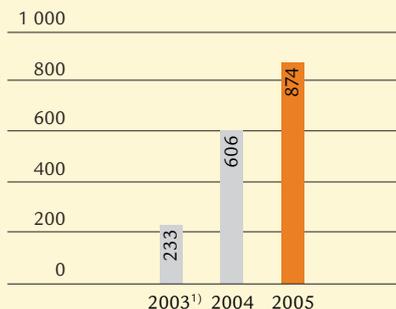




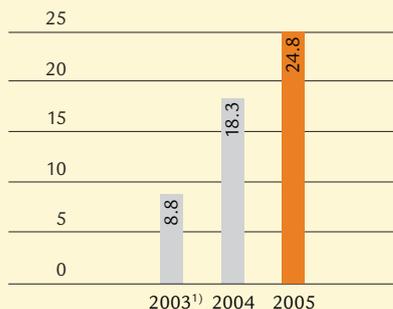
Kennzahlen

2

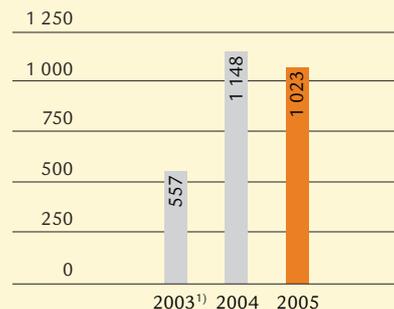
Reingewinn Mio. CHF



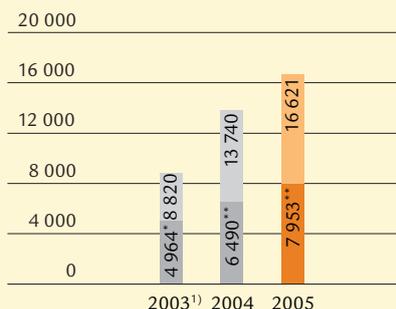
Verwässertes Ergebnis je Aktie CHF



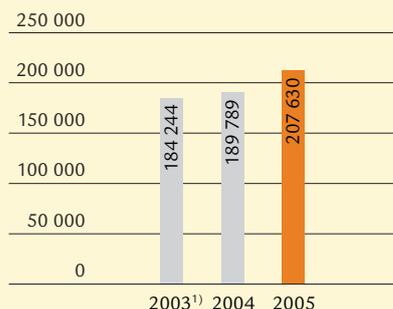
Betriebsgewinn Mio. CHF



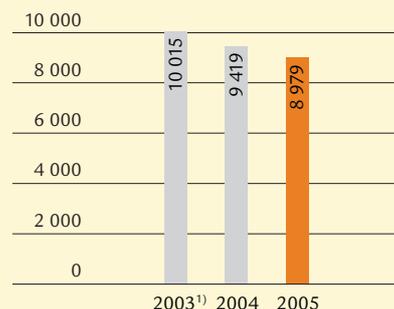
Eigenkapitalbasis Mio. CHF



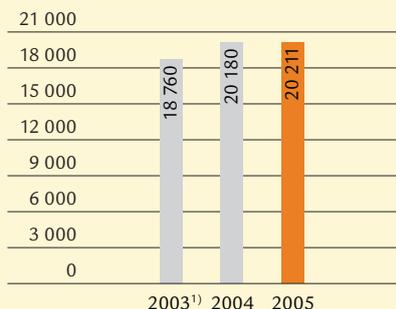
Verwaltete Vermögen Mio. CHF



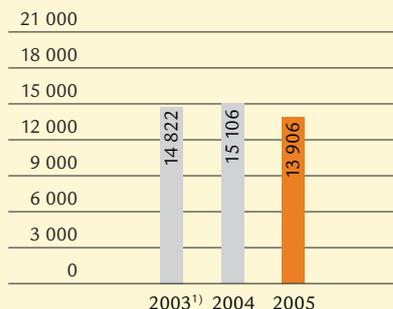
Mitarbeitende (Vollzeitstellen)



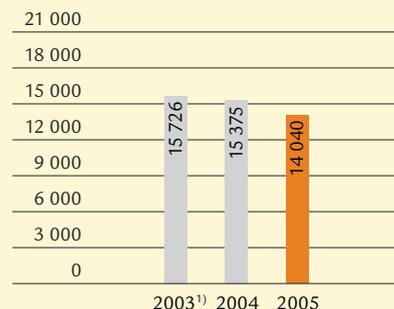
Verbuchte Bruttoprämien, Gebühren und erhaltene Einlagen Mio. CHF



Verdiente Prämien und Gebühren (netto) Mio. CHF



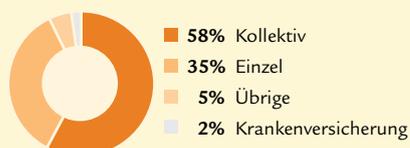
Versicherungsleistungen, Schadenfälle und Schadenaufwendungen (netto) Mio. CHF



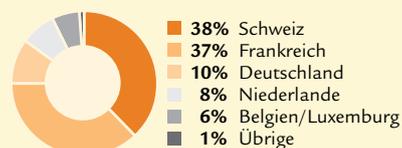
Segmentergebnis



Verbuchte Prämien aus direktem Geschäft nach Versicherungsart



Verbuchte Bruttoprämien, Gebühren und erhaltene Einlagen nach Ländern²⁾



1) Die Zahlen für 2003 wurden nicht an die per 1. Januar 2005 geltenden Rechnungslegungsvorschriften angepasst.

2) auf konsolidierter Basis

* Eigenkapital

** Eigenkapital (inkl. Minderheitsanteilen)

Rückblick

- Reingewinn in Höhe von CHF 874 Millionen (+44%) und Eigenkapitalrendite von 12,3% erzielt
- Den Aktionären zurechenbares Eigenkapital um 22% auf CHF 7,7 Milliarden erhöht
- Im Ausland Wachstumsdynamik aufrechterhalten (Prämien: +19%)
- In der Schweiz Basis für nachhaltige Profitabilität geschaffen
- Operative Kosten um 2% gesenkt
- Strategie im Versicherungs- und Bankgeschäft überprüft und mit klaren Zielen für 2008 weiterentwickelt

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 60 Ländern und Regionen nach Mass betreut. Mit der Banca del Gottardo ist die Swiss Life-Gruppe auch im Geschäft mit

Bankdienstleistungen tätig. Die Bank mit Hauptsitz in Lugano verfügt über ein gut ausgebautes nationales und internationales Geschäftsstellennetz und betreut Kundenvermögen in Höhe von rund CHF 40 Milliarden.

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 über 9000 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter.

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre

4

2005 erwirtschaftete die Swiss Life-Gruppe erneut ein gutes Ergebnis und stellte mit der Weiterentwicklung der Strategie die Weichen für eine erfolgreiche Zukunft. Das Unternehmen steigerte den Gewinn gegenüber dem Vorjahr um 44% auf CHF 874 Millionen. Zu diesem erfreulichen Ergebnis leisteten alle Segmente und Märkte einen positiven Beitrag. Die Gewinnentwicklung unterstreicht die strategischen und operativen Fortschritte des Unternehmens. Die Eigenkapitalrendite beträgt 12,3% und der Gewinn pro Aktie CHF 24.82. Auf der Basis dieses Ergebnisses wird der Verwaltungsrat der Generalversammlung vom 9. Mai 2006 eine Erhöhung der Dividende von CHF 4 auf CHF 5 vorschlagen. Wie im vergangenen Jahr soll die Dividende in Form einer Nennwertrückzahlung ausgeschüttet werden.

Prämien gesteigert – Kosten reduziert Die erzielten Brutto-Prämieneinnahmen in Höhe von CHF 20,2 Milliarden entsprechen auf vergleichbarer Basis einem Wachstum um 8% gegenüber dem Vorjahr. Im Heimmarkt Schweiz konnte der Marktanteil gehalten werden. In einem rückläufigen Markt gingen die Prämieneinnahmen von Swiss Life auf vergleichbarer Basis um 5% zurück. Im Ausland hielt die Wachstumsdynamik unvermindert an. Der Prämienanstieg in unseren europäischen Märkten belief sich auf 19%. Trotz des deutlichen Prämienwachstums gelang es Swiss Life, die operativen Kosten um weitere 2% zu senken. Das strikte Kostenmanagement hat in allen Einheiten nach wie vor hohe Priorität. Die Anstrengungen zur weiteren Vereinfachung von Strukturen und Prozessen sowie zur Realisierung von Synergien innerhalb der Gruppe werden in den kommenden Jahren zu einer markanten Effizienzsteigerung führen.

Swiss Life gelang es in der Berichtsperiode auch, die Finanzkraft weiter zu steigern und damit die finanzielle Flexibilität des Unternehmens zu erhöhen. Das Eigenkapital betrug am 31. Dezember 2005 CHF 7,7 Milliarden (+22%).

Die Summe der ausstehenden Anleihen und Darlehensverpflichtungen sank um rund CHF 1,9 Milliarden auf CHF 4,4 Milliarden, und die Goodwill-Position wurde auf unter CHF 700 Millionen reduziert. Die starke Kapitalisierung veranlasste die Rating-Agentur Standard & Poor's, im Juli 2005 das «A-»-Rating der operativen Gesellschaften zu bestätigen und den Ausblick von «negativ» auf «stabil» anzupassen. Auch die Aktienkursentwicklung widerspiegelt den positiven Geschäftsverlauf. Die Aktie der Swiss Life



Bruno Gehrig



Rolf Dörig

Holding gehörte 2005 mit einer Performance von 44% zu den besten im Swiss Market Index. Die Marktkapitalisierung lag per 31. Dezember 2005 bei CHF 8,0 Milliarden. Sie hat sich damit in den letzten drei Jahren mehr als verdreifacht.

Wachstum durch Optimierung des Vertriebs- und Produkt-Mix Unsere strategischen Prioritäten für die nächsten Jahre sind Wachstum, Effizienz und Leadership. Grundlage für das Wachstum sind die Positionierung von Swiss Life als bevorzugte Anbieterin für finanzielle Vorsorge und die kontinuierliche Verbesserung der Kundenzufriedenheit. Wir verfolgen in allen Ländern eine Mehrkanalstrategie und sind daran, die Marktbearbeitung zu verbessern. Auch die Weiterentwicklung der Produktpalette geht zügig voran.

Die 2004 neu eingeführte Marke Swiss Life unterstützt den Markterfolg. Sie unterstreicht die Positionierung des Unternehmens als Spezialistin in der finanziellen Vorsorge und als vertrauenswürdige Partnerin für Private und Unternehmen.

Effizienz weiter steigern Drei Komponenten bestimmen in unserem Geschäft das Gesamtergebnis: das Risikoergebnis, das Kostenergebnis und das Finanzergebnis. Um unser Gewinnziel von CHF 1 Milliarde bis 2008 zu erreichen, können wir uns nicht auf ein ähnlich hohes Finanzergebnis wie in den letzten beiden Jahren verlassen. Wir müssen uns beim Risiko- und beim Kostenergebnis weiter verbessern. Diese beiden Komponenten bilden das Basisergebnis des Versicherungsgeschäfts.

Bis 2008 wollen wir ein Basisergebnis aus dem Versicherungsgeschäft von CHF 500 Millionen erzielen. Im Jahr 2005 erreichten wir CHF 148 Millionen. Zur Verbesserung stehen uns verschiedene Hebel zur Verfügung. Es ist jedoch klar, dass sich Effizienzsteigerungen direkt und eins zu eins auf das Basisergebnis auswirken. Deshalb hat die Steigerung der Effizienz in allen Märkten höchste Priorität.

Unternehmerische Verantwortung übernehmen und fördern Im Bereich Leadership geht es um die Weiterentwicklung unserer Unternehmenskultur auf Basis unserer Werte. Leadership bedeutet einerseits, dass Swiss Life als Unternehmen bei der politischen Diskussion über die Rahmenbedingungen in der finanziellen Vorsorge eine führende Position einnehmen will.

Leadership bedeutet andererseits auch, dass wir die Führungskompetenz unserer Kader und die unternehmerische Verantwortung unserer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter gezielt fördern. Als wichtiges Messinstrument in diesem Bereich dient die jährliche Mitarbeiterbefragung. Im letzten Jahr beteiligten sich über 80% der Mitarbeitenden der Swiss Life-Gruppe an dieser Befragung. Die Schlüsselgrösse bei der Auswertung dieser Befragung ist das sogenannte Commitment. Dieser Wert ist eine Kombination aus der Arbeitszufriedenheit der Mitarbeitenden und ihrer Identifikation mit dem Unternehmen. Im Jahr 2005 betrug dieser Wert über die ganze Gruppe hinweg 70 von 100 Indexpunkten. Dies entspricht gegenüber dem Vorjahr einer erfreulichen Steigerung um 9 Indexpunkte.

Banca del Gottardo als wichtiger Teil der Gruppe Die Banca del Gottardo gehört als wichtiger Teil zur Swiss Life-Gruppe. Die Bank leistet einen grossen Beitrag zur Ertragskraft unserer Gruppe und bei unseren strategischen Zielsetzungen. In Zukunft wird sich die Bank auf das Private Banking konzentrieren. Als geografische Schwerpunkte gelten die Schweiz, sowohl für das Onshore- wie für das Offshore-Geschäft, und Italien als wichtigster Auslandsmarkt. Trotz verschiedener in der Berichtsperiode eingeleiteter Veränderungen erzielte die Bank im Geschäftsjahr 2005 ein gutes Ergebnis.

Personelle und organisatorische Veränderungen Im Zusammenhang mit den strategischen Prioritäten passten wir die Verteilung der Aufgaben in der Konzernleitung per 1. Januar 2006 an. Bruno Pfister, bisher Chief Financial Officer (CFO), ist neu als CEO International für das internationale Geschäft der Gruppe verantwortlich. Seine

Nachfolge als CFO übernimmt Thomas Müller, zuletzt CFO der Banca del Gottardo. Reto Himmel, bisher Chief Technology Officer, hat als Chief Technology & Operations Officer eine leicht veränderte Aufgabenstellung. Sie ist ganz auf die Realisierung von gruppeninternen Synergien in der Informatik und im Betrieb ausgerichtet.

Georges Muller, Mitglied des Verwaltungsrats, wird sich an der Generalversammlung am 9. Mai 2006 nicht mehr zur Wiederwahl stellen. Georges Muller hat mit seiner grossen Erfahrung in international tätigen Unternehmen und seinen hervorragenden Fachkenntnissen speziell im Finanzmarktrecht und der Corporate Governance massgeblich zur erfolgreichen Entwicklung der Swiss Life-Gruppe beigetragen. Wir danken Georges Muller herzlich für sein engagiertes Mitwirken im Verwaltungsrat und die angenehme Zusammenarbeit.

Martin Senn, seit Januar 2003 Mitglied der Konzernleitung und Chief Investment Officer der Swiss Life-Gruppe, hat sich entschieden, Swiss Life zu verlassen. Er wurde per 1. April 2006 zum Chief Investment Officer und Mitglied der Konzernleitung (Group Executive Committee) der Zurich Financial Services Group ernannt. Wir danken Martin Senn für seinen grossen Beitrag zum erfolgreichen Turnaround des Unternehmens und wünschen ihm für seine neue Aufgabe alles Gute.

Herzlichen Dank Wir danken allen Kundinnen und Kunden, Aktionärinnen und Aktionären sowie Geschäftspartnern für das Vertrauen und ihre Treue zu Swiss Life. Wir bedanken uns vor allem auch bei unseren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern für ihren Beitrag zur erfolgreichen Entwicklung unseres Unternehmens im vergangenen Jahr, das ihnen wiederum viel abverlangt hat. Wir sind überzeugt, dass wir mit dem gleichen Elan und dem gleichen Engagement auch die kommenden Herausforderungen erfolgreich meistern und unsere ehrgeizigen Ziele erreichen 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. Mit den drei strategischen Schwerpunkten – Wachstum, Effizienz und Leadership – ist das Unternehmen auf bestem Weg, diese Ambition umzusetzen.

Das Geschäft mit der finanziellen Vorsorge ist langfristig ein nachhaltiger Wachstumsmarkt. 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.

In ihren Märkten ist Swiss Life mit einem Marktanteil von rund 5% der führende internationale Anbieter von Vorsorgelösungen. In ihrem Heimmarkt Schweiz nimmt Swiss Life, gemessen am gesamten Prämienvolumen, wieder die Position des Marktführers ein. In den Märkten Frankreich, Deutschland, Niederlande, Belgien und Luxemburg ist Swiss Life aufgrund ihrer Kompetenz, ihrer leistungsfähigen Vertriebskanäle und der starken Marke vor allem für vermögende Privatkunden und im Unternehmensgeschäft eine bevorzugte Alternative zu den einheimischen Anbietern.

Mit der Banca del Gottardo ist die Swiss Life-Gruppe auch im Bankgeschäft tätig. Die Bank leistet einen wichtigen, vom Versicherungsgeschäft unabhängigen Beitrag zur Ertragskraft der Gruppe. Die Banca del Gottardo wird sich in Zukunft verstärkt auf das Private-Banking-Geschäft in der Schweiz und Italien konzentrieren.

Ehrgeizige Ziele Swiss Life will für ihre Kunden erste Wahl sein, indem sie Massstäbe setzt bezüglich der Qualität in der Beratung, bei den Produkten und im Service. Damit wird die Voraussetzung geschaffen, dass Swiss Life bis 2008 einen Reingewinn von CHF 1 Milliarde und nachhaltig eine Eigenkapitalrendite von über 10% erzielen kann. Die Aktionäre sollen für ihr Risikokapital durch die regelmäßige Ausschüttung einer angemessenen Dividende entschädigt werden. Für ihre Mitarbeitenden will Swiss Life eine attraktive Arbeitgeberin sein, für die zu arbeiten man stolz ist.

Um diese Ziele zu erreichen, konzentriert sich Swiss Life auf die 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. Swiss Life will in allen Ländern, in denen sie tätig ist, jährlich mindestens 1% über dem Marktdurchschnitt wachsen. Die kontinuierliche Steigerung der Kundenzufriedenheit ist dafür eine wichtige Grundlage. Die Qualität von Produkten, Dienstleistungen und Service hat deshalb in allen Märkten hohe Priorität. Die Distribution in den einzelnen Märkten wird stärker diversifiziert, um für die Kunden zusätzliche Kontaktmöglichkeiten zu schaffen.

Effizienz Swiss Life will die Basis-Profitabilität im Versicherungsgeschäft weiter verbessern und die Abhängigkeit vom Finanzergebnis reduzieren. Bis 2008 soll eine Basis-Profitabilität von CHF 500 Millionen erreicht werden. 2005 belief sich diese auf CHF 148 Millionen. Zur notwendigen Steigerung der Basis-Profitabilität beitragen sollen neben der risiko- und der kostengerechten Tarifierung vor allem die Vereinfachung und Optimierung der betrieblichen Prozesse, die Reduktion der Komplexität über die gesamte Wertschöpfungskette sowie ein striktes Kostenmanagement. Insgesamt konnte Swiss Life im Geschäftsjahr 2005 trotz des markanten Prämienwachstums und der laufenden strategischen Initiativen die operativen Kosten um weitere 2% senken.

Leadership Swiss Life will eine leistungsorientierte Kultur und unternehmerisches Handeln fördern. Als wichtiges Element der Strategie sollen bis 2008 die Arbeitszufriedenheit der Mitarbeitenden und die Identifikation mit dem Unternehmen weiter verbessert werden. Grundlagen für diese Steigerung sind die Verkürzung der Entscheidungsprozesse, ein leistungsorientiertes Entlohnungssystem sowie die systematische Erfassung und Entwicklung der Fähigkeiten der Mitarbeitenden.

Kommentar zum Konzernergebnis

Die Swiss Life-Gruppe erzielte 2005 einen Gewinn von CHF 874 Millionen und eine Eigenkapitalrendite von 12,3%. Das Unternehmen setzte das dynamische Wachstum im Ausland fort und legte in der Schweiz die Basis für eine nachhaltige Steigerung der Profitabilität.

Die Swiss Life-Gruppe steigerte ihren Gewinn gegenüber dem Vorjahr um 44% auf CHF 874 Millionen. Nach Abzug der Minderheitsanteile in Höhe von CHF 14 Millionen kann den Aktionären der Swiss Life Holding ein Gewinn von CHF 860 Millionen zugerechnet werden. Dies entspricht einem (verwässerten) Gewinn pro Aktie von CHF 24.82 und einer Eigenkapitalrendite von 12,3% (Vorjahr: 10,7%). Die strategischen und operativen Fortschritte widerspiegeln sich auch in einem Wachstum der Prämieinnahmen auf vergleichbarer Basis um 8% auf CHF 20,2 Milliarden und einer weiteren Reduktion der operativen Kosten um 2%.

Der Betriebsgewinn beläuft sich auf CHF 1023 Millionen. Das Versicherungsgeschäft trug CHF 918 Millionen bei. Der Rückgang im Segmentergebnis des Versicherungsgeschäfts um CHF 123 Millionen gegenüber dem Vorjahr ist vor allem auf eine deutlich höhere Zuweisung an die Überschussreserven im Zusammenhang mit den auf Obligationen realisierten Gewinnen zurückzuführen. Während der Tiefstzinsphase schuf Swiss Life so zusätzliches buchhalterisches Risikokapital, um mehr Flexibilität in der Anlagepolitik zu erhalten. Das Segmentergebnis im Bankgeschäft lag bei CHF 117 Millionen (Vorjahr: CHF 73 Millionen), dasjenige im Investment Management bei CHF 61 Millionen (Vorjahr: CHF 59 Millionen).

Die Erträge belaufen sich auf insgesamt CHF 21,5 Milliarden (-4%). Dabei ist zu berücksichtigen, dass in die Erfolgsrechnung nach internationalen Rechnungslegungsstandards (IFRS) ausschliesslich die verdienten Prämien einfließen und nicht die Brutto-Prämieinnahmen inklusive Einlagen aus Verträgen mit Anlagecharakter, wie es bei Prämienvergleichen üblich ist. Während die Einlagen aus Verträgen mit Anlagecharakter in der Berichtsperiode um 40% auf CHF 6,0 Milliarden anstiegen, reduzierten sich die verdienten Prämien netto um 9% auf CHF 13,2 Milliarden.

Das Finanzergebnis aus den auf eigenes Risiko gehaltenen Kapitalanlagen beträgt CHF 7,0 Milliarden und liegt damit um 2% über dem Vorjahresresultat. Die leicht niedrigeren direkten Erträge auf Kapitalanlagen werden durch höhere realisierte und nicht realisierte Gewinne kompensiert. Die direkte Anlagerendite auf dem Versicherungsportefeuille beträgt 3,7% (Vorjahr: 4,1%). Die Gesamtrendite liegt bei 5,5% (Vorjahr: 6,4%). Die Aktienquote lag per 31. Dezember 2005 netto bei 4,1%.

Das straffe Kostenmanagement führte zu einem weiteren Rückgang der operativen Kosten um 2% auf CHF 2,0 Milliarden. Der gesamte Betriebsaufwand erhöhte sich um 1% auf CHF 3,4 Milliarden. Per 31. Dezember 2005 beschäftigte die Swiss Life-Gruppe auf Basis von Vollzeitstellen 8979 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter (Ende 2004: 9419).

Die Versicherungsleistungen gingen gegenüber dem Vorjahr parallel zu den verdienten Prämieinnahmen netto um 9% auf CHF 14,0 Milliarden zurück. Die Summe der Überschussbeteiligungen der Versicherungsnehmer erhöhte sich um 43% auf CHF 2,2 Milliarden. Dies ist vor allem eine Folge der erwähnten Zuweisung an die Überschussreserven. Der Zinsaufwand (ohne Fremdkapitalkosten) reduzierte sich um 5% auf CHF 862 Millionen.

Das den Aktionären zurechenbare Eigenkapital erhöhte sich in der Berichtsperiode um 22% auf CHF 7,7 Milliarden. Zum Anstieg trugen neben dem erzielten Gewinn auch die Zunahme der Bewertungsreserven auf Anleihen und die Umwandlung der fälligen Pflichtwandelanleihe in Aktien im Dezember 2005 bei. Die Eigenkapitalbasis verbesserte sich um 21% auf CHF 16,6 Milliarden.

Die von der Swiss Life-Gruppe verwalteten Vermögen beliefen sich per 31. Dezember 2005 auf CHF 207,6 Milliarden (+9%).

Segmentergebnisse

8

Mit CHF 918 Millionen trug das Versicherungsgeschäft den grössten Teil zum guten Betriebsgewinn von CHF 1023 Millionen bei.

Versicherungsgeschäft Im Heimmarkt Schweiz konsolidierte Swiss Life ihre führende Marktposition und schuf die Voraussetzungen für eine Steigerung der Profitabilität. Im Ausland hielt die Wachstumsdynamik unvermindert an. Es resultierte für das Versicherungsgeschäft ein Segmentergebnis von CHF 918 Millionen.

Schweiz In der Schweiz war das Geschäftsjahr 2005 von Weichenstellungen für eine erfolgreiche Zukunft geprägt. Swiss Life integrierte das Lebensgeschäft der «La Suisse» und das Kollektivgeschäft der Vaudoise, ging neue Vertriebskooperationen ein, trieb die Projekte zur Vereinfachung der Verwaltungssysteme zügig voran und verbesserte ihre Produktpalette. Die Brutto-Prämieneinnahmen beliefen sich auf CHF 7807 Millionen. Dies entspricht einem Rückgang von 11% gegenüber dem Vorjahr. In der Kollektivversicherung gingen die Prämien insgesamt um 14% auf CHF 5624 Millionen zurück. Ein grosser Teil dieses Rückgangs ist auf die Verselbständigung der Auffangeinrichtung zurückzuführen. Per 1. Januar 2004 wurde diese in eine autonome Stiftung übergeführt und im Übergangsjahr 2004 vorübergehend vollständig durch die «La Suisse» übernommen. Bereinigt um diesen Effekt betrug der Rückgang in der Kollektivversicherung 6%. Davon ist der grösste Teil auf tiefere Einmalprämien zurückzuführen. In der Einzelversicherung steigerte Swiss Life hingegen die Prämieneinnahmen um 4% auf CHF 1831 Millionen. Swiss Life behauptete damit ihre führende Marktposition im Heimmarkt. Der Marktanteil von Swiss Life betrug in der Kollektivversicherung rund 30% und in der Einzelversicherung rund 21%.

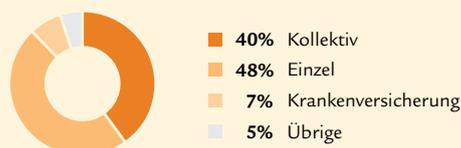
Das Finanzergebnis lag mit CHF 2938 Millionen knapp unter dem Vorjahr (-2%). Die direkten Erträge reduzierten sich hauptsächlich infolge des tieferen Zinsniveaus um 6% auf CHF 2150 Millionen. Dieser Rückgang wurde durch höhere realisierte und nicht realisierte Kapitalgewinne nur teilweise kompensiert.

Die Versicherungsleistungen (inkl. Schadenfällen und Schadenaufwendungen, netto) reduzierten sich um 14% auf CHF 7983 Millionen. Diese Reduktion ist auf das niedrigere Prämienvolumen und einen tieferen Rückstellungsbedarf zurückzuführen. Zur Leistungsreduktion trug auch der

günstigere Schadenverlauf bei. Die Anhebung des Mindestzinssatzes von 2,25% auf 2,5% per 1. Januar 2005 erhöhte die Versicherungsleistungen dagegen um CHF 31 Millionen. Ein deutlicher Anstieg von CHF 450 Millionen auf CHF 939 Millionen war bei der Überschussbeteiligung für Versicherungsnehmer zu verzeichnen, da eine deutlich höhere Zuweisung an die Überschussreserven zur Bildung von Risikokapital vorgenommen wurde.

Der Betriebsaufwand erhöhte sich um CHF 67 Millionen. Hierin sind drei Sonderfaktoren enthalten: Restrukturierungskosten im Zusammenhang mit der Integration der «La Suisse», eine einmalige Amortisation des Barwerts künftiger Gewinne aus dem von der Vaudoise übernommenen Kollektivgeschäft und ausserordentliche Abschrei-

Prämien nach Versicherungsart



Kennzahlen Versicherungsgeschäft

Mio. CHF	2005	2004	+/-%
		angepasst	
Verbuchte Bruttoprämien, erhaltene Gebühren und Einlagen	20 251	20 206	0.2%
Verdiente Versicherungsprämien und Policengebühren (netto)	13 552	14 742	-8.1%
Finanzergebnis	6 524	6 660	-2.0%
Übriger Ertrag	845	326	n.a.
Total Ertrag	20 921	21 728	-3.7%
Leistungen, Schadenfälle und Schadenaufwendungen (netto)	-14 087	-15 406	-8.6%
Überschussbeteiligung der Versicherungsnehmer	-2 228	-1 555	43.3%
Zinsaufwand	-778	-860	-9.5%
Betriebsaufwand	-2 910	-2 866	1.5%
Segmentergebnis	918	1 041	-11.8%
Verwaltete Vermögen	154 684	139 401	11.0%
Versicherungstechnische Rückstellungen	141 218	131 734	7.2%
Anzahl Mitarbeitende (Vollzeitstellen)	7 452	7 788	-4.3%

bungen auf aktivierten Abschlusskosten aufgrund der Änderung aktuarieller Annahmen. Auf vergleichbarer Basis ging der Betriebsaufwand um 9% zurück. Es resultierte ein Betriebsergebnis von CHF 620 Millionen (-10%).

Frankreich In Frankreich erzielte Swiss Life im Lebensgeschäft im Jahr 2005 Brutto-Prämieneinnahmen von CHF 5276 Millionen (+26%) und übertraf das Marktwachstum deutlich. Der Marktanteil von Swiss Life in Frankreich beträgt rund 3%. Mit einer Zunahme von 74% verzeichnete Swiss Life auch ein markant überdurchschnittliches Wachstum beim Absatz von fondsgebundenen Versicherungen. Das Prämienvolumen aus traditionellen Versicherungsprodukten erhöhte sich um 19%. In der Krankenversicherung nahmen die Bruttoprämien von Swiss Life um 7% auf CHF 1541 Millionen zu. In der Sachversicherung, die 8% der Prämien von Swiss Life ausmacht, ging das Prämienvolumen um 2% zurück. Sämtliche Vertriebskanäle trugen zum starken Prämienwachstum von Swiss Life bei.

Die Erträge von Swiss Life in Frankreich erhöhten sich um 8% auf CHF 4748 Millionen, was sowohl auf höhere Prämieinnahmen und Kommissionserträge als auch auf ein verbessertes Finanzergebnis zurückzuführen ist. Versicherungsleistungen (inkl. Schadenfällen und Schadenaufwendungen, netto) nahmen in der Berichtsperiode um 4% auf CHF 2198 Millionen zu. Der Aufwand für Überschussbeteiligungen erhöhte sich um 50% auf CHF 816 Millionen und spiegelt hauptsächlich die Geschäftsentwicklung, aber auch aufgelöste Steuerrückstellungen wider, die teilweise den Versicherungsnehmern gutgeschrieben wurden. Der Betriebsaufwand ging um 7% auf CHF 1083 Millionen zurück. Die Abnahme der Aufwendungen ist vor allem auf Goodwill-Abschreibungen im Vorjahr zurückzuführen. Aber auch bereinigt um diese Abschreibungen nahmen die Aufwendungen im Jahr 2005 weniger stark zu als das Prämienwachstum. Insgesamt erhöhte sich das Betriebsergebnis von CHF 14 Millionen auf CHF 98 Millionen.

Durch das gestiegene Bewusstsein für das Thema Altersvorsorge und entsprechende Gesetzesänderungen bieten sich auf dem französischen Markt weitere Wachstumschancen, von denen Swiss Life aufgrund ihrer Positionierung überdurchschnittlich profitieren wird. Dabei konzentriert sich das Unternehmen vor allem auf Selbständigerwerbende mit überdurchschnittlichem Einkommen sowie kleinere und mittlere Unternehmen. Das Kostenmanagement hat weiterhin hohe Priorität.

Deutschland Swiss Life erhöhte in Deutschland die Brutto-Prämieneinnahmen gegenüber dem Vorjahr um 8% und hält einen Marktanteil von rund 2%. Der über dem Marktdurchschnitt liegende Prämienanstieg kam insbesondere dank einem starken zweiten Halbjahr zustande. Die gesamten Erträge erhöhten sich im Vergleich zum Vorjahr um 8% auf CHF 2795 Millionen. Dazu trugen vor allem die gesteigerten Prämieinnahmen und realisierte Gewinne auf Kapitalanlagen bei.

Die Versicherungsleistungen stiegen im Zusammenhang mit dem Prämienwachstum um 15% auf CHF 2066 Millionen. Die leichte Reduktion der Überschussbeteiligung sowie der deutlich tiefere latente Überschussaufwand führten zu einem Rückgang des gesamten Aufwands für die Überschussbeteiligung der Versicherungsnehmer auf CHF 231 Millionen. Der Anstieg des Betriebsaufwands gegenüber dem Vorjahr um 57% auf CHF 384 Millionen war vor allem eine Folge von konservativeren Modellannahmen bei der Berechnung der aktivierten Abschlusskosten, die auch zu einem deutlich höheren Aufwand für deren Amortisation führten. Zur Steigerung des Betriebsaufwands trugen auch zusätzliche Aufwendungen im Zusammenhang mit der Optimierung von internen Prozessen bei. Insgesamt resultierte ein Betriebsergebnis von CHF 80 Millionen, das um CHF 16 Millionen (+25%) höher lag als im Vorjahr.

Die private Altersvorsorge wird auch in Deutschland weiter an Bedeutung gewinnen. Mit ihrem herausragenden Know-how und ihrer Marktstellung als Vorsorgespezialistin kann Swiss Life von dieser Entwicklung profitieren. Grosses Wachstumspotenzial in der betrieblichen Vorsorge sieht Swiss Life in der Mitgliedschaft im Konsortium der MetallRente, dem grössten Versorgungswerk Deutschlands.

Niederlande In den Niederlanden erzielte Swiss Life im Jahr 2005 Brutto-Prämieneinnahmen in Höhe von CHF 1592 Millionen, was gegenüber dem Vorjahr einem Rückgang von 19% entspricht. Dieser Prämienrückgang erklärt sich durch die im Jahr 2004 abgeschlossene Übernahme des Kollektivgeschäfts des niederländischen Versicherers «De Goudse» (EUR 300 Millionen). Auf vergleichbarer Basis erhöhte sich das Prämienvolumen gegenüber dem Vorjahr um 6%.

Insgesamt gingen die Erträge um 22% auf CHF 205 Millionen zurück. Neben den tieferen Prämieinnahmen trug auch das um CHF 140 Millionen niedrigere Finanzergebnis zu diesem Rückgang bei, wobei im Jahr 2004 aus dem Verkauf des Hypothekengeschäfts ein ausserordentlicher Gewinn in Höhe von CHF 135 Millionen erzielt wurde.

Der Aufwand aus dem Versicherungsgeschäft ging um CHF 542 Millionen (-27%) auf CHF 1456 Millionen zurück. Diese Entwicklung spiegelt den Abgang eines grossen Portefeuilles im Jahr 2005 und die Übernahme des Kollektivgeschäfts von «De Goudse» im Jahr 2004 wider. Der Betriebsaufwand reduzierte sich vor allem wegen deutlich tieferer Abschreibungen auf aktivierten Abschlusskosten auf CHF 212 Millionen (-15%). Die Überschussbeteiligung der Versicherungsnehmer stieg von CHF 63 Millionen auf CHF 229 Millionen. Dieser Anstieg stammt im Wesentlichen aus einer Erhöhung der realisierten Gewinne auf Kapitalanlagen von Separate Accounts. Das Betriebsergebnis ging von CHF 284 Millionen auf CHF 111 Millionen zurück, was vor allem auf den ausserordentlichen Gewinn aus der Veräusserung des Hypothekarportfolios im Jahr 2004 zurückzuführen ist.

Im Jahr 2005 setzte Swiss Life in den Niederlanden die konsequente Ausrichtung ihrer Prozesse auf die Kundenbedürfnisse fort. Unter anderem führte das Unternehmen ein System ein, das bei grossen Kollektivverträgen den direkten Verarbeitungsprozess zwischen dem Kunden und Swiss Life ermöglicht. Das Unternehmen führt seine Initiativen zur Effizienzsteigerung weiter und setzt im Vertrieb verstärkt auf eine Mehrkanal-Strategie.

Belgien/Luxemburg In Belgien verzeichnete Swiss Life im Lebensgeschäft Brutto-Prämieinnahmen von CHF 684 Millionen. Dank dem Ausbau der Vertriebskanäle und einem ausgezeichneten Produktangebot lag das Wachstum mit 37% deutlich über dem Marktdurchschnitt. Mit Zelia ist die Swiss Life-Gruppe in Belgien auch im Nichtlebensgeschäft tätig. Die Nichtlebenprämien, die 9% des gesamten Prämienvolumens von Swiss Life in Belgien ausmachten, gingen in der Berichtsperiode um 3% zurück. In Luxemburg gelang es Swiss Life, die Brutto-Prämieinnahmen auf CHF 473 Millionen zu verdoppeln. Diese erfreuliche Entwicklung ist hauptsächlich auf das grenzüberschreitende Versicherungsgeschäft mit fondsgebundenen Produkten zurückzuführen.

Die Erträge erhöhten sich gegenüber dem Vorjahr insgesamt um 10% auf CHF 592 Millionen. Diese Entwicklung ist sowohl auf höhere Prämieinnahmen als auch auf ein gestiegenes Finanzergebnis zurückzuführen. Als Folge des Prämienwachstums und im Zusammenhang mit Sanierungsmassnahmen im Nichtlebensgeschäft nahmen die Versicherungsleistungen (inkl. Schadenfällen und Schadenaufwendungen, netto) um 22% auf CHF 358 Millionen zu. Der Betriebsaufwand erhöhte sich aus den gleichen Gründen und wegen Entwicklungskosten in der Informatik um 16% auf CHF 133 Millionen. Das Betriebsergebnis ging von CHF 54 Millionen im Vorjahr auf CHF 18 Millionen zurück.

Im Februar 2006 gab Swiss Life die Ernennung von Charles Relecom, bisher CEO von Zelia, zum neuen CEO für ihr gesamtes belgisches Versicherungsgeschäft bekannt. Diese Ernennung erfolgte im Rahmen eines Plans, die Aktivitäten der belgischen Niederlassung und von deren Tochter Zelia S.A. innerhalb einer einzigen juristischen Person mit dem Namen Swiss Life (Belgium) S.A. zusammenzufassen.

Liechtenstein Die Swiss Life (Liechtenstein) AG wurde im November 2004 mit dem Ziel gegründet, Wachstumschancen im attraktiven Markt für strukturierte Lebensversicherungsprodukte für sehr vermögende Privatkunden (High Net Worth Individuals) zu nutzen. Im ersten Geschäftsjahr erzielte Swiss Life bereits ein Prämienvolumen von CHF 163 Millionen.

Italien In Italien beschränkte sich Swiss Life auf die Zeichnung von Kollektiv-Risiko-Geschäft. In der Einzelversicherung wurde weiterhin kein Neugeschäft gezeichnet. Insgesamt erzielte Swiss Life in Italien Brutto-Prämieinnahmen von CHF 20 Millionen und erwirtschaftete ein positives Betriebsergebnis.

Bankgeschäft Die Steigerung des Segmentergebnisses im Bankgeschäft von CHF 73 Millionen auf CHF 117 Millionen ist auf operative Verbesserungen und die positive Entwicklung der internationalen Kapitalmärkte zurückzuführen. Das Segment Bankgeschäft der Swiss Life-Gruppe besteht im Wesentlichen aus der Banca del Gottardo.

Banca del Gottardo Die folgenden Ausführungen beziehen sich auf das Ergebnis der Banca del Gottardo nach lokalen Rechnungslegungsvorschriften. Die Gruppe Banca del Gottardo erzielte 2005 einen konsolidierten Reingewinn von CHF 83 Millionen (+17%) und einen soliden operativen Gewinn vor ausserordentlichen Erträgen und Steuern von CHF 92 Millionen (+17%).

Der konsolidierte Nettoertrag belief sich auf CHF 493 Millionen (+9%). Das Kommissions- und Dienstleistungsgeschäft trug CHF 262 Millionen (+7%), das Zinsdifferenzgeschäft CHF 146 Millionen (+1%) und das Handelsgeschäft CHF 76 Millionen (+48%) zu diesem Ergebnis bei.

Der konsolidierte Geschäftsaufwand betrug 2005 CHF 335 Millionen (+8%). Der Anstieg ist in erster Linie auf einmalige Kosten für die weitgehende Auslagerung der IT- und Back-Office-Dienstleistungen sowie auf laufende Projekte im Rahmen der strategischen Fokussierung der Bank zurückzuführen.

Die verwalteten Kundenvermögen ohne die zur Verwahrung übertragenen Vermögenswerte von Dritten (Custody Assets) stiegen in der Berichtsperiode von CHF 34 Milliarden auf CHF 39 Milliarden. Die Zunahme der Neukundengelder in der Sparte Private Banking betrug CHF 440 Millionen.

Das Jahr 2005 stand im Zeichen weitreichender Entscheidungen für die Bank. Nach dem in der ersten Jahreshälfte gefällten Beschluss, die IT- und Back-Office-Dienstleistungen weitgehend auszulagern, wurde im Oktober die zukünftige Strategie der Banca del Gottardo festgelegt. Die Bank konzentriert sich auf das Private Banking. Als geografische Schwerpunkte gelten die Schweiz, sowohl für das Onshore- als auch für das Offshore-Geschäft, und Italien als wichtigster Auslandsmarkt.

Investment Management Im Segment Investment Management erzielte Swiss Life ein Segmentergebnis von CHF 61 Millionen.

Die Kommissionserträge des Segments Investment Management erhöhten sich gegenüber dem Vorjahr um 15% auf CHF 173 Millionen. Durch den Ausbau der Geschäftstätigkeit erhöhte sich auch der Betriebsaufwand um 16% auf CHF 119 Millionen.

Die verwalteten Vermögen stiegen gegenüber dem Vorjahr um 21% auf CHF 80,2 Milliarden an. Davon entfallen CHF 68,8 Milliarden auf die Verwaltung von Versicherungsgeldern und CHF 11,4 Milliarden auf Mandate von Drittkunden.

Im Berichtsjahr setzte Swiss Life die Konzentration und Vereinfachung der Strukturen im Investment Management mit der Gründung der Swiss Life Investment Management Holding AG fort. Die wesentlichen Gesellschaften des Segments Investment Management wurden als Tochtergesellschaften in die neue Holding eingegliedert. Damit erhöht Swiss Life die Transparenz und Effizienz und vereinfacht die Führung.

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

Die internen Kompetenzen und Verantwortlichkeiten 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 (Group 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	2002/2003/2005 ¹⁾	2008
Volker Brekamp	Mitglied Revisionsausschuss, Vorsitz	2003/2004	2007
Paul Embrechts	Mitglied Revisionsausschuss	2003/2005	2008
Rudolf Kellenberger	Mitglied Präsidium	2003/2004	2007
Georges Muller	Mitglied Revisionsausschuss	2002/2003 ²⁾	2006
Peter Quadri	Mitglied Revisionsausschuss	2003/2004	2007
Pierfranco Riva	Mitglied Anlage- und Risikoausschuss	2003	2006
Franziska Tschudi	Mitglied Anlage- und Risikoausschuss	2003/2005	2008

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

Die Amtszeit von Georges Muller läuft mit der ordentlichen Generalversammlung der Swiss Life Holding vom 9. Mai 2006 aus. Georges Muller hat sich entschieden, nicht mehr zur Wiederwahl anzutreten. An seiner Stelle wird den Aktionärinnen und Aktionären Henry Peter zur Wahl in den Verwaltungsrat vorgeschlagen. Henry Peter ist Professor und Ordinarius für Wirtschaftsrecht an der Universität Genf, Leiter des Nachdiplomstudiums für Wirtschaftsrecht der Universitäten Genf und Lausanne sowie Rechtsanwalt und Partner der Anwaltskanzlei Bernasconi Peter Gaggini in Lugano.

Konzernleitung Der Group CEO führt die Geschäfte der Gruppe. Gemeinsam mit der Konzernleitung erarbeitet er zuhanden des Verwaltungsrats die langfristigen Ziele und die strategische Ausrichtung der Gruppe und stellt, gestützt auf die Beschlüsse des Verwaltungsrats, eine zielgerichtete Führung und Entwicklung der Gruppe sicher. Die Konzernleitung kann für einzelne Aufgabengebiete Ausschüsse bilden und Kompetenzen auf einen Konzernleitungsausschuss übertragen. Die Konzernleitung der Swiss Life Holding setzt sich aus folgenden Mitgliedern zusammen:

Name	Funktion	seit
Rolf Dörig	Group Chief Executive Officer	06.11.2002
Reto Himmel	Group Chief Technology & Operations Officer	20.01.2003
Paul Müller	Chief Executive Officer Schweiz	15.01.2003
Bruno Pfister	Group Chief Financial Officer Chief Executive Officer International	01.08.2002 01.01.2006
Martin Senn	Group Chief Investment Officer	01.01.2003 ¹⁾
Thomas Müller	Group Chief Financial Officer	01.01.2006

1) bis 31.03.2006

Wie die Swiss Life-Gruppe am 9. Januar 2006 bekannt gab, verlässt Martin Senn, Group Chief Investment Officer (Group CIO), das Unternehmen per 31. März 2006.

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.

Im Rahmen der Entschädigungsregelung für die Mitglieder der Konzernleitung und weitere Leistungsträger der Swiss Life-Gruppe, die von der Konzernleitung mit Zustimmung des Präsidiums des Verwaltungsrats bestimmt werden, wurde im Jahr 2004 gestützt auf ein entsprechendes Reglement eine langfristige Vergütungskomponente eingeführt. Im Berichtsjahr wurde das Aktienbeteiligungsprogramm leicht angepasst, indem spezifische Performancekriterien vorgegeben wurden. Diese berücksichtigen sowohl die Performance der Swiss Life Holding-Aktie als auch deren Performance im Vergleich zum Markt in Anwendung des Dow Jones STOXX Insurance Index. Gemäss Plan werden den Teilnehmenden anwartschaftliche Bezugsrechte in Form von Performance Share Units (PSU) auf Aktien der Swiss Life Holding zugewiesen, die zum unentgeltlichen Bezug von Aktien der Swiss Life Holding nach Ablauf von drei Jahren berechtigen, sofern die entsprechenden Voraussetzungen erfüllt sind. Die Anzahl der PSU kann sich je nach Entwicklung der Performancekriterien innerhalb von drei Jahren maximal um den Faktor 1,5 erhöhen oder um den Faktor 0,5 reduzieren.

An diesem Aktienbeteiligungsprogramm nahmen in der Berichtsperiode 37 Mitglieder des obersten Kaders der Swiss Life-Gruppe teil. Insgesamt sind 67 412 PSU zugewiesen worden.

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

In CHF	2005	2004
Verwaltungsrat	1 367 000	1 391 000
Konzernleitung	7 633 850	7 826 686

Im Geschäftsjahr 2005 wurden die nachstehenden Zuteilungen von Namenaktien der Swiss Life Holding an die Mitglieder des Verwaltungsrats und der Konzernleitung vorgenommen:

Verwaltungsrat	1645 Aktien wobei diese zu Werten von CHF 191.00, 150.96 und 142.55 zugeteilt wurden. Sie unterliegen einer Sperrfrist von drei Jahren.
Konzernleitung	6797 Aktien ¹⁾ wobei diese zum Wert von CHF 160.02 zugeteilt wurden. Sie unterliegen einer Sperrfrist von zwei Jahren.

1) Die 6797 Aktien wurden gemäss Reglement 2004 über die langfristige Vergütungskomponente zugeteilt.

Bruno Gehrig bezog als Präsident des Verwaltungsrats im Jahr 2005 die höchste Gesamtentschädigung der Mitglieder des Verwaltungsrats. Die im Berichtsjahr ausgerichtete Entschädigung belief sich auf folgenden Gesamtbetrag:

Entschädigung	CHF 555 000
Aktien ¹⁾	CHF 46 496 308 Aktien SLHN à CHF 150.96
Aktienoptionen	keine
Gesamtentschädigung 2005	CHF 601 496
Gesamtentschädigung 2004	CHF 604 245

1) Die zugeteilten 308 Aktien unterliegen einer Sperrfrist von drei Jahren. Die Zuteilung erfolgte unter Berücksichtigung der Sperrfrist zum ökonomischen Wert von CHF 150.96, der dem Steuerwert entspricht; der Aktienkurs bei Zuteilung betrug CHF 179.80.

Rolf Dörig bezog als Group CEO die höchste Gesamtentschädigung der Mitglieder der Konzernleitung. Die im Jahr 2005 ausgerichtete Entschädigung belief sich auf folgenden Gesamtbetrag:

Entschädigung ¹⁾	CHF 3 049 465
Aktien ²⁾	CHF 271 874 1699 Aktien SLHN à CHF 160.02
Aktienoptionen	keine
Gesamtentschädigung 2005	CHF 3 321 339
Gesamtentschädigung 2004	CHF 3 183 773

1) inklusive Bonus in bar

2) Diese Aktien sind gemäss Reglement 2004 über die langfristige Vergütungskomponente zugeteilt worden und für zwei Jahre bis Ende März 2007 gesperrt. Die Zuteilung erfolgte unter Berücksichtigung der Sperrfrist zum ökonomischen Wert von CHF 160.02, der dem Steuerwert entspricht; der Aktienkurs bei Zuteilung betrug CHF 179.80.

Der vollständige Text zur Corporate Governance ist im Geschäftsbericht 2005 oder auf www.swisslife.com/report zu finden.

Konsolidierte Erfolgsrechnung

Konsolidierte Erfolgsrechnung für die Geschäftsjahre zum 31. Dezember

Mio. CHF	2005	2004
		angepasst
Ertrag		
Verdiente Versicherungsprämien	13 519	15 520
An Rückversicherer zedierte Versicherungsprämien	-240	-863
Verdiente Versicherungsprämien (netto)	13 279	14 657
Policengebühren aus Versicherungsverträgen	114	167
Verdiente Prämien aus Verträgen mit Anlagecharakter und ermessensabhängiger Überschussbeteiligung	233	58
Kommissionsertrag	774	670
Ertrag aus Kapitalanlagen	5 185	5 378
Gewinne/Verluste auf finanziellen Vermögenswerten (netto)	2 582	1 087
Gewinne/Verluste auf erfolgswirksam zum Fair Value bewerteten Finanzinstrumenten (netto)	-687	513
Gewinne/Verluste auf Investitionsliegenschaften (netto)	-24	-47
Übriger Ertrag	86	-155
Total Ertrag	21 542	22 328
Aufwand		
Leistungen, Schadenfälle und Schadenaufwendungen	-14 184	-16 013
An Rückversicherer zedierte Leistungen, Schadenfälle und Schadenaufwendungen	144	638
Leistungen, Schadenfälle und Schadenaufwendungen (netto)	-14 040	-15 375
Überschussbeteiligung der Versicherungsnehmer	-2 227	-1 553
Zinsaufwand	-862	-911
Aufwand für Gebühren, Kommissionen und Provisionen	-1 055	-970
Aufwendungen für Leistungen an Mitarbeitende	-1 208	-1 257
Aufwendungen für Abschreibungen	-750	-687
Wertminderung von Sachanlagen und immateriellen Vermögenswerten	-119	-174
Aktivierbare Abschlusskosten und Gestehungskosten Kapitalanlageverträge	572	576
Übriger Aufwand	-830	-829
Total Aufwand	-20 519	-21 180
Betriebsgewinn	1 023	1 148
Kosten der Aufnahme von Fremdkapital	-173	-208
Ergebnisanteile an assoziierten Unternehmen	3	3
Gewinn vor Ertragssteuern	853	943
Ertragssteueraufwand	21	-337
Reingewinn	874	606
<i>Zuweisung des Reingewinns</i>		
Aktionäre der Swiss Life Holding	860	579
Minderheitsanteile	14	27
Reingewinn	874	606
Unverwässertes Ergebnis je Aktie für den Aktionären der Swiss Life Holding zurechenbaren Reingewinn (in CHF)	25.67	18.57
Verwässertes Ergebnis je Aktie für den Aktionären der Swiss Life Holding zurechenbaren Reingewinn (in CHF)	24.82	18.27

Konsolidierte Bilanz

Konsolidierte Bilanz per 31. Dezember

Mio. CHF	2005	2004
		angepasst
Aktiven		
Flüssige Mittel	14 170	8 649
Versicherungs- und übrige Forderungen	4 175	4 669
Derivate	777	1 643
Erfolgswirksam zum Fair Value bewertete finanzielle Vermögenswerte	23 653	19 363
Jederzeit verkäufliche finanzielle Vermögenswerte	80 031	77 978
Darlehen	30 280	29 655
Bis zum Verfall gehaltene finanzielle Vermögenswerte	4 256	4 147
Als Sicherheit verpfändete finanzielle Vermögenswerte	1 232	878
Investitionsliegenschaften	11 439	11 518
Beteiligungen an assoziierten Unternehmen	76	58
Guthaben aus Rückversicherung	923	1 031
Sachanlagen	1 263	1 237
Immaterielle Vermögenswerte einschliesslich immaterieller Vermögenswerte aus dem Versicherungsgeschäft	3 075	3 407
Laufende Ertragssteuerguthaben	53	14
Latente Ertragssteuerguthaben	79	30
Zur Veräusserung gehaltene Vermögenswerte	1 409	-
Übrige Aktiven	706	459
Total Aktiven	177 597	164 736
Passiven		
Verbindlichkeiten		
Versicherungs- und übrige Verbindlichkeiten	4 455	4 225
Derivate	1 881	930
Erfolgswirksam zum Fair Value bewertete finanzielle Verbindlichkeiten	6 919	4 939
Verträge mit Anlagecharakter und ermessensabhängiger Überschussbeteiligung	23 652	19 988
Verträge mit Anlagecharakter und Einlagen zu fortgeführten Anschaffungskosten	7 307	8 181
Anleihen und Darlehensverpflichtungen	4 388	6 313
Verbindlichkeiten aus dem Versicherungsgeschäft	106 909	103 068
Verbindlichkeiten aus ermessensabhängiger Überschussbeteiligung	7 714	5 680
Leistungsorientierte Vorsorgeverbindlichkeiten	2 558	2 594
Laufende Ertragssteuerverbindlichkeiten	273	287
Latente Ertragssteuerverbindlichkeiten	1 136	1 155
Rückstellungen	212	193
Verbindlichkeiten im Zusammenhang mit zur Veräusserung gehaltenen Vermögenswerten	1 734	-
Übrige Verbindlichkeiten	506	693
Total Verbindlichkeiten	169 644	158 246
Eigenkapital		
Aktienkapital	1 554	1 689
Agio	2 467	2 213
Abzug eigener Aktien	-42	-38
Währungsumrechnungsdifferenzen	-11	-115
Direkt im Eigenkapital erfasste Gewinne/Verluste (netto)	1 185	890
Gewinnreserven	2 502	1 638
Total Eigenkapital vor Minderheitsanteilen	7 655	6 277
Minderheitsanteile	298	213
Total Eigenkapital	7 953	6 490
Total Passiven	177 597	164 736

Wichtige Termine

Generalversammlung
9. Mai 2006
Hallenstadion, Zürich

Präsentation der Halbjahreszahlen
6. September 2006

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 Kurz-
berichts vorlagen.

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

© Swiss Life Holding, 2006

