» und «an die Zeitung angenagelt wie eine Nachttaube an ein Scheunentor.» Nach anderthalb Jahren verliess Jacob Burckhardt die «Basler Zeitung» und wendete sich voll und ganz der Wissenschaft zu. Genau gleich bei Conrad Widmer: Nach seinem journalistischen Abenteuer konzentrierte er sich auf die juristische Tätigkeit. Während fast zwei Jahren fungierte er in Frauenfeld als Obergerichtsschreiber. 1847 dann wählte die Thurgauer Regierung den 29-Jährigen zum stellvertretenden Staatsanwalt. Dieses Nebenamt ermöglichte es Conrad Widmer, weiterhin als Anwalt tätig zu sein. Im gleichen Jahr starb Widmers Ehefrau Margaretha. Von den vier gemeinsamen Kindern lebten noch drei – eines war 1842 kurz nach der Geburt verstorben. Die älteste Tochter war sechs, die jüngste gerade zwei Jahre alt.



Zuerst ein Schulhaus, heute Altnaus Gemeindeverwaltung.

## Als Journalist und Redaktor erhoffte sich der 26-jährige Conrad Widmer, einen Platz im Zentrum des politischen Geschehens zu erobern.

Conrad Widmer handelte wie sein Vater, der 16 Jahre zuvor in der gleichen Lage gestanden hatte: Nach einer gebührenden Wartefrist von 18 Monaten heiratete er ein zweites Mal. Seine Gattin Virginia Rogg kam aus einer Frauenfelder Arztfamilie. Dieser Ehe entstammten weitere fünf Kinder. Von den insgesamt neun Kindern Conrad Widmers starben einige im Kindes- oder Jugendalter. Nur vier überlebten den Vater. In jener Zeit war die Kindersterblichkeit ausserordentlich hoch – insofern war Conrad Widmers Schicksal kein Sonderfall.

Es ist möglich, dass die familiären Schicksalsschläge den Thurgauer dazu gebracht haben, an eine Ortsveränderung zu denken. Es kann aber auch sein, dass er im kleinräumigen Kanton keine Möglichkeit sah, seinen nach wie vor erheblichen Tatendrang auszuleben. Jedenfalls begann der 32-Jährige seinen Blick über die Kantonsgrenzen hinaus zu richten.

Von Zürcher Freunden erfuhr er, dass die Stelle des Direktors der kantonalen Strafanstalt Oetenbach zur Neubesetzung anstehe. Widmer zog Erkundigungen ein, fuhr nach Zürich, schaute sich alles gründlich an, bewarb sich und wurde gewählt.

### Mit den Menschen, für die Menschen

Das düstere Zuchthaus, das Conrad Widmer leiten sollte, befand sich unweit des Zürcher Hauptbahnhofes in den Gebäuden des ehemaligen Frauenklosters Oetenbach. Im Gefängnis lebten 368 männliche und 48 weibliche Sträflinge. Die Zellen waren hoffnungslos überfüllt, es herrschte ein

ständiges Kommen und Gehen. Es gab Kettensträflinge, Zuchthäusler, Untersuchungsgefangene, rückfällige Gewohnheitsverbrecher und minderjährige Ersttäter – alles bunt gemischt. Conrad Widmer fand hier zum ersten Mal ein wirklich weites Feld für seine Ideen und für seine grosse Schaffenskraft. Sein organisatorisches Geschick half erste Verbesserungen sehr schnell umzusetzen. Doch es gab auch Probleme, die seine Entscheidungsbefugnisse überstiegen. Widmer zögerte nicht, in solchen Fällen die vorgesetzten Behörden mit zahllosen Eingaben und Berichten über die Missstände ins Bild zu setzen und Vorschläge zur Lösung zu unterbreiten. Im vierten Amtsjahr als Zürcher Gefängnisdirektor publizierte Widmer eine ausführliche Denkschrift über die notwendige Reform im Strafvollzug. Doch mit dem, was Widmer als Hauptübel der Missstände im Gefängniswesen ansah, ging es nicht vorwärts: dem Neubau der Strafanstalt.

Gut möglich, dass Regierungsrat und Finanzdirektor Johann Jakob Sulzer intuitiv spürte, dass der Tatmensch Widmer eine neue Herausforderung brauchte. Gut möglich, dass Alfred Escher den Finanzdirektor auf Widmer aufmerksam gemacht hatte. Tatsache ist, dass Sulzer dem Thurgauer vorschlug, er solle doch in Zürich eine schweizerische Lebensversicherung gründen, damit die Prämiegelder nicht ständig an ausländische Gesellschaften abflössen. Die Idee kam zur richtigen Zeit zum richtigen Mann – Widmer vertiefte sich in die Sache, studierte sie von allen Seiten und fing Feuer. In den nächsten Jahrzehnten sollte ihn nichts anderes so sehr beschäftigen wie der Aufbau der Schweizerischen Rentenanstalt (siehe Firmengeschichte auf Seite 89).

Während 35 Jahren leitete Conrad Widmer die Rentenanstalt umsichtig und mit klarer Hand. Bei der Gründung genügten dem Unternehmen mit seinen drei, vier Angestellten ein oder zwei gemietete Räume. Bei Widmers Rücktritt im Jahre 1892 war die Firma mit Abstand der grösste Lebensversicherer in der Schweiz. Im Ausland verfügte die Gesellschaft bereits über mehrere Niederlassungen.

#### **Gedanken und Einsichten**

Conrad Widmer selber war 75-jährig, als er von seinem Posten als Direktor der Rentenanstalt zurücktrat. Und er war noch kein bisschen müde. Was also tun? Die Hände in den Schoss legen und zuschauen wie das Leben zerrinnt? Für den Thurgauer war das keine Alternative. Als Unternehmer hatte er erfahren, dass Herausforderungen meistens von aussen



Rita Barth und Beat Pretali. Er ist in Altnau Gemeindeammann, sie Vizegemeindeammann.

kommen – jeden Tag neu. Doch sobald das Berufsleben zu Ende ist, fallen Herausforderungen weg. Für diese war nun sein Nachfolger zuständig.

Conrad Widmer entschied ohne viel Federlesens, sich seine Herausforderungen selber zu setzen. Er besann sich auf seine frühen Neigungen – und begann zu schreiben. Zunächst entstand das eine und andere Lebensbild von verstorbenen Freunden. Fünf Jahre nach der Pensionierung überraschte er einen kleinen Kreis von Bekannten und Freunden mit einem Trauerspiel über Bürgermeister Hans Waldmann, der im 15. Jahrhundert in Zürich hingerichtet worden war.

Das eigentliche publizistische Vermächtnis von Conrad Widmer aber ist die ethisch-philosophische Schrift «Unser Lebensgesetz» aus dem Jahre 1895. Darin versuchte der 77-Jährige ein solides Fundament für das Leben des Individuums zu errichten. Die Ausführungen seiner Schrift umkreisen viele Themen: Kirche, Schule, Wissenschaft, Kunst und Presse. Auch die menschliche Sexualität interessiert Widmer; er vertritt liberale Positionen und grenzt sich deutlich von der engen Sexualmoral seiner Zeit ab. – Widmer wäre nicht Widmer, wenn er in der Schrift nicht weitere Überlegungen platziert hätte, die seiner Zeit weit voraus waren. Einen brisanten Gedanken führte er zum Thema Erbrecht ein. Er war der Auffassung, dass es gegen die Gleichheit verstosse, wenn grosse Vermögen immer nur innerhalb bestimmter Familien weiter-

Conrad Widmer war 75-jährig, als er von seinem Posten als Direktor der Rentenanstalt zurücktrat, und noch kein bisschen müde.



Die «Krone» in Altnau ist eines der ältesten Landgasthäuser am See.



Altnauer Apferlerte im Herbst 2006.

gegeben werden. Deshalb schlug er vor, die Erbsprüche der Verwandten auf 500 000 Franken zu begrenzen. Alles was darüber liegt, erhalten nicht die Nachkommen, sondern der Staat.

Auch bei der Verwendung dieser Gelder, die dem Staat wohl in kurzer Zeit in beträchtlicher Höhe zuströmen dürften, dachte Widmer über den Tag hinaus. Er kannte die Begehrlichkeiten des Fiskus, er wusste um die Neigung vieler Politiker zur Schuldenwirtschaft. Deshalb war ihm klar, dass die Gelder aus Erbgängen nicht in den laufenden Staatshaushalt fallen dürfen. Dem Thurgauer schwebte etwas anderes, etwas Nachhaltigeres vor: Mit dem Geld soll ein Kapitalstock aufgebaut werden. Nur die Erträge dieses Vermögens dürfen vom Staat genutzt werden. «So erlangt das Gemeinwesen gewaltige Mittel, um auch die Obliegenheiten für Kranke und Arme besser erfüllen zu können, und so kommen auf diesem indirekten Wege die Früchte aus dem Ernährungsgarten der Muttererde auch den Ärmsten zu gut.»

Die soziale Verpflichtung von Unternehmen und von gutgestellten Privatpersonen war für den Rentenanstalt-Gründer immer unbestritten. Allerdings wäre er nie so weit gegangen, deswegen die Freiheit des Individuums oder der Unternehmen zu beschneiden. Freiheit musste sein, weil «der Gesamtfortschritt des menschlichen Lebens mit der Freiheit mehr gewinnt als mit der Vormundschaft.» Und auf Vormund-

schaft lief es für ihn hinaus, wenn der Staat überall hineinzu-regieren begann.

#### Ein stiller Abschied

In den ersten Januartagen von 1903 neigt sich ein langes Leben seinem Ende zu: Conrad Widmer stirbt in Zürich, 84-jährig und rüstig bis fast ganz zuletzt. Die Todesanzeige in der Neuen Zürcher Zeitung fällt so klein aus, dass sie durch-aus übersehen werden kann. Es ist so gewollt.

Still und leise, fast unbemerkt von der Öffentlichkeit, tritt im Januar 1903 ein Mann ab, der in der schweizerischen Wirtschaftsgeschichte Grosses vollbracht hat. Kein Denkmal erinnert an ihn, keine Tafel an einem öffentlichen Gebäude. Nur das Unternehmen, das er vor 150 Jahren gegründet hat, zeugt noch immer davon, dass Conrad Widmer im 19. Jahrhundert ein solides Fundament errichtet hat, auf dem Swiss Life gross und stark geworden ist und von dem aus sie in den kommenden Jahrzehnten weiter wachsen kann – um den Versicherten auch in Zukunft eine sichere finanzielle Vorsorge zu ermöglichen.

Mehr hätte sich Conrad Widmer für sein Lebenswerk nicht gewünscht.



Elsbeth Abegglen (54) und Fritz Abegglen (59), Iseltwald BE

## Ein neues Leben

«Wir haben all die Jahre geübt, Mut zu haben». Deshalb, so Elsbeth Abegglen, wagten sie und ihr Mann vor zwei Jahren einen Neuanfang. Nach 31 Jahren übergaben sie das gemeinsam geführte Hotel Chalet Du Lac ihrem Sohn und suchten beruflich neue Herausforderungen. Dies, obwohl Fritz Abegglen mit Leib und Seele in seinem Beruf als Hotelier und noch viel mehr als Unternehmer aufgegangen war. Stets hatte er den Kontakt mit den Gästen genossen und die Freiheit geschätzt, sich kreativ entfalten zu können. «Ausser meiner Frau hat sich niemand in meine Arbeit eingemischt», erzählt er

lachend. Auch Elsbeth Abegglen freut sich noch heute über die interessanten, zwischenmenschlichen Begegnungen im Du Lac, erlebte die Doppelverantwortung für den Betrieb und die Familie aber auch als grosse Belastung. «Wir waren immer ein Ausnahmehotelierpaar», erzählt sie, «und nahmen uns bewusst Freiräume für die Familie». Mit dem Thema Nachfolgeregelung setzte sich Fritz Abegglen schon früh auseinander. So beschlossen er und seine Frau 2005 – noch etliche Jahre vom eigentlichen Pensionsalter entfernt – beruflich noch einmal neue und eigene Wege zu gehen. Er als Fachlehrer in der

Hotellerausbildung, als Betriebsleiter des Camping Du Lac und als Teilzeitangestellter im Hotel seines Sohnes. Sie als Yogalehrerin, als Biographieberaterin und ab und zu als freie Journalistin für die Lokalpresse. «Wir wollen einander Freiheit geben im Alter», sagt Fritz Abegglen. Und seine Frau setzt nach: «Seit wir beruflich getrennte Wege gehen, geniessen wir die gemeinsame Zeit umso mehr. Die Abende gehören jetzt nicht mehr unseren Gästen, sondern uns und unseren Freunden».

**Elsbeth und Fritz Abegglen sind Kunden von Swiss Life.**

1933-1947

# Einstein und die Rentenanstalt



Einstein mit seiner zweiten Gattin Elsa, 1921.

Albert Einstein, der weltberühmte Physiker und Nobelpreisträger, verbringt wichtige Jahre in der Schweiz und in Deutschland, bevor er 1933 in die USA emigriert. Sein Lebensweg kreuzt sich dabei zweimal mit der Rentenanstalt.

Die erste Verbindung zwischen Einstein und der Rentenanstalt verläuft wenig spektakulär: Nach seinen Lehr- und Wanderjahren erhält der 30-Jährige eine Berufung an die ETH Zürich. Die Hochschule hat für die Professoren und Dozenten eine Vorsorgeversicherung bei der Rentenanstalt abgeschlossen. Auch Einstein ist über diese Kollektivversicherung während seiner Zürcher Zeit bei der Rentenanstalt versichert.

**Eine kometenhafte Karriere.** Von Zürich wechselt der Physiker nach Berlin, wo er 1917 Direktor des renommierten Kaiser-Wilhelm-Instituts für Physik wird. Einstein ist Jude. Aber er ist keiner, der am Sabbath regelmässig die Synagoge besucht. Im Berlin der Zwanziger- und Dreissigerjahre gibt es Dutzende von Synagogen und Betsälen. Die grösste Synagoge, jene an der Oranienburgerstrasse, hat Platz für 3000 Personen. Dort hat Einstein im Januar 1930 einen Auftritt. Mit einem Kantor und einem andern Professoren-Musiker gibt Einstein einen Konzertabend. Er spielt Violine.

Doch sonst scheint Einstein die grossen Berliner Synagogen eher zu meiden. Zwar geht er ab und zu in ein jüdisches Gotteshaus. Es ist eine kleine Vereinssynagoge, die sich nördlich vom Tiergarten befindet. Sie ist unscheinbar. Eigentlich sieht man sie von der Strasse aus gar nicht, denn sie befindet sich in einem Hinterhof und ist mit ihren 250 Plätzen zehn- bis zwölfmal kleiner als die grossen Berliner Synagogen.

1938 erleidet die Hinterhof-Synagoge das gleiche Schicksal wie alle andern jüdischen Gotteshäuser in Berlin. Vom aufgeputschten Nazi-Pöbel wird sie angezündet, geschändet, zerstört. Doch was stellt sich ein paar Tage später zum Ärger der deutschen Behörden heraus? Das Grundstück mit der Synagoge gehört nicht einem jüdischen Synagogenverein, sondern – der Schweizerischen Rentenanstalt. Die Versicherung verfügt in Berlin und anderswo in Deutschland seit vielen Jahrzehnten zur Absicherung der Prämiengelder über umfangreichen Immobilienbesitz. Dazu gehört auch das Hinterhofgebäude, das an einen Synagogenverein vermietet ist.

Die Rentenanstalt setzt sich bei den deutschen Behörden vehement für ihr Eigentum ein. Schliesslich wird die Versicherung – wie viele andere ausländische Immobilienbesitzer – für die erlittenen Schäden entschädigt.

**Sparsame Schweizer.** 4 043 500 Sparhefte existieren 1942 in der Schweiz mit einem Sparkapital von insgesamt 5,6 Milliarden Franken. Auf jedes Sparheft entfallen im Durchschnitt 1385 Franken. 1908, noch vor den beiden Weltkriegen, gab es 1963 000 Sparhefte mit Einlagen von insgesamt 1,6 Milliarden Franken, was pro Heft einen Durchschnittssaldo von 815 Franken ergibt. Trotz Kriegs- und Krisenzeiten können also die fleissigen Schweizerinnen und Schweizer ihre Sparbatzen deutlich vermehren.



## Dynamischer Fremdenverkehr.

In der Schweiz haben Städte mit viel Tourismus rascher eine elektrische Strassenbeleuchtung als Städte ohne Fremdenverkehr. Ähnlich verhält es sich beim technischen Fortschritt in der Küche. Das **Hotel Palace in Davos** verfügt 1937 als erstes Haus in der Schweiz über eine voll elektrifizierte Grossküche.



## Und die Musikgesellschaft Niederwil?



Ja, auch sie ist aufgeblüht und begeht 1932 im Gleichschritt mit der Rentenanstalt das 75-Jahr-Jubiläum. Das Korps ist in den Zwischenkriegsjahren gewachsen. Doch nicht immer verläuft im Verein alles in Minne. Es gibt Jahre mit Mitgliederschwund und andere mit Zwistigkeiten: 1926 wird ein Dirigent abgewählt; 1930 kommt ein weiterer Dirigent abhanden. In den Jahren des Zweiten Weltkrieges ist kaum an einen geordneten Probenbetrieb zu denken. Ständig sind mehrere Mitglieder im Aktivdienst. Doch auch diese Jahre übersteht die Musikgesellschaft Niederwil. 1939 besammelt sich das Korps vor dem Restaurant Hirschen zum Gruppenbild. Alle sind da – nur die Uniform fehlt noch immer. Die erste Uniform kann sich der Verein erst 1952 leisten und die erste Vereinsfahne sogar erst 1957 – bei der Zentnarfeier. Es sind bescheidene erste Jahrzehnte für die Musikgesellschaft Niederwil. Aber die Musikanten jammern nicht – sie spielen. Und schon geht alles wieder etwas besser im kleinen Dorf im sanktgallischen Fürstenland.

**STARKE FRAUEN.** Ein halbes Jahr nach Kriegsausbruch wird am 10. April 1940 der Militärische Frauenhilfsdienst (FHD) geschaffen. Frauen übernehmen in der Armee freiwillig Aufgaben im Bereich der Kommunikation, der Logistik und als Sanitäterinnen.



Je mehr Güter durch die Welt transportiert werden, desto gebieterischer stellt sich die Frage nach Rationalisierung und Effizienzsteigerung im Transportwesen. **Das Zauberwort heisst Standardisierung.** 1940 entwickelt der US-Spediteur Malcolm P. McLean einen kompakten Transportbehälter – sozusagen den ersten Container. In Europa

leistet die Deutsche Bahn Pionierarbeit: Sie entwickelt ein Konzept für den Transport **genormter Grossbehälter für Schiene**

**und Strasse.** Die Kisten und Fässer in allen Formaten

und Längen erwiesen sich vor allem bei Verlad und Umlad als unpraktisch.

Ganz anders die Container, die rationell umgeschlagen werden können.

2004 werden 35 Millionen Tonnen

Güter durch den Gotthard transportiert, ein grosser Teil davon in Containern.

EINE KISTE REVOLUTIONIERT DAS TRANSPORTWESEN.

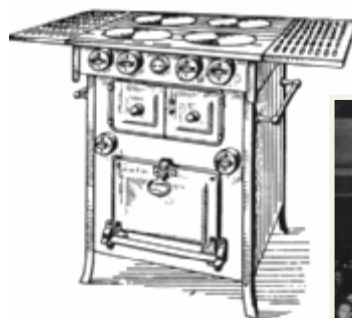


## 1933-1947



**ADIEU.** Eine vielköpfige Appenzeller Familie von 1946 verabschiedet sich von einer jungen Frau. Ist es die älteste Tochter der Familie, die eine Stelle in der Fremde antritt? Es fällt auf, wie sauber und ordentlich das Mädchen gekleidet ist. Auffallend auch, dass nur die beiden Frauen und das jüngste Kind Schuhe tragen, während der Vater und alle sieben Söhne barfuss gehen.

Schuhe sind für kinderreiche Familien eine teure Angelegenheit, weshalb man auf dem Lande im Sommerhalbjahr darauf verzichten muss. Zumindest an den Werktagen. Die Halbschuhe nimmt man nur sonntags aus dem Schrank. Und ist der Schuh zu klein geworden, wandert er vom Ältesten an den Zweitältesten. Und von diesem zum Drittältesten. Schuhe werden so lange getragen, bis sie auseinanderfallen.



### Der Kampf um die Hausfrauen.

Sowohl die Strom- als auch die Gasindustrie entdecken in den Dreissigerjahren die Hausfrauen als Zielgruppe. In vielen Orten kommt es zu so genannten Schaukochen. Am 27. Juni 1935 zum Beispiel im Hotel Gemsli in Thusis, wo der Saal bis auf den letzten Platz gefüllt ist, als das «Schaukochen mit Butangas» beginnt. Für den Ansturm mag auch ein kleingedruckter Hinweis in der Ankündigung gesorgt haben. Dort steht nämlich: «Bitte Löffel und Teller mitbringen.» Tönt gut in den harten Krisenjahren. Und da der Eintritt frei ist, hoffen wohl viele Besucherinnen darauf, sich den Bauch zu füllen. Und tatsächlich: Im Saal des Hotel Gemsli wird gekocht, gebraten und gebacken, dass es eine Freude ist. Im «Bündner Tagblatt» werden anderntags die Kochkünste gelobt. Aber es fehlt nicht der kritische Hinweis, dass Gas ein ausländisches Produkt sei; man solle es doch «denjenigen überlassen, die nichts Besseres besitzen.» Dann folgt das Hohe Lied auf die heimische Elektrizität, die viel hygienischer sei als das Gas: kein Rauch, kein Russ, keine Asche, keine Explosions-, Vergiftungs- und Feuergefahr. In der «Bündner Post» geht der Kampf um die Hausfrauen weiter mit einem beherzten Votum des Vertreters der Gasbranche.

# Grund zur Hoffnung

Von Beat Kappeler

Unsere Generation gewöhnt sich langsam und ungern an den Gedanken, dass Sozialversicherungen nicht nur Sicherheit bringen können, sondern auch Unsicherheit. Wenn nämlich ihre Rechnung nicht mehr aufgeht, drohen Rentenkürzungen, Steuer- und Abgabenerhöhungen, oder gar schwer wiegende Systemänderungen. Die Lebensplanung der Einzelnen kann erschüttert werden.

Das Lebensgefühl der Elterngeneration war ganz anders. Nach Krise und Krieg beglückte sie ein Füllhorn des Wachstums und immer neue soziale Sicherungen mit stets zunehmenden Leistungen. Dass der Staat automatisch Altersrenten ausrichtete, dass nach 1985 auch das Privileg der Pensionskasse von den öffentlich und in Grossfirmen Angestellten auf alle überging, befreite das Alter von Unsicherheit.

Das Lebensgefühl von Sicherheit galt auch im privaten und beruflichen Sein – man lebte in der Kleinfamilie, hatte Kinder, trennte sich selten. Am Arbeitsplatz entgalt der Zeit-

## Die künftigen Generationen werden mehr zahlen als erhalten.

lohn die Anwesenheit, man folgte intakten Berufsbildern und sass auf festen Arbeitsplätzen.

Diese private und berufliche Sicherheit ist seither erschüttert worden. Weil wir diese Veränderungen im eigenen Umfeld sehr konkret erleben, begreifen wir sie unmittelbar. Anders verhält es sich mit den grossen Sicherungssystemen des Sozialbereichs. Sie sind abstrakte Grössen und liegen weitgehend ausserhalb des persönlichen Erfahrungshorizontes. Und doch stimmen auch bei den sozialen Sicherungssystemen die Rechnungen nicht mehr.

### Was geändert hat

Eine klare Antwort geben die Generationenbilanzen in den umlagefinanzierten öffentlichen Rentensystemen Europas.



Diese neuere Technik stellt darauf ab, dass die Zahl der Rentenbezüger auf Jahrzehnte hinaus bekannt und die Zahl der Beitragszahler fast ebenso sicher ist. Dann treffen die Studien einige Annahmen über das mutmassliche Wirtschafts- und Lohnwachstum, ziehen den Saldostrich zwischen Renten und Beiträgen und sehen eine grosse Lücke. Die Studien sehen Lücken sowohl für das Gleichgewicht des Systems in den kommenden Jahrzehnten als auch zwischen den Beiträgen und den zu erwartenden Renten innerhalb der künftigen Generationen selbst. Fazit: Die künftigen Generationen werden mehr zahlen als erhalten.

Ein Teil des Problems liegt in den bekannten Engpässen der Demografie. Die verwöhnten Baby-Boomer-Jahrgänge haben so wenig Kinder gezeugt, dass ohne Einwanderung die Bevölkerung abnimmt. Ausserdem leben sie deutlich länger, und sie haben mehr Rentenjahre in Aussicht.

Der andere Problemteil in den Umlagesystemen Europas aber ist politikgemacht. Der politische Wettbewerb verleitete die Parteien und Regierungen zu Rentenversprechen, die nicht durchgerechnet wurden und mit den geltenden Beiträgen nicht eingelöst werden können. Auch wurden Arbeitslose und von Betriebsschliessungen betroffene Arbeiter frühpensioniert, womit die Politik systemfremde Lasten aufgebürdet hat. Ausserdem wurden zivilstandliche Ausgleichszahlungen unter privaten Paaren dem Staatssystem übertragen – Betreuungsgutschriften, gegenseitige Renten bei Verwitwung, und dies auch bei unverheirateten oder gleichgeschlechtlichen Paaren. Die Politiker, die all dies veranlassten, müssten eigentlich mit vollem Namen als Totengräber der sozialen Sicherheit genannt werden, doch ein seltsames Tabu denken sieht in jenen, die mehr Umverteilung forderten und fordern, «sozial fühlende» Leute, während

## Der politische Wettbewerb verleitete die Parteien und Regierungen zu Rentenversprechen, die nicht durchgerechnet wurden.

Befürworter nachhaltiger Varianten als «Abbau-Politiker» gebrandmarkt werden.

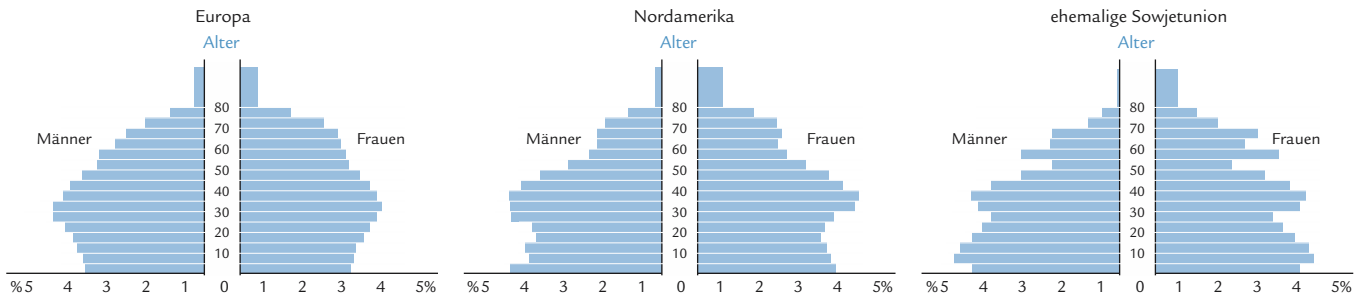
Allerdings gelang einigen Regierungen ein Befreiungsschlag – in Lateinamerika und in Osteuropa am eindeutigsten, in Chile und Mexiko mit kapitalfundierte Varianten, in Osteuropa mit drastischen Sanierungen der alten Umlage. Auch Grossbritannien verlagerte das Gewicht markant auf kapitalisierte Pensionen. Deutschlands und Frankreichs Regierungen gelang es in den letzten paar Jahren, mit kleinen, aber sich summierenden Änderungen einige allgemeine Rentenkürzungen ihrer Umlagesysteme anzubahnen.

### Und die Schweiz?

Die Lage der schweizerischen Vorsorge ist komfortabel und unsicher zugleich. Komfortabel ist sie, weil sie auf zwei Beinen geht, nämlich auf dem staatlichen Umlagesystem der AHV und auf der starken, kapitalisierenden beruflichen Vorsorge. Nur noch die Niederländer haben ein ganzes Jahresinlandprodukt für ihr Alter gespart wie die Schweizer. Die Unsicherheit im schweizerischen Umlagesystem liegt paradoxerweise ausserhalb – nämlich im Wirtschaftswachstum. Weil die AHV-Renten nur der Hälfte des Reallohnwachstums der jungen Beitragszahler angepasst werden, saniert die andere Hälfte der jährlichen Wachstumsrate das sich verschlechternde Verhältnis zwischen Rentnern und Beitragszahlern. Doch wenn dieses jährliche Wachstum real unter 1,5 Prozent liegt, fängt es diese demografischen Probleme kaum auf.

Die Unsicherheit der beruflichen Vorsorge liegt anderswo. Denn bei international gestreuter Anlage der Gelder kann

## Wie alt sind die Menschen? Ein weltweiter Vergleich



Die Prozentzahlen auf der waagrecht Achse beziehen sich auf die Gesamtbevölkerung.

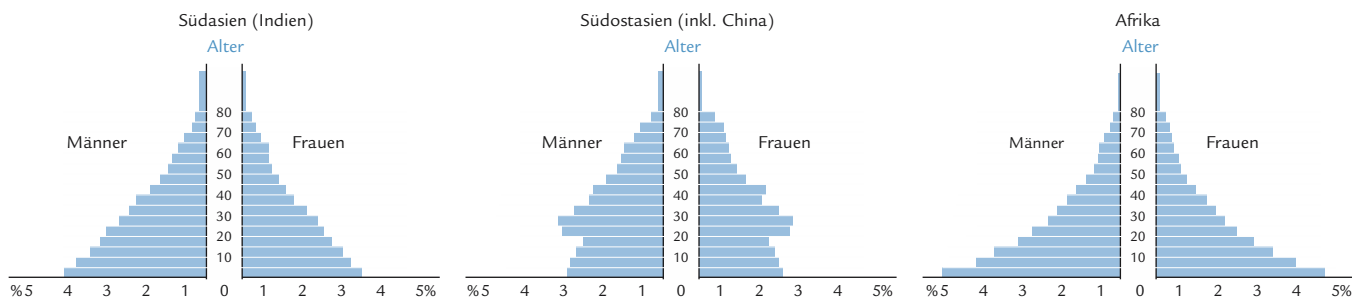
eine Kapitalversicherung den demografischen Engpass des Inlandes überwinden. Doch sind dazu entsprechende Renditen nötig sowie die Transferfreiheit und die Achtung der Eigentumsrechte zwischen den Nationen auf Jahrzehnte hinaus. Diese Säule stellt hohe Anforderungen an die Risikobewirtschaftung und an die Anlagetechniken des Finanzsystems und der Verantwortlichen auf Kassenebene. Bisher versuchte die Politik, sich an deren Stelle zu setzen, mit detaillierten Vorschriften zu Anlagen, Umwandlungssatz und Mindestverzinsung der Altersguthaben. Sie hat seit 1996 aber mit schreiender Deutlichkeit bewiesen, dass sie genau dies nicht versteht. Das Hauptrisiko in Umlage- wie in Kapitalsystemen ist also die Politik.

### Das sind die Herausforderungen

Die Zukunft der Vorsorge muss daher mit weniger politischer Tageseinflussnahme auskommen. Schweden, Polen und Lettland haben mit den «notional systems» die Entpolitisierung geschafft – die Renten sind ein für alle Mal mit festen Formeln an die Lebenserwartung, an das jährliche Wachstum, an die vorhandene Lohnsumme oder an das

jährlich versicherungsmässig errechnete Gleichgewicht gebunden worden. Alle systemfremden Lasten müssen von der Politik durch Sondermittel aufgebracht werden. Das Resultat ist ein nachhaltiges, jederzeitiges Gleichgewicht der Umlage, aber auch eine in einzelnen Jahren nach unten oder nach oben schwankende Individualrente. Die Politiker sehen und die Bürger fühlen jederzeit, wie die Rechnung steht.

In der zweiten Säule muss die Politik die Detailsteuerung ebenfalls loslassen, diese aber nicht durch Formeln, sondern durch wettbewerbliche Elemente ersetzen. Verzinsung, Rentenumwandlung und Anlagen sollen von den einzelnen Trägern frei gewählt werden. Die Firmen oder gar die Versicherten sollen zwischen solchen Trägern ebenfalls frei wählen dürfen. Damit weicht die Fiktion einer Kasse pro Firma einem System, das seine Performance, die Verwaltungskosten und die Versicherungsgrundlage zwar obligatorisch und gemeinnützig durchführt, aber selbst gestaltet. Ausserdem sollte die beginnende Überversicherung der Bürger durch die beiden obligatorischen Säulen abgebaut werden. Die erste Säule soll zu einer minimalsten Existenzsicherung,



## Die Lage der schweizerischen Vorsorge ist komfortabel und unsicher zugleich.

die zweite zur etwas breiteren Existenzsicherung werden. Die «Fortführung der gewohnten Lebenshaltung» hingegen ist ein «moving target», das gerade bei weiter wachsender Volkswirtschaft immer weiter über das «Notwendige» hinausreicht, also immer mehr Wahlbedarf statt Zwangsbedarf abdecken wird. Dieser Wahlbedarf einer reichen Gesellschaft soll aber der Selbstvorsorge, also einer dritten Säule mit privaten Institutionen, Banken und Versicherungen, vorbehalten bleiben. Deren Förderung muss nicht besonders angekurbelt, sondern ihre Behinderung abgeschafft werden – keine Vermögenssteuern, Kapitalsteuern und Eigenmietwerte von Immobilien wären die Lösung.

### Es gibt Grund zur Hoffnung

Und damit landen wir wieder bei Postulaten an die Politik. Diese Ziele, also die festen Formeln für das Umlagesystem, die wettbewerbliche Freiheit für die Kapitalsäule und die Entlastung der privaten Vermögensbildung verlangen eine «innere Agenda» der Regierungsparteien. Sie müssen diese heiklen Reformen mit kleinen, aber kohärenten Schritten

durchsetzen. Die angelsächsischen Länder haben dazu erfolgreiche Mittel eingesetzt – Einsparungen an künftigen, nicht laufenden Renten, Gewinnerkoalitionen einerseits, Spaltung der Verlierer-Lobbies andererseits, Gesichtswahrung der betroffenen Verbandsfunktionäre. It worked. Das ist Grund zur Hoffnung für eine alternde Schweiz.

**Beat Kappeler** Der unabhängige Publizist und Referent Beat Kappeler (60) studierte in Genf politische Wissenschaften und in Berlin Ökonomie. Von 1996 bis 2000 hatte Kappeler an der Universität Lausanne eine Professur für Sozialpolitik inne. Aus jener Tätigkeit, aber auch aus seiner langjährigen Tätigkeit als Zentralsekretär beim Schweizerischen Gewerkschaftsbund, bewahrte er sich ein lebendiges Interesse an der Entwicklung der schweizerischen Sozialwerke. Seit 2002 schreibt Kappeler regelmässig für die «NZZ am Sonntag». Der gebürtige Appenzell-Ausserrhodener ist verheiratet, hat zwei Söhne und lebt bei Bern.



## Ich will einen Dialog schaffen

Karim Noureldin (39), Lausanne VD

Er spricht nur ungern über sich – und er ist auch nicht für Smalltalk zu haben. Karim Noureldin ist Kunstschafter und sagt, das sei eine Arbeit wie jede andere auch. Im kreativen Bereich halt. Er mag keine Klischees. Und auch nicht die Vorstellung, die man landläufig von Künstlern hat. Die stimme selten. Beim Arbeiten denkt Karim Noureldin nicht an den Betrachter, nicht an die positive Akzeptanz seiner Werke. «Kunst ist Kommunikation. Ich möchte nicht einfach gefallen. Ich will einen Dialog schaffen.» Das Feedback auf sein Schaffen kommt auch selten unmittelbar.

Erst nach Jahren zeigt sich die Qualität. Und ob die Arbeit Sinn macht und eine Relevanz hat, sowohl in der Ästhetik als auch im Inhalt. Damit umzugehen fällt ihm nicht leicht. Doch die ständigen Zweifel sind auch Antrieb. Karim Noureldin will das Alltägliche sehen. Er fühlt sich als urbaner Mensch. «Ich bin kein Einsiedler. Ich brauche den sozialen Austausch und das Wissen um die Erfahrungen anderer.» Dennoch will er nicht «verortet» sein. In Zürich als Sohn einer Schweizerin und eines Ägypters aufgewachsen, drängte ihn seine nomadische Unruhe schon früh nach Basel, nach

Rom, nach New York und nach Lausanne. Bald schon wird er in London sein. Wo man lebt, sagt er, sei eine Frage der verfügbaren Energie. «New York will ich nicht missen. Obwohl mich die Jahre dort viel Kraft gekostet haben.» Karim Noureldin ist ehrgeizig. «Was man will, muss man auch richtig wollen. Dafür muss man sich einsetzen.» Wo er in zehn Jahren steht? Ein paar Träume hat er schon noch. Und bisher hat er eigentlich immer erreicht, was er sich vorgenommen hatte.

**Karim Noureldin hat Wandgemälde am Hauptsitz von Swiss Life kreiert.**

1948-1962

Arnold Odermatt, © Urs Odermatt, Windisch.



WARTEN AUF DIE TOUR DE SUISSE. Zuschauer und Passanten warten 1957 auf der Grimsel-Passhöhe auf die Ankunft der Tour de Suisse.



\_\_\_ ENGAGEMENT IN BELGIEN. \_\_\_ DIE RENTENANSTALT VERSTÄRKT IHR AUSLANDGESCHÄFT UND GRÜNDET 1956 EINE TOCHTERGESELLSCHAFT IN BELGIEN. \_\_\_\_\_

**Die Kaufkraft steigt.** Wer wissen will, ob es den Arbeitern besser oder schlechter geht, muss die Kaufkraft vergleichen. Anders gesagt: Wie lange muss ein Schweizer Arbeiter 1955 und 1905 für Lebensmittel und andere Bedarfsgüter arbeiten? Hier die Antwort:

Güter	1955	1905
1 kg Brot	18 Minuten	1 Stunde 21 Minuten
1 kg Rindfleisch	3 Stunden 36 Minuten	7 Stunden 15 Minuten
1 kg Butter	3 Stunden 24 Minuten	12 Stunden 45 Minuten
1 Paar Schuhe	20 Stunden	113 Stunden 30 Minuten
1 Anzug	80 Stunden	227 Stunden
1 Fahrrad	100 Stunden	1135 Stunden



Kinderschuhe, 1905.

Das Schweizer Bikinigirl aus Ostermundigen

1962 schreibt Ursula Andress als Muscheltaucherin Honey Ryder in «James Bond jagt Dr. No» Filmgeschichte, indem sie den Fluten in einem unvergesslichen weissen Bikini entsteigt.



Hauptsitz General-Guisan-Quai um 1940.



Verwaltungsgebäude Binz Center, 2006.



Alter Hauptsitz Genferstrasse um 1980.

## Angestellt bei Swiss Life

Ab Mitte des 20. Jahrhunderts haben sich Arbeitswelt und Arbeitsräume für die Angestellten stark verändert. Der Zeitgeist spiegelt sich in Details wie Einrichtungsgegenständen, technischen Hilfsmitteln und Farbgestaltung. Die Bilder stammen alle aus Zürich, wo sich seit jeher Hauptsitz und Verwaltung von Swiss Life befinden.



General-Gusian-Quai, 2006.



Verena Tanner (65), Zürich ZH

## Die Freude am Leben

Dieses Strahlen in den Augen. Es fällt auf. Vermutlich das gleiche Strahlen wie an ihrem ersten Arbeitstag im April 1957. Damals betrat Verena Tanner das Verwaltungsgebäude der Rentenanstalt zum ersten Mal. Sie war 15 Jahre jung und eine von vier neuen Lehrtöchtern. Es wäre vielleicht anders gekommen, wenn der Bruder der Nachbarin nicht Prokurist bei der Rentenanstalt gewesen wäre. Allenfalls hätte sie dann eine Ausbildung als Krankenschwester oder Lehrerin gemacht. So aber wurde sie Versicherungsfachfrau – auch dank der Empfehlung eines Pfarrers. Dieser schrieb zur Bewerbung von «Fräulein

Tanner», er «lege für sie die Hand ins Feuer». Die Lehrzeit ging vorüber, sie blieb dem Unternehmen treu. Und verwaltete Verträge von Grosskunden – zunächst ohne elektrische Schreibmaschine, noch in echter Handarbeit. Doch die Zeiten änderten sich: Der Samstag war bald kein Arbeitstag mehr. Computer lösten die Lochkarten ab. Aus der Rentenanstalt wurde Swiss Life. So gross die Veränderungen auch waren, eines blieb sich gleich: Verena Tanners Neugier und Freude an der Arbeit. Die hat sie sich immer bewahrt. Egal ob als Sekretärin oder später als eine der ersten Prokuristinnen im Unternehmen.

«Es ist doch die schönste Sache, wenn man Freude hat an dem, was man eigentlich tun soll in dieser Welt.» Was Gotthelf schon sagte, entspricht auch dem Credo der überzeugten Christin. Kein einziger Tag sei vergebens gewesen. Manchmal dachte sie sogar: «Schade, der Arbeitstag ist schon vorbei.» Noch immer arbeitet «Goldvreneli» bei Swiss Life, seit 1998 in Teilzeit. Und das nicht aus Langweile. Im Gegenteil: Sie ist sozial sehr engagiert und liebt das Wandern. Doch mindestens genauso mag sie ihre Arbeit. Wie schon am ersten Tag.

Verena Tanner arbeitet seit 50 Jahren für Swiss Life.



## 1948–1962

## PLÄDOYER FÜR EINE MUSTERSTADT

Ungefähr alle 25 Jahre findet in der Schweiz eine Landesausstellung statt. Mitte der Fünfzigerjahre beginnen die Planungen für die Expo 64 in Lausanne. Darauf will der Architekt und Schriftsteller **Max Frisch** Einfluss nehmen. 1955 publiziert er zusammen mit Lucius Burckhardt, Markus Kutter und fünf weiteren Autoren ein schmales rotes Büchlein mit dem Titel **«achtung: die Schweiz»**. Provokativ fordern die Autoren von den Behörden und dem Schweizer Volk einen **Verzicht auf eine konventionelle Landesausstellung**. Sie wollen das Land nicht länger in beschaulichen Landi-Pavillons darstellen, sondern gleich den Ernstfall proben. Sie wollen **eine Musterstadt bauen** – entweder im Berner Seeland, im Rhonedelta, an einer unberührten Stelle des Saanelaufs oder auf ein paar Quadratkilometern unbebauten Aargauer Bodens.

Wie sieht der intellektuelle Gegenentwurf aus? Die Musterstadt soll Platz für 15 000 Bewohner haben und durchwegs breite Strassen aufweisen, denn «jeder Schweizer möchte nicht täglich eine Stunde in Verkehrsstockungen verbringen.» **Es soll Freude machen, die Musterstadt im Auto zügig zu durchqueren**. Also sind 20 000 Autoabstellplätze in Parkkellern und Parktürmen vorgesehen. Die Utopie ordnet alles einer schrankenlosen Mobilität unter. Und so erhält die Kleinstadt sogar einen eigenen Flugplatz.

Was noch? Die Planer finden, es brauche in der Schweizer Vorbildstadt eine Musterkaserne, Musterbäckereien, Musterbäder, Muster Schulen und sogar ein Musterschlachthaus. **Und wer soll in dieser neuen Stadt wohnen?** Max Frisch und seine Mitautoren nennen folgende Gattungsvertreter: Verkehrspolizist, Kaufmann, Architekt, Beamter, Ingenieur, Bauer, Vater, Grossvater. Frauen gibt es nicht. Kinder gibt es nicht. Familien gibt es nicht. Die Utopie von Max Frisch und seinen Mitautoren aus dem Jahre 1955 ist ein technokratischer Stadtentwurf. Realisiert wird er nie. Nach kurzer, heftiger Diskussion fällt die Vision in Vergessenheit. Die offizielle Expo 64 aber wird gebaut, ist gut besucht und erobert sich bei vielen Besucherinnen und Besuchern einen bleibenden Platz in der Erinnerung.



Mit drei Pferdestärken unterwegs.

Überall in der Schweiz gibt es Bahnen, Strassen, Autos und Lastwagen. Doch im appenzellischen Brülisau führen zwei Säumer um 1950 die Waren des täglichen Bedarfs noch immer auf althergebrachte Art hinauf in die Berggasthäuser: mit Saumtieren.

## EINE MAID OF COTTON.

Am 15. Juni 1957 tritt die Maid of Cotton bei einer Modeschau bei Grieder les Boutiques in Zürich auf. Hinter der Maid of Cotton steckt die zwanzigjährige Studentin Helen Landon aus Huntingdon, Tennessee. Die Kampagne der amerikanischen Baumwollpflanzer und der Baumwollbörsen von Memphis, New Orleans und New York begeistert die Schweizer Presse, die sich von der Maid und der Vielseitigkeit der Baumwolle beeindruckt zeigt. In den Nachkriegsjahren ist Baumwolle hauptsächlich im Haushalt verwendet worden, jetzt beginnt ihr Siegeszug in der Bekleidungsindustrie.



# Kleine ganz gross am Kids Festival

**Wir Schweizer sind wieder wer – zumindest nach fussballerischen Kriterien. Nach der erfolgreichen WM 06 steht die EM 08 bereits vor der Tür. Und diese bringt die Höhepunkte ins eigene Land, in die eigenen Stadien, vor das eigene Publikum. Beim Kids Festival stehen für einmal die kleinen Fussballerinnen und Fussballer im Zentrum. Denn sie sind die Stars von morgen.**

Das Kids Festival ist ein Projekt, das Swiss Life gemeinsam mit dem Schweizerischen Fussballverband (SFV) und Ochsner Sport realisiert. Viele junge Spieler haben in den letzten Jahren frischen Wind und Bewegung in die Nationalmannschaft gebracht. Das ist der beste Beweis dafür, dass sich die Förderung des Nachwuchses lohnt. Was also liegt näher, als auch die ganz Kleinen – und damit die Grossen von morgen – zu unterstützen? Gedacht, gesagt, getan. Und so wurde mit dem Kids Festival ein neues Fussball-Turnier für Kinder auf die



Beine gestellt; das erste in dieser Form in der Schweiz. Dabei hat Swiss Life bereits Erfahrung bei der Unterstützung des Fussballs: Seit 2004 ist sie Sponsorin des Schweizerischen Fussballverbandes und der Schweizer Fussball-Nationalmannschaften, also sowohl der A-Nationalmannschaft als auch der Jugendmannschaften U-15 bis U-21.

#### **Und so läuft beim Kids Festival**

Knaben und Mädchen zwischen sechs und zehn Jahren spielen in diesem Jahr an einem der 20 Turniere, die von Mai bis Oktober in der ganzen Schweiz stattfinden. Im nächsten Jahr geht es von Anfang Mai bis zur Euro 08 im Juni weiter. Insgesamt 15 000 Kids können an den Turnieren teilnehmen und so mit ihren Leistungen auf sich aufmerksam machen. Gut möglich also, dass die Talentscouts genau hier die Senderos, Barnettas und Behramis von morgen finden werden.

Die Turniere werden jeweils an einem Samstag oder Sonntag ausgetragen, wobei je 16 Mannschaften in vier Gruppen spielen. Ein Spiel dauert 12 bzw. 15 Minuten. Nach drei Stunden steht der Turniersieger fest. Und damit sich die Kleinen wie die ganz Grossen fühlen, sehen die Austragungsorte genauso aus wie die Champions-League-Stadien und jeder Teilnehmer erhält die entsprechende Ausrüstung.

#### **Ein Tag für die ganze Familie**

Doch kein Fussball ohne Fans. Letztere sind der zwölfte Mann einer Fussball-Elf. Die jungen Fussballerinnen und Fussballer bringen ihre Fans gleich selber mit, nämlich ihre Familien und Freunde. Und auch für diese gibt es in den Stadien ein Programm: Spiele, ein Geschicklichkeitsparcours und weitere Attraktionen warten auf sie. So wird aus jedem Turnier ein unvergessliches Erlebnis für alle. Die Euro 08 kann kommen!



## Swiss Life bleibt am Ball

**Das Sponsoring für den Schweizer Fussball wird bei Swiss Life gross geschrieben. Swiss Life sieht ihre Unterstützung sowohl als ein Engagement für die heutigen Profis wie für den Nachwuchs.**

Seit 2004 ist Swiss Life offizielle Sponsorin des Schweizerischen Fussballverbandes und der Schweizer Fussballnationalmannschaften (A-Nationalmannschaft und U-15 bis U-21-Teams). Das Engagement begann nach dem Europameisterschaftsturnier in Portugal im Juli 2004 und erreichte letzten Sommer während der WM einen ersten Höhepunkt. Für Swiss Life spielt die Unterstützung des Nachwuchses eine zentrale Rolle. Mit Aktionen wie dem Kids Festival will das Unternehmen auch einen Beitrag für die zukünftige Nationalmannschaft leisten. Für Rolf Dörig, CEO der Swiss Life-Gruppe, ist die Nationalmannschaft das Aushängeschild des Schweizer Fussballs: «Sie begeistert viele Menschen in unserem Land über die unterschiedlichsten gesellschaftlichen Gruppen hinweg. Als Vorsorgeanbieter mit starken Schweizer Wurzeln teilen wir diese Begeisterung ebenso wie den Anspruch zu den Spitzenleistungen im internationalen Wettbewerb.»



Arnold Odermatt, © Urs Odermatt, Windisch.

Der Fahrzeugpark der Kantonspolizei Nidwalden. Stans, 1964.



**Schmutzige Tatsachen.** Eine Studie von 1968 bringt es an den Tag: Nur 5 Prozent der Männer wechseln täglich die Unterwäsche, während es bei den Frauen immerhin 59 Prozent sind. 20 Jahre später hat ein Teil der Männer dazugelernt. Nun werfen 45 Prozent ihre Unterwäsche nach 24 Stunden in den Wäschekorb. Doch die Frauen halten den Hygiene-Vorsprung: bei ihnen sind es nun 70 Prozent.



**Nabholz bringt Gold, Silber, Bronze.**

1896 übernimmt Hans Nabholz im solothurnischen Schönenwerd eine Sportbekleidungsfirma und firmiert sie auf seinen Namen um. Um 1960 erlebt die Marke Nabholz den Höhepunkt: Ihre klassischen Trainingsanzüge sind international verbreitet. 1968 starten in Mexiko City elf Olympiateams im Nabholz-Outfit – neben den Schweizern auch die mit insgesamt 107 Medaillen erfolgreichsten US-Athleten. 1992 geht Nabholz nach einem langen Kampf ums Überleben in Konkurs. Der Sportartikelvermarkter Dalbotex erwirbt später die Nabholz-Rechte und startet 2003 ein Comeback als Lifestyle-Label. Ob es für die Marke einen zweiten Frühling gibt?

1963-1977



### Wilde Ehe.

Bis 1972 gilt im Kanton Zürich das Konkubinatsverbot. Noch länger hält es sich im Kanton Wallis. Dort wird die nicht-eheliche Lebensgemeinschaft erst 1995 legalisiert.

**Hitparadenstürmer.** Gleich zweimal stehen die Beatles 1968 in der Schweizer Hitparade ganz zuvorderst. «Lady Madonna» hält sich während vier Wochen auf Platz 1, «Hey Jude» sogar deren sechs. Nur Tom Jones' «Delilah» vermag die Beatles zu toppen. Der Hit des walisischen Bergmannes bleibt während acht Wochen an der Spitze. Und doch setzen sich in der Jahreshitparade von 1968 nicht die Angelsachsen durch, sondern eine musikalische Eintagsfliege aus Deutschland: Roland W. mit «Monja».

### Schweizer setzen auf Eigenverantwortung.

Am 3. Dezember 1972 entscheidet das Schweizer Volk über die Altersvorsorge. Während linke Kreise eine Volkspension vorschlagen, fordert eine überparteiliche Initiative die Verankerung des Dreisäulenprinzips in der Verfassung. Letzteres setzt sich mit 74 Prozent Ja-Stimmen klar durch. Das Dreisäulenmodell der Altersvorsorge bestehend aus AHV, Pensionskasse und privater Vorsorge bewährt sich und stösst im Ausland auf viel Beachtung und Interesse.

Am 3. Dezember 1972 entscheidet



### Bravo «Bravo».

Der deutsche Journalist Peter Boenisch erfindet mit «Bravo» die bis heute auflagenstärkste Jugendzeitschrift im deutschsprachigen Raum. Am 26. August 1956 erscheint die erste Ausgabe. Sie kostet 50 Pfennig.

Mitte der 70er-Jahre erreicht Bravo erstmals eine Auflage von einer Million Exemplaren. 1996 werden von jeder Ausgabe durchschnittlich 1,4 Millionen Stück verkauft. Danach bricht der Absatz ein: Im ersten Quartal 2006 werden noch knapp über 600 000 Exemplare verkauft.

# 150 JUNGE IDEEN FÜR DIE SCHWEIZ

**Ein Dorf nur zum Schlafen? Einkaufen, Schule, Arbeit und Kultur nur in der Stadt? Sieht so die Schweiz von übermorgen aus? Mit ihrer Teilnahme am nationalen Wettbewerb «Jugend gestaltet Lebensraum» haben sich Jugendliche Gedanken gemacht – zu ihrem Lebensraum und zu ihrer Zukunft.**

Wo wir leben und arbeiten hat erhebliche Auswirkungen auf unsere Lebensgestaltung. Wir selber beeinflussen unseren Lebensraum, indem wir ihn nach unseren Bedürfnissen nutzen, verändern und gestalten. Jugendliche aus der ganzen Schweiz analysierten die Situation in ihrer Umgebung, entwickelten raumplanerische Visionen und leiteten aus ihren Überlegungen konkrete Massnahmen ab. Mit ihren Projektbeiträgen nahmen sie am Wettbewerb «Jugend gestaltet Lebensraum» teil.

## **Raumplanerinnen aus der ganzen Schweiz**

Zum Wettbewerb zugelassen waren Schulklassen ab dem 7. Schuljahr, Berufsschulgruppen und andere Jugendgruppen im Alter von 12 bis 20 Jahren. Die Arbeitsgruppe musste mindestens fünf Teilnehmende umfassen. Ende Februar 2007 war für die jungen Raumplanerinnen und Raumplaner Abgabeschluss für ihre Beiträge. Vier Monate hatten sie Zeit gehabt, um ihre Ideen und Vorschläge kreativ umzusetzen. Über 150 Schulklassen und Jugendgruppen aus allen Sprachregionen der Schweiz nahmen schliesslich am Wettbewerb teil.

Initiantin des nationalen Wettbewerbs «Jugend gestaltet Lebensraum» ist die Hochschule für Technik Rapperswil. Swiss Life hat sie dabei als exklusive Partnerin aus der Wirtschaft unterstützt. Bis im Sommer 2007 werden die Projektbeiträge zuerst auf regionaler und schliesslich auf nationaler Ebene jeweils von einer Jury bewertet und mit einer Preissumme von insgesamt 40 000 Franken prämiert. Zusätzlich erhalten die Jugendlichen mit den besten Konzepten die Möglichkeit, zusammen mit Fachleuten ihre Ideen weiterzuentwickeln und sie den zuständigen Behörden und anderen Interessierten zu präsentieren.

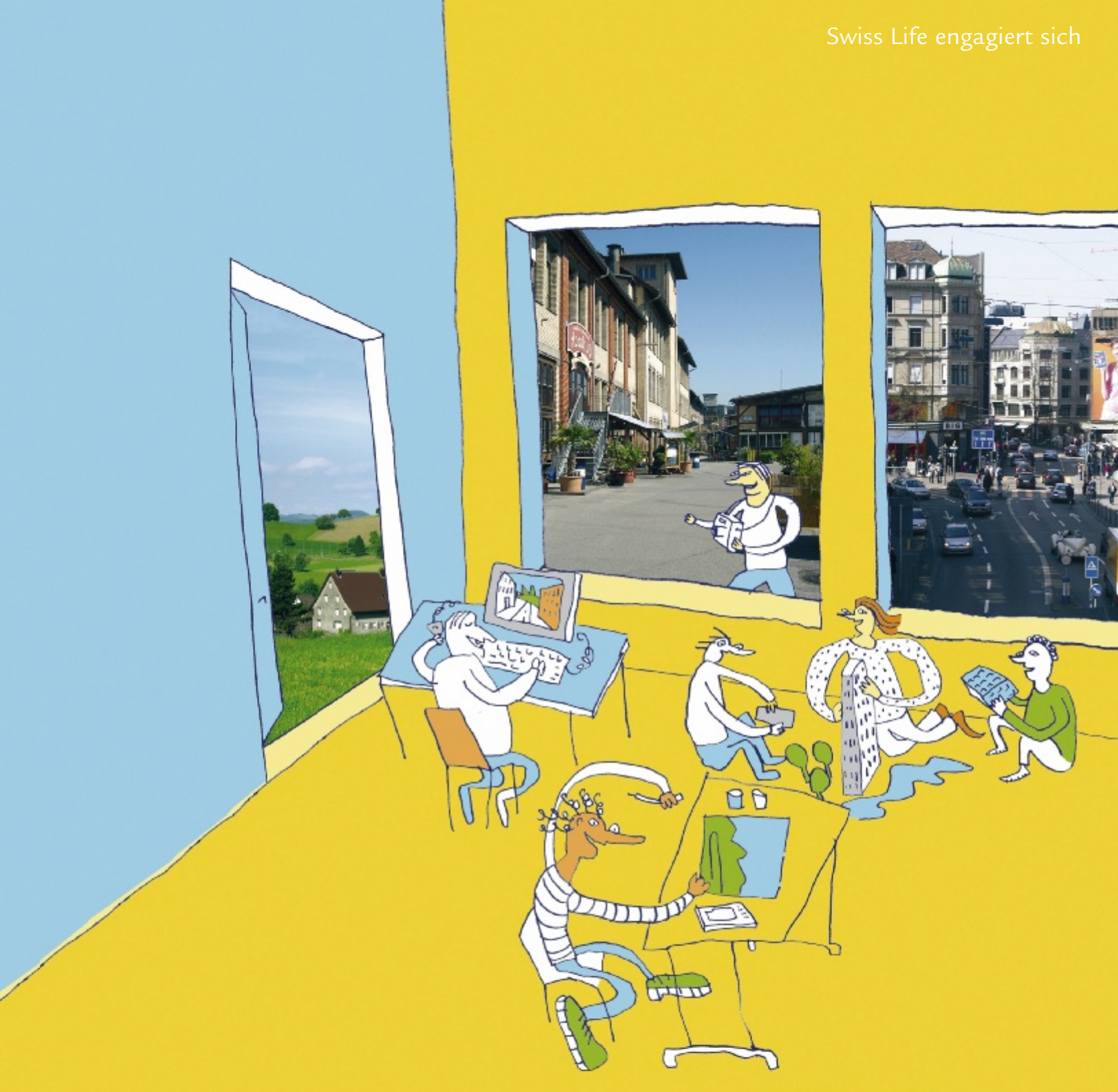
## **Eine Website als Drehscheibe**

Für alle Informationen rund um den Wettbewerb steht eine dafür eingerichtete Website zur Verfügung. Auf [www.jgl-wettbewerb.ch](http://www.jgl-wettbewerb.ch) lassen sich neben Angaben zu Programm, Terminen, Bedingungen und der Beschreibung möglicher Darstellungsformen auch viele umfassende Begleitmaterialien und Projektbeispiele herunterladen. Diese Dokumente stehen auch nach Abgabeschluss der Projektbeiträge zur Verfügung und eignen sich dazu, spannende und alltagsnahe Schulstunden zu gestalten.

Ausgezeichnete Wettbewerbsbeiträge und die Preisträgerinnen und Preisträger werden auf der Website vorgestellt. Wie es mit den initiativen jungen Visionären weitergeht, welche Ideen weiterentwickelt und ob und wo konkrete Massnahmen umgesetzt werden, darüber wird die Website auch in Zukunft berichten. Ein Klick darauf lohnt sich in jedem Fall.

In der Tätigkeit von Swiss Life und dem Ziel des Wettbewerbs finden sich zahlreiche Gemeinsamkeiten und Schnittstellen. Genau wie die Lebensraumplanung beschäftigt sich auch Swiss Life mit der Gestaltung der Zukunft. Lebensraum und Vorsorge sind gesellschaftsrelevante Themen und beide haben einen langfristigen Fokus.

Rolf Dörig, CEO der Swiss Life-Gruppe und Mitglied im Patronatskomitee meint dazu: «Vorsorgen heisst Vorausschauen. Das Projekt «Jugend gestaltet Lebensraum» zielt in dieselbe Richtung. Wir unterstützen diesen Wettbewerb, weil die Jungen hier eine Plattform erhalten, um sich aktiv an der Entwicklung von Zukunftsperspektiven in der Schweiz zu beteiligen. Der Generationen übergreifende Ansatz des Projekts deckt sich mit unserer Geschäftsphilosophie.»



[www.jgl-wettbewerb.ch](http://www.jgl-wettbewerb.ch)





## Unterwegs vom Guten zum Besseren

Edgar Schafer (51), Freiburg FR

Wie kommt man zu einem eigenen Weingut in Bordeaux? Bestimmt nicht durch eine Reise nach Usbekistan. Oder doch? Angefangen hat alles mit einem Traum: Reiseleiter wollte Edgar Schafer als Teenager werden. Heute ist er Versicherungsbroker. Seinem Reisefieber tat das keinen Abbruch – im Gegenteil. Noch bevor er 20 war, hatte er Europa mit dem Zug bereist und war quer durch die Sahara gezogen. Mehr als 80 Länder hat er seither besucht. Edgar Schafer ist Entdecker. Einer, der Kulturen kennen lernen will. Diese Neugier führte ihn in den Urwald, in die Wüste und in Krisengebiete. Und vor 25 Jahren auch nach

Usbekistan. Zurück kam er mit einer Einladung nach Bordeaux – eine französische Reiseleiterin, spezialisiert auf Reisen in Weinregionen, lud ihn ein. Welche Leidenschaft sich daraus entwickeln sollte, war nicht abzusehen. Oder doch? Denn was er macht, macht er ganz oder gar nicht. Also ganz. Heute reist Edgar Schafer mehrmals im Jahr nach Frankreich, wo er gemeinsam mit einem Freund in Côtes de Castillon ein Weingut besitzt. Dort schaut er nach dem Rechten und degustiert vor Ort die neuen Weine. Überhaupt dreht sich alles ums Degustieren. Denn ohne zu vergleichen kann man nicht beurteilen, sagt der Bro-

ker. Er muss es wissen, denn das Vergleichen ist sein Beruf und sein Hobby. So ist sein eigener Weinkeller gross und grösser geworden. Mehrere tausend Flaschen sind es inzwischen, nur Bordeaux-Weine wohlgemerkt. Darunter viele Kostbarkeiten. Für Weinkenner und solche, die es werden wollen, organisiert er regelmässig Degustationen. Den perfekten Wein zu finden, ist sein grösster Wunsch. Wo er ihn finden wird? Darauf hat Schafer noch keine Antwort. Aber irgendwann wird er sie kennen – und den Wein auch.

Edgar Schafer ist Inhaber einer Versicherungsbrokerfirma und vermittelt Produkte von Swiss Life.



# Welcher Anlegertyp sind Sie?

**Gehen Sie gerne Risiken ein? Oder sind Sie eher vorsichtig und auf Sicherheit bedacht? Bei der Wahl einer geeigneten Kapitalanlage, beispielsweise für die Altersvorsorge, sind Sicherheit und Risiko wichtige Entscheidungsfaktoren. Während für die einen Anleger ein garantiertes Kapital im Vordergrund steht, sind andere bereit, für eine hohe Rendite auch ein höheres Risiko einzugehen.**

Finden Sie mit der Beantwortung der folgenden Fragen heraus, ob Ihnen eine hohe Rendite oder Sicherheit bei Ihren Geldanlagen wichtiger ist. Jede Antwort weist eine bestimmte Punktzahl auf. Übertragen Sie die Punktzahl der von Ihnen gewählten Antwort in die rechte Spalte. Inwiefern treffen folgende Sätze für Sie zu? Wählen Sie die entsprechenden Buchstaben.

	Trifft zu	Trifft teilweise zu	Trifft nicht zu	Punktzahl
1 Hohe Gewinne zu erzielen ist mir wesentlich wichtiger als eine 100%ige Sicherheit.	3	2	1	<input type="text"/>
2 Ich will mein Kapital vermehren, um im Alter eine attraktive Zusatzpension zu erhalten und so meinen Lebensstandard zumindest erhalten zu können.	1	2	3	<input type="text"/>
3 Ich benötige das investierte Geld in den nächsten Jahren sicherlich nicht. Es steht mir zur Verfügung, ich kann es beliebig einsetzen.	3	2	1	<input type="text"/>
4 Ich habe CHF 10 000 in Aktien investiert. Der Kurs fällt plötzlich um 20 Prozent. Ich verkaufe, um weitere Verluste zu vermeiden.	1	2	3	<input type="text"/>
5 Ich habe bereits in Aktien und/oder Fonds investiert und würde gerne einen Teil meines Geldes eine Stufe spekulativer anlegen (bspw. Derivate).	3	2	1	<input type="text"/>
6 Ich würde nur eine Anlage abschliessen, bei welcher ich genau weiss, wie hoch der ausbezahlte Betrag nach Ablauf ist.	1	2	3	<input type="text"/>
7 Ich habe CHF 15 000 in Aktien investiert. Der Kurs der Aktien fällt um 20 Prozent. Ich kaufe nun weitere Aktien, weil ich an langfristige Kursgewinne glaube und jetzt eine Chance wittere.	3	2	1	<input type="text"/>
8 Mir ist ein Sparkonto mit einem festen Zins lieber als eine hohe, aber unsichere Rendite.	1	2	3	<input type="text"/>
9 Für überdurchschnittliche Renditen nehme ich gerne ein erhöhtes Risiko in Kauf.	3	2	1	<input type="text"/>
10 Die Gefahr, einen Teil meines Vermögens an der Börse zu verlieren, würde mich stark belasten.	1	2	3	<input type="text"/>
11 Aktien interessieren mich sehr und ich habe bereits einen Teil meines Geldes in Aktien investiert.	3	2	1	<input type="text"/>
12 Ich möchte mein Sparziel garantiert erreichen, damit ich mir später einen grossen Wunsch erfüllen kann.	1	2	3	<input type="text"/>
			<b>Total Punkte:</b>	<input type="text"/>

Wenn Sie alle Fragen beantwortet haben, zählen Sie die Punkte in der rechten Spalte zusammen. Auf der folgenden Seite erfahren Sie, welcher Anlegertyp Sie sind.



## «C'est la vie!»

Spielen macht Spass und lässt in jeder Runde fröhliche Stimmung aufkommen. Wer ein Glücks- oder ein Pechvogel ist, bestimmt meist der Zufall, manchmal auch das Geschick oder die richtige Antwort. Um Geschick, Wissen und eine Portion Glück geht es auch bei «C'est la vie!». Wie im richtigen Leben braucht es bei diesem Brettspiel die passende Vorsorge zur rechten Zeit. Wer also von vornherein auf die richtigen Karten setzt, dem können die «Schicksalskarten» nur Glück bringen. Geistesblitze, Fitnessaufgaben, Fragen zur Familie und das Beruferaten sorgen für ein abwechslungsreiches Spiel und bringen jedem Mitspieler Glückspunkte. Wer davon die meisten sammelt, gewinnt. In jedem Fall garantiert ist eine Menge Spass für Gross und Klein.

Bestellen können Sie das Spiel unter [www.swisslife.ch/cestlavie](http://www.swisslife.ch/cestlavie)

## Auswertung Vorsorge-Check

25 bis 36 Punkte

### Renditeorientierter Anlegertyp

Sie sind bereit, bei Geldanlagen ein hohes Risiko einzugehen, denn die Chance auf eine maximale Rendite ist Ihnen wichtig. Sie sind sich aber bewusst, dass mit dieser Chance auf maximale Rendite auch Verlustgefahren verbunden sind. Wenn Sie bereit sind, ein hohes Risiko einzugehen, sollten Sie finanziell auch fähig sein, dieses Risiko zu tragen. Bei Geldangelegenheiten zeigen Sie eine mehrheitlich hohe Risikobereitschaft. Geeignet für Sie sind Vorsorgeprodukte, bei welchen das Kapital in Aktienfonds investiert wird.

13 bis 24 Punkte

### Begrenzt risikobereiter Anlegertyp

Sie haben verhältnismässig hohe Ertragsersparungen, sind aber nur bedingt bereit, Risiken einzugehen. Obwohl Sie gerne ein gewisses Risiko eingehen und damit auch Ihre Chance auf eine attraktive Rendite erhöhen, ist Ihnen bewusst, dass diese Chance auch ein Verlustrisiko beinhalten kann. Geeignet für Sie sind darum eher Anlagen, die neben der Aussicht auf Kursgewinne auch Sicherheit und Garantien bieten.

12 bis 23 Punkte

### Sicherheitsorientierter Anlegertyp

Sie sind nicht bereit, bei Geldanlagen ein hohes Risiko einzugehen. Sie bevorzugen Anlagen, die Ihnen einen bestimmten Sparbetrag garantieren. Ihr Kapital soll abgesichert sein. Die Sicherheit der Kapitalanlage steht bei Ihnen gegenüber den Ertragsersparungen im Vordergrund. Für Ihre Altersvorsorge sind klassische Lebensversicherungsprodukte mit garantiertem Kapital besonders geeignet.

**Wenn Sie mehr wissen wollen...** Die Analyse des Anlegerprofils umfasst bei Swiss Life den Anlagehorizont, die Risikobereitschaft sowie die Risikofähigkeit. Dabei hängt die Risikofähigkeit von der finanziellen Unabhängigkeit ab und von der Frage, wie stark jemand auf das eingesetzte Vermögen angewiesen ist. Zusätzlich wird die persönliche Lebenssituation mit Angaben wie Alter, Einkommen oder Zivilstand erfasst. Auf diese Weise kann eine umfassende Analyse des individuellen Anlegerprofils gewährleistet werden. Wenn Sie eine fundierte Analyse haben möchten, wenden Sie sich an unsere Berater über unsere Internetseite oder per E-Mail an [marketing.privatkunden@swisslife.ch](mailto:marketing.privatkunden@swisslife.ch). Wir nehmen uns gerne Zeit für Sie.



## Alles in der Balance

Reto Rutz (39), Kreuzlingen TG

Reto Rutz geht mit zügigen Schritten über das Gelände der MOWAG in Kreuzlingen. Ein Gruss hier, ein kleiner Plausch da. Man merkt sofort: Dieser Mann kennt das Unternehmen und seine Mitarbeiter. Schon seit 16 Jahren ist er einer von ihnen. Vom Verkaufsdienst führte ihn sein Weg geradewegs nach oben. Heute leitet der Thurgauer das Personalwesen des Betriebs mit 600 Angestellten.

Gibt es ein Erfolgsgeheimnis für diese Karriere? Der 39-Jährige sieht seine Laufbahn ganz nüchtern. «Immer in kleinen Schritten vorwärts gehen, die eigenen

Grenzen ausloten und offen kommunizieren», sagt der Altnauer. Doch genauso wichtig sei es, alles in der richtigen Balance zu halten. Dem Vater von drei Kindern scheint es zu gelingen. Rutz wirkt ausgeglichen und zufrieden. Familie, Beruf, Freunde und sein Engagement als Fussballschiedsrichter – das bildet zusammen das Fundament seines aktiven Lebens. Ein solides Fundament. Sich selbst sieht Reto Rutz als bodenständig und gradlinig. Sicherheit, klare Werte und pragmatische Lösungen sind dem Major der Schweizer Armee wichtig. Unter Beweis stellt er es mit den Entschei-

dungen, die er fällt. Dabei nimmt er ab und zu Risiken in Kauf, aber immer sind es kalkulierte Risiken. Unüberlegte Schnellschüsse gibt es bei ihm nicht. Auch nicht, wenn er in der obersten Schweizer Liga als 23. Akteur auf dem Platz steht und in Extremsituationen blitzschnell agieren und entscheiden muss. In solchen Situationen spürt Rutz, was es heisst, Verantwortung zu tragen. Er kann sie tragen – egal ob auf dem Fussballplatz oder im richtigen Leben.

**Reto Rutz ist Personalleiter der MOWAG, einer Firmenkundin von Swiss Life.**

# Jugendliche für die Vorsorge sensibilisieren

**Für Jugendliche ist Altersvorsorge kaum ein Thema. Kein Wunder, liegt doch das Pensionsalter für sie noch in weiter Ferne. Die Gesetze über die Höhe ihrer Altersrente aber werden heute schon gemacht. Zusammen mit dem Verein Jugend und Wirtschaft gibt Swiss Life deshalb ein Lehrmittel heraus, das Jugendliche für das Thema Vorsorge sensibilisieren will.**

Für eine nachhaltige Ausgestaltung der Altersvorsorge wären die Stimmen von jungen Menschen wichtig. Bei Abstimmungen zeigt sich aber, dass weit mehr ältere Menschen an die Urnen gehen als junge. Das kann in Fragen der Altersvorsorge fatal sein. Denn ältere Menschen werden sich tendenziell nicht zugunsten einer nachhaltigen Altersvorsorge einschränken, sondern eher ihre Besitzstände wahren wollen.

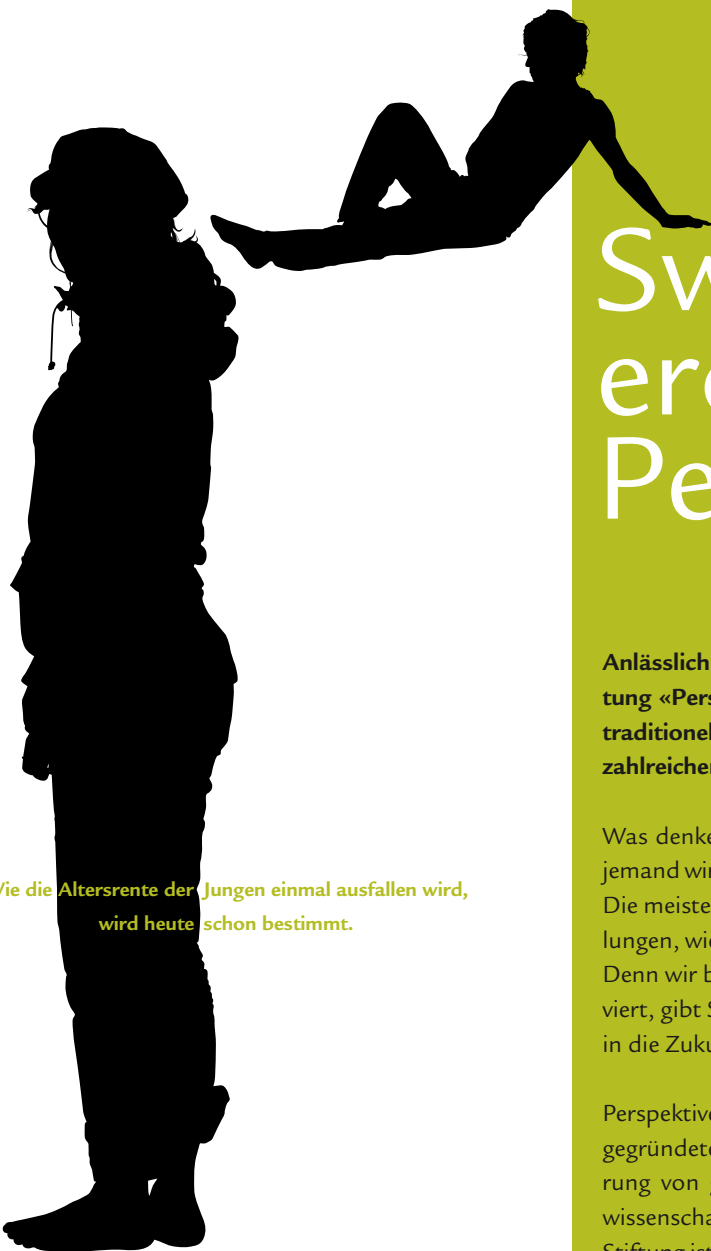
## **Unterrichtsmaterial und Projektwochen**

Junge Leute zwischen 16 und 20 Jahren sind unsere Zukunft und sie sind auch die Politiker von morgen. Als Stimmbürger haben sie schon heute die Möglichkeit, in der Politik mitzubestimmen – auch in der Altersvorsorge. Zusammen mit dem Verein Jugend und Wirtschaft will Swiss Life mit einem Lehrmittel die Schülerinnen und Schüler in Gymnasien und Berufsschulen für das Thema Vorsorge sensibilisieren und den Dialog darüber fördern.

Das Lehrmittel wird ab März 2007 vorliegen. Es umfasst ein Schülerheft, einen Lehrerkommentar sowie fünf E-Lernmodule. Für Lehrer sind Tagungen vorgesehen, an denen sie ausführlich über das Thema Vorsorge informiert werden. Parallel dazu sollen ab Herbst 2007 mit der Unterstützung von Swiss Life Projektwochen für Schulklassen durchgeführt werden. Schülerinnen und Schüler erhalten so die Möglichkeit, sich in einem unkonventionellen Rahmen mit dem Thema «Älter werden» zu befassen.

**Es ist im Interesse der Jugendlichen,  
sich in politische Entscheidungsprozesse einzubringen.**





Wie die Altersrente der Jungen einmal ausfallen wird,  
wird heute schon bestimmt.

# Swiss Life eröffnet Perspektiven

Anlässlich ihres 150-Jahr-Jubiläums hat Swiss Life die Stiftung «Perspektiven» ins Leben gerufen. Damit baut sie ihr traditionelles soziales Engagement weiter aus – und bietet zahlreichen Menschen neue Perspektiven.

Was denken Sie, was Sie in zehn Jahren tun werden? Kaum jemand wird diese Frage mit Gewissheit beantworten können. Die meisten aber haben mehr oder weniger konkrete Vorstellungen, wie ihr berufliches oder privates Leben verlaufen soll. Denn wir brauchen alle eine Perspektive im Leben: Sie motiviert, gibt Sicherheit und erlaubt einen zuversichtlichen Blick in die Zukunft.

Perspektiven eröffnen und verbessern: Genau das will die neu gegründete Stiftung von Swiss Life. Ihr Zweck ist die Förderung von gemeinnützigen Initiativen im sozial-karitativen, wissenschaftlichen, kulturellen und sportlichen Bereich. Die Stiftung ist Teil des gesellschaftlichen Engagements von Swiss Life, das auf den Werten Solidarität und Humanität basiert. Dabei unterstützt Swiss Life sozial benachteiligte Menschen und fördert gesellschaftlich und kulturell wertvolles Schaffen. Swiss Life nimmt damit über ihre Geschäftstätigkeit hinaus ihre soziale und gesellschaftliche Verantwortung als traditionsreiches Unternehmen und in der Schweiz verankerte Arbeitgeberin wahr.

Für die nächsten zwei bis drei Jahre hat der von Verwaltungsratspräsident Bruno Gehrig präsierte Stiftungsrat die Schwerpunktthemen Integration und Bildung gewählt. Als eines der ersten Projekte in diesem Zusammenhang unterstützt Swiss Life die Stiftung «Zürich-Jobs». «Zürich-Jobs» fördert innovative Lösungen für die Integration von Arbeitslosen, vor allem von jungen Erwachsenen, in den Arbeitsprozess und ist eine gemeinsame Initiative der Stadt Zürich und der Wirtschaft.



## Ein vielseitiger Tessiner Arzt

Sebastiano Martinoli (63), Lugano TI

Sein Curriculum vitae liest sich wie ein Who is Who aus der Welt der Medizin. Seit bald zwei Jahren tritt Professore Martinoli aber kürzer. Viele seiner Ämter hat er abgegeben – auch seine Arbeit als Departementsleiter und Chefarzt Chirurgie am Regionalspital in Lugano. Sebastiano Martinoli wollte kein Spitalmanager werden, der am Computer Krankengeschichten verwaltet, statt Patienten zu kurieren. Heute arbeitet er als akkreditierter Arzt in einer Privatklinik: «Manchmal komme ich mir fast vor wie mein Vater, der als Chirurg am Spital von Acquarossa auch Zähne zog, wenn es sein musste.» Eigentlich sollte

Sebastiano Martinoli gar nicht Mediziner werden. Begeistert von den Baustellen der Tessiner Elektrizitätswerke, wo sich der Maturand aus dem Blenio das Sackgeld verdiente, zog er Anfang der 60er-Jahre nach Zürich. Er wollte sich an der ETH im Fach Architektur einschreiben. Als er jedoch Studenten sah, die für Planmodelle kleine Papierhäuschen ausschneiden, hielt er nichts mehr von dieser Idee. Also studierte er Medizin. Er wurde Chirurg und das mit Leidenschaft. Leidenschaftlich hat er sich auch für Organ Spenden stark gemacht. Unermüdlich betrieb er im Dienste von Swisstransplant Aufklärungsarbeit. Mit Erfolg – im Tessin

liegt die Spenderquote weit über dem Schweizer Durchschnitt. Heute findet Sebastiano Martinoli vermehrt auch Musse für andere Interessen. Er liebt die Tomatenzucht, zeitgenössische Tessiner Kunst und historische Literatur. Auch für das Windsurfen oder einen Segeltörn mit Freunden hat er wieder Zeit. «Sie nehmen mich aber nur mit, weil ich gut kochen kann», meint er dazu augenzwinkernd. Und natürlich hat er auch wieder Zeit für ausführliche Gespräche mit seinen Patienten. Diese Momente sind ihm besonders wichtig.

Sebastiano Martinoli ist Kunde von Swiss Life.

1978-1992



**EWR-Beitritt scheitert am Volk.**

Am 6. Dezember 1992 lehnt eine hauchdünne Mehrheit von 50,3% der Stimmenden den Beitritt der Schweiz zum Europäischen Wirtschaftsraum (EWR) ab. Die Frage des EWR-Beitrittes führt im ganzen Land zu einem der heftigsten Abstimmungskämpfe der letzten 50 Jahre.

**Techno: Rund um die elektronische Musik entwickelt sich in den frühen Neunzigerjahren eine eigene Jugendkultur, die Technoszene.**



Die erste Street Parade 1992 besuchen rund 1000 Ravers. Heute erreicht die Besucherzahl fast eine Million; der Anlass ist zu einem Mega-happening geworden.

**700 Millionen Mäuse.**

Fast jeder braucht sie täglich, fast niemand kennt ihre Geschichte: Am 2. Oktober 1981 wird im waadtländischen Dorf Apples bei Morges die Firma Logitech gegründet. 1982 bringt das Unternehmen die allererste Computermaus auf den Markt. Vom Modell P4 werden zum Preis von 99 Dollar monatlich etwa 500 Stück abgesetzt. In den folgenden 25 Jahren verkauft das Unternehmen über 700 Millionen Computermäuse.



**http://www**

1991 entwickelt Tim Berners-Lee am europäischen Kernforschungszentrum CERN in Genf das World Wide Web. Seither hat sich das Internet zu einem unverzichtbaren Informations- und Kommunikationsmittel entwickelt – für Privatpersonen, für Firmen, für Behörden. Kurz: für alle.

**Über den Wolken.**



Nach einem Autounfall scheint seine Pilotenkarriere eigentlich schon vorzeitig beendet. Trotzdem schafft es Claude Nicollier als erster Schweizer in den Weltraum: Vom 31. Juli bis zum 8. August 1992 umkreist der Astronaut aus Vevey im Space Shuttle Atlantis 136-mal die Erde. Später folgen drei weitere Flüge ins Weltall, beim letzten verlässt er für einen Spaziergang im All das Raumfahrzeug und repariert dabei das Hubble-Weltraumteleskop.



**«Niemand hat die Absicht, eine Mauer zu errichten.»** Entgegen den Worten des DDR-Staatsratsvorsitzenden Walter Ulbricht errichtet Ostdeutschland 1961 mitten durch Berlin den so genannten «antifaschistischen Schutzwall» als Teil der innerdeutschen Grenze. Fast 200 Menschen verlieren bei einem Fluchtversuch über die Mauer ihr Leben. Nachdem 1989 Ungarn und die Tschechoslowakei ihre Grenzen zur DDR öffnen, fällt im November desselben Jahres auch die Mauer. Am 3. Oktober 1990 feiern Ost- und Westberliner gemeinsam die deutsche Wiedervereinigung.

# Werbung im Wandel der Zeit: Von der Rentenanstalt zu Swiss Life

um 1900



1894



1894



1940





1958

wir  
begleiten  
sie...

 **RENTENANSTALT**  
Schweizerische Lebensversicherungs-  
und Rentenanstalt  
alle Personenversicherungen



1982

**Bannwald**  
**Rentenanstalt**   
Eerstarkt in 125 Jahren

2006

[www.rentalife.ch](http://www.rentalife.ch)

**Get the Swiss Life Feeling**

**Rentenanstalt**   
**Swiss Life**   
Versorge macht unabhängig

1998

Ich hätte nie gedacht,  
dass mein Freund plötzlich Kinder will.

Wenn sich das Leben nicht immer an unsere Pläne hält, braucht es die richtige Vorsorge zur rechten Zeit. Was immer die Zukunft für Überraschungen bringt: Wir frühzeitig investieren und versorgen sie für alle Fälle bereit. Zum Beispiel mit einer langjährig bewährten Lebensversicherung, welche auf Ihre aktuelle Lebenssituation zugeschnitten ist und Ihnen die Chance auf ein selbstes Renditekonzept. Sprechen Sie mit einem unserer Spezialisten für Vorsorge. Telefon 08-88 841 080. [www.rentalife.ch](http://www.rentalife.ch)

  
**SwissLife**  
Bereit für die Zukunft.

## Gute Nerven sind gefragt.

Das Schweizer Fussballteam scheidet an der Euro 04 in Portugal in der Vorrunde aus. Doch schon an der Fussballweltmeisterschaft 2006 in Deutschland stellen sich Erfolge ein: Das junge Team von Nationaltrainer Köbi Kuhn qualifiziert sich für das Achtelfinale. Dort scheidet die Mannschaft im Penaltyschiessen am ukrainischen Gegner und an den eigenen Nerven. Ob die Schweizer Profi-Kicker ihre Nerven bei der Euro 08 besser im Griff haben? Gut möglich, treten sie doch dann vor heimischem Publikum auf. Auch an der Unterstützung von Swiss Life wird es nicht fehlen: Seit 2004 ist die grösste Lebensversicherung der Schweiz Sponsor der Fussballnationalmannschaft.



**Switzerland is not amused.** Im Jahr 2002 wird die Ovomaltine und die Berner Wander AG britisch. Novartis, der die Wander AG gehört, verkauft das Unternehmen an Associated British Foods. Damit endet eine fast 100-jährige Schweizer Erfolgsstory: Auf die Schweizer Frühstückstische ist die Ovo erstmals 1904 gelangt. Der in Milch aufgelöste Malzextrakt entwickelt sich in den Folgejahren zum schweizerischen Nationalgetränk und setzt sich auch international durch. Auf den Britischen Inseln und ausserhalb von Europa wird das Instantpulver allerdings unter dem Namen Ovaltine und mit einer veränderten Rezeptur vermarktet. Die zuckerfreie Variante ist nur in der Schweiz erhältlich. Auch nach dem Verkauf an die Briten. Immerhin.



**Abenteuerlust.** Am 1. März 1999 beginnt Bertrand Piccard sein grösstes Abenteuer in Château-d'Oex.

Fast 20 Tage bleibt er mit Copilot Brian Jones in der Luft. Sie sind die ersten Menschen, welche die Erde mit einem Heissluftballon ohne Zwischenlandung umrunden. Bei der Landung in Ägypten haben Piccard und Jones

46 000 Kilometer zurückgelegt.





**Weltruhm für Luzern.** Der französische Architekt Jean Nouvel erbaut zwischen 1995 und 2000 das KKL Luzern. Der moderne Bau und die spektakuläre Akustik im Konzertsaal erlangen weit über die Landesgrenzen hinaus Aufmerksamkeit und Anerkennung.

.....  
**Grounding.** Ein Flaggschiff der Schweizer Wirtschaft wird flügelahm: Am 2. Oktober 2001 um 15.45 Uhr stellt die Swissair wegen finanziellen Problemen den Flugbetrieb ein. Alle Flugzeuge der Airline bleiben weltweit am Boden. Zahllose Passagiere stranden, ihre Flugtickets werden auf einen Schlag wertlos.  
 .....



### Die AHV-Rente steigt.

Per 1. Januar 2007 hat der Bundesrat die AHV-Renten der Lohn- und Preisentwicklung angepasst. Die minimale AHV-Rente steigt von 1075 auf 1105 Franken pro Monat und die Maximalrente von 2150 auf 2210 Franken. Das entspricht einer Erhöhung von 2,8 Prozent. Der Mehrkosten belaufen sich auf 1,1 Milliarden Franken.



## Augen für die Welt

Henry Chen (19), Wetzikon ZH

Vielleicht besitzt Henry Chen einmal einen Comics-Laden. Er liebt Comics und zeichnet selbst leidenschaftlich gern. Inspiriert ist er dabei von den japanischen Mangas. Das sind die Figuren mit den grossen Augen. Zeichnen ist Henry Chen wichtig: «Es entspannt mich von der Arbeit am Computer und dem Stress in der Schule.» Henry Chen lernt Informatiker im vierten Lehrjahr. Hat er erst einmal seinen Lehrabschluss in der Tasche, will er an einer Fachhochschule studieren. Was genau, weiss er nicht, aber «wohl eher nicht Informatik». Zuerst muss er noch einige Hürden

schaffen. Da sind zum Beispiel seine Abschlussarbeit für die Berufsmaturität oder der Militärdienst, dem er etwas zwiespältig entgegenschaut. Auch eine weite Reise steht an. Im nächsten Jahr fährt er zum ersten Mal nach China, dem Land, das seine Eltern vor über zwanzig Jahren als Flüchtlinge verlassen haben. «Meine Cousine sagt, die Menschen leben dort Schulter an Schulter. Der Alltag ist laut und chaotisch. Ich bin gespannt darauf. Es wird eine Reise zu meinen Wurzeln.» Zu Hause in Wetzikon spricht Henry Chen mit seinen Eltern und seinen drei Geschwistern einen viet-

namesischen Dialekt, «aber versetzt mit vielen schweizerdeutschen Wörtern», gesteht er lächelnd. Er pflegt einen engen Kontakt zu den zahlreichen Mitgliedern seiner grossen Familie, die über vier Kontinente verstreut leben. Henry Chen ist offen und neugierig auf die Welt. Der Zukunft sieht er gelassen entgegen. Vielleicht verwirklicht er eines Tages seinen Traum und realisiert einen Zeichentrickfilm. Vielleicht macht er auch etwas ganz anderes. Oder er verkauft – mit viel Leidenschaft – im eigenen Laden Comics.

Henry Chen ist Informatik-Lehrling bei Swiss Life.

1993–2007



**Platz 1 für die Schweiz.** Seit mehreren Jahren führt das Weltwirtschaftsforum WEF Umfragen zur Wettbewerbsfähigkeit der Länder durch. In der Umfrage von 2006 ist die Schweiz erstmals Spitzenreiter und überholt die USA, die auf Platz 6 abrutschen. Platz 1 hat sich die Schweiz vor allem dank guter Infrastruktur, funktionierenden Institutionen, effizienten Märkten und hoher Innovationskraft geholt. An der Umfrage beteiligen sich 11 000 Manager aus 125 Ländern.



**ÄRZTKOSTEN.** IN DER SCHWEIZ VARIIEREN DIE KOSTEN FÜR DIE ÄRZTLICHE BEHANDLUNG BEI DER KRANKENGROUNDSICHERUNG BETRÄCHTLICH. DIE VERSICHERTEN IM KANTON GENÈVE GEBEN 2006 MONATLICH DURCHSCHNITTLICH 85,55 FRANKEN AUS. AM GÜNSTIGSTEN FÄHRT DIE BEVÖLKERUNG IM KANTON NIDWALDEN. DORT BETRAGEN DIE ARZTKOSTEN PRO VERSICHERTEN IM MONAT BLOSS 36,90 FRANKEN.



**Mehr Steuern und Abgaben.** Finanzminister Hans-Rudolf Merz nutzt 2006 den Tag des Steuerzahlers um darauf hinzuweisen, dass der Durchschnittsbürger in der Schweiz die ersten 108 Tage des Jahres arbeiten müsse, um die Steuern von Bund, Kantonen und Gemeinden sowie die obligatorischen Sozialversicherungen zu bezahlen.

Erst das, was vom 109. Tag an verdient werde, bleibe in der Tasche der Bürger. Das heisst: ab dem 19. April.



Silvia Wyss (60), Küssnacht am Rigi SZ

## Die Tochter meines Vaters

«Hier stand ein Pult, und hier eines. Hier sass seine Sekretärin, Frau Ohl. Und hier war der Schalter.» Silvia Wyss erinnert sich. «Ich bin eine ‚Swiss Life-Tochter‘. Mein Vater, Josef Wyss, leitete die Generalagentur Zentralschweiz in Luzern von 1951 bis 1974.» 1986 ist der Vater gestorben. Das Büro am Schwanenplatz weckt Jugenderinnerungen. «Hier machte ich Hausaufgaben. Hier wartete ich auf meinen Vater, bevor wir gemeinsam nach Hause fuhren.» Zu Hause in Meggen erledigte sie viel Administratives für ihren Vater, vor allem Militärisches. «Er war Hauptmann. Ein Bild von einem Mann. Immer mit Pfeife und Hut. Ein wirklicher

Patron. Einer, der Verantwortung übernahm.» Sobald sie Auto fahren konnte, war sie auch Vaters Chauffeuse. Sie fuhren jeweils gemeinsam in die Stadt. «Das war immer eine Parkplatzsucherei, schon damals. In der Ledergasse gehörte der damaligen Rentenanstalt ein kleiner Abstellraum. Vater hat ihn ausgemessen – und ein Auto nach Mass gekauft. Einen roten Fiat 600.» Silvia Wyss lacht. Sie besuchte das Lehrerseminar in Luzern. Dass sie Lehrerin werden würde, hat sie schon in der ersten Klasse gewusst. Später, für einen Moment, hat sie von Paris geträumt und von der Haute Couture. Sie hätten ein sehr enges

Verhältnis gehabt, ihr Vater und sie, sagt Silvia Wyss. «Er hat mir Sicherheit gegeben. Ich brauche Sicherheit, erst dann fühle ich mich frei.»

Zweimal hatte Silvia Wyss Existenzängste. Nach der Scheidung 1988. Und nach dem Autounfall 2000. «Doch ich habe gelernt, stark zu sein, auch dank Swiss Life. Heute beschäftige ich mich kreativ. Aus Papiermaché und Gips stelle ich grosse und kleine Figuren her.» «creaSiwy» heisst ihr Atelier. «Ich müsste längst eine Präsentationsmappe haben. Und eine Website.»

Silvia Wyss ist Kundin von Swiss Life.

Impressum Swiss Life, General-Guisan-Quai 40, 8002 Zürich, Telefon +41 43 284 77 77, Telefax +41 43 284 48 84, [www.swisslife.ch](http://www.swisslife.ch), [media.relations@swisslife.ch](mailto:media.relations@swisslife.ch) Konzept open up, Zürich und Sonja Studer Grafik AG, Zürich Text und Redaktion Swiss Life Group Communications: Andreas Hildenbrand, Irene Fischbach, Barbara Beccaro, Carina Gneuss, Nicole Geretti; open up: Urs Thaler, Regula Reidhaar, Janine Haas, Jacqueline Perregaux, Reto Bruseghini; Satzbau: Iris Kuhn-Spogat Fotografie Meinrad Schade, Pia Zanetti, Rainer Wolfsberger, Marion Nitsch, Markus Bühler Design und Layout Sonja Studer Grafik AG, Zürich Übersetzung Swiss Life Language Services Auflage 250 000 Druck Vogt-Schild Druck AG, Derendingen Copyright Swiss Life Nachdruck nach Absprache mit der Herausgeberin unter Quellenangabe gestattet Das Swiss Life-Jubiläumsmagazin erscheint in den Sprachen deutsch, französisch, italienisch, englisch.

Bildnachweise Meinrad Schade: Seiten 7, 13, 15, 25, 33, 35, 39, 41, 52, 60, 64, 72, 75, 78, 84, 86. Pia Zanetti: Seiten 2, 8, 10, 17, 18, 21, 22, 61. Marion Nitsch: Seiten 42, 45, 46, 47, 48, 50, 51. Rainer Wolfsberger: Seiten 40, 55, 61, 62, 63, 74, 85, 97, 106. Firmenarchiv Swiss Life: Seiten 2, 4, 5, 37, 38, 40, 42, 62, 63, 67, 80, 81, 92, 94, 95, 98, 100, 101, 102, 103, 104, 107, 110, 112. Postkartensammlung Hansjörg Widmer, Altnau: Seiten 44, 45, 47, 49, 51. Seite 1: Markus Bühler. Seite 2: Keystone. Seite 5: Mägerle AG Maschinenfabrik, PKZ, Kurt Knecht. Seite 6: Lithografie von Heinrich Siegfried, Zentralbibliothek Zürich, Graphische Sammlung; Musikgesellschaft Niederwil; Johanna Studer; Deutsches Fussballmuseum. Seite 14: Archives historiques Nestlé, Vevey; L. Belmont, Das Buch vom Telefon, Francke Verlag, Bern 1943; Collection Boris Kochno, Paris; Musée de Compiègne; Wikipedia; Rudolf Mürger. Seite 24: Baugeschichtliches Archiv Zürich; Hanspeter Dudli; Thomas Hüssel. Seite 26: Getty Images. Seite 27: Musée historique du Vieux-Vevey; Fotostiftung Schweiz. Seite 32: Keystone. Seite 34: Marcel Jobin: Jura d'autrefois – Le pays d'Ajoie, Porrentruy. Seite 40: Keystone; Getty Images. Seite 53: DIZ München; Keystone. Seite 54: Musikgesellschaft Niederwil; Keystone; Wikipedia. Seite 55: Sammlung Müller/Bachmann, Museum Appenzell; Gredig/Willi, Unter Strom, Chur 2006. Seite 61: Arnold Odermatt, © Urs Odermatt, Windisch; Keystone. Seite 65: Keystone; Sammlung Müller/Bachmann, Museum Appenzell; Modekatalog Otto 1957. Seite 66: Getty Images. Seite 68: Arnold Odermatt, © Urs Odermatt, Windisch; Getty Images, Nabholz. Seite 69: Keystone. Seite 70/71: Peti Wiskemann. Seite 79: Keystone, Getty Images. Seite 82: Wander AG, Bern; Keystone. Seite 83: KKL Luzern, Keystone. Seite 85: Koni Nordmann; Sonja Studer. Seite 91: Walter Jöhr: Schweizerische Kreditanstalt 1856-1956, Zürich 1956; Joseph Jung: Alfred Escher – der Aufbruch zur modernen Schweiz, Bd. 1, Zürich 2006. Seite 93: Schweizerisches Sozialarchiv, Zürich. Seite 96: Walter Jöhr: Schweizerische Kreditanstalt 1856-1956, Zürich 1956. Seite 99: Fotostiftung Schweiz. Seite 105: Museumsgesellschaft Grenchen. Seite 109: Keystone.

---

# 150 JAHRE SWISS LIFE. EINE KURZE UNTERNEHMENSGESCHICHTE

BUNDESSTAAT MACHT WANDEL MÖGLICH	90
AUFBRUCH IN DIE MODERNE	91
ERSTE VERSICHERUNGSGRÜNDUNGEN	92
IDEE UND ZIELSETZUNGEN DER RENTENANSTALT	94
AUFBAU- UND PIONIERJAHRE	99
DIE VOLKSVERSICHERUNG	101
VERSICHERUNGSALLTAG	104
SCHWIERIGE JAHRZEHNTE IM 20. JAHRHUNDERT	105
DER WEG IN DIE GEGENWART	109
OPTIMISTISCH IN DIE ZUKUNFT	112
CHRONOLOGIE	115



# BUNDESSTAAT MACHT WANDEL MÖGLICH



**Gottfried Keller.** Der Zürcher Schriftsteller und Staatsschreiber setzt sich für den liberalen Bundesstaat ein.

1848 war für die Schweiz ein Schlüsseljahr: Die moderne Schweiz wurde geboren. Gottfried Keller, der unbestechliche Beobachter des 19. Jahrhunderts, sah in der Bundesverfassung von 1848 «ein neues Recht, ein neues Haus, doch auf altem Grund.» 50 Jahre früher, beim Einmarsch französischer Truppen in die Schweiz, war das Land noch ein äusserst loses Gebilde ohne Zentralgewalt, ein Staatenbund eben und kein Bundesstaat. Die «Verwaltung» der Alten Eidgenossenschaft, die so genannte Kanzlei, bestand aus ganzen vier Beamten und fünf Schreibern. Der Historiker Ernst Gagliardi übertreibt nicht, wenn er feststellt, dass die Eidgenossenschaft bis 1798 bloss «ein mehr oder minder zufälliges Agglomerat deutschredender Souveränitäten» gewesen sei, zu dem noch einige «französisch oder italienisch orientierte Vogteibezirke» gehört hätten.

Um die Mitte des 19. Jahrhunderts hatte sich der alte Staatenbund endgültig überlebt. Er war politisch erstarrt und bot keine Grundlage für den dringend erforderlichen wirtschaftlichen Aufschwung. Jeder Kanton, jede grössere Ortschaft regelte wichtige Fragen anders. So gab es vor 1848 in der Schweiz elf verschiedene Längengrade, 50 Gewichtsmasse und mindestens 81 Arten, um Flüssigkeiten zu messen. Auch der Austausch von Waren und Informationen verlief merkwürdig: Eine Sendung von St. Gallen nach Genf wurde anders tarifiert als eine gleich schwere Sendung in der umgekehrten Richtung. Ein Brief von Genf nach Zürich kostete mehr als einer von Genf nach Algier oder Konstantinopel. Im Münz- und Notenwesen herrschte ein heilloses Durcheinander. Massenhaft waren schlechte ausländische Scheidemünzen von zweifelhaftem Wert und umso bunterer Herkunft in Umlauf, während es zu wenig einheimische Silber- und Goldmünzen gab.

Der Bundesstaat räumte mit solchen Hindernissen für die wirtschaftliche Entwicklung auf. Er organisierte einen geordneten Münzumlauf,

führte den Franken als Währung ein, normierte Mass und Gewicht, gründete die eidgenössische Post und vereinheitlichte die Zölle. Grosse Infrastrukturprojekte wurden geplant und Schritt für Schritt umgesetzt. Die liberale Ordnung, die das Land nach 1848 prägte, war eine Voraussetzung für die dynamische Entfaltung der Wirtschaft. Hätte es damals schon kapitalkräftige Schweizer Grossbanken gegeben, so wäre die Entwicklung gewiss weniger sprunghaft verlaufen. Doch das Fehlen starker Schweizer Banken führte dazu, dass ausländische Finanzhäuser der einheimischen Industrie und Wirtschaft die dringend benötigten Mittel zur Verfügung stellten. Vor allem beim Eisenbahnbau nahmen diese ausländischen Banken schnell Einfluss auf die privaten Bahngesellschaften und auf die Wahl der Streckenführung.

Der wirtschaftliche Modernisierungsschub setzte enorme Energien frei und führte zu einem gewaltigen Aufbruch mit einer Vielzahl von Unternehmensgründungen. Wie nie zuvor in der Geschichte des Landes traten Gründer und Pioniere mit interessanten, eigenwilligen und manchmal auch skurrilen Ideen an die Öffentlichkeit. Allen gemeinsam war der fast grenzenlose Optimismus und der Glaube an Tüchtigkeit, Fleiss und Leistungsbereitschaft. Einigen Firmen gelang der Durchbruch. Sie entwickelten sich in den folgenden Jahrzehnten zu Grossunternehmen von Welt-rang. Andere dagegen scheiterten, gaben auf und sind heute vergessen. Für die Entstehung der schweizerischen Assekuranz war die Industrialisierung die entscheidende Voraussetzung. Zusammen mit all den vielen gesellschaftlichen und sozialen Änderungen und Anpassungen entstanden neue Bedürfnisse. Dazu gehörte das Bedürfnis, sich gegen Risiken aller Art abzusichern – also beispielsweise gegen Erwerbsunfähigkeit, Alter und Tod, aber auch gegen Unfall, Krankheit oder Sachschäden.

# AUFBRUCH IN DIE MODERNE

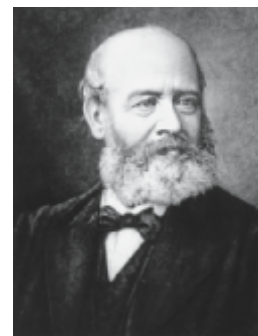
Niemand beeinflusste den jungen schweizerischen Bundesstaat und den Aufbruch in die Moderne mehr als Alfred Escher. Während Jahrzehnten war der Zürcher in Politik und Wirtschaft mächtig und einflussreich wie kein Zweiter im Lande. Er förderte mit dem Aufbau des Polytechnikums (der heutigen ETH Zürich) den Bildungs- und Forschungsplatz Schweiz, mit den Gründungen von Bank und Versicherungen den Finanzplatz und mit weiteren Infrastrukturprojekten auch den Werkplatz Schweiz.

Als Regierungsrat, Nationalrat, Verwaltungsratspräsident der Schweizerischen Kreditanstalt und Präsident der Nordostbahn stand der Zürcher Grossbürger an vorderster Position in Gesellschaft und Wirtschaft. Die Machtfülle, der Einfluss und das in jeder Hinsicht ungewöhnliche Format dieses Mannes wurde vom liberalen Lager bewundert, von konservativer und demokratischer Seite angefeindet und bekämpft. Doch von seiner Gegnerschaft, und war sie noch so zahlreich, liess sich Escher niemals abschrecken. Er engagierte sich mit einer unerhörten Tatkraft bei fast allen grossen nationalen Infrastrukturaufgaben und baute sich ein Netzwerk von Gleichgesinnten auf, in dem er meisterhaft die Fäden zog – auf der Bühne oder hinter den Kulissen. Doch auch er, der in seiner Zeit alle überragte und dominierte, zahlte seinen Preis. So führten die Finanzierungsprobleme und die Kostenüberschreitungen beim Bau des Gotthard-Bahntunnels zu Eschers politischem Sturz und machten ihn in seinen letzten Lebensjahren zu einem kranken und einsamen Mann.

Zu den bleibenden Verdiensten Alfred Eschers gehört, dass er im 19. Jahrhundert die Modernisierung der Schweiz mit einer Fülle von Projekten angestossen und entscheidend vorangebracht hat. Seine Vorschläge und Initiativen – und die vieler Gleichgesinnter in Politik, Wirtschaft und Gesellschaft – führten dazu, dass die Moderni-

sierungsdiskussion sich auf fast alle Lebens- und Wirtschaftsbereiche ausdehnte und für entscheidende Entwicklungsschritte sorgte. Über die Schweizerische Kreditanstalt – Eschers wichtigstes und einflussreichstes Unternehmen der liberalen Gründerjahre – brachte er vieles in Bewegung. Auch in der Versicherungsbranche. Mehrere schweizerische Gesellschaften verdanken ihre Entstehung einer Initiative oder einem Engagement der Schweizerischen Kreditanstalt. So erfuhren die Schweizerische Rentenanstalt, die Schweizer Rück, die Zürich, die Helvetia und die Schweiz Allgemeine Versicherungs-Aktiengesellschaft starke Förderung durch die Bank, die sich im 19. Jahrhundert auch bei ausländischen Versicherern in Italien, Österreich, Deutschland und Frankreich massgeblich engagierte.

Nicht überall war die Verflechtung auch nach aussen so augenfällig wie zwischen Kreditanstalt und Rentenanstalt, die in ihren ersten Jahren Tür an Tür in bescheidenen Räumen mit je einer Handvoll Angestellten ihr Geschäft aufzubauen begannen. Die Bank befand sich damals in den Tiefenhöfen 26 und die Rentenanstalt in den Tiefenhöfen 27.



**Alfred Escher.** Der Zürcher Wirtschaftspolitiker gilt als der mächtigste Mann des jungen Bundesstaates.

**Der erste Firmensitz.** In den Tiefenhöfen in Zürich befindet sich der erste Geschäftssitz der Rentenanstalt und der Schweizerischen Kreditanstalt.

# ERSTE VERSICHERUNGSGRÜNDUNGEN

1850 lebten in der Schweiz rund 2,4 Millionen Menschen. Etwas mehr als die Hälfte der Erwerbstätigen fand in der Landwirtschaft ihr Auskommen, ein Drittel in Industrie und Handwerk und die restlichen zehn Prozent im Dienstleistungsbereich. Die Löhne der Industriearbeiter waren niedrig, die Arbeitszeiten lang. In den Fabriken gab es überall in erheblichem Umfang Kinderarbeit. Allein im Kanton Zürich stellte die Gruppe der unter 16-Jährigen ein Fünftel der Arbeiterschaft. Eine Sozialgesetzgebung, die den Namen verdiente, gab es nicht oder nur in Ansätzen. Um die Vorsorge war es bei vielen Menschen schlecht bestellt. Wer sich nicht auf ein tragfähiges Netz in der Familie verlassen konnte, verfiel schnell einmal in Not und Armut. Je stärker Industrialisierung und Modernisierung des Landes vorschritten, desto gebieterischer stellten sich die Fragen nach der sozialen und finanziellen Absicherung bei Krankheit, Erwerbsunfähigkeit oder Tod.



**Schnelle Nidwaldner.** In der Gründungsphase von 1856/57 muss die Rentenanstalt in allen Kantonen um eine Konzession nachsuchen. Am schnellsten und unkompliziertesten reagiert die Regierung des Kantons Nidwalden. Aus dem Rathaus Stans trifft die Bewilligung Ende 1856 ein – mehrere Monate vor der Aufnahme der Geschäftstätigkeit.

Im Versicherungswesen war die Zeit reif für einen Entwicklungsschub. Ausgelöst wurde er 1857 mit der Gründung der Schweizerischen Rentenanstalt. In den liberalen Gründerjahrzehnten des jungen Bundesstaates entstanden rasch weitere Gesellschaften.

Seit jeher suchen die Menschen sich, ihre Familienangehörigen und ihr Eigentum gegen bestehende Risiken und deren ökonomischen Folgen zu schützen. Im Vergleich zu andern europäischen Ländern entwickelten sich in der Schweiz eigenständige Versicherungsgesellschaften eher spät. Vor 1848 verhinderten die Enge der kantonalen Wirtschaftsräume und die fragmentierte politische und rechtliche Struktur der Schweiz das Entstehen national tätiger Versicherungsgesellschaften. Überdies fehlten solide versicherungsstatistische Grundlagen, was eine zuverlässige Berechnung der Sterblichkeit und damit auch der Prämien erschwerte.

England und Frankreich waren versicherungstechnisch der Schweiz um Jahrzehnte voraus. In London existierten seit 1762 und in Paris seit 1787 Gesellschaften, die versicherungsmathematisch auf solider Basis arbeiteten. Zwar gab es auch in der Schweiz schon vor der Gründung der Rentenanstalt erste Anläufe, Lebensversicherungsgesellschaften aufzubauen – doch alle scheiterten. In der Ostschweiz beispielsweise stand das Kaufmännische Direktorium 1840 hinter der Allgemeinen Schweizerischen Erb-, Witwen- und Alterskasse und haftete mit einer Summe von 100 000 Gulden für die Verbindlichkeiten der Kasse. Doch weil innerhalb des Kaufmännischen Direktoriums die Meinungen über die Nützlichkeit und die Chancen der Lebensversicherung geteilt waren, erhielt sie von ihren Trägern nicht die notwendige Förderung und stellte den Betrieb nach gut zwei Jahrzehnten wieder ein.

Noch ungünstiger verlief 1841 die Entwicklung der Schweizerischen National-Vorsichtskasse in Bern. Hier betrug das Aktienkapital nach einer ersten Erhöhung 100 000 Franken, was für eine Lebensversicherung in der Aufbauphase eher knapp bemessen war. Nach einem ersten Aufschwung traten in der Finanzverwaltung der Kasse Missstände auf. Das Vertrauen der Versicherten schmolz wie Schnee an der Frühlingssonne und nach missglückten Reorganisationsversuchen blieb 1855 nur noch der Gang in die Liquidation.

Abgesehen von kleinen lokalen Vereinen, Kassen und Stiftungen mit regional und berufsständisch begrenztem Wirkungskreis existierten damit im jungen Bundesstaat keine überregional tätigen Lebensversicherungen mehr. Das Geschäft mit Schweizer Kunden teilten ausländische Gesellschaften unter sich auf. Um 1850 konkurrierten rund 20 französische, deutsche und englische Lebensversicherer um die Gelder der Vorsorge und die Risikoschutz suchenden Menschen. Vielen liberalen Politikern war dies ein Dorn im

Augen. Sie waren durchaus offen für Ideen und Impulse aus dem Ausland, aber sie verloren deswegen die nationalen Interessen nicht aus den Augen. Es wollte ihnen nicht einleuchten, weshalb die schweizerischen Prämienelder Jahr für Jahr ins Ausland abfliessen sollten. Auch gab es Stimmen, die bezweifelten, dass sich die Schweizer Versicherten ein ausreichendes Urteil über die Solidität und Vertrauenswürdigkeit einer ausländischen Versicherung machen konnten.

Wie uneinheitlich die damals 25 Kantone und Halbkantone den Privatversicherern und dem Versicherungsgedanken überhaupt gegenüber standen, zeigte die Konzessionierung der Rentenanstalt. In Zürich gab es 1856 ein förmliches Bewilligungsverfahren, bei dem sich die Justizdirektion, die Finanzdirektion und die Handelskammer äusserten, bevor dem Unternehmen die «Autorisation» erteilt wurde. Andere Kantone erklärten, dass auf ihrem Hoheitsgebiet keine besondere Bewilligung zur Geschäftsaufnahme nötig sei (was auch erklärt, weshalb sich damals so viele ausländische Gesellschaften in der Schweiz tummelten). Einige Kantone knüpften die Bewilligung an Bedingungen und verlangten beispielsweise einen Gerichtsstand im eigenen Kanton, falls sich zwischen Versicherten und Versicherung Vertragsstreitigkeiten ergeben sollten. Schliesslich gab es Kantone, die von der Rentenanstalt verlangten, dass die Ernennung von Agenten nur mit Zustimmung der Kantonsregierung erfolgen dürfe.

Und es gab auch Konzessionsverweigerungen: Der Kanton Baselland lehnte das erste Gesuch der Rentenanstalt mit dem Argument ab, dass bereits zwei ausländische Gesellschaften konzessioniert seien und im Kanton deshalb kein Bedarf nach einer weiteren Versicherungsgesellschaft bestehe. Der Kanton Tessin verweigerte die Konzession ebenfalls. Dort war die Regierung der Auffassung, bei der geplanten Geschäftstätigkeit handle es

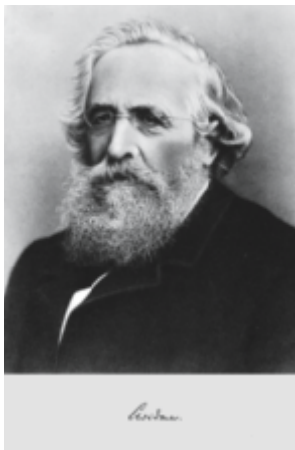
sich um eine Art Glücksspiel, das durch die Kantonsverfassung verboten sei. 1859, bei einer nochmaligen Prüfung, überwand die Tessiner Regierung ihre Bedenken und erteilte die Konzession.

Die Rentenanstalt bot den Kantonsregierungen das Recht auf einen Sitz im Aufsichtsrat des Unternehmens an. Anfänglich zögerten viele Kantone, davon Gebrauch zu machen; offenbar wollten sie lieber abwarten, wie sich die Versicherungsgesellschaft entwickeln würde, bevor sie sich in irgendeiner Art in die Mitverantwortung nehmen lassen wollten. Im ersten Aufsichtsrat der Rentenanstalt sassen Vertreter der Kantone Zürich, Bern und Solothurn. In den folgenden Jahrzehnten kamen nach und nach Vertreter weiterer Kantone hinzu, aber auch Vertreter von Wirtschaftsverbänden und Unternehmen.



**Kinderarbeit und Konsumverzicht.** Eine Textilarbeiterfamilie benötigt um 1850 ein Monatseinkommen von 700 bis 750 Franken, um über die Runden zu kommen. Der Vater verdient 340 Franken, die Mutter bringt 215 Franken nach Hause. Weitere 135 Franken steuert das Kind bei, das dafür täglich bis zu 14 Stunden arbeiten muss. Und dennoch bleibt ein Fehlbetrag in der Haushaltskasse...

# IDEE UND ZIELSETZUNGEN DER RENTENANSTALT



**Conrad Widmer**  
(1818–1903), Gründer der  
Schweizerischen Rentenanstalt.

1855 forderte der Zürcher Regierungsrat und Finanzdirektor Johann Jakob Sulzer Conrad Widmer auf, sich vertieft mit der Idee einer schweizerischen Lebensversicherung zu befassen. Auf den ersten Blick schien der damals 37-jährige Thurgauer dafür gar nicht qualifiziert, war er doch seit drei Jahren Direktor der kantonalen Strafanstalt Oetenbach in Zürich. Hätte Sulzer nicht eher einen guten Mathematiker mit der Aufgabe betrauen müssen?

Es ist ein Kennzeichen der Menschen des liberalen 19. Jahrhunderts, dass sie oftmals formalen Kriterien weniger Beachtung schenkten als individuellen Qualitäten und Kompetenzen. In den Gründerjahrzehnten des Bundesstaates galten Tatkraft, Entschlussfreude und Durchsetzungsfähigkeit mehr als alles andere. Es mögen solche Überlegungen gewesen sein, die Sulzer bewogen hatten, sich an den ausgezeichneten Organisator und versierten Juristen Conrad Widmer zu wenden. So gesehen war der Thurgauer durchaus der richtige Mann für die grosse Aufgabe (siehe Porträt auf Seite 42).

Conrad Widmer stürzte sich förmlich auf die neue Aufgabe und vertiefte sich in die technischen, organisatorischen und unternehmerischen Fragestellungen einer Lebensversicherung. Er erkannte schnell, dass eine neue Gesellschaft ohne solide versicherungsmathematische Grundlagen und ohne ausreichendes Garantiekapital keinen Erfolg haben würde.

Umsichtig machte sich der Thurgauer daran, eine schweizerische Sterbetafel aufzustellen – die Basis für die Prämienfestsetzung jedes Lebensversicherers. Die Daten trug er aus einer Fülle von verstreuten statistischen Einzeluntersuchungen zusammen. Widmer wertete auch die Berichte von Ingenieuren, Ärzten und Sanitätsdirektoren aus und analysierte die Erfahrungen ausländischer

Versicherungsunternehmen, um sich ein breites Bild von der sozialen, ökonomischen und statistischen Wirklichkeit zu verschaffen.

In seinem Konzept spielte das Prinzip einer Versicherung auf Gegenseitigkeit eine grosse Rolle. In der Assekuranz hat der Begriff zwei Aspekte. Aus Sicht der Versicherten bedeutet Gegenseitigkeit, dass diese bereit sind, gemeinsam und solidarisch den Schaden zu tragen, den ein anderer erleidet. Sie zahlen alle einen verhältnismässig kleinen Beitrag, um vor einem grossen Schaden geschützt zu sein. Dieser Risikotransfer vom Einzelnen auf die Gruppe bzw. auf die Versicherungsgesellschaft verschafft allen Schutz und Sicherheit.

Im Verhältnis zwischen Versicherung und Versicherten hat das Gegenseitigkeitsprinzip noch einen weiteren wichtigen Aspekt. Die Versicherten können darauf zählen, dass sie von Einsparungen und Überschüssen profitieren, die während der Laufzeit ihrer Police anfallen. Besteht die volle Gegenseitigkeit, so fliesst der gesamte Überschuss zurück an die Versicherten.

Widmer erkannte, dass er bei der Festlegung der Prämienhöhe sehr vorsichtig kalkulieren musste. Einmal, weil seine Sterbetafel ihre Tauglichkeit in der Praxis noch beweisen musste. Dann aber auch wegen der unvermeidbaren Schwankungen im Versicherungsbestand während der Gründerjahre. In den Aufbaujahren einer Versicherung ist der Bestand notgedrungen schmal, sodass eine zufällige Häufung von Sterbefällen das finanzielle Gleichgewicht einer Gesellschaft rasch erschüttern kann. Zwar ist es im Versicherungsgeschäft möglich, bei ungewöhnlichen Schadenhäufungen zum Mittel der Prämien-Nachschüsse zu greifen. Doch diesen Weg verbot sich Widmer, weil er das Vertrauen der Kunden nicht aufs Spiel setzen wollte. Deshalb setzte er auf transparente, fixe Tarife, um die Kunden nicht durch unklare

Erwartungen oder unrealistische Hoffnungen zum Abschluss zu verlocken. Bei seinem Geschäftsmodell sollten alle Versicherten wissen, was sie leisten müssen und was sie erwarten können. Es sprach für das soziale Empfinden Widmers, dass er in seinen ersten konzeptionellen Überlegungen die Gemeinnützigkeit der neuen Gesellschaft betonte.

Conrad Widmer war sich bewusst, dass die Versicherungsgesellschaft nur dann Erfolg haben würde, wenn es ihm gelänge, ausreichend Garantiekapital für die Verbindlichkeiten des Unternehmens zu beschaffen. Denn Policen abschliessen

würden die Menschen nur, wenn sie jederzeit die Gewähr hatten, dass ihre Einlagen sicher angelegt waren.

In den wirtschaftlich krisenhaften Jahren um 1855 war es für ein Jungunternehmen wie die Rentenanstalt aussichtslos, sich aus eigener Kraft ein Garantiekapital in der Höhe von zwei Millionen Franken zu beschaffen. Also suchte Widmer dort einen Partner, wo bereits Geld vorhanden war – bei den Banken. Zuerst verhandelte er mit der Bank Leu, die eben ihr Aktienkapital auf 10 Millionen Franken aufgestockt hatte. Widmer schlug vor, dass Leu mit ihrem ganzen Stamm-



**Chamhaus.** Von 1867 bis 1899 befindet sich der Hauptsitz der Rentenanstalt erstmals in einem eigenen Gebäude, dem so genannten Chamhaus an den Unteren Zäunen 1 in Zürich. Zuvor haben der Versicherung einige gemietete Büroräume ausgereicht. Damit ist es vorbei. Das Geschäft wächst und braucht ständig mehr Angestellte.

### Viel Betrieb am Paradeplatz.

Noch gibt es um 1870 auf dem Zürcher Paradeplatz weder Tram noch Autos – und doch herrscht Hochbetrieb. Links der Hauptsitz der Schweizerischen Kreditanstalt.



kapital für die Verbindlichkeiten der Rentenanstalt garantieren sollte und im Gegenzug sämtliche Prämien zu vier Prozent Zins verwalten konnte. Die Bank Leu lehnte ab. Dieses neuartige Geschäfts- und Finanzierungsmodell lag weit neben den strategischen Vorstellungen, die sich die Bank nach einer Umstrukturierung eben erst gegeben hatte. Zudem befürchtete die Bank Leu, dass eine derart grosse Verpflichtung für sie zu einem heiklen Klumpenrisiko werden könnte.

Bedeutend mehr Risikobereitschaft zeigte die Schweizerische Kreditanstalt, die 1856 gegründet und mit einem Aktienkapital von 15 Millionen ausgestattet worden war. Bei der Kreditanstalt waren Alfred Escher Verwaltungsratspräsident und Johann Jakob Rüttimann Vizepräsident. Beide waren enge Freunde, sassen mehrere Jahre im Zürcher Regierungsrat und gehörten dem eidgenössischen Parlament an: Escher dem Nationalrat und Rüttimann dem Ständerat. Während

Escher der dynamische Macher war, galt Rüttimann als exzellenter Jurist.

Conrad Widmer kannte Alfred Escher schon aus der Jugendzeit. Die Wege der beiden hatten sich erstmals am Zürcher Obergymnasium und dann wieder an der Universität Zürich gekreuzt: Escher studierte dort Rechtswissenschaften, Widmer Theologie, bevor er nach kurzer Zeit die Studienrichtung wechselte und sich in Basel für das juristische Studium einschrieb. Auch später blieben sie in Kontakt. Als es nun daran ging, die Rentenanstalt zu gründen, wurde dieser wieder intensiver. Jetzt wurde auch die Beziehung zu Rüttimann enger, der in rechtlichen Belangen für Widmer immer mehr als bloss eine Zweitmeinung beisteuerte.

Im Vertrag, den die Kreditanstalt am 28. September 1857 mit der Rentenanstalt einging, bürgte die Bank mit ihrem ganzen Aktienkapital von

15 Millionen Franken für alle künftigen Verpflichtungen der Versicherungsgesellschaft. Sie stellte der Gesellschaft zusätzlich einen Kredit zur Aufnahme des Geschäftsbetriebs zur Verfügung. Mit diesen Zusagen im Rücken war Widmer überzeugt, die Unternehmung rasch voran zu bringen. Denn die Bankgarantie war für die junge Firma Gold wert. Insofern war die Kreditanstalt für die junge Versicherungsgesellschaft ein Glücksfall.

Für die Gewährung des Garantiekapitals verlangte die Bank 40 Prozent an den künftigen Gewinnen der Rentenanstalt. Zudem sicherte sie sich drei Sitze im Aufsichtsrat und das Recht, Direktor und Buchhalter der Versicherung zu ernennen. Faktisch ging also der Einfluss der Bank sehr weit. Sie war es auch, die am 12. Oktober 1857 beim Regierungsrat des Kantons Zürich um eine Konzession für die Rentenanstalt nachsuchte und die Statuten und Tarife der Versicherung zur Genehmigung einreichte. Die Bank konnte, wenn sie wollte, auch in die strategischen und operativen Prozesse der Versicherung eingreifen.

Mehrere Beispiele zeigen, dass die Kreditanstalt ihre Einflussmöglichkeiten in den ersten 30 Jahren der Rentenanstalt auch geltend gemacht hat. So wurden Anstellungen bei der Versicherung immer erst mit der Zustimmung des Verwaltungsrates der Kreditanstalt rechtsgültig. Mitarbeiter, welche die Rentenanstalt verlassen wollten, hatten bei der Bank um Entlassung aus dem Arbeitsverhältnis nachzusuchen und nicht bei der Direktion der Rentenanstalt.

In einem Teil der Politik und der Öffentlichkeit stiess die enge Verflechtung zunehmend auf Kritik. So stellte der Winterthurer Landbote 1876 fest, die Versicherungsgesellschaft sei «nichts anderes als ein einfaches Bureau der Schweizerischen Kreditanstalt, und die Statuten der Rentenanstalt nichts anderes als ein blosses Reglement

der Schweizerischen Kreditanstalt, und die einzig zulässige Unterschrift sollte heissen: «Schweizerische Kreditanstalt, Abteilung Rentenanstalt.» In der Öffentlichkeit war der Eindruck weit verbreitet, dass die Bank einen zu hohen Anteil am Gewinn der Rentenanstalt einforderte. Aufgrund der gut angelaufenen Geschäfte signalisierte die Rentenanstalt der Bank schon früh, dass sie mehr Selbständigkeit schätzen würde. Bereits 1862 reduzierte deshalb die Kreditanstalt ihren Gewinnanteil von 40 auf 20 Prozent, um so die Weiterentwicklung der Versicherungsgesellschaft zu stärken. Doch die Kritik an der Bank wollte nicht verstummen. 1867 beispielsweise forderten Versicherte die organisatorische und personelle Entflechtung zwischen den beiden Unternehmen.

Als die Demokraten im Kanton Zürich 1869 die Liberalen in der Regierung ablösten, fand die Forderung, Bank und Versicherung zu trennen, erstmals breite Unterstützung im Regierungsrat. Sogar im Aufsichtsrat der Versicherungsgesellschaft, in dem neben den Vertretern der Bank mehrheitlich Vertreter der Kantonsregierungen sass, ging der St. Galler Regierungsrat Sebastian Engwiler vehement auf Oppositionskurs und machte seine Kritik an der Verbindung mit der Kreditanstalt und an weiteren geschäftspolitischen Sachverhalten öffentlich. Zwischen Engwiler und Direktor Widmer entbrannte eine heftige Kontroverse, die über mehrere Jahre öffentlich ausgetragen wurde.

Als die Rentenanstalt 1875 ihre Statuten revidierte und dem Regierungsrat zur Genehmigung vorlegte, hatte die Exekutive des Kantons Zürich endlich ein wirksames Druckmittel in der Hand. Sie zögerte die Genehmigung laufend hinaus, bis die Kreditanstalt 1877 der Verselbständigung der Rentenanstalt grundsätzlich zustimmte. Doch es brauchte noch eine Konferenz unter

**Mit Brief und Siegel.** Wichtige Verträge und Briefe versiegelt die Rentenanstalt im 19. Jahrhundert mit diesem Petschaft.





**Alpenquai 40.** 1899 zieht die Rentenanstalt mit ihrem Zürcher Hauptsitz auf die andere Seite der Limmat. Für die beiden Direktoren der Gesellschaft werden zuoberst im neu erbauten Verwaltungssitz zwei Wohnungen eingerichtet, damit sie dem wachsenden Unternehmen sozusagen Tag und Nacht zur Verfügung stehen.



dem Vorsitz von Bundesrat Numa Droz, bis die Entflechtung vereinbart werden konnte. Die Lösung sah vor, dass die Bürgschaft der Kreditanstalt von dem Moment an nicht mehr beansprucht wird, in dem das Vermögen der Rentenanstalt die gleiche Höhe wie die Bürgschaft erreicht. 1885 war es soweit. Jetzt war die Rentenanstalt endlich das, was Gründer Conrad Widmer von Anfang an angestrebt hatte: eine Versicherung auf Gegenseitigkeit.

Die Rentenanstalt erhielt auf dem Feld der Lebensversicherung sehr schnell einheimische Konkurrenz: 1858 betrat «La Suisse» die Szene, 1864 die Basler Lebens-Versicherungs-Gesellschaft und 1872 La Genevoise. Nach wie vor zahlreich vertreten waren in der Schweiz die ausländischen Lebensversicherer. Ihre Marktstellung

machte den jungen schweizerischen Gesellschaften erheblich zu schaffen. Den vier Schweizer Gesellschaften standen 18 deutsche, 14 französische, vier englische, zwei amerikanische und eine belgische gegenüber. Und laufend drängten neue ausländische Anbieter auf den Markt.

Eine Flurbereinigung brachte die Einführung der eidgenössischen Konzessionspflicht im Jahre 1886. Vor ihrer Einführung waren auf dem Schweizer Lebensversicherungsmarkt 67 Gesellschaften aktiv. Davon erhielten nur gerade 30 Gesellschaften eine Konzession des Bundes, darunter auch die Rentenanstalt. Die übrigen Versicherer zogen sich aus eigener Einsicht aus dem Markt zurück oder erhielten keine Konzession, weil sie den strengeren gesetzlichen Auflagen nicht genügten.

# AUFBAU- UND PIONIERJAHRE

Wer die ursprüngliche Firmenbezeichnung – Schweizerische Rentenanstalt – hört, könnte geneigt sein anzunehmen, dass das Unternehmen in erster Linie Rentenversicherungen angeboten hat. Doch schon in den ersten Jahren und Jahrzehnten zeigte sich, dass sich das Geschäft mit Kapitalversicherungen auf den Erlebens- und Todesfall viel stärker entwickelte als jenes mit den Rentenversicherungen. Wohl aus diesem Grund erweiterte die Versicherung den Firmennamen auf Schweizerische Lebensversicherungs- und Rentenanstalt. Doch beim Publikum hatte sich die Bezeichnung Rentenanstalt bereits eingebürgert; in der Branche selber sprach man meist nur von der Anstalt – und alle wussten, wer gemeint war. Das Versicherungsangebot der Rentenanstalt wurde laufend erweitert. Früher als andere bot die Gesellschaft gemischte Versicherungen an, die Elemente der Erlebens- und der Todesfallversicherung kombinierten. Dann gab es unbefristete und befristete Todesfallversicherungen: Bei der ersten Versicherungsart wird die Kapitalzahlung fällig, sobald der Todesfall eintritt; bei der zweiten wird die versicherte Leistung nur dann ausbezahlt, wenn der Tod innerhalb des vereinbarten Zeitraumes eintritt. Entsprechend den Vermögensverhältnissen der Kunden gab es Kapitalversicherungen mit Einmalprämie und solche mit periodischen Einzahlungen. Ebenfalls bildeten sich sehr schnell unterschiedliche Tarife heraus – Standardtarife für Personen mit guter Gesundheit und höhere Tarife für Personenkategorien mit erhöhten Risiken.

Eine Art Gruppen- oder Kollektivversicherung existierte ebenfalls schon im 19. Jahrhundert. Zu den ersten Gruppen, die sich versichern liessen, gehörten Lehrer, Pfarrer, Eisenbahnangestellte und auch die Professoren des Polytechnikums (der späteren ETH Zürich). In den Aufbaujahren entwickelten sich die Einnahmen trotz zeitweise schlechter Wirtschaftslage erfreulich. Der Zu-

strom neuer Gelder wuchs kontinuierlich. 1861 erreichten die Einnahmen des Gesamtgeschäfts erstmals die Millionengrenze, 1863 war die Verdoppelung der Einnahmen auf mehr als zwei Millionen Franken eine Tatsache, und nur vier Jahre später lagen die Einnahmen bereits bei fünf Millionen. 1932, beim 75-jährigen Bestehen, beliefen sich die Gesamteinnahmen auf 673 Millionen Franken. Seither haben sich die Einnahmen mehr als verdreissigfacht und erreichten 2006 über 20 Milliarden Franken.

Weniger als zehn Jahre nach Gründung des Versicherungsunternehmens fiel der Startschuss der Engagements im Ausland: 1866 erhielt die Rentenanstalt die Konzession in Preussen; eine Niederlassung für ganz Deutschland gab es natürlich noch nicht. Der Markt wurde anfänglich von Hamburg und Bremen aus bearbeitet.



**Kindersegen.** Um 1860 bringen die Frauen in der Schweiz im Schnitt vier Kinder zur Welt. Bis 1937 sinkt die Zahl auf 1,7 Kinder. Nach dem Zweiten Weltkrieg steigt sie anfangs der Sechzigerjahre wieder auf 2,6 Kinder. Heute liegt der Schnitt bei 1,4 Kindern, was der tiefste Wert in der schweizerischen Geschichte ist (in Europa sind es derzeit 1,5 Kinder).

**München setzt sich durch.** In Deutschland ist die Rentenanstalt seit 1866 tätig. 1913 wird der Palais Leopold in München Hauptsitz der deutschen Niederlassung.



Eine umfassende Konzession für das gesamte deutsche Reichsgebiet erhielt die Rentenanstalt 1904 – als erster ausländischer Lebensversicherer. 1913 verlegte die Rentenanstalt den Hauptsitz in Deutschland nach München, wo er sich bis heute befindet.

**Länger leben.** 1881 beträgt in der Schweiz die Lebenserwartung bei Geburt 45 Jahre. Seither hat sie sich praktisch verdoppelt: 2004 kann eine Schweizerin bei Geburt mit einer Lebenserwartung von 83,7 Jahren rechnen und der Schweizer mit 78,6 Jahren.

Ebenfalls 1866 wurde in Konstantinopel eine Agentur errichtet, der später eine Vertretung in Ägypten folgte. 1873 versuchte die Rentenanstalt in Frankreich und Österreich Fuss zu fassen. Doch die Ergebnisse waren in beiden Ländern unbefriedigend, weshalb die Aktivitäten wieder eingestellt wurden. In Frankreich klappte es beim zweiten Anlauf, wo seit 1898 eine Niederlassung

besteht, die kontinuierlich gewachsen ist und heute mit dem Prämienvolumen des Schweizer Heimmarktes gleichgezogen hat. 1901 kam es auch in den Niederlanden zur Gründung einer Niederlassung.

Weshalb hat die Rentenanstalt schon sehr früh mit dem Auslandgeschäft begonnen? Es gibt dafür eine einfache ökonomische Erklärung: Eine Lebensversicherung baut auf dem Gesetz der grossen Zahl auf. Sie muss bestrebt sein, den Bestand an Versicherten zu erweitern. Nur mit vielen Versicherten lässt sich der notwendige Gefahrenausgleich schaffen. Und nur so gelingt es, die Rechnungsergebnisse zu verstetigen. Um 1850 zählte die Schweiz 2,4 Millionen Einwohner. Conrad Widmer erkannte, dass dies eine zu schmale Basis für die Gesellschaft sein könnte – also dehnte er das Tätigkeitsgebiet der Rentenanstalt auf bevölkerungsstarke Länder aus.

# DIE VOLKSVERSICHERUNG

1892 hatte nach dem Rücktritt von Conrad Widmer der NZZ-Wirtschaftsredaktor Emil Frey die Leitung der Rentenanstalt übernommen, nachdem er zuvor bereits dem Aufsichtsrat der Versicherung angehört hatte. Frey konnte die Firma nur während drei Jahren leiten. Als er 1895 starb, war er noch nicht 40-jährig. In seiner kurzen Amtszeit führte Frey neben der Invaliditätszusatzversicherung auch die so genannte Volksversicherung ein. Mit diesem neuen Versicherungstyp vermochte die Rentenanstalt auf Anhieb das Interesse breiter Volksschichten zu gewinnen. Emil Freys Innovation hob sich in der Tat stark von den üblichen Angeboten anderer Lebensversicherungen ab.

Hinter der Volksversicherung standen primär soziale Überlegungen: Minderbemittelte Personen erhielten damit die Möglichkeit, eine Lebensversicherung auf fester finanzieller und technischer Basis abzuschliessen. Das grösste Problem bestand darin, eine administrativ einfache Möglichkeit zu finden, die Prämien der Kleinversicherung einzuziehen. Emil Frey kam auf die Idee, mit der Post zusammenzuarbeiten, die im ganzen Land über ein flächendeckendes Poststellennetz verfügte. Die wöchentliche Prämie konnten die Versicherten bei der Post einzahlen. Sie erhielten dafür Marken, die sie auf Markenkarten aufkleben konnten, die ihnen von der Rentenanstalt zur Verfügung gestellt wurden. War eine Karte voll, wurde sie von den Versicherten an die Rentenanstalt gesandt, welche die Verbuchungen vornahm und mit der Post abrechnete.

Die Volksversicherung war interessant, weil sie ein standardisiertes Produkt mit sehr tief angesetzten Prämien und somit für breite Kreise der Bevölkerung erschwinglich war. Das Produkt existierte in zwei Varianten: mit ärztlicher Untersuchung bis zu einer Versicherungssumme von 2000 Franken und ohne ärztliche Untersuchung

bis zu 1500 Franken. Ein Versicherungsabschluss ohne ärztliche Untersuchung war damals ein erhebliches unternehmerisches Wagnis.

Das Produkt war ein unglaublicher Renner: Die erste Police wurde am 7. August 1894 abgeschlossen. Fünf Monate später gab es schon über 3000 Versicherte. 1932 zählte die Volksversicherung der Rentenanstalt 164 458 Policen. Ab 1923 wurde die Volksversicherung nur noch ohne ärztliche Untersuchung angeboten, weil die grosse Mehrheit der Kunden dieser Variante den Vorzug gab. Die Prämienzahlung wurde im Lauf der Jahre mittels Postmandat bzw. Postcheck weiter vereinfacht.

Die Volksversicherung funktionierte nach dem Gegenseitigkeitsprinzip: Alle Überschüsse kamen nach Abzug der Verwaltungskosten vollumfänglich den Versicherten zu. Diese Versicherung gehörte tatsächlich den Versicherten oder wie es der Name sagte – dem Volk. Dies war durchaus kein leeres Versprechen.

Um zu zeigen, dass es ihr ernst war, verpflichtete sich die Rentenanstalt, die ganze Volksversicherung mitsamt den Reserven, Versicherungspapieren und Rechnungsbüchern an die Eidgenossenschaft abzutreten. Und zwar unentgeltlich. Für den Eigentumsübergang hätte eine schriftliche Erklärung des Bundesrates an die Rentenanstalt genügt. Mit diesem ungewöhnlichen Versprechen lieferte die Rentenanstalt den Tatbeweis, dass sie mit der Gründung der Volksversicherung keine Gewinnabsichten verfolgte. Es ging ihr ausschliesslich darum, den weniger begüterten Teilen der Bevölkerung eine erschwingliche und soziale Vorsorgemöglichkeit zur Verfügung zu stellen. Da aber der Bundesrat auch 36 Jahre nach Einführung der Volksversicherung keinerlei Anstalten machte, vom Schenkungsversprechen Gebrauch zu machen, strich die Rentenanstalt den Passus 1931 ersatzlos aus den Statuten.



**Emil Frey.** Von 1892 bis 1895 leitet Emil Frey die Rentenanstalt und führt die Volksversicherung ein.



**Werbung.** Mit solchen Plakaten wird für die neue Volksversicherung geworben.



**Volkversicherung.** Die Versicherten erhalten ein kleines Heft, das die Police und die Versicherungsbestimmungen enthält.

Die Versicherten scheint dies weiter nicht gestört zu haben. Denn ihnen brachte die Volkversicherung mehrmals Leistungsverbesserungen. Auch mit der Statutenrevision von 1931 verhielt es sich nicht anders: Bei Tod durch Unfall wurde neu die doppelte Versicherungssumme ausbezahlt. Und beim Eintritt einer dauernden und vollständigen Invalidität wurde die Versicherungssumme schnell und unbürokratisch überwiesen.

Ursprünglich hatten die Versicherten nach Bezahlung von zwölf Quartalsprämien Anspruch auf Überschussbeteiligung; doch schon 1899 senkte die Rentenanstalt diese Hürde. Von nun an gab es Überschüsse bereits nach acht Quartalsprämien. Da für jede echte Innovation – und die Volkversicherung war eine – keine Erfahrungswerte bestanden, sah das Reglement eine Nachschusspflicht der Versicherten vor. Doch von dieser Möglichkeit musste nie Gebrauch gemacht werden. Ab 1939 liess die Rentenanstalt bei Neuabschlüssen deshalb auch die Nachschusspflicht fallen. Um allfällige Rückschläge der Jahresrechnung zu decken, reichte die Kapitalreserve der Volkversicherung aus. Zusätzlich gab es einen Überschussfonds der Versicherten, mit dem Schwankungen aufgefangen werden konnten. 1941 erreichte die Volkversicherung summenmässig mit 20 Prozent den höchsten Anteil am Gesamtbestand der Rentenanstalt. Ab 1942 wurden alle Versicherungen mit Summen von 2000 und mehr Franken nicht mehr der Abteilung Volkversicherung zugewiesen, sondern der Hauptabteilung Einzelversicherung. 1948 wurde der Bestand Volkversicherungen geschlossen.

Alle Einzel-Kapitalversicherungen liefen von nun an über die Hauptabteilung. Neben den internen organisatorischen Anpassungen spielte bei der Aufhebung der Volkversicherung auch die AHV eine Rolle. Als die AHV nämlich 1948 erstmals Renten auszuzahlen begann, war die Volkversicherung für weniger Bemittelte überflüssig geworden. Dennoch hatte diese sozialpolitisch motivierte Einrichtung vielen Menschen in der Schweiz während eines halben Jahrhunderts geholfen, finanzielle Härten abzufedern.

Auch in der Organisation der Rentenanstalt war die Volkversicherung ein innovativer Sonderfall. Sie veränderte nämlich die Hierarchie und die Geschlechterrollen. Die Abteilung Volkversicherung wurde bei der Rentenanstalt während Jahrzehnten von einer Frau aufgebaut, betreut und geführt – von der Prokuristin Mathilde Pfenninger. Ihr Bereich wuchs am Hauptsitz nach und nach zur grössten Abteilung heran. Und noch erstaunlicher: Die rund 100 Beschäftigten der Abteilung Volkversicherung waren allesamt Frauen.

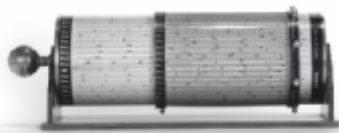
Die Abteilung Volkversicherung war übrigens 1940 die erste Abteilung, die in das neu errichtete Hauptgebäude am Alpenquai, dem heutigen General-Guisan-Quai, einzog. Mehrere Wochen später folgten die Angestellten der Hauptabteilung, der Gruppenversicherung und der Direktion. Möglich, dass in dieser kleinen Geste beim Umzug in das Hauptgebäude eine Respektsbezeugung vor den initiativen Frauen der Abteilung Volkversicherung zum Ausdruck kam.



**General-Guisan-Quai 40.** 1940 bezieht die Rentenanstalt in Zürich jenes Gebäude, das auch heute noch der Hauptsitz von Swiss Life ist. Zu Ehren von Henri Guisan wird nach dem Ende des Zweiten Weltkrieges der Alpenquai zum General-Guisan-Quai umbenannt.

# VERSICHERUNGSALLTAG

Wir können uns die Tätigkeit in den Büroräumen der jungen Rentenanstalt nicht einfach genug vorstellen: Die wenigen Angestellten arbeiteten in den ersten Jahrzehnten im Sommerhalbjahr bei Tageslicht und in der dunklen Jahreszeit mit Gaslicht oder Petroleumlampen. Büromaschinen gab es keine. Alle Korrespondenz wurde mit Tinte und Feder geschrieben. Meist in dicke Folianten und Kopierbücher. Auch die ersten Jahresberichte liegen handschriftlich vor. Erst nach und nach wurden sie gedruckt. Drucksachen existierten schon früh für den Aussendienst und die Kunden. Direktor Conrad Widmer unterzeichnete bis auf wenige Ausnahmen die gesamte ausgehende Post selber – von der Gründung im Jahr 1857 bis zu seinem Rücktritt 1892.



**Erste Rechenmaschinen.** Mit so genannten Rechenwalzen lassen sich vor 1900 bei der Rentenanstalt komplexe Rechenoperationen schnell und effizient lösen.

Der Fortschritt hielt Ende des 19. Jahrhunderts Einzug in die Büros der Rentenanstalt. Den ersten Telefonapparat liess man 1885 im Chamhaus, dem langjährigen Hauptsitz, installieren. Vorerst musste ein Apparat für alle Beschäftigten genügen. Im Jahr darauf erhielt der Chefmathematiker eine achtstellige Rechenmaschine, wofür er sich überschwänglich bei der Direktion bedankte. In der Buchhaltung gab es zur Erleichterung der Arbeit damals erst zwei einfache Rechenwalzen.



**Lochkartensysteme.** Ab 1926 konstruiert der Norweger Ingenieur Bull für die Rentenanstalt die ersten Lochkartenmaschinen. Die Automatisierung der Bürowelt beginnt.

Die ersten mit der Schreibmaschine erstellten Briefe verliessen 1892 den Hauptsitz. Die Umstellung auf Schreibmaschinen erfolgte nur langsam. In der Korrespondenzabteilung behaupteten die

Kalligraphen noch lange ihre Kunst der schönen Handschrift. Namentlich bei den Policen legte die Versicherung Wert auf schöne handschriftliche Ausfertigung. 1920 erhielt die Abteilung Prämieninkasso Flachsreibmaschinen mit Zählwerken. Dadurch liess sich die Inkassoarbeit wesentlich vereinfachen und beschleunigen. Zwei Jahre später wurde die Einführung des Lochkartenverfahrens geprüft. 1926 fiel dann die Wahl auf eine Konstruktion des norwegischen Ingenieurs Bull, die 1926 in Betrieb genommen wurde. Die Anlage leistete gute Dienste bei der laufenden Berechnung des Deckungskapitals. 1933 erfuhr das Lochkartensystem eine wesentliche Verbesserung durch schreibende Tabelliermaschinen.

In den ersten Monaten nach der Gründung im Jahre 1857 genügte eine Handvoll Angestellter, um Direktor Widmer und Buchhalter Hubacher zu unterstützen. 1894 waren es etwas mehr als 20 Personen. 1905 machte der Personalbestand mit 58 Angestellten einen Sprung, weil vor allem die neue Volksversicherung zusätzliche Kräfte benötigte. Erstmals ergab sich nun unter der Belegschaft eine Frauenmehrheit: 27 Mitarbeitern standen 31 Mitarbeiterinnen gegenüber. In den Jahren vor Ausbruch des Zweiten Weltkrieges beschäftigte die Rentenanstalt rund 600 Personen. Der Höchststand war 2001 mit 12 800 Mitarbeitenden erreicht. Heute beschäftigt die Swiss Life-Gruppe rund 9000 Personen.

# SCHWIERIGE JAHRZEHNTE IM 20. JAHRHUNDERT

In den Jahren vor und während des Ersten Weltkrieges entwickelte sich das Geschäft im grossen und ganzen positiv. Der Kriegsausbruch von 1914 brachte zwar für Teile der Schweizer Volkswirtschaft erhebliche Rückschläge. Doch davon war die Rentenanstalt im Schweizer Geschäft nicht betroffen. Im Gegenteil. Viele Menschen versuchten gerade in Kriegszeiten ihre Vorsorge auszubauen. Ab der zweiten Kriegshälfte registrierte die Rentenanstalt bei den Abschlüssen eine starke Aufwärtsentwicklung. 1919 war beispielsweise der Zugang im Bestand der Kapitalversicherungen rund viermal so hoch wie im Jahre 1912.

Einer der Hauptgründe für die Zunahme lag in der schwindenden Attraktivität der ausländischen Lebensversicherer. Während es den Schweizer Gesellschaften früher selten gelungen war, an die Ergebnisse der ausländischen Konkurrenten heranzukommen, fielen ihnen nun Marktanteile fast von selbst in den Schoß. Es schien, als ob die Kunden in der Schweiz das Vertrauen in die ausländischen Anbieter auf einen Schlag verloren hätten – was durchaus verständlich war, wenn man an das erhöhte Risiko von Unternehmen aus kriegsführenden Ländern denkt. 1919 hielten die Schweizer Lebensversicherer bereits fünf Sechstel aller abgeschlossenen Versicherungssummen in den eigenen Büchern. 1923 waren es sogar 97 Prozent. Für die ausländischen Gesellschaften wurde der Schweizer Markt zunehmend schwieriger.

Grössere Probleme ergaben sich im Auslandgeschäft durch die Inflation und den Währungszerfall in den Zwanzigerjahren. Die Folgen waren allerdings für die Versicherten weit gravierender als für die Versicherungsunternehmen. Bei den Gesellschaften fand im Verhältnis zwischen Verpflichtungen und den vorhandenen Deckungskapitalien keine Verschiebung statt. Zwar kam es zu Neubewertungen, doch vollzog sich dies auf der Aktiv- wie auf der Passivseite gleichermaßen.

In jenen Ländern, die vom Währungszerfall und von der Inflation stark betroffen waren, büssten die Versicherten praktisch ihre ganzen Ersparnisse ein. Egal ob die Vermögenswerte auf dem Bankkonto oder in einer Versicherungspolice angelegt waren – sie waren in kürzester Zeit entwertet. Am schnellsten drehte sich die Negativspirale in Deutschland. In den Jahren 1922/23 lohnte es sich für die Rentenanstalt in Deutschland zeitweise nicht mehr, die Prämien einzuziehen und die Renten auszuzahlen: Die dabei entstehenden Portokosten überstiegen die ein- und auszuzahlenden Beträge deutlich.



In der Zwischenkriegszeit entstand mit Deutschland ein weiteres Problem, das die Geschäftsbeziehungen zum Nachbarland nachhaltig belastete. Seit 1900 hatten schweizerische Versicherungsgesellschaften begonnen, einen Teil ihrer Inlandgelder in Form von Hypotheken in Deutschland anzulegen. Gründe dafür gab es mehrere: In der Schweiz war der Zinsfuss für sichere Kapitalanlagen damals sehr tief. Zeitweise überstieg in der Schweiz das anlagesuchende Kapital die geeigneten Anlagemöglichkeiten beträchtlich. Verständlich, dass deshalb die Versicherungen die höher verzinsten Hypothekenanlagen im nördlichen Nachbarland entdeckten.

In Deutschland existierte schon damals ein einheitliches Hypothekarrecht und ein modernes

**Landesstreik.** Im November 1918 bricht in der Schweiz der Landesstreik aus, an dem sich laut Gewerkschaftsbund bis zu 250 000 Personen beteiligen. Die wichtigsten Forderungen der Streikenden werden in den Jahren und Jahrzehnten nach 1918 erfüllt: So wird das Proporzwahlrecht des Nationalrates eingeführt, die 48-Stundenwoche, die Einführung der AHV und zuletzt auch noch das Frauenstimmrecht.





**Geld ohne Wert.** Der rasend schnelle Zerfall der deutschen Währung treibt in den Krisen-jahren der Weimarer Republik seltsame Blüten.

Grundbuchwesen, was dazu beitrug, deutsche Grundbuchforderungen als äusserst sichere und attraktive Anlagen anzusehen. Von Gesetzes wegen mussten die Forderungen zwar auf die deutsche Währung ausgestellt werden. Die Schweizer Versicherer sahen darin kein Risiko. Denn sie schützten sich vor einem möglichen Kurszerfall der Reichsmark, indem sie in alle Verträge eine Goldklausel einbauten. Diese Klausel verpflichtete die deutschen Schuldner, den schweizerischen Versicherungsgesellschaften Kapital und Zinsen in Goldmünzen zu bezahlen. Während Jahrzehnten bewährten sich diese Goldhypothesen für Gläubiger wie für Schuldner.

Die deutsche Reichsregierung schaffte bei Ausbruch des Ersten Weltkrieges die Goldwährung ab und hob kurz danach auch die Goldklausel auf. Mit einem Federstrich waren aus sicheren Anlagen problembehaftete Forderungen geworden. Zumindest aus Sicht der Gläubiger. Für die Schuldner jedoch war die neue Regelung ein unverhofftes Geschenk. Sie bezahlten den Schweizer Gesellschaften die Zinsen künftig nur noch mit einem Bündel Papiermark, das sich rasend schnell entwertete. Andere wiederum nutzten die Gunst der Stunde und kündigten die Hypothek, um anschliessend die ganze Schuld zu einem Bruchteil des seinerzeit festgelegten Goldwertes in wertloser Papiermark zurückzuzahlen. Deutsche Gerichte schützten dieses Vorgehen.

In langwierigen zwischenstaatlichen Verhandlungen versuchte die Schweiz die Interessen der Schweizer Versicherungen bestmöglich zu wahren. Mit zwei Abkommen gelang es, die Schweizer Versicherer wenigstens teilweise vor den drohenden Totalverlusten abzusichern. Dies geschah durch eine Umwandlung der Goldhypothesen in Frankenhypothesen, wobei ein fixer Umrechnungskurs zur Anwendung kam. Drastischer als für die Schweizer Versicherungsgesellschaften

mit ihren Goldhypothesen in Deutschland wirkte sich die Inflation für die deutschen Lebensversicherer aus. Acht grosse deutsche Gesellschaften, die seit Jahren das Geschäft in der Schweiz betrieben hatten, brachen 1922 zusammen. Sie waren nicht mehr in der Lage, ihre Franken-Verpflichtungen in der Schweiz zu erfüllen. Ihnen hatte das unterschätzte Fremdwährungsrisiko das ganze Deckungskapital wegschmelzen lassen. Insgesamt ging es um 60 000 Policen mit einer Versicherungssumme von 400 Millionen Franken.

Aufgrund der Vorschriften in ihrem Heimatland waren die deutschen Gesellschaften gezwungen, ihre Versicherungen, die sie in der Schweiz auf Frankenbasis abgeschlossen hatten, in Deutschland anzulegen, und zwar in Reichsmark. Sobald die Mark ins Bodenlose stürzte, hatte dies fatale Folgen: Die deutschen Gesellschaften besaßen nur noch wertlose Deckungskapitalien in Reichsmark, mussten aber in der Schweiz die Versicherungsleistungen in harten Franken bezahlen. Verständlich, dass dies in Konkursen enden musste.

Um die schweizerischen Kunden deutscher Versicherungsgesellschaften zu schützen, schaltete sich der Bund ein. Er ersuchte die Schweizer Lebensversicherer, bei einer Hilfsaktion zugunsten der betroffenen Versicherten mitzuhelfen. Die Schweizer Gesellschaften prüften die Situation und unterbreiteten dem Bund einen Vorschlag. 1924 wurde die gesetzliche Grundlage geschaffen, und unmittelbar danach schlossen die Schweizer Lebensversicherer mit dem Bund eine Vereinbarung zur Durchführung der Hilfsaktion. Die Lösung bestand darin, dass die Schweizer Unternehmen die Policen der deutschen Versicherer anteilmässig untereinander aufteilten. Die Rentenanstalt übernahm zwei geschlossene Versicherungsbestände der Leipziger Lebensversicherungsgesellschaft und der Atlas-Lebensversicherung aus Ludwigshafen mit 13 600 Policen; weitere

1000 Policen mit den gleichen Problemen stammten aus dem holländischen Versicherungsbestand der Mutual Life Insurance Company of New York. Die Hilfsaktion war technisch sehr anspruchsvoll, band viele Kapazitäten, brachte aber den Schweizer Versicherern in der Bevölkerung viel Goodwill.

Wie schon im Ersten stiegen auch im Zweiten Weltkrieg bei der Rentenanstalt die Policen und Prämieengelder. Einmal mehr zeigte sich, dass in Krisensituationen die Menschen der Vorsorge mehr Gewicht beimessen – sogar dann, wenn sie im Alltag den Gürtel enger schnallen müssen.

Der Zweite Weltkrieg konfrontierte die Schweizer Versicherungsgesellschaften mit zahlreichen schwierigen Situationen. Dazu gehörte auch die Frage der Weiterführung des Deutschland-Geschäftes, nachdem dort 1933 die Nationalsozialisten an die Macht gekommen waren. Vor Hitlers Machtergreifung lief das Deutschland-Geschäft recht gut. Doch der Währungszerfall in der Weimarer Republik sass vielen deutschen Versicherten noch im Nacken. Darum gab es in Deutschland viele Kunden, die für ihre Vorsorge bewusst einen ausländischen Anbieter suchten und die Police in Franken statt in Reichsmark abschlossen.

1931, noch in der Weimarer Republik, führte die deutsche Regierung eine scharfe Devisenbewirtschaftung ein, welche die Fremdwährungsversicherungen tangierten und das Geschäft der ausländischen Versicherungen nachhaltig beeinträchtigte. Nach der Machtergreifung der Nationalsozialisten wurden weitere Devisenbeschränkungen erlassen. So mussten die Prämienzahlungen von Fremdwährungsversicherungen künftig in Mark geleistet werden, was zwangsläufig zu einer Umstellung bei der Versicherungsleistung führte. Bereits getätigte Frankenprämien blieben vorerst noch unangetastet. Eine weitere

Verschärfung der Devisenbestimmung bewirkte 1938 die vollständige Währungsumstellung auf Mark. Die Versicherungen wurden genötigt, die in Fremdwährungen angelegten Mittel an die Reichsbank abzuführen und in Mark-Anleihen umzutauschen.

Während diese Einschränkungen die ganze Bevölkerung Deutschlands und alle dort tätigen Versicherer gleichermassen trafen, gab es eine Reihe von Diskriminierungen, die ausschliesslich auf verfolgte Minderheiten abzielte. In die Entrechtungspolitik gegenüber den Juden wurden vom NS-Staat auch die Versicherer hineingezogen.

Ein Beispiel: Der Münchner Arzt Julius Elkan schloss 1931 bei der Rentenanstalt eine Lebensversicherung ab. Die Versicherungssumme betrug 75 000 Franken. Die Police hatte eine Laufzeit von 20 Jahren und sah regelmässige Prämienzahlungen vor. Sollte Elkan vor 1951 sterben, stand die Summe seiner Frau zu. Sollte er aber 1951 noch leben, würden die 75 000 Franken an ihn ausbezahlt. Ende 1941 beschloss Deutschland, das Vermögen der deutschen Juden zu beschlagnahmen. Wenige Monate später wurde Julius Elkan verhaftet und in das KZ Theresienstadt verbracht. Im Mai 1943 teilte der Oberfinanzpräsident von München der Rentenanstalt mit, dass Elkans Versicherungsvertrag aufgelöst werde und dass der Rückkaufswert der Police der deutschen Behörde zu überweisen sei. Das Oberfinanzpräsidium konnte jedoch der Rentenanstalt den Versicherungsvertrag nicht vorweisen. Die Rentenanstalt teilte den Behörden in München mit, dass sie Gefahr laufe, die Versicherungssumme später ein zweites Mal auszahlen zu müssen, wenn sie jetzt den Rückkaufswert an die Behörde statt an Elkan überweise. Das Oberfinanzpräsidium erklärte darauf hin, das Reich übernehme die Verantwortung für alle finanziellen Risiken, die sich für die Rentenanstalt ergeben könnten. Daraufhin zahlte



**Allzeit bereit.** Der Jurist Hans Koenig leitet die Rentenanstalt von 1936 bis 1947 als Generaldirektor. Am Hauptsitz ist er bei allen Mitarbeitenden als temperamentvoller Mann bekannt, der sich nicht scheut, ungewöhnliche Massnahmen zu treffen. Eines Abends steigt er nach Arbeitsschluss ins Tram. Im gut gefüllten Tram erblickt Koenig weiter vorn einen Korrespondenten der Rentenanstalt. Er ruft ihn zu sich und sagt: «Nehmen Sie Papier und Bleistift!» Und dann diktiert der oberste Chef dem Angestellten im Tram einen Brief. Die Mitfahrenden schmunzeln. Als Koenig fertig ist mit Diktieren, sagt er zum Angestellten: «Das erledigen Sie morgen in aller Frühe, und legen mir den Brief zur Unterschrift auf den Schreibtisch.» Und so geschah es.

---

die Rentenanstalt in München den Rückkaufswert widerstrebend an die Behörde aus.

Julius Elkan überlebte das KZ und kam 1945 in die Schweiz. Er war der Meinung, die Rentenanstalt habe ihre vertraglichen Verpflichtungen nicht erfüllt und schulde ihm weiterhin die Versicherungssumme. Da die Rentenanstalt die gegenteilige Auffassung vertrat, brachte Elkan die strittige Sache 1950 vor die Schweizer Gerichte. Schliesslich entschied das Bundesgericht letztinstanzlich zugunsten der Rentenanstalt. Das höchste Gericht befand, in der Streitsache komme nicht schweizerisches, sondern deutsches Recht zur Anwendung. Bei der Beschlagnahmung des jüdischen Vermögens habe es sich um eine gesetzliche Massnahme des deutschen Staates gegenüber seinen Bürgern gehandelt. Dem schweizerischen Recht würde eine solche Massnahme zwar klar widersprechen; aber da sich die Rechtsfrage eben in Deutschland gestellt habe, sei das schweizerische Recht nicht massgeblich. Die obersten Schweizer Richter waren der Auffassung, dass es ungerecht gegenüber der Rentenanstalt wäre,

wenn sie den Betrag ein zweites Mal zahlen müsste. Aus Sicht des Bundesgerichts war es damit zumutbar, dass Julius Elkan sein beschlagnahmtes Vermögen dort zurückfordert, wo es ihm entzogen worden ist – in Deutschland bei den dortigen Behörden. Kurz danach führte die Bundesrepublik Deutschland für die Opfer des Nationalsozialismus die so genannten Wiedergutmachungsverfahren ein. In diesen Verfahren konnten die Verfolgten des NS-Regimes auch Vermögensschäden aus entgangenen Versicherungsleistungen geltend machen.

Die Bergier-Kommission stellte in ihrem Schlussbericht über die Schweiz im Zweiten Weltkrieg fest, dass es bei den vier schweizerischen Lebensversicherern 846 Policen gab, die von den NS-Behörden konfisziert worden waren. Bei diesen Policen war die Versicherungssumme bzw. der Rückkaufswert auf Begehren des NS-Staates an deutsche Behörden bezahlt worden statt an die eigentlich Berechtigten. Von diesen 846 Policen entfiel eine kleine zweistellige Zahl auf die Rentenanstalt.

# DER WEG IN DIE GEGENWART

Nach 1945 setzte ein langanhaltender ökonomischer Aufschwung ein. Die so genannten Wirtschaftswunderjahre brachten der Schweiz einen bis dahin unvorstellbaren Fortschritt im Wohlstand, in der Bildung und in der Vorsorge. In allen Lebensbereichen ging es vorwärts: Die Löhne stiegen, die Arbeitszeiten sanken, die Wohnungen wurden grösser, Radio, TV, Kühlschrank und andere Annehmlichkeiten hielten Einzug, die Mobilität wuchs und die Ferien führten die Menschen in immer fernere Länder.

Das Wachstum der Nachkriegsjahre fand allerdings nicht bloss auf individueller Ebene statt. Es hinterliess in den Erfolgsrechnungen vieler Unternehmen positive Spuren. Auch bei der Rentenanstalt war dies nicht anders.

Mit dem Ausbau der beruflichen Vorsorge in den Nachkriegsjahren gewann die Kollektivversicherung laufend an Bedeutung. Innerhalb eines Jahrhunderts erlebte dieser Geschäftszweig in der Schweiz eine enorme Entwicklung: Um 1900 herum existierten in vielen grossen Betrieben erste einfache Hilfskassen. Sie beschränkten sich darauf, Not von den Angestellten und der Arbeiterschaft abzuwenden. Daraus entwickelten sich schliesslich komplexe Institutionen, die heute nach soliden versicherungsmathematischen Grundlagen funktionieren und den Versicherten eine angemessene Sicherung des bisherigen Lebensstandards garantieren. Bei diesen Vorsorgeeinrichtungen spielen Privatversicherer wie Swiss Life eine bedeutende Rolle.

In den Nachkriegsjahrzehnten begann die zunehmende Internationalisierung des Finanz- und Versicherungsgeschäftes, die kurz vor der Jahrtausendwende in eine breite Globalisierungswelle einmündete. Bei der Rentenanstalt zeigte sich dies im Ausbau der Auslandaktivitäten. Es kam zur Gründung zahlreicher neuer Ländergesellschaften.

So etwa in Belgien (1955), Grossbritannien (1967), Spanien (1975), Luxemburg (1985) und Italien (1987).



**UNO holt Rat in Zürich.** Die Vereinten Nationen laden 1947 den Versicherungsmathematiker Dr. Hans Wyss (46) nach New York ein. Der Rentenanstalt-Mann soll dort die geplante Pensionskasse der UNO durchleuchten, damit sie professionell aufgebaut und organisiert wird.

Auch mit Swiss Life Network stellte sich das schweizerische Mutterhaus den globalen Trends und stieg in jenes internationale Geschäftsfeld ein, das dem Wettbewerb schon früh offen stand: ins Geschäft für Personalvorsorgelösungen weltweit tätiger Firmen. Die Dienstleistungen in diesem Bereich basieren auf der Bündelung der Kollektivverträge multinationaler Unternehmen, dem so genannten Pooling. Gesellschaften der Swiss Life-Gruppe und Partnerschaften mit führenden lokalen Versicherungsgesellschaften gewährleisten die globale Abdeckung. Dank langjähriger Aufbauarbeit verfügt Swiss Life derzeit über 51 Partner in 67 Ländern und Regionen. Dazu gehören Europa, Nord- und Südamerika sowie der Raum Asien/Pazifik. Swiss Life Network betreut über 400 Kunden mit einem Geschäftsvolumen von 1,5 Milliarden Franken (2005).

Wie fast alle Versicherungen, die nach dem Prinzip der Gegenseitigkeit arbeiteten, war auch die Rentenanstalt seit ihrer Gründung als Genossenschaft organisiert. Ihre Kunden in der Schweiz wurden bei Versicherungsabschluss automatisch Genossenschafter und damit Miteigentümer des Unternehmens. Während mehr als 140 Jahren

hatte es keinen Anlass gegeben, an dieser Rechtsform etwas zu ändern. Denn unter den besonderen Bedingungen des Heimmarktes konnte auch eine Genossenschaft ihr Geschäft pflegen und ausbauen. Dies galt zumindest solange wie der Wettbewerb im Heimmarkt moderat blieb. Und moderat war er seit 1891 bis gegen Ende des 20. Jahrhunderts. Denn unter den Schweizer Versicherungen gab es zwar Wettbewerb, aber einen regulierten, gezähmten Wettbewerb.

**Markenwechsel.** Im Frühjahr 2004 wird an allen Swiss Life-Gebäuden das neue Logo angebracht.



Mit der zunehmenden Internationalisierung des Versicherungsgeschäftes zeigte sich spätestens in den Neunzigerjahren, dass sich auf Dauer keine geschützten Heimmärkte aufrechterhalten lassen. In den vergangenen 20 Jahren hat sich der Wettbewerb verschärft – international und auch im Heimmarkt Schweiz. Das massiv veränderte Umfeld veranlasste die Rentenanstalt zu prüfen, ob die Rechtsform einer Genossenschaft im härter werdenden Wettbewerb ein Nachteil sein könnte.

Es existierten tatsächlich gewichtige Nachteile: Im globalen Wettbewerb kann eine international tätige Gesellschaft besser bestehen, wenn sie über eine starke Eigenkapitalbasis verfügt. Eine Genossenschaft hat begrenzte Möglichkeiten, Eigenkapital aufzunehmen. Ihr stehen die internationalen Kapitalmärkte nicht in gleichem Masse offen wie einer Aktiengesellschaft. Für die Erhaltung der Konkurrenzfähigkeit ist aber der Zugang

zu den Kapitalmärkten entscheidend. Nur Gesellschaften mit starker Kapitalbasis sind in der Lage, innovative Produkte zu entwickeln, neue Vertriebswege aufzubauen, zusätzliche Märkte zu erschliessen und interessante Akquisitionen zu tätigen.

Diese Überlegungen, die von mehreren Gutachten gestützt wurden, führten dazu, dass Aufsichtsrat und Geschäftsleitung 1997 den rund 600 000 Genossenschaftern der Rentenanstalt vorschlugen, die Genossenschaft in eine Aktiengesellschaft umzuwandeln. Die Urabstimmung ergab eine überwältigende Zustimmung von 97,1 Prozent der Stimmenden zum so genannten Rechtskleidwechsel. Damit wurden die Genossenschafte zu Aktionären. Die Genossenschafte erhielten insgesamt 6 180 000 Aktien mit einem Börsenwert von knapp fünf Milliarden Franken unentgeltlich zugeteilt, was sicherlich zur hohen Zustimmung beitrug.

Neben der reibungslos verlaufenen Anpassung bei der Rechtsform gab es bei Swiss Life durchaus geschäftliche Initiativen, die weniger gut gelangen. Im Rückblick lässt sich feststellen, dass die strategische Diversifikation auf neue Geschäftsfelder nicht überall nachhaltig war. Auch gab es ambitionöse Vorstösse in neue Bereiche, die scheiterten. Und auch die gute Corporate Governance einer Aktiengesellschaft erwies sich als komplexer und anspruchsvoller als die einer Genossenschaft.

Diese Misserfolge ereigneten sich nicht zufällig innerhalb weniger Jahre. Sie hatten viel mit einem spezifischen Zeitgeist zu tun. Denn um die Jahrtausendwende befanden sich die Finanzmärkte weltweit in einer noch nie gesehenen euphorischen Grundstimmung. Vieles trug dazu bei: die Globalisierung, die den internationalen Austausch von Gütern und Investitionen begünstigte; das Zusammenwachsen nationaler Märkte

---

in grössere Wirtschaftsräume; die lange und anhaltend positive Entwicklung der Börsen. Einer der wichtigsten Impulse für die ständig weiter nach oben geschraubten Erwartungen kam von einer neuen Technologie: dem Internet. Der Internet-Hype erfasste und blendete damals praktisch alle Akteure an den Finanzmärkten: Analysten, Journalisten, Banker, Berater, aber auch Anlegerinnen und Anleger.

Die Euphorie beflügelte zunächst die Strategien sehr vieler Branchen. Alles schien möglich. Auch Swiss Life war davor nicht gefeit und setzte auf Grösse und Diversifikation. Als es nach der Jahrtausendwende zum Börsen-Crash kam, brachen viele Strategien und Projekte schlagartig zusammen. Es zeigte sich, dass sie auf überhöhten, unrealistischen Erwartungen beruht hatten. Vieles musste abgebrochen und abgeschrieben werden. Ernüchert stellten die Akteure fest, dass sich nur wenig als dauerhaft erwies – sowohl bei den Start-up-Unternehmen als auch bei den vielen hochgelobten Allfinanzprojekten. Die Allfinanzstrategien mochten theoretisch durchaus stimmig sein, aber in der Praxis entsprachen sie offenbar keinem breiten Kundenbedürfnis.

Wer sich in einem Unternehmen mit Strategien beschäftigt, setzt sich zwangsläufig mit Chancen und Risiken der Zukunft auseinander. Also müssen Annahmen getroffen und Einschätzungen vorgenommen werden, die sich später eventuell als falsch herausstellen können. In jedem Unternehmen kommt es gelegentlich zu strategisch falschen Entscheiden. Dies passiert dort umso mehr, wo intensiv über die Zukunft nachgedacht und mit Mut zum Risiko entschieden wird. Kommt es zu Fehlentscheidungen, stehen bei einer Publikumsgesellschaft der Verwaltungsrat und die Konzernleitung in der Verantwortung. Das war auch bei Swiss Life nicht anders. Der Verwaltungsrat leitete 2002 die strategische Neuaus-

richtung des Unternehmens und die personelle Erneuerung an der Konzernspitze ein. Die neue Führung setzte die geänderte Strategie rasch und konsequent um und holte sich das verlorene Vertrauen von Öffentlichkeit und Aktionären Schritt für Schritt zurück.

# OPTIMISTISCH IN DIE ZUKUNFT

Ab 2002 begann sich Swiss Life konsequent auf das eigentliche Kerngeschäft zu konzentrieren. Zum Kerngeschäft gehören jene Geschäftsfelder, die sich in der 150-jährigen Unternehmensgeschichte herausgebildet und als solide Ertragspfeiler bewährt haben: die private und die berufliche Vorsorge. Beide Bereiche sind Wachstumsmärkte. Die Zunahme der Lebenserwartung und der damit steigende Rentneranteil an der Gesamtbevölkerung führen zu einem wachsenden Vorsorgebedarf. In Europa dürfte das Marktwachstum für beide Vorsorgezweige auch in den kommenden Jahren deutlich über dem allgemeinen Wirtschaftswachstum liegen.



**Neuer CEO.** Ende 2002 wird Rolf Dörig CEO von Swiss Life.

Im November 2002 wurde der Aktienumtausch von Rentenanstalt/Swiss Life zur neuen Swiss Life Holding erfolgreich abgewickelt und die Swiss Life Holding damit zur Muttergesellschaft der Gruppe. Die damit verbundene Kapitalerhöhung brachte dem Unternehmen neue Eigenmittel in Höhe von 1,1 Milliarden Franken ein. Diese Mittel erhöhten den finanziellen Spielraum für die Neuausrichtung der Gruppe beträchtlich. Die neue Holdingstruktur ermöglichte es, alle Beteiligungen effizient unter dem Dach der Gruppe zu ordnen und brachte auch Vorteile im Hinblick auf Kapitalzuteilungen, Kooperationen, Partnerschaften oder bei der Finanzierung einzelner Geschäftsfelder.

Der 2004 vollzogene Markenwechsel des Unternehmens verschafft der ganzen Gruppe in der Schweiz und im Ausland einen einheitlichen Auftritt; er positioniert die einzelnen Tochtergesellschaften als Teile einer Gruppe mit einer starken Markenpersönlichkeit. Und er gibt der Gruppe jenen Namen – Swiss Life –, der exakt auf das Kerngeschäft der Unternehmung zielt und in allen Ländern und Sprachregionen verstanden wird, während die alte Bezeichnung Rentenanstalt den Kunden ausserhalb des deutschen

Sprachraumes zunehmend Mühe bereitet hat. Geografisch konzentriert sich Swiss Life heute auf jene Märkte, in denen sie über eine starke oder ausbaufähige Position verfügt. Im Heimatmarkt Schweiz ist das Unternehmen Marktführer. In den Märkten Frankreich, Deutschland, Niederlande, Belgien und Luxemburg gilt Swiss Life aufgrund ihrer leistungsfähigen Vertriebskanäle und der starken Marke als bevorzugte Alternative zu den grössten einheimischen Anbietern. Diese Fokussierung auf das Kerngeschäft, die 2005 abgeschlossen worden ist, brachte der Gruppe verschiedene Vorteile: tiefere Kosten, ein ganzheitliches Risikomanagement mit einem gruppenweiten Asset and Liability Management und eine Stärkung der Kapitalbasis.

Für die kommenden Jahre orientiert sich Swiss Life an den drei strategischen Schwerpunkten Wachstum, Effizienz und Leadership. In allen Ländern, in denen Swiss Life aktiv ist, will sie jährlich mindestens ein Prozent über dem Marktdurchschnitt wachsen. Mit zusätzlicher Effizienz strebt Swiss Life eine weitere Verbesserung der Basis-Profitabilität im Versicherungsgeschäft an. Damit soll die Abhängigkeit vom Finanzergebnis reduziert werden. Die Effizienzgewinne lassen sich über verschiedene Wege erzielen: über Optimierungen der betrieblichen Prozesse, über eine Reduktion der Komplexität in der gesamten Wertschöpfungskette, über striktes Kostenmanagement und über risiko- und kostengerechte Tarifierung. Leadership schliesslich zeigt Swiss Life vor allem durch eine leistungsorientierte Kultur, unternehmerisches Handeln und kurze Entscheidungswege.

Leadership zeigt Swiss Life aber auch darin, dass sie heiklen Diskussionen in der beruflichen Vorsorge nicht ausweicht und klar Stellung bezieht. In der oft sehr emotional geführten Debatte über die Rahmenbedingungen der beruflichen Vor-

---

sorge hat sich Swiss Life aus Sorge um die langfristige Sicherung der Zweiten Säule mehrfach geäussert. Dabei setzte sich das Unternehmen ohne Wenn und Aber für Tarife ein, die nicht nach politischen, sondern nach versicherungstechnischen und wirtschaftlichen Kriterien festgelegt werden. Die Diskussion hat Bewegung in die Branche gebracht und auf breiter Front die Sensibilität für eine solide, generationengerechte Finanzierung geschärft.

Das Ziel der Bemühungen des grössten Lebensversicherers der Schweiz ist heute das gleiche wie gestern: Swiss Life engagiert sich für eine sichere Vorsorge der Menschen in der Schweiz und in allen andern Ländern, in denen das Unternehmen tätig ist. Damit die Menschen in eine finanziell sichere Zukunft blicken können. Ein Leben lang.





---

# CHRONOLOGIE

- 1857 Gründung der Schweizerischen Rentenanstalt in Zürich
- 1866 Gründung der Niederlassung in Deutschland
- 1898 Gründung der Niederlassung in Frankreich
- 1901 Gründung der Niederlassung in den Niederlanden
- 1955 Gründung der Niederlassung in Belgien
- 1960 Beginn des Aufbaus des Swiss Life Network
- 1967 Gründung der Tochtergesellschaft in Grossbritannien
- 1975 Gründung der Tochtergesellschaft in Spanien
- 1985 Gründung der Tochtergesellschaft in Luxemburg
- 1987 Gründung der Tochtergesellschaft in Italien
- 1988 Übernahme der «La Suisse»
- 1997 Umwandlung der Rentenanstalt in eine Aktiengesellschaft
- 1998 Aufnahme der Rentenanstalt/ Swiss Life-Aktie im SMI-Index
- 1999 Übernahme der Lloyd Continental (Frankreich)  
Übernahme der UTO Albis  
Übernahme der Banca del Gottardo  
Übernahme der 49%-Beteiligung der UBS an der Livit
- 2000 Übernahme der Schweizerischen Treuhandgesellschaft STG
- 2001 Übernahme der Liegenschaften der Oscar Weber Holding AG
- 2002 Gründung der Swiss Life Holding  
Umtausch der Rentenanstalt/Swiss Life-Aktie
- 2003 Verkauf der Tochtergesellschaft in Spanien  
Verkauf der Schweizerischen Treuhandgesellschaft STG
- 2004 Verkauf britisches Versicherungsgeschäft an Resolution Life Group  
Swiss Life mit vereinfachter Markenstruktur und neuem Erscheinungsbild  
Gründung der Tochtergesellschaft in Liechtenstein
- 2005 Integration des Leben-Geschäfts der «La Suisse» in Swiss Life
- 2006 Verkauf der Tochtergesellschaft in Italien
- 2007 Übernahme von CapitalLeben in Liechtenstein

