

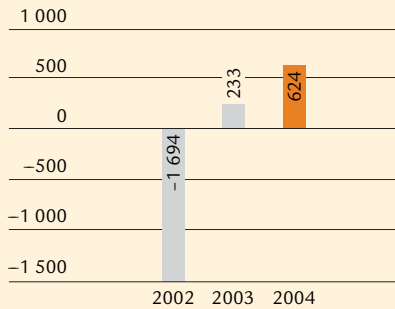
Kurzbericht 2004



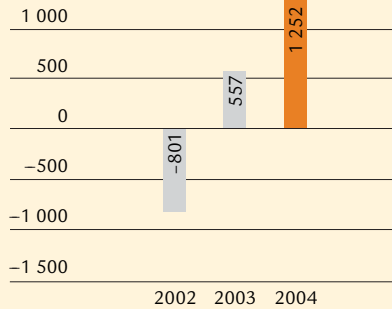
# Kennzahlen 2004

2

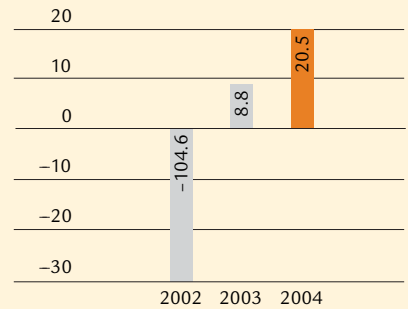
**Jahresergebnis** Mio. CHF



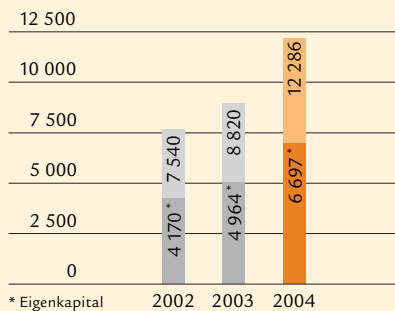
**Betriebsergebnis**<sup>1)</sup> Mio. CHF



**Ergebnis pro Aktie** CHF

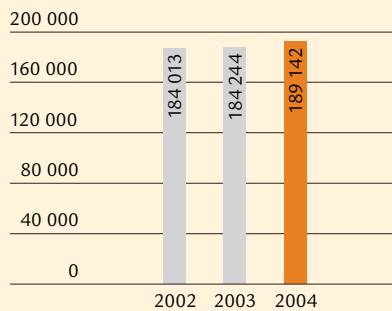


**Eigenkapitalbasis** Mio. CHF

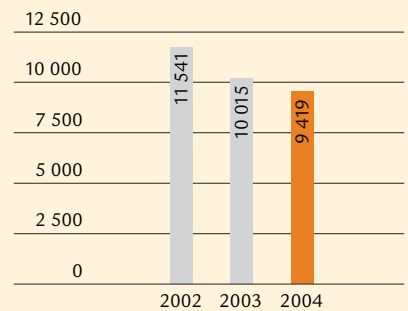


\* Eigenkapital

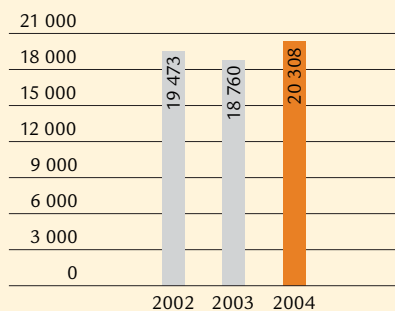
**Verwaltete Vermögen** Mio. CHF



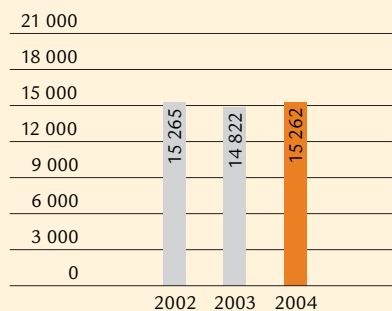
**Mitarbeitende** (Vollzeitstellen)



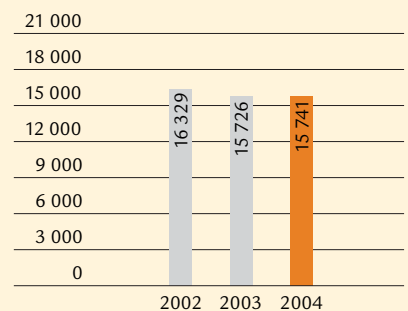
**Bruttoprämien**<sup>2)</sup> Mio. CHF



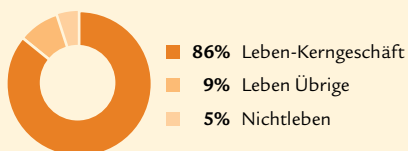
**Verdiente Prämien und Policengebühren (netto)** Mio. CHF



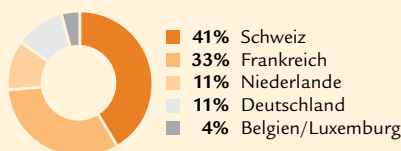
**Ausbezahlte Versicherungsleistungen inkl. Veränderung techn. Rückstellungen** Mio. CHF



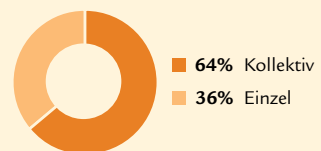
**Bruttoprämien nach Segment**<sup>2,3)</sup>



**Bruttoprämien Leben-Kerngeschäft nach Ländern**<sup>2,3)</sup>



**Direkte Prämien und Policengebühren Leben-Kerngeschäft**<sup>3)</sup>



1) vor Amortisation Goodwill

2) Bruttoprämien jeweils inkl. Beiträge aus Verträgen mit Anlagecharakter

3) auf konsolidierter Basis

# Rückblick

- **Ergebnisverbesserung: Reingewinn von CHF 624 Millionen und Eigenkapitalrendite von 10,7 % erzielt**
- **Wachstum: Brutto-Prämieneinnahmen um 8 % auf CHF 20,3 Milliarden gesteigert**
- **Kapitalstärke: Eigenkapital um 35 % erhöht**
- **Fokussierung: Konzentration auf das Lebensversicherungs- und Vorsorgegeschäft abgeschlossen**
- **Positionierung: Klares Profil mit neuer Marke geschaffen**

3

## **Swiss Life in Kürze**

Die Swiss Life-Gruppe ist einer der führenden europäischen Anbieter von Vorsorgelösungen und Lebensversicherungen. Im Heimmarkt Schweiz, in dem das Unternehmen Marktführer ist, und in ausgewählten europäischen Märkten bietet die Swiss Life-Gruppe über eigene Agenten, Broker und Banken ihren Privat- und Firmenkunden eine umfassende Beratung verbunden mit einer breiten Produktpalette. Multinationale Konzerne werden in einem Netzwerk von Partnern in über 40 Ländern nach Mass betreut.

Die Swiss Life Holding, mit Sitz in Zürich, geht auf die 1857 gegründete Schweizerische Lebensversicherungs- und Rentenanstalt zurück. Die Aktie der Swiss Life Holding ist an der SWX Swiss Exchange kotiert (SLHN). Die Swiss Life-Gruppe beschäftigt rund 10 000 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter.

# Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre

4

Wir wollen mit Swiss Life in der finanziellen Vorsorge führend sein. Im Geschäftsjahr 2004 erzielten wir hinsichtlich dieser Ambition weitere markante Fortschritte: Die Fokussierung auf das Lebensversicherungs- und Vorsorgegeschäft wurde erfolgreich vorangetrieben. Das Prämienwachstum lag in der Schweiz, in Frankreich, in Deutschland, in Belgien und in Luxemburg über dem Marktdurchschnitt. Die Brutto-Prämieneinnahmen der Gruppe erhöhten sich gegenüber dem Vorjahr insgesamt um über 8% und überschritten erstmals in der Geschichte des Unternehmens die Marke von CHF 20 Milliarden. Die deutliche Ergebnisverbesserung erzielten wir dank einem ausgezeichneten Finanzergebnis, striktem Kostenmanagement und risikogerechter Tarifierung. Es resultierte ein Gewinn von CHF 624 Millionen (Vorjahr: CHF 233 Millionen). Zu diesem erfreulichen Resultat haben alle Segmente und Länder beigetragen. Auf der Basis dieses Ergebnisses wird der Verwaltungsrat der Generalversammlung am 10. Mai 2005 – nach drei Geschäftsjahren ohne Gewinnausschüttung – eine Dividende in Höhe von CHF 4 in Form einer Nennwertrückzahlung vorschlagen.

## **Wir haben die Fokussierung abgeschlossen.**

Die Konzentration auf unser Kerngeschäft Vorsorge und Lebensversicherung ging 2004 zügig voran. Das Versicherungsgeschäft in Grossbritannien wurde im Dezember 2004 an die Resolution Life Group verkauft. Vom Private-Equity-Geschäft für Dritte trennten wir uns im Februar 2004. Die Banca del Gottardo wurde im Juli 2004 aus der Versicherungsgesellschaft herausgelöst. Sie ist jetzt eine direkte Tochtergesellschaft der Swiss Life Holding. Mit der im Februar 2005 angekündigten Konzentration auf die Marke Swiss Life im Heimmarkt Schweiz, der Integration des Lebensgeschäfts der Tochtergesellschaft «La Suisse» in Swiss Life, der Zusammenführung der Vertriebsorganisationen der beiden Unternehmen und dem Verkauf der übrigen Geschäftsfelder der «La Suisse» haben wir den letzten wichtigen Schritt der Fokussierung gemacht.

## **Wir haben im In- und Ausland Marktanteile gewonnen.**

Im Geschäftsjahr 2004 erwirtschaftete die Swiss Life-Gruppe zum ersten Mal in ihrer Geschichte Brutto-Prämieneinnahmen von über CHF 20 Milliarden. Das erzielte Prämienvolumen von CHF 20,3 Milliarden entspricht einem Wachstum von über 8%. In Frankreich (+17%), Deutschland (+7%), Belgien/Luxemburg (+29%), aber auch im Heim-



**Bruno Gehrig**



**Rolf Dörig**

markt Schweiz (+8%) lag das Wachstum deutlich über dem Marktdurchschnitt.

**Wir haben das Ergebnis deutlich verbessert.** Die markante Ergebnisverbesserung von CHF 233 Millionen im Vorjahr auf CHF 624 Millionen ist die Folge eines sehr guten Finanzergebnisses, reduzierter Kosten und einer risikogerechten Tarifierung. Der erzielte Reingewinn entspricht einer Eigenkapitalrendite von 10,7%. Nachdem wir die für Ende 2004 gesteckten Ziele für das Kostensparprogramm bereits Ende 2003 erreicht hatten, gelang es uns, die operativen Betriebskosten trotz des deutlichen Prämienwachstums im Jahr 2004 um weitere CHF 110 Millionen (-5%) zu reduzieren. Der Betriebsaufwand ging um 3% auf CHF 2,8 Milliarden zurück.

**Wir haben unsere Finanzkraft gestärkt.** Das Eigenkapital der Swiss Life-Gruppe betrug am 31. Dezember 2004 CHF 6,7 Milliarden. Das entspricht gegenüber Ende 2003 einem Anstieg von 35%. Damit ist die Swiss Life-Gruppe solide finanziert. Die Solvabilitätsquote der Swiss Life-Gruppe belief sich per 31. Dezember 2004 auf 195%.

**Wir haben unsere Risiken im Griff.** Der gruppenweite Ansatz für das Management von Vermögenswerten und Verbindlichkeiten, das Asset and Liability Management, hat sich bewährt und wird laufend weiterentwickelt. Im Geschäftsjahr 2004 verringerten wir den Unterschied zwischen der durchschnittlichen Restlaufzeit der Anlagen auf der Aktivseite und der Verbindlichkeiten auf der Passivseite der Bilanz durch eine Erhöhung der Laufzeit unserer Anlagen. Dadurch reduzierte sich das ökonomische Zinsänderungsrisiko in der Bilanz.

**Wir haben unsere Servicequalität verbessert.** Aktuelle Kundenumfragen, Bewertungen von Experten und Auszeichnungen unterstreichen, dass es uns gelungen ist,

die Servicequalität für die Kundinnen und Kunden spürbar zu verbessern. Die in allen Märkten durchgeführten Qualitätsinitiativen zeigen damit die gewünschte Wirkung.

**Wir haben uns mit der neuen Marke ein klares Profil gegeben.** Im Jahr 2004 wurden die Markenarchitektur des Unternehmens vereinfacht und das Erscheinungsbild erneuert. Die komplizierte Markenstruktur mit vielen unterschiedlichen Namen und visuellen Auftritten haben wir durch einen einfachen, klaren Auftritt unter der Dachmarke «Swiss Life» ersetzt. Das neue Erscheinungsbild wurde im Laufe des Jahres in allen Märkten eingeführt.

**Wir danken allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern.** Mit ihrer Kompetenz und ihrem Engagement haben sie diese Fortschritte möglich gemacht. Die 2004 erbrachten Leistungen lassen uns mit Zuversicht in die Zukunft blicken.

**Die Nachfrage nach finanzieller Vorsorge steigt weiter.** Weil die Menschen immer älter werden, wird der Bedarf an finanzieller Vorsorge weiter steigen. In mehreren europäischen Ländern versprechen die staatlichen Rentensysteme den Begünstigten Leistungen, die auf Dauer nicht finanzierbar sind. Das absehbar zunehmende Verhältnis zwischen Rentnern und Erwerbstätigen zwingt in den meisten Ländern zu Reformen, die vor Besitzständen nicht Halt machen. Eindrückliches Beispiel ist Deutschland, wo die staatliche, im Umlageverfahren finanzierte erste Vorsorgesäule rund 80% eines durchschnittlichen Rentner-einkommens ausmacht. Die unerlässlichen Korrekturen verschieben die Akzente zugunsten kapitalgedeckter Lösungen in der betrieblichen oder in der individuellen Vorsorge. Diese Alternativen bilden das Kerngeschäft von Swiss Life.

**Wir wollen in der finanziellen Vorsorge führend sein.** Swiss Life will in der privaten und betrieblichen Vorsorge Massstäbe setzen. Wir wollen in unserem Geschäft führend sein, nicht einfach nach Grösse, sondern führend in der Qualität bezüglich Beratung, Produkten und Service. Wenn jemand über die Sicherung seines Renteneinkommens und die finanzielle Absicherung seines Geschäfts oder seiner Familie nachdenkt, soll ihm als Erstes der Name Swiss Life einfallen.

**Wir verfügen über eine attraktive Marktposition.** Wir sind unter den führenden Versicherungsanbietern eines der ganz wenigen international tätigen Unternehmen, das konsequent auf das Thema private und betriebliche

Vorsorge fokussiert. Um diesen Vorteil optimal zu nutzen, werden wir uns noch stärker an den Bedürfnissen unserer Kundinnen und Kunden ausrichten und ausgewählte Kundensegmente, wie Selbständigerwerbende und gut verdienende Privatpersonen, gezielt ansprechen.

**Wir haben erfolgreich eine intensive Fitnesskur abgeschlossen.** In den zwei vergangenen Jahren haben wir die operativen Betriebskosten um rund 20% reduziert. Neben einem strikten Kostenmanagement hat auch die Straffung der Organisation in allen Ländern zu diesen Einsparungen beigetragen.

**Wir verfügen über ausgezeichnetes Know-how.** Swiss Life verfügt als traditionsreiches Unternehmen mit bald 150-jähriger Geschichte über ausgezeichnetes Produkt- und Risiko-Know-how. Dieses Potenzial wollen wir noch besser ausschöpfen. Im vergangenen Jahr haben wir durch bedürfnisorientierte Produktinnovationen in einzelnen Märkten erste vielversprechende Erfolge erzielt. Darüber hinaus wollen wir die Zusammenarbeit und den Wissensaustausch innerhalb des Unternehmens über organisatorische und geografische Grenzen hinweg weiter verbessern.

**Wir sind bereit für die kommenden Herausforderungen.** Für 2005 sind wir zuversichtlich, dass wir auf unserem Weg weitere Fortschritte erzielen. Wir wollen in jedem Land, in dem wir tätig sind, mindestens 1% über dem Marktdurchschnitt wachsen. Grundlage dafür ist eine noch stärkere Ausrichtung auf die Bedürfnisse und die Zufriedenheit unserer Kunden. Die Profitabilität wollen wir vor allem durch Effizienzsteigerungen verbessern. So schaffen wir die Voraussetzungen für eine auf Dauer erzielbare Eigenkapitalrendite von über 10%.

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre, wir danken Ihnen für das Vertrauen, das Sie der Swiss Life-Gruppe, ihrer Strategie und den Mitarbeitenden entgegenbringen. Wir setzen alles daran, diesem Vertrauen auch in Zukunft gerecht zu werden.



**Bruno Gehrig**  
Präsident des Verwaltungsrats



**Rolf Dörig**  
Präsident der Konzernleitung

**Swiss Life will in der finanziellen Vorsorge führend sein. Für Kunden, Investoren und Mitarbeitende soll Swiss Life in dieser Branche die erste Wahl sein. Um diese Ambition zu verwirklichen, konzentriert sich Swiss Life auf die strategischen Schwerpunkte Wachstum, Effizienz und Leadership.**

Das Geschäft mit der finanziellen Vorsorge ist ein Wachstumsmarkt. Die Menschen werden immer älter. Mit der Zunahme der Lebenserwartung und des Rentneranteils an der Gesamtbevölkerung steigt auch der individuelle Vorsorgebedarf. Swiss Life geht davon aus, dass in Europa in den kommenden Jahren das Marktwachstum für die private und betriebliche Vorsorge deutlich über dem allgemeinen Wirtschaftswachstum liegen wird.

**Swiss Life will im wachsenden Vorsorgemarkt Massstäbe setzen.** Swiss Life will in der finanziellen Vorsorge führend sein – führend nach Qualität in der Beratung, bei den Produkten und im Service. Das Unternehmen bietet Privatpersonen über eigene Agenten, Broker und Banken umfassende Lösungen für die finanzielle Absicherung ihrer Familie, für ihre Altersvorsorge sowie für das individuelle Sparen mit und ohne Risikoschutz. Firmenkunden jeder Grösse werden hinsichtlich ihrer Vorsorgesituation beraten und finden bei Swiss Life das richtige Produkt für die spezifischen Bedürfnisse ihres Unternehmens und ihrer Mitarbeitenden. Geografisch konzentriert sich Swiss Life auf Märkte, in denen sie über eine starke oder ausbaufähige Position verfügt. In ihrem Heimmarkt Schweiz ist sie gemessen am gesamten Prämienvolumen die Nummer zwei und in der Einzelversicherung mit deutlichem Vorsprung Marktführer. In den Märkten Frankreich, Deutschland, Niederlande, Belgien und Luxemburg ist Swiss Life aufgrund ihrer Kompetenz, ihrer leistungsfähigen Vertriebskanäle und der starken Marke eine bevorzugte Alternative zu den grössten einheimischen Anbietern.

In den Jahren 2002 bis 2004 passte Swiss Life ihr Geschäftsmodell erfolgreich den veränderten Rahmenbedingungen an: Sie konzentrierte sich auf ihr Kerngeschäft, reduzierte die Kosten, passte die Produktkonditionen den ökonomischen und demografischen Gegebenheiten an, implementierte ein ganzheitliches Risikomanagement mit einem gruppenweiten Asset and Liability Management und stärkte die Kapitalbasis. Für die kommenden Jahre

konzentriert sich Swiss Life auf die folgenden drei strategischen Schwerpunkte: Wachstum, Effizienz und Leadership.

**Wachstum** Swiss Life will vom wachsenden Vorsorgemarkt profitieren und sich in ihren Märkten als bevorzugter Anbieter von Vorsorgelösungen für Private und Unternehmen positionieren. Die kontinuierliche Steigerung der Kundenzufriedenheit ist dafür eine wichtige Grundlage. Die Distribution in den einzelnen Märkten wird stärker diversifiziert, um für die Kunden zusätzliche Kontaktmöglichkeiten zu schaffen. Swiss Life will in allen Ländern, in denen sie tätig ist, jährlich mindestens 1 % über dem Marktdurchschnitt wachsen.

**Effizienz** Swiss Life will die Basis-Profitabilität des Versicherungsgeschäfts weiter verbessern und die Abhängigkeit vom Finanzergebnis reduzieren. Neben der risiko- und kostengerechten Tarifierung werden dazu vor allem die Vereinfachung und Optimierung der betrieblichen Prozesse, die Reduktion der Komplexität über die gesamte Wertschöpfungskette sowie ein striktes Kostenmanagement beitragen.

**Leadership** Swiss Life will eine leistungsorientierte Kultur und unternehmerisches Handeln fördern. Grundlage dafür sind die Unternehmenswerte, klar definierte Ziele und Steuerungsgrössen, kurze Entscheidungsprozesse, ein leistungsorientiertes Entlohnungssystem sowie die systematische Erfassung und Entwicklung der Fähigkeiten der Mitarbeitenden.

Dank diesen Massnahmen will Swiss Life die Voraussetzungen dafür schaffen, nachhaltig eine Eigenkapitalrendite von über 10 % zu erzielen und an die Aktionäre eine angemessene Dividende auszuschütten.



# Kommentar zum Konzernergebnis

**Die Swiss Life-Gruppe erzielte 2004 einen Gewinn von CHF 624 Millionen und eine Eigenkapitalrendite von 10,7 %. Aufgrund des guten Ergebnisses schlägt der Verwaltungsrat der Generalversammlung vor, eine Dividende von CHF 4 pro Aktie in Form einer Nennwertrückzahlung auszuschütten.**

Die Swiss Life-Gruppe erzielte 2004 ein gutes Ergebnis. Sie steigerte den Gewinn von CHF 233 Millionen im Vorjahr auf CHF 624 Millionen und erwirtschaftete damit eine Eigenkapitalrendite von 10,7% (Vorjahr: 5,3%). Der Betriebsgewinn vor Goodwill-Abschreibung belief sich auf CHF 1252 Millionen (Vorjahr: CHF 557 Millionen). Das Segment Leben-Kerngeschäft (Schweiz, Frankreich, Deutschland, Niederlande, Belgien/Luxemburg) trug dazu CHF 957 Millionen bei (Vorjahr: CHF 341 Millionen).

Swiss Life verzeichnete einen Anstieg der Brutto-Prämieinnahmen gegenüber dem Vorjahr um über 8% auf CHF 20,3 Milliarden. Das Prämienwachstum im Segment Leben-Kerngeschäft lag ebenfalls bei 8%. Swiss Life profitierte dabei von der deutlich höheren Nachfrage nach Vorsorgeprodukten in Frankreich und Deutschland, wo sie ein Prämienwachstum von 18% bzw. 8% erreichte. In beiden Märkten gewann Swiss Life Marktanteile. Aber auch im Heimmarkt Schweiz kehrte Swiss Life nach den Einbussen im Vorjahr (-19%) wieder zu einem Wachstum zurück (+8%) und holte verloren gegangene Marktanteile zurück.

Das Finanzergebnis verbesserte sich gegenüber dem Vorjahr um 14% auf CHF 6,7 Milliarden. Dieses ausgezeichnete Resultat ist insbesondere auf realisierte Kapitalgewinne auf festverzinslichen Anlagen zurückzuführen. Einerseits wurde im Rahmen des Asset and Liability Management die Laufzeit der Aktiven weiter verlängert, um die Differenz zwischen der durchschnittlichen Restlaufzeit auf der Aktiv- und derjenigen auf der Passivseite weiter zu verringern und das ökonomische Zinsänderungsrisiko in der Bilanz zu reduzieren. Andererseits wurden aufgrund der historisch tiefen Zinssätze im zweiten Halbjahr an den Finanzmärkten gezielt Opportunitäten genutzt. Die Anlagerendite auf dem Versicherungsportefeuille betrug 6,4% (Vorjahr: 4,7%). Die Aktienquote wurde im Zusammenhang mit der gesteigerten Risikofähigkeit erhöht und lag per 31. Dezember 2004 netto bei 5,0% (Ende 2003: 2,1%).

Die Versicherungsleistungen inklusive Veränderungen der versicherungstechnischen Rückstellungen blieben mit CHF 15,7 Milliarden gegenüber dem Vorjahr unverändert. Der Anstieg der ausbezahlten Versicherungsleistungen um CHF 878 Millionen auf CHF 15,2 Milliarden wurde durch den Rückgang der Veränderung der versicherungstechnischen Rückstellungen kompensiert. Der Betrag für Überschuss- und Gewinnanteile an Versicherungsnehmer stieg um 56% auf CHF 1,4 Milliarden.

Der Betriebsaufwand ging gegenüber dem Vorjahr trotz des deutlich gestiegenen Prämienvolumens um weitere 3% auf CHF 2,8 Milliarden zurück. Die operativen Betriebskosten reduzierte Swiss Life um CHF 110 Millionen, bzw. um 5%.

Das Eigenkapital belief sich am 31. Dezember 2004 auf CHF 6,7 Milliarden. Die Zunahme um 35% gegenüber Ende 2003 lässt sich neben dem Gewinn vor allem auf die im Juni 2004 durchgeführte Kapitalerhöhung von insgesamt CHF 917 Millionen zurückführen. Die Eigenkapitalbasis, die neben dem Eigenkapital zusätzlich unter Verbindlichkeiten ausgewiesene Positionen mit Eigenkapitalcharakter einschliesst, verbesserte sich um 39% auf CHF 12,3 Milliarden. Die Position Goodwill wurde um weitere CHF 243 Millionen reduziert.

Die verwalteten Vermögen beliefen sich am 31. Dezember 2004 auf CHF 189,1 Milliarden (+3%).

Die Swiss Life-Gruppe beschäftigte per 31. Dezember 2004 auf Basis von Vollzeitstellen 9419 Mitarbeitende, was einem Rückgang von rund 7% gegenüber dem Vorjahr entspricht.

# Segmentergebnisse

8

## Alle Segmente leisteten einen Beitrag zum starken Betriebsergebnis von CHF 1252 Millionen (Vorjahr: CHF 557 Millionen) vor Goodwill-Amortisation.

**Leben-Kerngeschäft** Im Segment Leben-Kerngeschäft erzielte Swiss Life 2004 einen Betriebsgewinn von CHF 957 Millionen (2003: CHF 341 Millionen). Alle Länder trugen zu diesem erfreulichen Ergebnis bei. Die Brutto-Prämieneinnahmen konnten um 8 % auf CHF 17,4 Milliarden gesteigert werden.

**Schweiz** Swiss Life stellte 2004 in ihrem Heimmarkt Schweiz deutlich unter Beweis, dass sie das Vertrauen der Kunden zurückgewonnen hat. In einem rückläufigen Markt steigerte sie ihre Prämieneinnahmen um 8 % auf CHF 7156 Millionen. Das Wachstum stammte ausschliesslich aus der Kollektivversicherung. Swiss Life steigerte die Prämieneinnahmen in diesem Bereich vor allem durch neue Verträge und Freizügigkeitspolizen um 12 % auf CHF 5485 Millionen. Die periodischen Prämien erhöhten sich um 3 %, die Einmaleinlagen um 21 %. Beim starken Anstieg der Einmaleinlagen ist zu berücksichtigen, dass auch das von neuen Kunden eingebrachte Deckungskapital und Quotenerhöhungen bei Verträgen, die von mehreren Gesellschaften betreut werden, enthalten sind.

In der Einzelversicherung verzeichnete Swiss Life wegen des anhaltend tiefen Zinsniveaus einen Prämienrückgang um 4 % auf CHF 1601 Millionen. Mit einer Abnahme von 7 % waren die Einmaleinlagen stärker betroffen als die periodischen Prämien (-2 %).

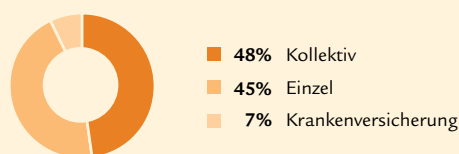
Das Finanzergebnis lag aufgrund höherer realisierter Kapitalgewinne, geringeren Bedarfs an Wertberichtigungen sowie von Zins- und Währungseffekten mit CHF 2574 Millionen um 9 % über dem Vorjahr.

Die Versicherungsleistungen (inkl. Veränderung der versicherungstechnischen Rückstellungen) erhöhten sich um 6 % auf CHF 7907 Millionen. Der durch zusätzliche Rückstellungen für künftige Risiken und das Prämienwachstum verursachte Anstieg wurde durch die stufenweise Reduktion des Rentenumwandlungssatzes von 7,2 % auf 5,835 % im überobligatorischen Teil der beruflichen Vorsorge, die Herabsetzung des Mindestzinssatzes von 3,25 % auf 2,25 % sowie den besseren Schadenverlauf nur teilweise kompensiert.

Die operativen Kosten wurden im Berichtsjahr weiter reduziert. Im zweiten Halbjahr führten höhere Provisionen infolge des Prämienwachstums sowie ein höherer Betrag für die Amortisation von aktivierten Abschlusskosten aufgrund konservativerer Modellannahmen insgesamt zu einem Anstieg des Betriebsaufwands um 2 % auf CHF 767 Millionen.

Insgesamt resultierte ein Betriebsgewinn von CHF 443 Millionen (Vorjahr: CHF 76 Millionen). Die einmaligen Effekte aus der Reduktion des Umwandlungssatzes und der Einführung einer gesetzlich festgelegten Mindestausschüttungsquote («Legal Quote») machten davon CHF 148 Millionen aus.

Leben-Kerngeschäft: Prämien nach Versicherungsart



Kennzahlen Leben-Kerngeschäft

Mio. CHF	2004	2003	+/-%
Bruttoprämien, Policengebühren und Beiträge aus Verträgen mit Anlagecharakter	17 391	16 081	8.1%
Verdiente Prämien und Policengebühren (netto)	12 998	12 532	3.7%
Finanzergebnis	5 919	5 038	17.5%
Sonstige Erträge inkl. Kommissionserträge	28	-50	n.a.
<b>Total Ertrag</b>	<b>18 945</b>	<b>17 520</b>	<b>8.1%</b>
Leistungsleistungen	-13 746	-13 557	1.4%
Überschuss- und Gewinnanteile der Versicherungsnehmer	-1 320	-805	64.0%
Zinsaufwand	-957	-941	1.7%
Total Aufwand aus dem Versicherungsgeschäft und Zinsen	-16 023	-15 303	4.7%
Total Betriebsaufwand	-1 965	-1 876	4.7%
<b>Betriebsergebnis</b>	<b>957</b>	<b>341</b>	<b>n.a.</b>
Verwaltete Vermögen	126 612	117 963	7.3%
Versicherungstechnische Rückstellungen	96 007	93 533	2.6%
Mitarbeitende (Vollzeitstellen)	5 915	5 933	-0.3%



Im Februar 2005 gab die Swiss Life-Gruppe bekannt, dass sie sich in der Schweiz auf die Marke Swiss Life konzentriert. Das bisher eigenständig geführte Lebengeschäft der Tochtergesellschaft «La Suisse» wird in Swiss Life integriert. Die teilweise konkurrierenden Aussendienstorganisationen der beiden Unternehmen werden zusammengeführt. Die Anzahl Standorte wird von bisher insgesamt 111 auf 58 reduziert. Mit dem gestärkten Vertrieb kann Swiss Life in allen Regionen den Markt effizienter bearbeiten und das Potenzial noch besser ausschöpfen. Zur zusätzlichen Stärkung des Geschäfts übernimmt Swiss Life von der Vaudoise das Kollektivleben-Portefeuille. Zudem geht Swiss Life mit dem grössten Krankenversicherer der Schweiz, Helsana, und der Vaudoise Vertriebskooperationen ein.

**Frankreich** In Frankreich steigerte Swiss Life im Lebengeschäft die Brutto-Prämieneinnahmen um 23 % (21 % in lokaler Währung) und erhöhte damit ihren Marktanteil von 2,4 % auf 2,6 %. Zu diesem erfreulichen Wachstum trugen vor allem die exklusiv für Swiss Life tätigen Verkaufsagenten und der Bankenvertrieb bei. Mit Erisa, einem gemeinsamen Unternehmen mit der HSBC-Gruppe, sowie durch die Zusammenarbeit mit der Bank Rothschild verfügt Swiss Life über einen direkten Zugang zum Bankenvertrieb, der in Frankreich sehr wichtig ist. Seit Anfang 2005 betreibt Swiss Life zusätzlich eine Vertriebskooperation mit der CaixaBank.

In der Krankenversicherung erhöhte sich das Prämienvolumen um 7 % (6 % in lokaler Währung). Insgesamt resultierte in Frankreich ein Prämienwachstum von 18 % (17 % in lokaler Währung). Das Prämienwachstum und das höhere Finanzergebnis führten zu einem Anstieg der Erträge gegenüber dem Vorjahr um 11 % auf CHF 3607 Millionen.

Der Aufwand aus dem Versicherungsgeschäft belief sich auf CHF 2806 Millionen (+11 %). Die Zunahme gegenüber dem Vorjahr ist auf den gestiegenen Aufwand für Überschuss- und Gewinnanteile an die Versicherungsnehmer zurückzuführen (+98 %), der eine Folge des höheren Finanzergebnisses und der Verfeinerung der Methode der

Berechnung der latenten Überschüsse ist. Der Betriebsaufwand erhöhte sich hauptsächlich aufgrund der mit dem Wachstum verbundenen höheren Kommissionen um 16 %. Es resultierte ein Betriebsergebnis von CHF 98 Millionen (2003: CHF 123 Millionen).

Die zu Beginn der Berichtsperiode neu eingeführte Verkaufsorganisation bewährte sich. Auch die Produkte von Swiss Life überzeugten: verschiedene Vorsorgelösungen erhielten von Fachmedien Bestnoten. Im Juni 2004 wurde zudem ein Vorsorge-Sparplan lanciert. Dieser basiert auf den im April eingeführten steuerlichen Anreizen für das individuelle Sparen (Plan d'épargne retraite populaire, PERP). In der Krankenversicherung übernahm Swiss Life mit der Einführung einer neuen Produktpalette, welche unter anderem die Eigenverantwortung der Kunden fördert, eine Vorreiterrolle.

**Deutschland** In Deutschland erwirtschaftete Swiss Life im Jahr 2004 Brutto-Prämieneinnahmen in Höhe von CHF 1910 Millionen, was einem Anstieg von 8 % gegenüber dem Vorjahr entspricht. In lokaler Währung betrug das Wachstum 7 % und lag damit deutlich über dem Wachstum des Gesamtmarkts von rund 3 %. Die Prämienentwicklung ist insbesondere auf die Änderung des Alterseinkünftegesetzes zum 1. Januar 2005 zurückzuführen, die den Abschluss einer Lebensversicherung im Jahr 2004 besonders attraktiv machte. Dank intensiver Marktbearbeitung und guten Produkten profitierte Swiss Life von dieser Situation überdurchschnittlich. Das Prämienwachstum und das höhere Finanzergebnis führten zu einem Anstieg der Erträge um 6 % auf CHF 2749 Millionen.

Die Zunahme des Aufwands aus dem Versicherungsgeschäft um 8 % auf CHF 2452 Millionen resultierte aus der Erhöhung der zukünftigen Überschuss- und Gewinnanteile der Versicherungsnehmer um 40 % auf CHF 607 Millionen als Folge von versicherungstechnischen Umbewertungen und des deutlichen Anstiegs der Gewinne auf Finanzanlagen. Die Verwaltungskosten wurden trotz des markanten Prämienwachstums weiter reduziert (-1 %). Der Betriebsaufwand ging gegenüber dem Vorjahr um 27 % auf CHF 194 Millionen zurück, was hauptsächlich auf eine in der Berichtsperiode vorgenommene Änderung der Methode zur Aktivierung der Abschlusskosten zurückzuführen ist. Insgesamt resultierte ein Betriebsergebnis von CHF 103 Millionen (2003: CHF 40 Millionen).

Auch 2004 bestätigte Swiss Life ihre Stellung als bevorzugter Partner für Makler. Bei einer Maklerbefragung zur betrieblichen Vorsorge (bAV Award) wurde Swiss Life im November 2004 als bester Anbieter für das Produkt «Pensionskasse» ausgezeichnet. Zu Beginn des Jahres 2005 gab Swiss Life bekannt, dass sie sich an der MetallRente beteiligt. MetallRente ist das grösste Versorgungswerk Deutschlands und richtet sich direkt an die 3,6 Millionen Beschäftigten der Metall- und Elektroindustrie. Die Beteiligung an diesem Konsortium eröffnet Swiss Life neue Absatzmöglichkeiten.

**Niederlande** In den Niederlanden erzielte Swiss Life 2004 Brutto-Prämieneinnahmen von CHF 1959 Millionen, was einem Rückgang von 17% (18% in lokaler Währung) entspricht. Die Übernahme des Kollektivgeschäfts des niederländischen Versicherers «De Goudse» (EUR 300 Millionen) im zweiten Halbjahr 2004 konnte den einmaligen Effekt des im Jahr 2003 abgeschlossenen Vertrags mit der Pensionskasse des Bauunternehmens HBG (EUR 570 Millionen) nur teilweise kompensieren. Ohne die Einmal-effekte aus den genannten Verträgen blieb das Prämien-volumen gegenüber dem Vorjahr nahezu konstant, wobei 2004 die Profitabilität deutlich gesteigert werden konnte.

Der Aufwand aus dem Versicherungsgeschäft nahm um CHF 214 Millionen (-10%) auf CHF 2017 Millionen ab. Der Rückgang bei den Versicherungsleistungen um CHF 343 Millionen wurde teilweise durch höhere Überschuss- und Gewinnanteile an die Versicherungsnehmer kompensiert. Der Betriebsaufwand stieg auf CHF 234 Millionen (+18%). Dabei erhöhten sich – hauptsächlich aufgrund höherer Abschreibungen auf aktivierten Abschlusskosten – insbesondere die Provisionen und der übrige Aufwand für das Versicherungsgeschäft (+69%). Der Verwaltungsaufwand hingegen konnte weiter reduziert werden (-11%).

Es resultierte ein Betriebsergebnis von CHF 272 Millionen, das um CHF 171 Millionen höher lag als im Vorjahr. Zu berücksichtigen ist, dass der ausserordentliche Gewinn aus dem Verkauf des Hypothekarpoteuilles zu diesem Ergebnis CHF 135 Millionen beitrug.

Eine im Jahr 2004 bei Versicherungsmaklern durchgeführte Umfrage attestiert Swiss Life in der Branche die grössten Fortschritte bei der Servicequalität und unterstreicht, dass die Initiativen zur Steigerung der Kundenzufriedenheit

Wirkung zeigen. Mit der konsequenten Ausrichtung von Prozessen und Systemen auf die Kundenbedürfnisse will Swiss Life in der Servicequalität weitere Fortschritte erzielen und in diesem Bereich zu den Besten gehören. Mit der Übernahme des Kollektivgeschäfts von «De Goudse» baute Swiss Life ihre starke Stellung im Firmenkundengeschäft weiter aus. Als weiterer Erfolg konnte Swiss Life per 1. Januar 2005 den Pensionsfonds der Mitarbeitenden der niederländischen Zentralbank übernehmen.

**Belgien/Luxemburg** Im Jahr 2004 verzeichnete Swiss Life in den beiden Märkten einen deutlichen Anstieg der Bruttoprämien um insgesamt 31% (29% in lokaler Währung) auf CHF 741 Millionen. In Belgien wurde das Prämienvolumen um 13% (11% in lokaler Währung) auf CHF 505 Millionen gesteigert. In Luxemburg konnte das Prämienvolumen sogar beinahe verdoppelt werden (CHF 236 Millionen). Ursache für diesen markanten Anstieg sind die Verkaufserfolge im grenzüberschreitenden Versicherungsgeschäft mit Fondsprodukten.

Die Erträge erhöhten sich um 13% auf CHF 460 Millionen, vor allem dank dem deutlich gestiegenen Finanzergebnis (+39%), das auf höhere Kapitalerträge und realisierte Gewinne auf Kapitalanlagen zurückzuführen ist. Während der Aufwand aus dem Versicherungsgeschäft nahezu konstant blieb (+2%), erhöhte sich der Betriebsaufwand hauptsächlich aufgrund der wachstumsbedingten höheren Kommissionen um 11% auf CHF 82 Millionen. Trotz des deutlichen Prämienanstiegs blieb der Verwaltungsaufwand in lokaler Währung konstant. Es resultierte ein Betriebsergebnis von CHF 41 Millionen (2003: CHF 1 Million).

Um die steigende Nachfrage von Klein- und Mittelbetrieben zu decken, baute Swiss Life in Belgien das Angebot an Produkten der beruflichen Vorsorge gezielt aus. Auch für Selbständigerwerbende erweiterte Swiss Life 2004 das Produktangebot. In Belgien und in Luxemburg erhielt Swiss Life in der Berichtsperiode bedeutende Auszeichnungen. In Belgien wurde Swiss Life die «Trophée de l'assurance vie» in der Kategorie Innovation verliehen. In Luxemburg wurde sie zum zweiten Mal in Folge mit dem Titel «Best Pensions Solutions» geehrt.

**Leben Übrige** Das Segment Leben Übrige umfasste 2004 neben dem Lebengeschäft der in der Schweiz tätigen «La Suisse» noch das Geschäft in Grossbritannien und in Italien. Im Dezember 2004 kündigte Swiss Life den Verkauf von Swiss Life (UK) an die Resolution Life Group an. Wie im Februar 2005 mitgeteilt, wird das Lebengeschäft der «La Suisse» in Swiss Life integriert.

Im Geschäftsjahr 2004 beliefen sich die Erträge in diesem Segment auf CHF 1677 Millionen. Der Rückgang um 6% gegenüber dem Vorjahr ist auf das deutlich tiefere Finanzergebnis (-20%) zurückzuführen, das durch den Verkauf von Swiss Life (UK) mit CHF 125 Millionen belastet wurde. Der Aufwand aus dem Versicherungsgeschäft ging gegenüber dem Vorjahr um 5% auf CHF 1465 Millionen zurück, und der Betriebsaufwand reduzierte sich um 28% auf CHF 137 Millionen. Es resultierte ein Betriebsgewinn von CHF 75 Millionen (2003: CHF 67 Millionen).

**Nichtleben** Das Segment Nichtleben besteht aus dem Nichtleben-Geschäft der in der Schweiz tätigen «La Suisse», gewissen Aktivitäten in Frankreich und der Zelia in Belgien. Im Februar 2005 teilte Swiss Life mit, dass sie das Nichtleben-Geschäft der «La Suisse» an die Vaudoise und Helsana verkauft.

Die Prämieinnahmen gingen 2004 im Segment Nichtleben leicht zurück auf CHF 1067 Millionen (-1%). Die tieferen Erträge wurden durch den geringeren Aufwand aus dem Versicherungsgeschäft und den um 4% reduzierten Betriebsaufwand mehr als kompensiert. Es resultierte ein Betriebsergebnis von CHF 46 Millionen (2003: CHF 23 Millionen).

**Private Banking** Das Segment Private Banking besteht im Wesentlichen aus der Banca del Gottardo. Mit dem Transfer der Bank zur Swiss Life Holding im Juli 2004 wurden die Unsicherheiten hinsichtlich der Zukunft der Bank aus dem Weg geräumt und die volle Konzentration auf das operative Geschäft und die Weiterentwicklung der Bank ermöglicht. Der Betriebsgewinn in diesem Segment belief sich im Geschäftsjahr 2004 auf CHF 96 Millionen. Im Vorjahr wurde aufgrund des Veräusserungsverlustes von CHF 105 Millionen beim Verkauf der STG Schweizerische Treuhandgesellschaft ein Verlust von CHF 19 Millionen ausgewiesen. Die verwalteten Vermögen erhöhten sich um 7% und betragen am 31. Dezember 2004 CHF 44,6 Milliarden.

**Investment Management** Das Segment Investment Management umfasst sowohl die Verwaltung von Versicherungsgeldern von Swiss Life in Höhe von CHF 72,2 Milliarden als auch die Betreuung von Vermögen von Drittparteien in Höhe von CHF 13,8 Milliarden.

Im Rahmen der Strategieumsetzung vereinfachte Swiss Life 2004 die Struktur des Segments durch Liquidationen und Devestitionen. In diesem Zusammenhang sowie aufgrund tieferer Erträge im Immobilienbereich reduzierten sich die Kommissionserträge in diesem Segment gegenüber dem Vorjahr um 8% auf CHF 173 Millionen. Erfreulicherweise gelang es, in Frankreich die Kommissionserträge zu steigern. Swiss Life Asset Management, Zürich, der viertgrösste institutionelle Vermögensverwalter der Schweiz, erhöhte die im Auftrag von Drittkunden verwalteten Vermögen um 40%. Diese markante Erhöhung wird sich ab 2005 positiv auf die Kommissionserträge auswirken.

Das deutlich tiefere Finanzergebnis ist vor allem eine Folge der negativen Marktentwicklung im Biotechnologiebereich, die das Resultat der Adamed Investments Ltd. belastete.

Der Betriebsaufwand reduzierte sich um 15% auf CHF 121 Millionen. Zu diesem Rückgang trugen die Restrukturierung und die Massnahmen zur Effizienzsteigerung bei. Es resultierte ein Segmentergebnis von CHF 67 Millionen.

## Die Swiss Life-Gruppe ist zum Nutzen ihrer Aktionäre, Versicherungsnehmer und Mitarbeitenden einer guten Corporate Governance verpflichtet.

Die internen Kompetenzen und Verantwortlichkeiten der Swiss Life-Gruppe sind klar abgegrenzt, und das Zusammenwirken von Verwaltungsrat, Geschäftsleitung und interner Kontrolle ist optimal gestaltet. In diesem Sinne besteht der Verwaltungsrat der Swiss Life Holding ausschliesslich aus nicht exekutiven Mitgliedern; die Funktionen des Präsidenten des Verwaltungsrats und des Präsidenten der Konzernleitung (CEO) sind getrennt.

**Verwaltungsrat** Der Verwaltungsrat ist zuständig für alle Angelegenheiten, die nicht per Gesetz (Art. 698 OR) oder per Statuten an die Generalversammlung als formell oberstes Organ der Aktiengesellschaft übertragen sind. Neben den unübertragbaren gesetzlichen Aufgaben (Art. 716a OR) obliegen dem Verwaltungsrat insbesondere die Festlegung der Strategie und die Oberleitung der Gruppe sowie die Aufsicht über die Konzernleitung. Der Verwaltungsrat setzte sich per Bilanzstichtag aus folgenden Mitgliedern zusammen:

Name	Funktionen	Ernennungsjahr/ Jahr der Wiederwahl	Gewählt bis
Bruno Gehrig	Präsident Präsidium, Vorsitz Anlage- und Risikoausschuss	2003	2006
Gerold Bühler	Vizepräsident Präsidium Anlage- und Risikoausschuss, Vorsitz	2002/2003 <sup>1)</sup>	2005
Volker Bremkamp	Mitglied Revisionsausschuss, Vorsitz	2003/2004	2007
Paul Embrechts	Mitglied Revisionsausschuss	2003	2005
Rudolf Kellenberger	Mitglied Präsidium	2003/2004	2007
Georges Muller	Mitglied Revisionsausschuss	2002/2003 <sup>2)</sup>	2006
Peter Quadri	Mitglied Revisionsausschuss	2003/2004	2007
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 1997 Mitglied des Verwaltungsrats der Rentenanstalt/Swiss Life

**Präsidium (Chairman's Committee)** Das Präsidium unterstützt den Präsidenten des Verwaltungsrats bei der Erfüllung seiner Leitungs- und Koordinationsaufgaben sowie den Verwaltungsrat in Fragen der Strategie und der Corporate Governance. Zudem unterstützt das Präsidium den Verwaltungsrat bei personellen Entscheidungen 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).

**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 Management, die Festlegung der Anlagepolitik, die Prüfung der Angemessenheit der Kapitalausstattung, die Kontrolle der Einhaltung der Anlagerichtlinien und die Festlegung der Risikotoleranz im Versicherungs- und Anlagebereich.

**Revisionsausschuss (Audit Committee)** Der Revisionsausschuss unterstützt den Verwaltungsrat in seiner Beaufsichtigung des Rechnungswesens 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.

**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
Paul Müller	Chief Market Officer	15.01.2003
Bruno Pfister	Chief Financial Officer	01.08.2002
Martin Senn	Chief Investment Officer	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 aufgrund allgemein zugänglicher Angaben und zieht gegebenenfalls Studien externer Fachleute bei. Im Sinn dieser Richtlinien legt das Präsidium die individuellen Entschädigungen der Mitglieder der Konzernleitung unter Information des Gesamtverwaltungsrats fest. Die in der Berichtsperiode an amtierende Mitglieder des Verwaltungsrats und der Konzernleitung ausbezahlten Entschädigungen beliefen sich insgesamt auf folgende Beträge:

Verwaltungsrat	CHF	1 391 000
Konzernleitung	CHF	7 826 686

Im Geschäftsjahr 2004 wurden die nachstehenden Zuteilungen von Namenaktien der Swiss Life Holding zu je CHF 50 Nennwert an die Mitglieder des Verwaltungsrats und der Konzernleitung vorgenommen:

Verwaltungsrat	1 458 Aktien wobei diese zu Werten von CHF 164.15, 155.65 und 142.80 zugeteilt wurden. Sie unterliegen einer Sperrfrist von drei Jahren.
Konzernleitung	13 454 Aktien <sup>1)</sup> wobei diese zum Wert von CHF 164.15 zugeteilt wurden. Sie unterliegen einer Sperrfrist von drei Jahren.

1) Von den im Geschäftsjahr 2004 zugeteilten Aktien wurden 6 944 Aktien gemäss Reglement 2004 über die langfristige Vergütungskomponente zugeteilt.

Bruno Gehrig bezog als Präsident des Verwaltungsrats im Jahr 2004 die höchste Gesamtentschädigung der Mitglieder des Verwaltungsrats. Die im Berichtsjahr ausgerichtete Entschädigung belief sich auf folgenden Gesamtbetrag:

Entschädigung	CHF 555 000
Aktien <sup>1)</sup>	CHF 49 245 300 Aktien SLHN à CHF 164.15
Aktienoptionen	keine
Gesamtentschädigung	CHF 604 245

1) Die als Bonus zugeteilten 300 Aktien unterliegen einer Sperrfrist von drei Jahren.

Rolf Dörig bezog als CEO die höchste Gesamtentschädigung der Mitglieder der Konzernleitung. Seine Entschädigung wird aus Gründen der Transparenz und mit Blick auf die gesetzlich vorgesehenen künftigen Offenlegungskriterien im Einzelnen angegeben. Die ausgerichtete Entschädigung im Jahr 2004 belief sich auf folgenden Gesamtbetrag:

Entschädigung <sup>1)</sup>	CHF 2 649 465
Aktien <sup>2)</sup>	CHF 534 308 3 255 Aktien SLHN à CHF 164.15
Aktienoptionen	keine
Gesamtentschädigung	CHF 3 183 773

1) inklusive Bonus in bar

2) 1 519 Aktien sind gemäss Reglement 2004 über die langfristige Vergütungskomponente zugeteilt worden; 1 736 Aktien als Bonus. Sämtliche Aktien sind für drei Jahre bis Ende März 2007 gesperrt.

### Grösste Aktionäre (per 31. Dezember 2004)

	Im Aktienregister eingetragene Aktien	Stimmrechtsanteil
Premafin-Gruppe (Italien)	3 141 026	9.30%

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 2004 oder auf [www.swisslife.com](http://www.swisslife.com) zu finden.

# Konsolidierte Erfolgsrechnung

14

## Konsolidierte Erfolgsrechnung für die auf den 31. Dezember abgeschlossenen Geschäftsjahre

Mio. CHF	2004	2003
<b>Ertrag</b>		
Verdiente Prämien und Policengebühren (netto)	15 262	14 822
Kapitalertrag (netto)	5 465	5 546
Realisierte und nicht realisierte Gewinne/Verluste auf Kapitalanlagen (netto)	965	334
Ergebnisanteile an assoziierten Unternehmen	3	6
Handelsergebnis (netto)	237	-50
Kommissionserträge aus dem Investment Management, Bankgeschäft und übrigen Dienstleistungen	448	553
Sonstige Erträge	-38	-123
<b>Total Ertrag</b>	<b>22 342</b>	<b>21 088</b>
<b>Aufwand aus dem Versicherungsgeschäft und Betriebsaufwand</b>		
Ausbezahlte Versicherungsleistungen (netto) und Veränderung der versicherungstechnischen Rückstellungen	-15 741	-15 726
Überschuss- und Gewinnanteile der Versicherungsnehmer	-1 363	-871
Gutgeschriebene Zinsen auf Verträgen mit Anlagecharakter, Kundeneinlagen und sonstigen Einlagen	-926	-818
Zinsen auf Anleihen und Darlehensverpflichtungen	-193	-177
Sonstiger Zinsaufwand	-64	-59
Betriebsaufwand Investment Management und Bankgeschäft	-565	-635
Provisionen und übriger Aufwand für das Versicherungsgeschäft	-1 497	-1 546
Übriger Betriebs- und Verwaltungsaufwand	-741	-699
Abschreibung auf Goodwill	-243	-80
<b>Total Aufwand aus dem Versicherungsgeschäft und Betriebsaufwand</b>	<b>-21 333</b>	<b>-20 611</b>
<b>Jahresergebnis vor Steuern und Minderheitsanteilen (netto)</b>	<b>1 009</b>	<b>477</b>
Ertragssteueraufwand	-358	-202
<b>Jahresergebnis vor Minderheitsanteilen (netto)</b>	<b>651</b>	<b>275</b>
Minderheitsanteile	-27	-42
<b>Jahresergebnis (netto)</b>	<b>624</b>	<b>233</b>
Unverwässertes Ergebnis je Aktie (in CHF) *	22.73	9.68
Verwässertes Ergebnis je Aktie (in CHF) *	20.50	8.83

\* Zahlen für das Berichtsjahr 2003 an die Kapitalerhöhung von Juni 2004 angepasst

Gemäss den angewandten Rechnungslegungsgrundsätzen sind Einlagen aus Verträgen mit Anlagecharakter nicht in der Erfolgsrechnung erfasst:

Mio. CHF	2004	2003
Verdiente Prämien (netto) und Policengebühren wie ausgewiesen	15 262	14 822
Beiträge aus Verträgen mit Anlagecharakter	4 229	3 382
<b>Verdiente Prämien (netto), Policengebühren und Einlagen aus Verträgen mit Anlagecharakter</b>	<b>19 491</b>	<b>18 204</b>
<b>Verdiente Prämien (brutto), Policengebühren und Einlagen aus Verträgen mit Anlagecharakter</b>	<b>20 308</b>	<b>18 760</b>



# Konsolidierte Bilanz

## Konsolidierte Bilanz für die Geschäftsjahre per 31. Dezember

Mio. CHF	2004	2003
<b>Aktiven</b>		
<b>Kapitalanlagen</b>		
Bis zum Verfall gehaltene Kapitalanlagen	6 339	5 317
Jederzeit verkäufliche Kapitalanlagen	95 541	88 906
Zu Handelszwecken gehaltene finanzielle Vermögenswerte	3 045	3 024
Investitionsliegenschaften	11 514	11 082
Vom Unternehmen gewährte Darlehen	20 771	25 600
Beteiligungen an assoziierten Unternehmen	58	64
<b>Total Kapitalanlagen</b>	<b>137 268</b>	<b>133 993</b>
Flüssige Mittel	8 304	6 250
Versicherungs- und übrige Forderungen	4 469	4 715
Guthaben aus Rückversicherung	1 229	1 608
Aktivierte Abschlusskosten	2 755	2 793
Sachanlagen	1 237	1 468
Goodwill und übrige immaterielle Vermögenswerte	899	1 071
Latente Steuerguthaben	553	944
Übrige Aktiven	722	978
Anlagen aus Verträgen für Rechnung und Risiko von Inhabern von Lebensversicherungspolice	8 177	8 658
<b>Total Aktiven</b>	<b>165 613</b>	<b>162 478</b>
<b>Passiven</b>		
<b>Verbindlichkeiten</b>		
Zu Handelszwecken gehaltene finanzielle Verbindlichkeiten	1 165	1 225
Verträge mit Anlagecharakter, Kundeneinlagen und sonstige Einlagen	31 269	29 352
Versicherungstechnische Rückstellungen	104 166	103 862
Anleihen und Darlehensverpflichtungen	6 149	5 802
Latente Steuerverbindlichkeiten	1 684	1 825
Versicherungsverbindlichkeiten und Kreditoren	4 248	4 779
Rückstellungen	193	258
Übrige Verbindlichkeiten	1 639	1 522
Verbindlichkeiten aus Verträgen für Rechnung und Risiko von Inhabern von Lebensversicherungspolice	8 192	8 674
<b>Total Verbindlichkeiten</b>	<b>158 705</b>	<b>157 299</b>
<b>Minderheitsanteile</b>	<b>211</b>	<b>215</b>
<b>Eigenkapital</b>		
Aktienkapital	1 689	1 252
Agio	2 425	1 948
Eigene Aktien	-38	-21
Direkt im Eigenkapital erfasste Gewinne/Verluste (netto)	931	714
Währungsumrechnungsdifferenzen	-117	-117
Gewinnreserven	1 807	1 188
<b>Total Eigenkapital</b>	<b>6 697</b>	<b>4 964</b>
<b>Total Passiven</b>	<b>165 613</b>	<b>162 478</b>

### **Wichtige Termine**

Generalversammlung  
10. Mai 2005  
Stadion Schluefweg, Kloten

Präsentation der Halbjahreszahlen  
5. September 2005

### **Kontaktadressen**

Weitere Informationen  
und Auskünfte erhalten Sie bei:

Swiss Life  
General-Guisan-Quai 40  
Postfach 2831  
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 denjenigen 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.

© Swiss Life Holding, 2005

