



SwissLife

Kurzbericht 2003



Kennzahlen 2003

2

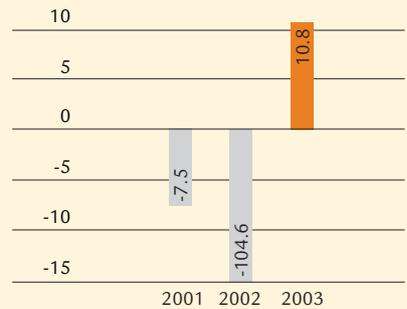
Jahresergebnis Mio. CHF



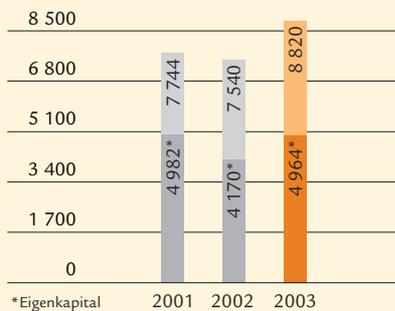
Betriebsergebnis Mio. CHF



Ergebnis pro Aktie CHF

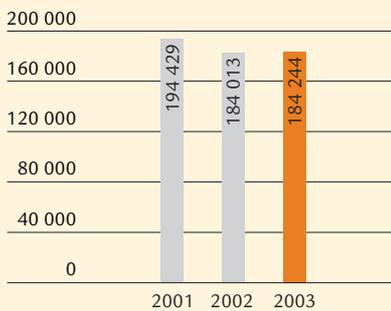


Eigenkapitalbasis Mio. CHF

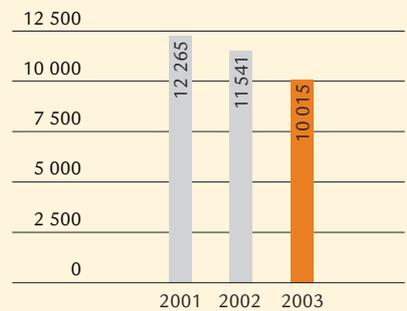


*Eigenkapital

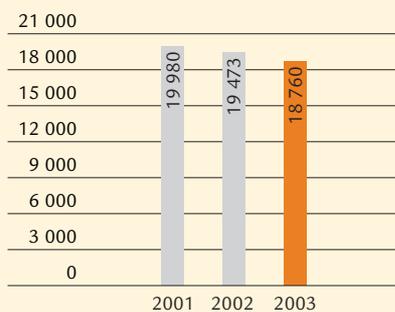
Verwaltete Vermögen Mio. CHF



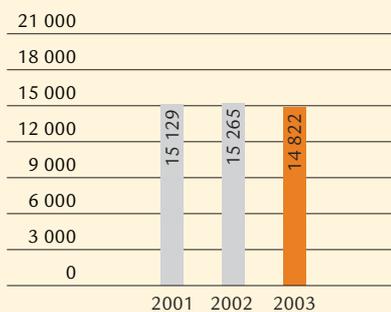
Mitarbeitende (Vollzeitstellen)



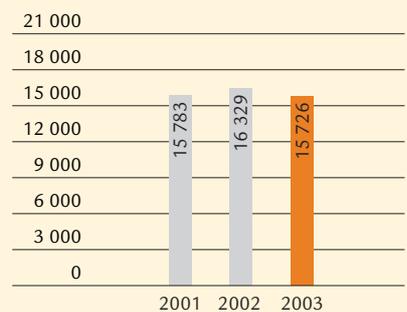
Bruttoprämien¹⁾ Mio. CHF



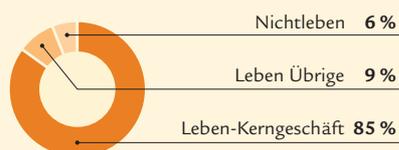
Verdiente Prämien und Policengebühren (netto) Mio. CHF



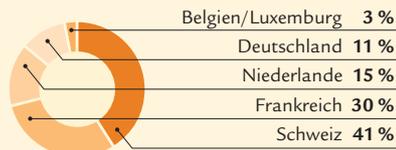
Ausbezahlte Versicherungsleistungen inkl. Veränderung techn. Rückstellungen Mio. CHF



Bruttoprämien nach Segment^{1,2)}



Bruttoprämien Leben-Kerngeschäft nach Ländern^{1,2)}



Direkte Prämien und Policengebühren Leben-Kerngeschäft²⁾



1) Bruttoprämien jeweils inkl. Beiträge aus Verträgen mit Anlagecharakter
2) auf konsolidierter Basis

Fortschritte bei Strategieumsetzung

- Reingewinn von CHF 233 Millionen und Betriebsgewinn von CHF 557 Millionen erzielt
- Durch operative Verbesserungen und konsequente Preis- und Zeichnungspolitik in die Gewinnzone zurückgekehrt
- Für Ende 2004 gesteckte Ziele für Kosten- und Stellenreduktion bereits Ende 2003 übertroffen
- Durch Eigenkapitalzuwachs, Wertminderungen auf Kapitalanlagen sowie Reduktion von Goodwill und aktivierten Verlustvorträgen Bilanz gestärkt
- Konzentration auf Kerngeschäft fortgesetzt
- Gute Ausgangslage für künftiges Prämienwachstum erarbeitet
- Corporate Governance verbessert
- Mit klarem Zielraster und Wertedefinition Basis für leistungsorientierte Unternehmenskultur gelegt
- Markenstruktur vereinfacht und Erscheinungsbild erneuert

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre

4

Die Swiss Life-Gruppe erzielte im Jahr 2003 einen Gewinn von CHF 233 Millionen, nachdem wir im Vorjahr einen Verlust von CHF 1,7 Milliarden zu verzeichnen hatten. Entscheidend für dieses erfreuliche Resultat sind die operativen Verbesserungen in sämtlichen Bereichen und die konsequente Ausrichtung auf die Steigerung der Profitabilität. Zum guten Gesamtergebnis haben alle Kernmärkte beigetragen. Bezüglich des Kosten- und Stellenabbaus haben wir die ursprünglich für Ende 2004 gesteckten Ziele bereits Ende 2003 erreicht. Zudem haben wir die Produktkonditionen und die Überschusspolitik der ökonomischen Realität angepasst.

Wegen der konsequenten Ausrichtung auf die Profitabilität nahmen wir 2003 einen Volumentrückgang in Kauf. Die Brutto-Prämieneinnahmen sind mit CHF 18,8 Milliarden gegenüber dem Vorjahr um 4 % zurückgegangen.

Die Finanzkraft der Swiss Life-Gruppe haben wir weiter gestärkt. Das Eigenkapital betrug per 31. Dezember 2003 CHF 5,0 Milliarden, was gegenüber dem Vorjahr einem Anstieg von 19 % entspricht. Die Risiken in der Bilanz wurden weiter reduziert. Unser Unternehmen ist dadurch heute deutlich weniger anfällig gegenüber Turbulenzen an den Finanzmärkten.

Die Konzentration auf das Kerngeschäft wurde 2003 konsequent vorangetrieben. Die STG Schweizerische Treuhandgesellschaft, das Geschäft in Spanien, die Swiss Life Asset Management in Grossbritannien und die Beteiligung an Crédit Agricole (Belgique) wurden verkauft. Auch für Swiss Life in Grossbritannien haben wir eine Lösung gefunden. Vom Private-Equity-Geschäft für Dritte trennten wir uns im ersten Quartal 2004.

Dank all dieser Massnahmen und der generell verbesserten Transparenz in der Berichterstattung haben wir wieder Vertrauen zurückgewonnen. Vertrauen, auf dem wir in diesem Jahr weiter aufbauen wollen.



Rolf Dörig
Präsident der Konzernleitung

Bruno Gehrig
Präsident des Verwaltungsrats

Swiss Life ist gut unterwegs. Die Richtung stimmt, das Tempo auch. Der Turnaround ist aber noch nicht abgeschlossen. Der Verwaltungsrat beantragt der Generalversammlung deshalb, auf eine Dividende zu verzichten. Wir gehen davon aus, dass wir für das laufende Geschäftsjahr wieder eine Dividende in Höhe von 25 % bis 30 % des Reingewinns ausschütten werden.

2004 streben wir ein moderates Prämienwachstum an. Mittelfristig wollen wir in allen Ländern, in denen wir tätig sind, nachhaltig schneller wachsen als der Markt und damit Marktanteile gewinnen. Dieses Wachstum soll in erster Linie organisch erfolgen, durch die konsequente Ausrichtung auf den Kundennutzen bei der Produktgestaltung und bei den Serviceleistungen, und durch besseres Ausschöpfen unserer Vertriebskanäle. Swiss Life will sich vor allem durch Qualität in Beratung und Service von ihren Konkurrenten unterscheiden.

Was uns nach wie vor sehr beschäftigt, sind die Diskussionen über die berufliche Vorsorge in der Schweiz, einem wichtigen Teil unseres Geschäfts. Wir haben zu diesem Thema klar Stellung bezogen. Als erste Gesellschaft haben wir uns zu Tarifen bekannt, die konsequent nach versicherungstechnischen und wirtschaftlichen Kriterien festgelegt sind. Das hat uns Kritik eingetragen. Es war aber notwendig und hat die ganze Branche in Bewegung gebracht. Wir haben uns gleichzeitig auch engagiert für Rahmenbedingungen, die der Realität entsprechen. Das werden wir auch weiterhin tun.

Im Sinne unserer Kunden und einer nachhaltig tragfähigen zweiten Säule haben wir uns entschieden, so lange wie möglich an der Vollversicherung festzuhalten. Dies ist ein Bedürfnis vor allem der kleinen und mittleren Unternehmen. Diese sind meist nicht in der Lage, Versicherungs- und Anlagerisiken selbst zu tragen. Es liegt an den zuständigen politischen Gremien dafür zu sorgen, dass wir unsere Ausrichtung auf Sicherheit und Stabilität weiterhin verfolgen können.

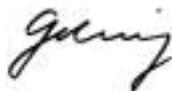
Allerdings versäumte es die Politik, die Frage des korrekten Rentenumwandlungssatzes rasch anzupacken. Wir ziehen daraus die Konsequenzen und werden per 1. Januar 2005 zwischen dem obligatorischen Teil der beruflichen Vorsorge, bei dem der Rentenumwandlungssatz derzeit auf 7,2 % fixiert ist, und dem überobligatorischen Teil, bei dem diesbezüglich Gestaltungsfreiheit besteht, differenzieren.

Wir wollen dies für unsere Kunden so fair und verträglich machen, wie es für uns wirtschaftlich vertretbar ist. Damit unterstreichen wir unsere Bemühungen um eine sichere und kalkulierbare berufliche Vorsorge.

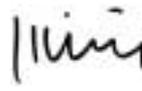
In den vergangenen Monaten führten wir konkrete Verhandlungen über einen Verkauf der Banca del Gottardo. Nach dem Abbruch dieser Verhandlungen haben wir beschlossen, die Bank als Teil unseres Unternehmens weiterzuführen und ihre Position im Markt weiter zu stärken. Weil wir vom Wertsteigerungspotenzial der Bank überzeugt sind, ist dies unter den gegebenen Umständen für die Swiss Life-Gruppe, ihre Aktionäre und ihre Versicherten die beste Lösung.

Für 2004 erwarten Verwaltungsrat und Konzernleitung für die Swiss Life-Gruppe eine weitere, deutliche Verbesserung der Profitabilität und die Rückkehr zu einem Prämienwachstum.

Wir danken unseren Aktionärinnen und Aktionären, unseren Kundinnen und Kunden sowie unseren Geschäftspartnern, die uns im abgelaufenen Jahr unterstützt und uns die Treue gehalten haben. Ganz besonders herzlich danken wir unseren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern, die unter anspruchsvollen Bedingungen mit beeindruckenden Leistungen ein gutes Ergebnis erzielt haben. Ihr Engagement ist auch für unsere Kunden und Aktionäre ein Versprechen für die Zukunft.



Bruno Gehrig
Präsident des Verwaltungsrats



Rolf Dörig
Präsident der Konzernleitung

Swiss Life strebt eine führende Position im Bereich der privaten und betrieblichen Vorsorge an. Sie konzentriert sich dabei auf Märkte, die ein attraktives Wachstum versprechen und in denen sie über eine starke oder ausbaufähige Position verfügt.

Im September 2002 gab Swiss Life eine strategische Neuausrichtung bekannt. Das Unternehmen konzentriert sich seither auf das Lebensversicherungs- und Vorsorgegeschäft. Wichtiger Grundpfeiler der Strategie war die operative Effizienz, welche ein Kostensenkungsprogramm beinhaltete mit dem Ziel, bis Ende 2004 die operativen Kosten um CHF 515 Millionen zu senken und 1500 Stellen abzubauen. Diese Ziele wurden bereits Ende 2003 übertroffen. Aber auch nach Erreichen dieser Zielsetzungen gehört die operative Effizienz und ein striktes Kostenmanagement zu den Prinzipien der Unternehmensführung bei Swiss Life.

Überzeugende Expertise durch Fokus auf traditionelle Stärken Bei der Konzentration auf das Kerngeschäft kann Swiss Life auf ihre traditionellen Stärken aufbauen: das Produkt- und Risiko-Know-how, die Beratungs- und Servicequalität sowie die etablierten leistungsfähigen Vertriebsnetze. Geografisch fokussiert das Unternehmen auf die Schweiz, Frankreich, Deutschland, die Niederlande sowie auf Belgien und Luxemburg. In diesen Märkten verbindet sich die Aussicht auf ein nachhaltiges, profitables Wachstum mit einer starken oder ausbaufähigen Marktposition von Swiss Life. Multinationale Unternehmen werden über das aus 49 Partnern in 43 Ländern bestehende Swiss Life Network weltweit mit umfassenden Vorsorgelösungen bedient. Zur Stärkung ihrer Wettbewerbsposition kündigte Swiss Life Anfang 2004 an, dass sie die bisher komplexe Markenstruktur mit vielen unterschiedlichen Namen und Erscheinungsbildern durch eine einfache, klare Markenarchitektur unter der Dachmarke «Swiss Life» ersetzt. Der neue Auftritt soll dazu beitragen, dass sich das Unternehmen international als führender Anbieter im Bereich Vorsorge positionieren kann.

Straffe Führung durch funktionale Organisation Swiss Life ist als integriertes Unternehmen funktional organisiert und geführt. Dies spiegelt sich in der Aufgabenteilung der Konzernleitung wider und wird in den Kernmärkten abgebildet. Neben den länderübergreifenden

funktionalen Verantwortlichkeiten gibt es in jedem Land einen Marktverantwortlichen mit Ergebnisverantwortung. Diese Führungsstruktur sorgt für Kundennähe und Resultatorientierung und erleichtert gleichzeitig das Risiko-Management sowie die gruppenweite Nutzung von Wissen und Ressourcen.

Finanzielle Stärke durch nachhaltige Risiko- und Anlagepolitik Mit dem 2003 neu definierten Asset and Liability Management stellt Swiss Life sicher, dass die versprochenen Leistungen durch tatsächlich erzielbare Renditen gedeckt sind und die Schwankungen der Vermögenswerte von der Eigenkapitalbasis jederzeit getragen werden können. Das Anlage-Portefeuille wird deshalb aufgeteilt. Der eine Teil wird so angelegt, dass die anfallenden garantierten Leistungen jederzeit gedeckt sind. Mit dem anderen Teil wird eine Absolute-Return-Strategie verfolgt. Zusammen mit der Festsetzung der Produktkonditionen nach ausschliesslich ökonomischen Kriterien ist damit sichergestellt, dass Swiss Life nachhaltig Mehrwert schafft und dabei nicht von steigenden Börsenkursen abhängig ist.

Starke Unternehmenskultur durch klare Zielsetzungen und gemeinsame Werte Klare Zielsetzungen für Rendite und Wertschöpfung bilden die Basis für den Aufbau einer leistungsorientierten Unternehmenskultur. Mittelfristig will Swiss Life bei einem über dem Marktdurchschnitt liegenden Wachstum eine Eigenkapitalrendite von 10 % (nach International Financial Reporting Standards, IFRS) erzielen. Ein eng auf die Strategie abgestimmter Katalog von quantitativen und qualitativen Zielsetzungen unterstützt die Steuerung und Kontrolle der Zielerreichung. Wichtiger Bestandteil der Unternehmenskultur sind auch die 2003 definierten gemeinsamen Wertvorstellungen, die den Mitarbeitenden als Handlungsrichtlinien dienen. Die fünf Werte sind: Expertise, Nähe, Offenheit, Klarheit und Engagement.

Kommentar zum Konzernergebnis

Die Swiss Life-Gruppe erzielte 2003 einen Gewinn von CHF 233 Millionen.

Die deutliche Rückkehr in die Gewinnzone gelang durch die konsequente Ausrichtung auf die Profitabilität und die operativen Fortschritte in allen Bereichen.

Die Massnahmen zur Wiederherstellung der Profitabilität begannen im Jahr 2003 zu greifen. Die Swiss Life-Gruppe erzielte nach einem Vorjahresverlust von CHF 1,7 Milliarden im Jahr 2003 einen Gewinn von CHF 233 Millionen. Der Betriebsgewinn belief sich auf CHF 557 Millionen (Vorjahresverlust: CHF 801 Millionen). Das Segment Leben-Kerngeschäft (Schweiz, Frankreich, Deutschland, Niederlande und Belgien/Luxemburg) trug dazu CHF 341 Millionen bei.

Die Brutto-Prämieneinnahmen gingen um 4% auf CHF 18,8 Milliarden zurück. Zu Gunsten der Wiederherstellung der Profitabilität und der entsprechenden Massnahmen in der Preis- und Zeichnungspolitik wurde dieser leichte Rückgang in Kauf genommen. Im Kerngeschäft gingen die Prämien um 2% auf CHF 16,1 Milliarden zurück. Das rückläufige Prämienvolumen in der Schweiz (-19%) konnte durch das Prämienwachstum in den übrigen Märkten nicht ganz ausgeglichen werden.

Das Finanzergebnis verbesserte sich gegenüber dem Vorjahr, als bei der Reduktion der Aktienquote hohe Verluste realisiert werden mussten, um 24% auf CHF 5,8 Milliarden. Im Berichtsjahr wurden die Laufzeiten der Anlagen verlängert. Dadurch wurde der Unterschied zwischen der durchschnittlichen Restlaufzeit der Aktiven und derjenigen der Passiven verkleinert und somit das Zinsrisiko reduziert. Die Anlagerendite auf dem Versicherungsportefeuille betrug 4,7% (Vorjahr: 3,3%). Die Aktienquote lag per 31. Dezember 2003 netto bei 2,1%.

Die Versicherungsleistungen inklusive Veränderungen der versicherungstechnischen Rückstellungen gingen um 4% auf CHF 15,5 Milliarden zurück. Dabei erhöhten sich die ausbezahlten Versicherungsleistungen um 12% auf CHF 14,5 Milliarden. Dieser Anstieg ist vor allem auf Vertragsauflösungen in der Schweiz zurückzuführen. Die Veränderung der versicherungstechnischen Rückstel-

lungen für künftige Leistungen ging hingegen als Folge des tieferen Prämienvolumens und der Vertragsauflösungen von CHF 2,6 Milliarden auf CHF 693 Millionen zurück. Die Summe der Überschuss- und Gewinnanteile stieg auf Grund der höheren Kapitalerträge um über 150% auf CHF 871 Millionen.

Der Betriebsaufwand ging gegenüber dem Vorjahr als Folge der Kostensenkungsprogramme und den gesunkenen Volumina um 16% auf CHF 2,9 Milliarden zurück. Die für Ende 2004 gesteckten Abbauziele von CHF 515 Millionen bei den operativen Betriebskosten und 1500 Stellen wurden mit CHF 532 Millionen bzw. 1800 Stellen bereits Ende 2003 übertroffen. Per 31. Dezember 2003 beschäftigte die Swiss Life-Gruppe auf Basis von Vollzeitstellen 10015 Mitarbeitende.

Das Eigenkapital belief sich am 31. Dezember 2003 auf CHF 5,0 Milliarden. Die Zunahme von 19% gegenüber dem Jahresende 2002 resultierte neben dem Gewinn vor allem aus den im Dezember emittierten Mandatory Convertible Securities (netto CHF 320 Millionen) und der Zunahme der buchmässigen Gewinne auf Kapitalanlagen (CHF 177 Millionen). Die Eigenkapitalbasis, die neben dem eigentlichen Eigenkapital zusätzlich unter Verbindlichkeiten ausgewiesene Positionen mit Eigenkapitalcharakter einschliesst, verbesserte sich um 17% auf CHF 8,8 Milliarden. Gleichzeitig wurden weitere Wertminderungen auf Kapitalanlagen in Höhe von CHF 735 Millionen vorgenommen und die Positionen Goodwill sowie Aktivierte Verlustvorträge um CHF 468 Millionen reduziert.

Die verwalteten Vermögen betrugen am 31. Dezember 2003 CHF 184,2 Milliarden und nahmen damit trotz des Verkaufs der STG Schweizerische Treuhandgesellschaft leicht zu (Vorjahr: CHF 184,0 Milliarden).

Segmentergebnisse

8

Swiss Life verbesserte in allen Segmenten das Betriebsergebnis gegenüber dem Vorjahr deutlich. Ein negatives Segmentergebnis resultierte nur im Private Banking, wo der Veräusserungsverlust von CHF 105 Millionen aus dem Verkauf der STG Schweizerische Treuhandgesellschaft zu einem Verlust von CHF 19 Millionen führte.

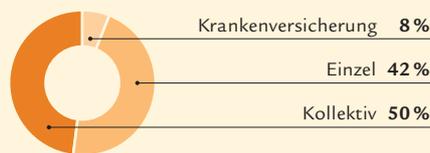
Leben-Kerngeschäft Nach einem Verlust von CHF 561 Millionen im Vorjahr erzielte Swiss Life 2003 im Segment Leben-Kerngeschäft einen Betriebsgewinn von CHF 341 Millionen. Das Geschäftsjahr 2003 war geprägt von den Massnahmen zur Wiederherstellung der Profitabilität. Die Brutto-Prämieneinnahmen gingen um 2% auf CHF 16,1 Milliarden zurück. Der Betriebsaufwand konnte um 7% reduziert werden.

Schweiz Im Heimmarkt Schweiz stand das Geschäftsjahr 2003 ganz im Zeichen der Umsetzung der neuen Strategie und der Wiederherstellung des Vertrauens bei den Kunden und in der Öffentlichkeit. Im Zentrum der Strategieumsetzung stand nach dem Vorjahresverlust von CHF 566 Millionen die klare Ausrichtung auf die Profitabilität. Per Anfang des Jahres passte Swiss Life deshalb die Produkt- und Preisgestaltung an. Wichtige Elemente waren dabei die Berücksichtigung der konjunkturell bedingt stark steigenden Schadenbelastung im Bereich der Invalidität und die verursachergerechte Belastung der Verwaltungskosten. Das Kostensenkungsprogramm wurde rascher als geplant vorangetrieben, was eine Reduktion des Betriebsaufwands um 20% im Vergleich zum Vorjahr zur Folge hatte. Swiss Life schaffte mit einem Betriebsergebnis von CHF 76 Millionen die Rückkehr in die Gewinnzone.

Da Swiss Life den Schwerpunkt bei der Profitabilität setzte, nahm sie einen deutlichen Prämienrückgang in Kauf. Die Brutto-Prämieneinnahmen gingen gegenüber dem Vorjahr um 19% auf CHF 6643 Millionen zurück. Dieser Rückgang ist vor allem auf die Einmaleinlagen zurückzuführen, die gegenüber dem Vorjahr um 34% auf CHF 3094 Millionen abnahmen. Bei dieser Produktkategorie wirkte sich das nach wie vor sehr niedrige Zinsniveau negativ auf das Prämienvolumen aus. Bei den periodischen Prämien verzeichnete Swiss Life einen Anstieg gegenüber dem Vorjahr von 1% auf CHF 3370 Millionen.

Die Versicherungsleistungen (inkl. Veränderung der versicherungstechnischen Rückstellungen) reduzierten sich um 19% auf CHF 7748 Millionen, was neben dem Prämienrückgang auch dem Abgang einzelner Grosskunden zuzuschreiben ist. Beide Ursachen gelten auch für die Entwicklung der technischen Rückstellungen, die per 31. Dezember 2003 um 2% niedriger waren als Ende 2002.

Prämien Leben-Kerngeschäft nach Versicherungsart



Kennzahlen Leben-Kerngeschäft

Mio. CHF	2003	2002	+/- %
Bruttoprämien, Policengebühren und Beiträge aus Verträgen mit Anlagecharakter	16 081	16 394	-1.9
Versicherungsprämien und Policengebühren (netto)	12 532	12 661	-1.0
Finanzergebnis	5 038	3 913	28.8
Sonstige Erträge inkl. Kommissionserträge	-50	107	n.a.
Total Ertrag	17 520	16 681	5.0
Leistungen	-13 557	-13 805	-1.8
Überschuss- und Gewinnanteile der Versicherungsnehmer	-805	-349	130.7
Zinsaufwand	-941	-1 070	-12.1
Total Aufwand aus Versicherungsgeschäft und Zinsen	-15 303	-15 224	0.5
Total Betriebsaufwand	-1 876	-2 018	-7.0
Betriebsergebnis	341	-561	n.a.
Verwaltete Vermögen	117 963	119 925	-1.6
Versicherungstechnische Rückstellungen	93 533	89 268	4.8
Mitarbeitende (Vollzeitstellen)	5 933	6 526	-9.1

Im Kollektivgeschäft verzeichnete das Unternehmen einen Prämienrückgang von 14% auf CHF 4914 Millionen. Während die periodischen Prämieinnahmen um 3% gesteigert werden konnten, nahmen die Einmaleinlagen um 26% auf CHF 2452 Millionen ab. Die positive Wirkung der Massnahmen zur Profitabilitätssteigerung zeigt sich daran, dass der Wert des Neugeschäfts im Gegensatz zu den beiden Vorjahren wieder im positiven Bereich lag.

In der Einzelversicherung gingen die Prämieinnahmen von Swiss Life gegenüber dem Vorjahr um 31% auf CHF 1663 Millionen zurück. Vor allem das Einmalprämiengeschäft litt branchenweit unter den historisch niedrigen Zinssätzen, die diese Produktkategorie für die Kunden aus Renditeüberlegungen unattraktiv machten. Bei Swiss Life wirkte der Vertrauensverlust aus dem Vorjahr noch nach. Zudem kam eine grosse Zahl von aus dem Jahre 1998 stammenden Verträgen zum Ablauf, die im Rahmen von Aktionen abgeschlossen worden waren. Diese Gelder konnten nur sehr beschränkt zur Wiederanlage gebracht werden.

Nach der Profitabilisierung des Geschäfts steht im Jahr 2004 die Marktbearbeitung im Vordergrund. Mit einem konsequenten, auf hohe Qualitätsstandards ausgerichteten Service und der weiteren Optimierung des Produktangebots sollen die im vergangenen Jahr verlorenen Marktanteile über Zeit wieder wettgemacht werden.

Um die Kundenbindung zu verstärken und damit ihre Wettbewerbsposition für die Zukunft zu verbessern, stellte Swiss Life das Vergütungssystem für den Vertrieb per 1. Januar 2004 um. Neu werden bei der Entlohnung der Vertriebsorganisation die Kundenbetreuung und damit die Qualität einer längerfristigen Kundenbeziehung gegenüber den Vertragsabschlüssen stärker gewichtet.

Frankreich In Frankreich setzte Swiss Life 2003 einen Schwerpunkt bei der Steigerung der Profitabilität und der Umsetzung der Restrukturierung. Das Betriebsergebnis wurde dadurch um 16% auf CHF 123 Millionen verbessert. Die Prämieinnahmen fielen um 1% niedriger aus als im Vorjahr. In Schweizer Franken betrug das Prämienvolumen CHF 4760 Millionen, was einer Erhöhung gegenüber 2002 von 2% entspricht. Als Personenversicherer ist Swiss Life in Frankreich auch in der Krankenversicherung tätig. In dieser Sparte erhöhte sich das Prämienvolumen gegenüber dem Vorjahr in Lokalwährung um 2%. Swiss Life überprüfte die Verträge in diesem Bereich sehr

genau auf ihre Profitabilität und kündigte in der Folge unprofitable Verträge.

Auf Grund des höheren Finanzergebnisses konnten die Erträge von Swiss Life um 13% auf CHF 3257 Millionen erhöht werden. Der Betriebsaufwand stieg gegenüber dem Vorjahr um 10% (um 6% in lokaler Währung), was hauptsächlich auf einen höheren Aufwand für Kommissionen zurückzuführen ist.

Im Jahr 2003 setzte Swiss Life in Frankreich die neue Strategie und die Matrixorganisation in allen Bereichen um. Die Vertriebsorganisation wurde gestrafft und vereinheitlicht. Weitere Meilensteine in der Berichtsperiode waren der Bezug des neuen Hauptsitzes am Boulevard Haussmann in Paris und die Übergabe des Präsidiums von Jean-Antoine Chabannes an Jacques Richier, der bereits als Chief Executive Officer für das operative Geschäft von Swiss Life in Frankreich verantwortlich war.

Die vom französischen Parlament im August 2003 verabschiedete Pensionsreform eröffnet den Versicherern in Frankreich neue Möglichkeiten. Zu den wichtigsten Prioritäten von Swiss Life 2004 gehören die Lancierung und der Verkauf von Versicherungslösungen im Zusammenhang mit der Pensionsreform, die Verstärkung des Cross-Selling zwischen Kranken- und Lebensversicherungsbe reich und weitere Massnahmen zur Effizienzsteigerung.

Deutschland Nach einem Betriebsverlust von CHF 9 Millionen im Vorjahr erzielte Swiss Life in Deutschland 2003 einen Betriebsgewinn von CHF 40 Millionen. Neben einem höheren Finanzergebnis ist die Verbesserung des Betriebsergebnisses auf die deutlichen operativen Fortschritte und eine gute Verkaufsleistung zurückzuführen. Die Verbesserung des Finanzergebnisses war eine Folge der Erholung an den Finanzmärkten. Der grösste Teil der Finanzerträge wurde gemäss geltendem deutschem Recht in Form von Überschüssen direkt den Versicherungsnehmern bzw. den Überschussreserven zugeführt. Dank der konsequenten Umsetzung des 2002 begonnenen Kostensenkungsprogramms reduzierte Swiss Life die Verwaltungskosten, so dass der Betriebsaufwand trotz des markanten Prämienwachstums in lokaler Währung um 1% gesenkt werden konnte. Die Migration der Datenbestände auf die neue Informatikplattform kam planmässig voran, womit die Voraussetzung für weitere Effizienzsteigerungen geschaffen wurde.

2003 reorganisierte Swiss Life im Rahmen des 2002 begonnenen Programms zur Effizienzsteigerung den Vertrieb und reduzierte die Zahl der Regionaldirektionen um 8 Standorte auf 29. Durch die 2003 gestartete Vertrauensoffensive sowie die hohe Kompetenz in der betrieblichen Altersvorsorge konnte die erfolgreiche Zusammenarbeit mit den Maklern, dem wichtigsten Absatzkanal von Swiss Life in Deutschland, weiter vertieft werden.

Im Jahr 2004 erwartet Swiss Life auf Grund der anhaltenden Unsicherheit über die Leistungen der staatlichen Vorsorge wiederum ein deutliches Wachstum des Neugeschäfts. Die Servicequalität soll kontinuierlich erhöht, die Position als bevorzugter Anbieter für Makler weiter ausgebaut und das noch bestehende Potenzial für Effizienzsteigerungen ausgeschöpft werden.

Niederlande In den Niederlanden erzielte Swiss Life 2003 einen Betriebsgewinn von CHF 101 Millionen (Vorjahr: CHF 34 Millionen). Das Geschäftsjahr war geprägt vom Abschluss eines Vertrags mit der Pensionskasse von HBG, einem niederländischen Bauunternehmen. Dieser Vertrag führte zu einer Einmalprämie von rund EUR 570 Millionen, woraus ein Prämienwachstum von 63 % in lokaler Währung resultierte. Swiss Life entwickelte ein Instrumentarium, um die Verpflichtungen der Pensionskasse gegenüber den Versicherten zu garantieren. Das gesamte Prämienvolumen in den Niederlanden belief sich auf CHF 2356 Millionen (+68 %). Auch ohne den erwähnten Vertrag wäre es Swiss Life gelungen, die Prämienbeiträge zu erhöhen: Das Volumen des Neugeschäfts stieg gegenüber dem Vorjahr in der Kollektivversicherung um 65 % und in der Einzelversicherung um 13 %. Neue Produkte und eine verbesserte operative Performance trugen wesentlich zu dieser Entwicklung bei. Im Einklang mit der Volumenausweitung ist bei den Versicherungsleistungen eine Steigerung von 76 % und bei den versicherungstechnischen Rückstellungen eine Zunahme von 23 % zu verzeichnen. Der Betriebsaufwand erhöhte sich um 11 % auf CHF 199 Millionen, was primär auf höhere Akquisitionskosten zurückzuführen ist. In lokaler Währung belief sich der Anstieg des Betriebsaufwands auf 7 %.

Auf Grund der demografischen Entwicklung und der angespannten Budgetsituation der öffentlichen Hand wird die dritte Säule auch in den Niederlanden weiter an Bedeutung gewinnen. Zudem suchen unabhängige Pensionskassen vermehrt Lösungen bei Versicherungsunternehmen. Diese Veränderungen und Chancen im Markt will Swiss Life 2004 nutzen, um ihre Position als *die* Vorsorge spezialistin im niederländischen Markt weiter zu festigen. Bei der Kundenzufriedenheit will Swiss Life weitere Fortschritte erzielen, um 2005 in diesem Bereich zu den Besten zu gehören.

Belgien/Luxemburg Das Betriebsergebnis im Markt Belgien/Luxemburg konnte mit einem Gewinn von CHF 1 Million gegenüber dem Vorjahr markant verbessert werden. 2002 resultierte noch ein Betriebsverlust von CHF 126 Millionen. Neben dem höheren Finanzergebnis von CHF 137 Millionen (Vorjahr: CHF 41 Millionen) trug dazu insbesondere der im Rahmen des Restrukturierungsprogramms um 31 % auf CHF 74 Millionen reduzierte Betriebsaufwand bei. Das Prämienvolumen stieg um 6 % auf CHF 556 Millionen, wobei 80 % auf den belgischen und 20 % auf den luxemburgischen Markt entfielen. In lokaler Währung betrug das Prämienwachstum 2 %.

In Belgien behinderten im ersten Halbjahr 2003 die in diesem Zeitraum durchgeführte Bereinigung der Vertriebsstrukturen und der nach wie vor spürbare Vertrauensverlust aus dem Vorjahr den Geschäftsverlauf. Im zweiten Halbjahr gelang es, durch vertrauensbildende Massnahmen und auch dank der gesteigerten Effektivität im Vertrieb das Prämienvolumen gegenüber dem Vorjahr zu erhöhen. Auch in Luxemburg erreichte Swiss Life eine leichte Steigerung des Prämienvolumens.

2004 tritt in Belgien ein neues Gesetz für die berufliche Vorsorge in Kraft, welches die Einführung der zweiten Säule für Selbständigerwerbende und die Neuordnung der kollektiven Vorsorge für Klein- und Mittelunternehmen umfasst. Swiss Life will die dadurch erhöhte Nachfrage nach Vorsorgeprodukten gezielt nutzen und sich dabei vor allem auf Selbständigerwerbende sowie Klein- und Mittelunternehmen konzentrieren. In Luxemburg wird Swiss Life den Ausbau des grenzüberschreitenden Versicherungsgeschäfts weiter vorantreiben.

Leben Übrige Im Segment Leben Übrige («La Suisse», Grossbritannien, Spanien, Italien) gingen die Brutto-Prämieneinnahmen um 20% auf CHF 1646 Millionen zurück, da Swiss Life im Rahmen der Konzentration auf das Kerngeschäft das spanische Versicherungsgeschäft verkaufte und in Grossbritannien die Zeichnung von Neugeschäft einstellte. Der Betriebsaufwand reduzierte sich um 48% auf CHF 189 Millionen. Zusammen mit einem um 43% höheren Finanzergebnis von CHF 450 Millionen resultierte ein Betriebsgewinn von CHF 67 Millionen, nachdem im Vorjahr noch ein Verlust von CHF 157 Millionen verzeichnet werden musste.

Nichtleben Im Segment Nichtleben erzielte Swiss Life 2003 einen Betriebsgewinn von CHF 23 Millionen (Vorjahresverlust: CHF 95 Millionen). Zu dieser deutlichen Verbesserung trugen vor allem die Reduktion des Schadensatzes und die ergriffenen Massnahmen zur Kostensenkung bei. Die Combined Ratio wurde von 121% auf 108% verbessert.

Eine strikte Zeichnungspolitik und die Sanierung des Versicherungssportefeuilles führten dazu, dass das Prämienvolumen mit CHF 1075 Millionen praktisch auf Vorjahresniveau verharrte.

Private Banking Im Rahmen ihrer Konzentration auf das Kerngeschäft verkaufte Swiss Life per 25. Juni 2003 die STG Schweizerische Treuhandgesellschaft für CHF 197 Millionen an die LGT Group. Damit besteht das Segment Private Banking hauptsächlich noch aus der Banca del Gottardo. Der Veräusserungsverlust beim Verkauf der STG führte zu einem Segmentverlust von CHF 19 Millionen. Gegenüber dem Vorjahr, in dem bei der Banca del Gottardo ausserordentliche Abschreibungen, Wertberichtigungen und Rückstellungen vorgenommen wurden, entspricht dies einer Verbesserung von CHF 90 Millionen. Ohne den Verlust aus der STG-Transaktion hätte der Segmentgewinn CHF 86 Millionen betragen. Am 31. Dezember 2003 betrugen die verwalteten Vermögen CHF 41,8 Milliarden. Die Zunahme von CHF 0,3 Milliarden kam trotz des Abgangs der bei der STG verwalteten Vermögen zu Stande. Die Zahl der Vollzeitstellen ging um rund 400 auf 1205 zurück. Die 329 Stellen bei der STG machten dabei den grössten Teil des Rückgangs aus.

Investment Management Das Segment Investment Management umfasst sowohl die Verwaltung der Versicherungsgelder von Swiss Life als auch von Vermögen von Drittparteien. In diesem Segment erzielte Swiss Life einen Gewinn von CHF 95 Millionen. Neben dem laufenden Geschäft standen 2003 die Definition und die Einführung des neuen Prozesses für das Asset and Liability Management im Zentrum.

Zwar machten sich gegen Ende 2003 erste Zeichen einer Erholung der Weltwirtschaft und der Aktienmärkte bemerkbar, doch präsentierte sich das Umfeld für den Vermögensverwaltungssektor über weite Strecken des Geschäftsjahrs nach wie vor anspruchsvoll. Der Rückgang beim Betriebsergebnis von 10% gegenüber dem Vorjahr ist auf das mit insgesamt CHF 42 Millionen (-16%) deutlich tiefere Finanzergebnis zurückzuführen, wobei im Vorjahr durch den Verkauf von Swiss Life Hedge Fund Partners Ltd. ein Gewinn von CHF 92 Millionen realisiert wurde. Der Rückgang bei den Kommissionserträgen auf CHF 188 Millionen (-17%) ist vor allem eine Folge der Konzentration auf das Kerngeschäft. Insgesamt resultierte mit CHF 238 Millionen ein um 14% niedrigerer Ertrag als im Vorjahr. Demgegenüber steht ein Rückgang bei den operativen Kosten um 17% auf CHF 142 Millionen. Neben den Devestitionen wirkte sich das 2002 initiierte Kostensenkungsprogramm positiv aus. Die verwalteten Vermögen stiegen gegenüber dem Vorjahr um 8% auf CHF 99,4 Milliarden.

Im Rahmen der Konzentration auf das Kerngeschäft wurde 2003 Swiss Life Asset Management Spanien aufgelöst und Swiss Life Asset Management Grossbritannien verkauft. Auch das Fondsgeschäft wurde neu organisiert.

Die Swiss Life-Gruppe hat im Jahr 2003 die Corporate Governance weiter verbessert. Ein wichtiger Schritt bei der laufenden Anpassung an die führenden Corporate-Governance-Standards war die Erneuerung des Organisationsreglements per 1. Dezember 2003.

Um die internen Kompetenzen und Verantwortlichkeiten klar abzugrenzen und das Zusammenwirken von Verwaltungsrat, Management und interner Kontrolle optimal zu gestalten, erneuerte der Verwaltungsrat per 1. Dezember 2003 das Organisationsreglement sowie die Reglemente der Verwaltungsratsausschüsse und der Konzernleitung.

Verwaltungsrat Der Verwaltungsrat der Swiss Life Holding besteht ausschliesslich aus nicht exekutiven Mitgliedern; die Funktionen des Präsidenten des Verwaltungsrats und des Präsidenten der Konzernleitung sind strikt getrennt. Diese Organisationsform sichert die Gewaltentrennung zwischen den Entscheidungsträgern und gewährleistet die Unabhängigkeit des Verwaltungsrats.

Der Verwaltungsrat setzte sich per Bilanzstichtag aus folgenden Mitgliedern zusammen:

Name	Funktionen	Ernennungsjahr	Gewählt bis
Bruno Gehrig	Präsident Präsidium ³⁾ Anlage- und Risikoausschuss	2003	2006
Gerold Bühler	Vizepräsident Präsidium Anlage- und Risikoausschuss ³⁾	2002 ¹⁾	2005
Volker Breckamp	Mitglied Revisionsausschuss ³⁾	2003	2004
Paul Embrechts	Mitglied Revisionsausschuss	2003	2005
Rudolf Kellenberger	Mitglied Präsidium	2003	2004
Georges Muller	Mitglied Revisionsausschuss	2002 ²⁾	2006
Peter Quadri	Mitglied Revisionsausschuss	2003	2004
Pierfranco Riva	Mitglied Anlage- und Risikoausschuss	2003	2006
Franziska Tschudi	Mitglied Anlage- und Risikoausschuss	2003	2005

1) seit 2000 Mitglied des Verwaltungsrats der Rentenanstalt/Swiss Life

2) seit 1995 Mitglied des Aufsichtsrats bzw. seit dem Jahr 1997 des Verwaltungsrats der Rentenanstalt/Swiss Life

3) Vorsitz

Präsidium (Chairman's Committee) Das Präsidium unterstützt den Präsidenten des Verwaltungsrats bei der Erfüllung seiner Leitungs- und Koordinationsaufgaben und den Verwaltungsrat in Fragen der Strategie und der Corporate Governance. Zudem unterstützt das Präsidium den Verwaltungsrat bei personellen Entscheiden betreffend die Besetzung der höchsten Führungsebenen (Nominationsfunktion) und bei der Festlegung der Richtlinien zur Entschädigung der Mitglieder des Verwaltungsrats und der Konzernleitung und legt in Anwendung dieser Richtlinien die Entschädigung und die Anstellungsbedingungen des CEO und der weiteren Mitglieder der Konzernleitung fest (Entschädigungsfunktion). Das Präsidium tagt in der Regel sechs Mal jährlich.

Anlage- und Risikoausschuss (Investment and Risk Committee) Der Anlage- und Risikoausschuss unterstützt den Verwaltungsrat im Bereich des Anlage-, Finanz- und Risiko-Managements der Gruppe. Zu den Aufgaben und Kompetenzen des Anlage- und Risikoausschusses gehören unter anderem Vorschläge zuhanden des Verwaltungsrats betreffend die Grundzüge des Asset and Liability Managements, die Festlegung der Anlagepolitik, die Prüfung der Angemessenheit der Kapitalausstattung, die Kontrolle der Einhaltung der Anlagerichtlinien und die Festlegung der Risikotoleranzen im Versicherungs- und Anlagebereich. Der Anlage- und Risikoausschuss tagt mindestens vier Mal jährlich.

Revisionsausschuss (Audit Committee) Der Revisionsausschuss unterstützt den Verwaltungsrat in seiner Aufsicht über das Rechnungswesen und der finanziellen Berichterstattung sowie der Einhaltung der rechtlichen Vorschriften. Er überprüft die Angemessenheit der internen Kontrollstrukturen und die Prozesse zur Einhaltung der rechtlichen Vorschriften. Er überwacht die Tätigkeiten der Konzernrevision und der externen Revision und nimmt deren Berichte und Empfehlungen zur Kenntnis. Der Revisionsausschuss tagt mindestens vier Mal jährlich. Der Sitzungsrythmus folgt dem finanziellen Budgetierungs- und Berichterstattungsprozess.

Konzernleitung Die Konzernleitung der Swiss Life Holding setzt sich aus folgenden Mitgliedern zusammen:

Name	Funktion	seit
Rolf Dörig	Chief Executive Officer	06.11.2002
Reto Himmel	Chief Technology Officer	20.01.2003
Michael Koller	Chief Risk Officer	01.01.2003
Paul Müller	Chief Markets Officer	15.01.2003
Bruno Pfister	Chief Financial Officer	01.08.2002
Martin Senn	Chief Investment Officer	01.01.2003
René van der Smeede	Leiter Internationale Märkte	01.01.2003

Entschädigungen Die Ausgestaltung und Festsetzung der Entschädigungen für die Mitglieder des Verwaltungsrats fallen gemäss Organisationsreglement in den Zuständigkeitsbereich des Gesamtverwaltungsrats, wobei das Präsidium in seiner Funktion als Compensation Committee entsprechende Vorschläge unterbreitet. Ebenso legt der Verwaltungsrat die Richtlinien der Entschädigungspolitik der Gruppe fest. Er berücksichtigt dafür Regelungen von anderen Unternehmen ähnlicher Grösse und Branchen auf Grund allgemein zugänglicher Angaben und zieht gegebenenfalls Studien externer Fachleute bei. Im Sinn dieser Richtlinien legt das Präsidium die individuellen Entschädigungen der Mitglieder der Konzernleitung fest.

Die in der Berichtsperiode amtierende Mitglieder des Verwaltungsrats und der Konzernleitung ausbezahlten Entschädigungen beliefen sich auf folgende Summen:

Verwaltungsrat	CHF	1 168 540 ¹⁾
Konzernleitung	CHF	6 920 656

1) wovon CHF 532 000 im 1. Semester und CHF 636 540 im 2. Semester 2003 ausgerichtet wurden

Im Geschäftsjahr 2003 wurden die nachgenannten Zuteilungen von Namenaktien der Swiss Life Holding zu je CHF 50 Nennwert an die Mitglieder des Verwaltungsrats und der Konzernleitung vorgenommen:

Verwaltungsrat	368 Aktien wobei diese zum Wert von CHF 184.70 zugeteilt wurden. Sie unterliegen einer Sperrfrist von drei Jahren.
Konzernleitung	42 124 Aktien wobei diese zu durchschnittlichen Werten von CHF 76.00 und CHF 116.40 zugeteilt wurden. 27 124 Aktien unterliegen einer Sperrfrist von drei Jahren.

Bruno Gehrig bezog als Präsident des Verwaltungsrats im Jahr 2003 die höchste Gesamtentschädigung der Mitglieder des Verwaltungsrats. Die ausbezahlte Entschädigung seit seinem Amtsantritt per 1. Juli 2003 nach der Wahl an der Generalversammlung vom 27. Mai 2003 belief sich auf folgenden Gesamtbetrag:

Entschädigung	CHF 277 500	was einer jährlichen Entschädigung von CHF 555 000 entspricht
Aktien	keine	
Aktienoptionen	keine	
Gesamtentschädigung	CHF 277 500	

Grösste Aktionäre (per 31. Dezember 2003)

Fondiarra-SAI-Gruppe	10.05 %
Threadneedle Asset Management	5.31 %
Fidelity International	5.22 %
Queensgate Bank + Trust Company (Trustee des «MCS Share Trusts», welcher im Zusammenhang mit der 2003 emittierten Wandelanleihe «MCS II (2003–2004)» errichtet wurde)	6.76 %
Rentenanstalt/Swiss Life, Swiss Life Cayman Finance Ltd. und Banca del Gottardo (davon 7.54% als Zuteilungsreserve für die Ausübung der Umwandlung der unter MCS I (2002–2005) ausgegebenen Mandatory Convertible Securities in Aktien der Swiss Life Holding)	8.06 %

Der vollständige Text zur Corporate Governance, der sich in Gliederung und Umfang an der am 1. Juli 2002 in Kraft getretenen Richtlinie betreffend Informationen zur Corporate Governance der SWX Swiss Exchange orientiert, ist im Geschäftsbericht oder auf www.swisslife.com zu finden.

Konsolidierte Erfolgsrechnung

14

Konsolidierte Erfolgsrechnung für die auf den 31. Dezember abgeschlossenen Geschäftsjahre

Mio. CHF	2003	2002
Ertrag		
Verdiente Prämien und Policengebühren (netto) ¹⁾	14 822	15 265
Kapitalertrag (netto)	5 552	5 505
Realisierte und buchmässige Gewinne/Verluste auf Kapitalanlagen (netto)	334	-2 304
Handelsergebnis (netto)	-50	1 512
Kommissionserträge aus dem Investment Management, Bankgeschäft und übrigen Dienstleistungen	553	574
Sonstige Erträge	-123	72
Total Ertrag	21 088	20 624
Aufwand aus dem Versicherungsgeschäft und Zinsen		
Ausbezahlte Versicherungsleistungen und Veränderung der versicherungstechnischen Rückstellungen	-15 726	-16 329
Überschuss- und Gewinnanteile der Versicherungsnehmer	-871	-340
Gutgeschriebene Zinsen auf Verträge mit Anlagecharakter, Kundeneinlagen und sonstige Einlagen	-818	-946
Zinsen auf Anleihen und Darlehensverpflichtungen	-177	-363
Sonstiger Zinsaufwand	-59	-11
Total Aufwand aus dem Versicherungsgeschäft und Zinsen	-17 651	-17 989
Betriebsaufwand		
Betriebsaufwand Investment Management und Bankgeschäft	-635	-917
Provisionen und übriger Aufwand für das Versicherungsgeschäft	-1 546	-1 690
Übriger Betriebs- und Verwaltungsaufwand	-699	-829
Total Betriebsaufwand	-2 880	-3 436
Betriebsergebnis	557	-801
Abschreibung auf Goodwill	-80	-1 046
Jahresergebnis vor Steuern und Minderheitsanteilen (netto)	477	-1 847
Ertragssteueraufwand	-202	92
Jahresergebnis vor Minderheitsanteilen (netto)	275	-1 755
Minderheitsanteile	-42	61
Jahresergebnis (netto)	233	-1 694
Unverwässertes Ergebnis je Aktie (in CHF)	10.8	-104.6
Verwässertes Ergebnis je Aktie (in CHF)	10.6	-104.6
1) Gemäss den angewandten Rechnungslegungsgrundsätzen sind Einlagen aus Verträgen mit Anlagecharakter nicht in der Erfolgsrechnung erfasst		
Verdiente Prämien und Policengebühren (netto) wie ausgewiesen	14 822	15 265
Einlagen aus Verträgen mit Anlagecharakter	3 382	3 716
Verdiente Prämien und Policengebühren (netto) und Einlagen aus Verträgen mit Anlagecharakter	18 204	18 981
Verbuchte Prämien und Policengebühren (brutto) und Einlagen aus Verträgen mit Anlagecharakter	18 760	19 473

Konsolidierte Bilanz

Konsolidierte Bilanz für die Geschäftsjahre per 31. Dezember

Mio. CHF	2003	2002
Aktiven		
Kapitalanlagen		
Bis zum Verfall gehaltene Wertschriften	5 252	4 416
Jederzeit verkäufliche Wertschriften	88 118	80 821
Zu Handelszwecken gehaltene finanzielle Vermögenswerte	3 024	3 552
Investitionsliegenschaften	11 082	10 770
Vom Unternehmen gewährte Darlehen	25 600	31 650
Beteiligungen an assoziierten Unternehmen	64	181
Übrige Kapitalanlagen	853	1 003
Total Kapitalanlagen	133 993	132 393
Übrige Aktiven		
Flüssige Mittel	6 250	4 217
Versicherungs- und übrige Forderungen	4 715	4 259
Guthaben aus Rückversicherung	1 608	1 533
Aktivierete Abschlusskosten	2 793	2 576
Sachanlagen	1 468	1 625
Goodwill und übrige immaterielle Vermögenswerte	1 071	1 386
Latente Steuerguthaben	944	1 721
Übrige Aktiven	978	1 075
Anlagen aus Verträgen für Rechnung und Risiko von Inhabern von Lebensversicherungspolicen	8 658	8 781
Total übrige Aktiven	28 485	27 173
Total Aktiven	162 478	159 566
Passiven		
Verbindlichkeiten		
Zu Handelszwecken gehaltene finanzielle Verbindlichkeiten	1 225	1 585
Verträge mit Anlagecharakter, Kundeneinlagen und sonstige Einlagen	29 352	28 086
Versicherungstechnische Rückstellungen	103 862	100 638
Anleihen und Darlehensverpflichtungen	5 802	6 534
Latente Steuerverbindlichkeiten	1 825	2 516
Versicherungsverbindlichkeiten und Kreditoren	4 779	3 792
Übrige Verbindlichkeiten	1 780	3 002
Verbindlichkeiten aus Verträgen für Rechnung und Risiko von Inhabern von Lebensversicherungspolicen	8 674	8 738
Total Verbindlichkeiten	157 299	154 891
Minderheitsanteile	215	505
Eigenkapital		
Aktienkapital	1 252	1 172
Agio	1 948	1 716
Eigene Aktien	-21	-36
Direkt im Eigenkapital erfasste Gewinne/Verluste (netto)	714	537
Währungsumrechnungsdifferenzen	-117	-174
Gewinnreserven	1 188	955
Total Eigenkapital	4 964	4 170
Total Passiven	162 478	159 566

Wichtige Termine

Generalversammlung
18. Mai 2004
Hallenstadion Zürich

Präsentation der Halbjahreszahlen
7. September 2004

Kontaktadressen

Weitere Informationen
und Auskünfte erhalten Sie bei:

Swiss Life
General-Guisan-Quai 40
CH-8022 Zürich

Shareholder Services
T +41 43 284 61 10
F +41 43 284 61 66
shareholder.services@swisslife.ch

Investor Relations
T +41 43 284 52 76
F +41 43 284 44 41
investor.relations@swisslife.ch

Media Relations
T +41 43 284 77 77
F +41 43 284 48 84
media.relations@swisslife.ch

Den vollständigen Geschäfts-
bericht der Swiss Life-Gruppe
finden Sie im Internet
<http://www.swisslife.com/report>

Erklärung über zukunftsbezogene Aussagen

Dieser Kurzbericht enthält auf die
Zukunft bezogene Aussagen
über Swiss Life, die Unsicherheit
und Risiken enthalten. Der Leser
muss sich bewusst sein, dass
diese Aussagen nur Projektionen
sind und von den tatsächlichen
zukünftigen Ereignissen abweichen
können. Alle zukunftsbezogenen
Aussagen basieren auf den Daten,
die Swiss Life zum Zeitpunkt des
Erstellens des Kurzberichts vorlagen.

Dieser Kurzbericht liegt auch
in englischer, französischer und
italienischer Sprache vor.
Der deutsche Text ist massgebend.

Herausgeber:
Swiss Life Holding, Zürich
Konzeption:
Tolxdorff & Eicher Consulting, Horgen
Design: MetaDesign, Zürich
Fotografie: Anita Affentranger,
Rainer Wolfsberger
Produktion: Management Digital Data AG,
Schlieren ZH
Druck: NZZ Fretz AG, Schlieren ZH

© Swiss Life Holding, 2004

