

Perspektiven



Swiss Life erzielte in ihrem Jubiläumsjahr ein Rekordergebnis und stellte die Weichen für eine erfolgreiche Zukunft.

Gewinn

+43 %

2007	1368 Mio. CHF
2006	954 Mio. CHF

Gewinn | Mit einem Reingewinn von CHF 1368 Millionen übertraf Swiss Life das Gewinnziel für 2008 von CHF 1 Milliarde bereits 2007.

Eigenkapitalrendite

+5,9 Ppkt.

2007	18,1 %
2006	12,2 %

Eigenkapitalrendite | Die Eigenkapitalrendite betrug 18,1 % und lag damit wie in den Vorjahren über der Marke von 10 %.

Wachstum

+10 %

2007	24,2 Mrd. CHF
2006	22,1 Mrd. CHF

Wachstum | Swiss Life setzte ihre Wachstumsdynamik fort: Die Prämieinnahmen erhöhten sich um 10 % auf CHF 24,2 Milliarden.

Betriebskostenquote

-0,6 Ppkt.

2007	6,6 %
2006	7,2 %

Effizienz | Swiss Life verbesserte die Kostensituation nachhaltig, indem sie die Betriebskostenquote im Versicherungsgeschäft innert fünf Jahren von rund 10 % auf unter 7 % reduzierte.

Commitment der Mitarbeitenden

+4 Punkte

2007	77 Indexpunkte
2006	73 Indexpunkte

Leadership | Das Commitment der Mitarbeitenden erhöhte sich weiter. Der Wert für die Arbeitszufriedenheit und die Identifikation mit dem Unternehmen lag bei 77 von 100 Indexpunkten und nähert sich dem Ziel von 80.

Strategie und Märkte

Swiss Life erzielte bei der Umsetzung ihrer Pensions-Leadership-Strategie grosse Fortschritte und erreichte ihre Ziele in vielen Punkten früher als geplant. Swiss Life wird diesen Weg konsequent fortsetzen und hat sich neue, ehrgeizige Ziele gesetzt.

Seite 6–15

Ergebnisse und Geschäftsverlauf

Der Reingewinn von CHF 1368 Millionen ist das beste Ergebnis in der 150-jährigen Unternehmensgeschichte.

Seite 16–27

Weitere Erfolgsfaktoren

Wichtige Voraussetzungen für einen nachhaltigen Erfolg sind der Umgang mit den Mitarbeitenden und ein ganzheitliches Risikomanagement.

Seite 28–41

Corporate Governance

Mit ihrer Corporate Governance gewährleistet Swiss Life eine verantwortungsvolle, risikogerechte und transparente Führung.

Seite 42–55

Auszug aus dem Finanzbericht

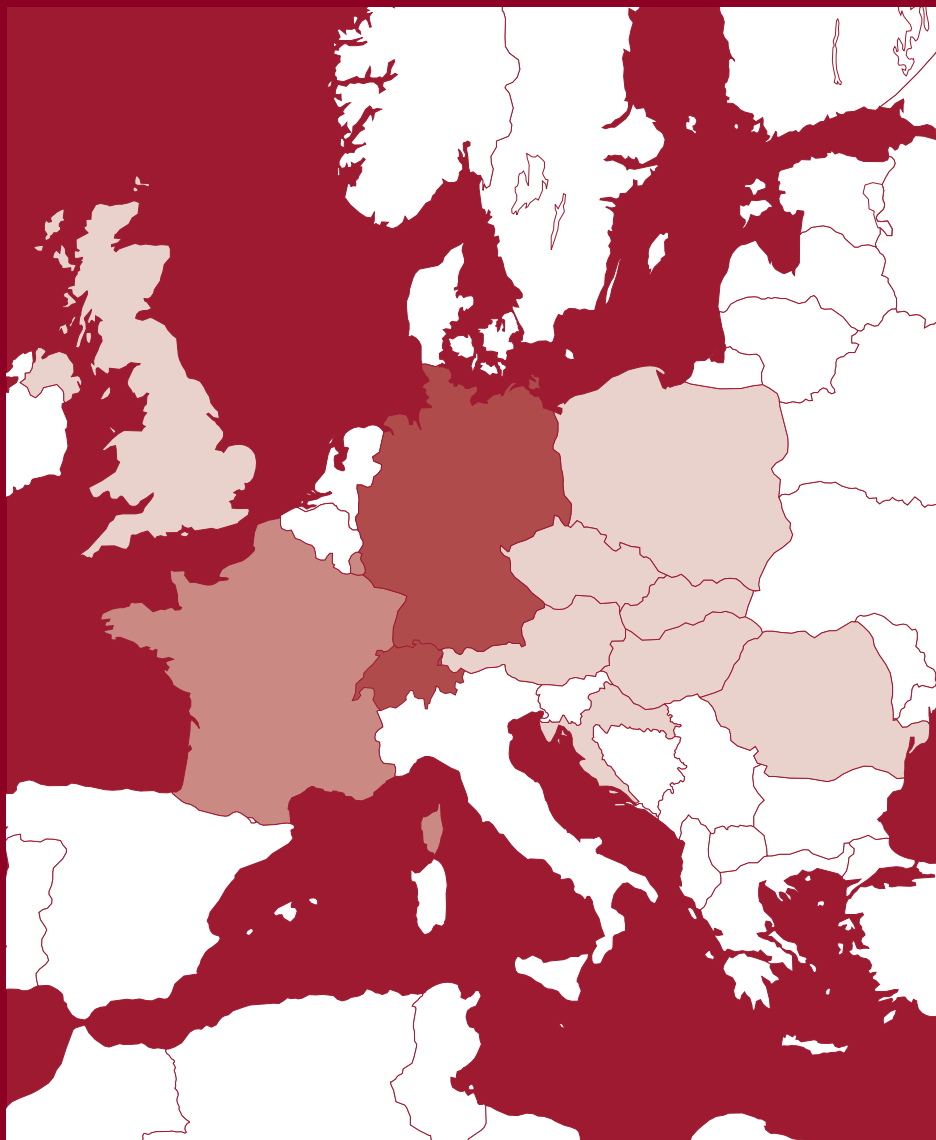
Die geprüften Zahlen stehen für Transparenz und Vergleichbarkeit.

Seite 56–65

Swiss Life auf einen Blick | Die Swiss Life-Gruppe ist einer der führenden europäischen Anbieter von Vorsorgelösungen und Lebensversicherungen. In der Schweiz, in Frankreich und in Deutschland bietet sie über eigene Agenten, Makler und Banken ihren Privat- und Firmenkunden eine umfassende Beratung verbunden mit einer breiten Produktpalette. International tätige Unternehmen unterstützt Swiss Life mit Personalvorsorgelösungen aus einer Hand. Im Geschäft mit strukturierten Vorsorgeprodukten für eine vermögende internationale Privatkundschaft gehört Swiss Life weltweit zu den führenden Anbietern.

An der AWD Gruppe hält Swiss Life eine Mehrheitsbeteiligung. AWD ist ein führender Finanzdienstleister in Europa mit Sitz in Hannover, der Kunden des mittleren und oberen Einkommensegments eine unabhängige Finanzberatung anbietet. Über 6300 Finanzberater sind für AWD in zehn europäischen Ländern tätig.

Die Swiss Life Holding mit Sitz in Zürich geht auf die 1857 gegründete Schweizerische Rentenanstalt zurück. Die Aktie der Swiss Life Holding ist an der SWX Swiss Exchange kotiert (SLHN). Die Swiss Life-Gruppe beschäftigt rund 9000 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter.



Swiss Life/AWD
 Swiss Life
 AWD

Versicherungsgeschäft Schweiz

Swiss Life ist in ihrem Heimmarkt die klare Nummer 1 für finanzielle Vorsorge in der Schweiz.

Seite 21

Versicherungsgeschäft Frankreich

Mit dem Private-Insurer-Konzept erzielt Swiss Life in Frankreich profitables Wachstum.

Seite 22

Versicherungsgeschäft Deutschland

In Deutschland ist Swiss Life führende Spezialistin für die Absicherung der Berufsunfähigkeit und erfolgreich mit innovativen Rentenversicherungen für Privatpersonen.

Seite 23

Versicherungsgeschäft Übrige

Das grenzüberschreitende Geschäft aus Liechtenstein und Luxemburg wächst rasch. Swiss Life deckt mit den Angeboten aus diesen Ländern die Bedürfnisse von vermögenden Privatkunden und international tätigen Unternehmen.

Seite 24

AWD

Die Partnerschaft mit AWD führt zu zusätzlicher Vertriebskapazität und beschleunigt das internationale Wachstum.

Seite 12-13

Wünsche, Vorstellungen, Lebenswege und Schicksale sind so individuell wie jeder einzelne Mensch. Klar, dass dabei auch Perspektiven nichts Absolutes, sondern stets eine Frage des Blickwinkels sind. Sie verändern sich. Sie eröffnen neue Dimensionen, je nachdem wie der Ausblick ist. Und weil man sich im Leben bewegt, verschieben sich auch die Perspektiven.

Swiss Life engagiert sich, damit Menschen in eine finanziell sichere Zukunft blicken können. Ein Leben lang. Das Unternehmen hat zum Ziel, jedem Einzelnen eine finanzielle Perspektive zu geben.

Auf der Basis des starken Ergebnisses wird der Verwaltungsrat eine Erhöhung der Gewinnausschüttung von CHF 7 auf CHF 17 je Aktie vorschlagen.

SEHR GEEHRTE DAMEN UND HERREN | 150 Jahre Swiss Life! Ihr Unternehmen erzielte in seinem Jubiläumsjahr trotz den Turbulenzen an den Finanzmärkten ein sehr gutes Ergebnis. Der Reingewinn von CHF 1368 Millionen entspricht einem Betrag von CHF 39.60 je Aktie. Auf der Basis dieses starken Ergebnisses wird der Verwaltungsrat an der Generalversammlung vom 8. Mai 2008 eine Erhöhung der Gewinnausschüttung von CHF 7 auf CHF 17 je Aktie vorschlagen. 2007 war aber vor allem auch das Jahr des Jubiläums «150 Jahre Swiss Life». Die verschiedenen Aktivitäten nach dem Leitmotiv «Perspektiven für Menschen» haben mir zahlreiche wertvolle Kontakte mit Kunden, Mitarbeitenden und Geschäftspartnern ermöglicht. In vielen interessanten Begegnungen habe ich die starke Verbundenheit dieser Menschen mit Swiss Life gespürt. Mit Blick auf die kommenden Jahre bin ich deshalb überzeugt: Swiss Life ist ein Unternehmen mit Zukunft.

Bei der Umsetzung unserer Strategie haben wir im Jubiläumsjahr grosse Fortschritte gemacht und einen namhaften Teil der für das Jahr 2008 gesetzten Ziele bereits erreicht. Der Verwaltungsrat hat sich deshalb im vergangenen Jahr vor allem mit der Weiterentwicklung der Strategie und den damit verbundenen Weichenstellungen auseinandergesetzt. Im Rahmen unserer Strategieüberprüfung bestätigte sich die Überzeugung, dass die finanzielle Vorsorge ein nachhaltiger Wachstumsmarkt bleiben wird und ein attraktives Geschäftsfeld bietet. Wir haben uns deshalb entschieden, den eingeschlagenen Weg konsequent weiterzugehen. Wir wollen Swiss Life als führende Spezialistin für Lebensversicherungen und Vorsorgelösungen positionieren und unser Wachstum beschleunigt fortsetzen. Im Zentrum steht auch in Zukunft unsere Mission: «Wir engagieren uns, damit Menschen in eine finanziell sichere Zukunft blicken können. Ein Leben lang.» Dabei fokussieren wir auf die Vorsorgebedürfnisse der Menschen nicht nur vor, sondern auch nach der Pensionierung. Wir nehmen Wachstumschancen in unseren bestehenden Märkten, im internationalen Geschäft und in attraktiven Wachstumsmärkten wahr und setzen dabei auf eine stärker funktional ausgerichtete Führungsstruktur zur weiteren Steigerung der Effizienz und der gruppenweiten Zusammenarbeit.

Wir wollen Swiss Life als führende Spezialistin für Lebensversicherungen und Vorsorgelösungen positionieren und unser Wachstum beschleunigt fortsetzen.

Im vierten Quartal 2007 nutzten wir das sehr attraktive Marktumfeld, um unser Geschäftsportefeuille für diesen nächsten Entwicklungsschritt zu optimieren. Wir entschlossen uns, uns vom Versicherungsgeschäft in den Niederlanden und in Belgien sowie von der Banca del Gottardo zu trennen. Aus den beiden im November 2007 angekündigten Transaktionen erwarten wir insgesamt einen Gewinnbeitrag von zirka CHF 1,8 Milliarden. Davon sind rund CHF 300 Millionen bereits im Jahr 2007 in die Jahresrechnung geflossen. Im Dezember 2007 gelang uns ein weiterer wichtiger Schritt auf dem Weg zu beschleunigtem profitablen Wachstum. Wir konnten die Partnerschaft mit AWD ankündigen. AWD ist ein erfolgreicher europäischer Finanzdienstleister. AWD verfügt über ein starkes Vertriebsnetz in Deutschland, in Österreich und in der Schweiz, hat eine vielversprechende Position in Wachstumsmärkten in Zentral- und Osteuropa und ist auch in Grossbritannien tätig. Der Verwaltungsrat ist überzeugt, dass Finanzdienstleister wie AWD, die ihren Kunden eine unabhängige Beratung bieten, künftig im Vertrieb von Vorsorgeprodukten eine noch grössere Rolle spielen werden. Im Rahmen unseres Mehrkanalvertriebs kommt deshalb dieser Partnerschaft eine hohe Bedeutung zu. Swiss Life machte im Januar 2008 allen Aktionären von AWD das Angebot, ihre Aktien zu EUR 30 zu übernehmen. Nach Abschluss der Angebotsfrist Mitte März hält Swiss Life insgesamt rund 86% an AWD. Als Mehrheitsaktionärin wird Swiss Life jetzt gemeinsam mit AWD die nächsten Schritte dieser zukunftsweisenden Zusammenarbeit

planen. Mit diesen Transaktionen verfügt Swiss Life über sehr gute Voraussetzungen, ihre strategischen Zielsetzungen zu erreichen. Selbstverständlich verfolgen wir den Markt sehr genau und prüfen mit Priorität in unseren Hauptmärkten weitere gezielte Akquisitionsmöglichkeiten.

Die finanziellen Zielsetzungen bis zum Jahr 2012 unterstreichen unsere Verpflichtung zu profitablen Wachstum und zum effizienten Einsatz des Kapitals. Wir wollen jedes Jahr ein Wachstum des Gewinns je Aktie von mindestens 12% erzielen. Die Eigenkapitalrendite soll in jedem Jahr über 12% liegen. Wichtiger Teil der Strategie ist auch ein aktives Kapitalmanagement. In diesem Zusammenhang werden wir ein Aktienrückkaufprogramm in Höhe von bis zu CHF 2,5 Milliarden durchführen. Zusätzlich rechnen wir mit einer Gewinnausschüttung für das Jahr 2008 von mindestens CHF 600 Millionen. Vom Finanzjahr 2009 an werden wir jährlich beantragen, zwischen 40% und 60% des ausgewiesenen Gewinns an die Aktionärinnen und Aktionäre auszuschütten.

Parallel zur Überarbeitung der Strategie stellte der Verwaltungsrat auch die personelle Kontinuität an der Spitze des Unternehmens sicher. Ich habe mich im vergangenen Jahr entschieden, im Jahr 2010 meine Funktionen bei Swiss Life abzugeben und so eine Verjüngung an der Spitze des Unternehmens zu ermöglichen. Es ist der Wunsch des Verwaltungsrats und auch von mir persönlich, dass Rolf Dörig, der seit November 2002 das Unternehmen als Präsident der Konzernleitung sehr erfolgreich führt, meine Nachfolge als Präsident des Verwaltungsrats antritt. In diesem Zusammenhang werden wir Ihnen schon an der Generalversammlung vom 8. Mai 2008 Rolf Dörig zur Wahl in den Verwaltungsrat vorschlagen. Es ist geplant, dass er bis zu meinem Ausscheiden die Funktion eines Delegierten übernimmt. Seine wichtigsten Aufgaben werden die Strategieentwicklung und das Überwachen der Strategieumsetzung sein. Weiter ist vorgesehen, dass nach der Wahl von Rolf Dörig in den Verwaltungsrat Bruno Pfister zum Präsidenten der Konzernleitung ernannt wird. Bruno Pfister ist seit August 2002 bei Swiss Life, zuerst als Group Chief Financial Officer und seit 1. Januar 2006 als CEO International. Ich bin sicher, dass er die Erfolgsgeschichte von Swiss Life fortsetzen wird. Um die internationale Komponente in der Konzernleitung zu verstärken, hat der Verwaltungsrat ausserdem entschieden, die beiden Marktverantwortlichen für Frankreich und Deutschland, Jacques Richier und Manfred Behrens, in die Konzernleitung zu berufen. Mit ihrem Wissen und ihrer Persönlichkeit werden sie dieses Gremium optimal ergänzen.

Neben den strategischen und personellen Fragestellungen beschäftigte sich der Verwaltungsrat im Jahr 2007 insbesondere mit dem weiteren Ausbau des Risikomanagements des Unternehmens.

Ich danke allen, die zur erfolgreichen Entwicklung unseres Unternehmens beitragen und uns heute und in Zukunft ihr Vertrauen schenken.



BRUNO GEHRIG | Präsident des Verwaltungsrats



Bruno Gehrig

Die erfolgreiche Umsetzung unserer strategischen Schwerpunkte Wachstum, Effizienz und Leadership hat dieses sehr gute Ergebnis möglich gemacht.

SEHR GEEHRTE DAMEN UND HERREN | Die Swiss Life-Gruppe erzielte im Jahr 2007 mit einem Reingewinn von CHF 1368 Millionen das beste Ergebnis ihrer 150-jährigen Geschichte. Bereinigt um den Gewinnbeitrag aus der Reserveauflösung aufgrund einer Gesetzesänderung in den Niederlanden von rund CHF 300 Millionen, belief sich der Gewinn auf CHF 1064 Millionen. Das heisst, dass wir das Gewinnziel für das Jahr 2008 von CHF 1 Milliarde bereits im Jahr 2007 erreicht haben. Die Eigenkapitalrendite betrug 18,1% und lag damit wie in den vergangenen Jahren über der Marke von 10%. Die erfolgreiche Umsetzung unserer strategischen Schwerpunkte Wachstum, Effizienz und Leadership hat dieses sehr gute Ergebnis – trotz einem gegenüber dem Vorjahr tieferen Finanzergebnis – möglich gemacht.

Vom Betriebsgewinn von CHF 1706 Millionen stammten CHF 650 Millionen aus der Schweiz, CHF 324 Millionen aus Frankreich, CHF 65 Millionen aus Deutschland und CHF 93 Millionen aus dem Investment Management. Der Beitrag der verkauften Einheiten in den Niederlanden und in Belgien zum Betriebsgewinn betrug CHF 471 Millionen, wobei die erwähnte Reserveauflösung davon rund CHF 300 Millionen ausmachte. Die Banca del Gottardo erzielte ein gutes Ergebnis, was sich in einem Segmentergebnis von CHF 168 Millionen niederschlug.

Das erfreuliche Prämienwachstum setzte sich fort. Insgesamt erzielte die Swiss Life-Gruppe ein Prämienvolumen von CHF 24,2 Milliarden, was einem Wachstum gegenüber dem Vorjahr von 10% entspricht. Einen wesentlichen Beitrag dazu leistete das Schweizer Geschäft. Im Heimmarkt konnten wir unsere führende Marktposition mit einem deutlich überdurchschnittlichen Wachstum des Prämienvolumens von 11% auf CHF 8413 Millionen ausbauen. Einen Wachstumsschub erzielte die Gesellschaft in Liechtenstein, die auf strukturierte Vorsorgelösungen für vermögende Privatkunden spezialisiert ist. Der Prämienanstieg von CHF 646 Millionen im Vorjahr auf CHF 2786 Millionen setzt sich zusammen aus der Übernahme der liechtensteinischen Gesellschaft CapitalLeben, die ab Ende März 2007 voll konsolidiert wurde, und einem weiterhin starken organischen Wachstum. Frankreich weist zwar mit Prämieinnahmen von CHF 7411 Millionen einen Rückgang von 10% aus, doch bereinigt um die verkauften ERISA-Gesellschaften ergibt sich ein Wachstum von 6%, das über dem Marktwachstum liegt. In Deutschland stieg das Prämienvolumen um 2% auf CHF 2158 Millionen. In den Niederlanden gelang es Swiss Life auch im Berichtsjahr, weitere autonome Pensionskassen zu übernehmen und dadurch die Prämieinnahmen um 21% auf CHF 2302 Millionen zu steigern. In Belgien und Luxemburg gingen die Prämieinnahmen aufgrund von Spezialsituationen zurück.

Das sehr gute Gesamtergebnis kam zustande, obwohl das Finanzergebnis aus den auf eigenes Risiko gehaltenen Anlagen mit CHF 4885 Millionen um CHF 422 Millionen bzw. 8% tiefer ausfiel als im Vorjahr. Dies ist auf die negative Entwicklung an den internationalen Finanzmärkten seit Mitte 2007 zurückzuführen. Zwar erhöhten sich die direkten Erträge um 25% auf CHF 4627 Millionen, doch resultierte netto ein Kapitalverlust auf den Vermögenswerten von CHF 218 Millionen, gegenüber einem Nettokapitalgewinn im Vorjahr von CHF 783 Millionen. Die direkten und indirekten Anlagen in minderklassige US-Hypotheken (Subprime Mortgages) belaufen sich insgesamt auf CHF 83 Millionen, was weniger als 0,1% der gesamten Investitionen entspricht. Von der Krise des US-Hypothekenmarktes ist Swiss Life damit nicht direkt betroffen. Wir haben uns aber entschieden, Positionen, die von einer weiteren Verschärfung der aus den Marktturbulenzen entstandenen

Liquiditätskrise betroffen sein könnten, zulasten der Jahresrechnung 2007 vollständig abzuschreiben. Der Reingewinn reduzierte sich dadurch um CHF 72 Millionen. Bezüglich Effizienz erzielten wir 2007 weitere Fortschritte. Trotz dem Prämienwachstum von 10% gelang es uns, die operativen Kosten um weitere 2% zu senken. Konsequentes Kostenmanagement hat für uns auch weiterhin hohe Priorität. Für den nächsten Entwicklungsschritt ist Swiss Life solide finanziert. Das den Aktionären zurechenbare Eigenkapital betrug per 31. Dezember 2007 CHF 7277 Millionen. Aufgrund der negativen Entwicklung der unrealisierten Gewinne auf Vermögenswerten lag es damit leicht unter dem Niveau vor Jahresfrist. Die Solvabilitätsquote der Swiss Life-Gruppe belief sich per 31. Dezember 2007 auf 162%.

Das Commitment der Mitarbeitenden hat sich weiter erhöht. Der in der jährlichen Umfrage erhobene Wert für die Arbeitszufriedenheit und Arbeitsidentifikation näherte sich mit dem Anstieg von 73 auf 77 Indexpunkte um weitere vier Punkte dem Ziel von 80. Damit hat sich das Commitment seit der ersten Messung von 2004 um 16 Punkte verbessert. Um diese positive Entwicklung fortzusetzen, haben wir die Aus- und Weiterbildungsmöglichkeiten für die Mitarbeitenden, vor allem aber auch für die Führungskräfte gezielt erweitert.

Mit den erzielten Fortschritten und den strategischen Weichenstellungen sind wir bereit für den nächsten Wachstumsschub. Die im Jahr 2007 definierten strategischen Stossrichtungen werden dazu führen, dass Swiss Life für Kunden, Aktionäre und Mitarbeitende weiter an Attraktivität gewinnen wird: Wir konzentrieren uns noch konsequenter auf unsere Stärken in der finanziellen Vorsorge. Um noch besser auf die Kundenbedürfnisse eingehen zu können, verstärken wir das Produktmanagement. Mit AWD bauen wir unseren Mehrkanalvertrieb in den bestehenden Märkten weiter aus und erhalten Zugang zu attraktiven Wachstumsmärkten. Die neuen finanziellen Zielsetzungen unterstreichen die Verpflichtung zu profitabilem Wachstum und zum effizienten Kapitaleinsatz.

Für mich ist es eine grosse Ehre und Freude, meine Arbeit bei Swiss Life mit einer langfristigen Perspektive fortsetzen zu dürfen. Als Delegierter des Verwaltungsrats werde ich vor allem für die Strategieentwicklung und die Überwachung der Strategieumsetzung verantwortlich sein und eng mit Verwaltungsratspräsident Bruno Gehrig und Group CEO Bruno Pfister zusammenarbeiten.

Für ihren engagierten Beitrag zur positiven Entwicklung von Swiss Life danke ich allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern ganz herzlich. Ich danke auch Bruno Gehrig und den Mitgliedern des Verwaltungsrats für das mir und meinen Kollegen in der Konzernleitung entgegengebrachte Vertrauen und die konstruktive Zusammenarbeit in den vergangenen Jahren. Ich bin überzeugt, dass wir gemeinsam die Voraussetzungen für eine erfolgreiche Zukunft von Swiss Life geschaffen haben.



ROLF DÖRIG | Präsident der Konzernleitung



Rolf Dörig



«Ohne mein Team erreiche ich nichts.»

Er hat Nelson Mandela im Gefängnis besucht, er war im Balkankrieg und in vielen anderen Krisengebieten der Welt. Im Dienst des IKRK trug er unter schwersten psychischen und physischen Bedingungen die Verantwortung für über 1000 Mitarbeiter. Nach 15 Jahren beschloss er, sein Wissen und seine Kompetenz in die Geschäftswelt einzubringen. Heute, als Leiter der Swiss Life-Agentur «Genève Rive Droite» findet André Collomb, dass seine jetzige Tätigkeit mit seiner früheren erstaunliche Parallelen aufweist. «In der Tat, wirtschaftliche Probleme muss man ähnlich anpacken wie humanitäre. In beiden Fällen gilt es, die bestmögliche Lösung unter den gegebenen Umständen zu finden», sagt er mit voller Überzeugung. Auch wenn er heute durch und durch Geschäftsmann ist, hat er doch seine humanitären Neigungen beibehalten. Seine harte Lebensschule und immense Erfahrung helfen ihm nach wie vor, Grosses zu bewegen. So setzt er sich unter anderem in der Westschweiz dafür ein, dass auch behinderte Menschen eine finanzielle Vorsorge haben.





Strategie und Märkte | Swiss Life erzielte bei der Umsetzung ihrer Pensions-Leadership-Strategie grosse Fortschritte und erreichte ihre Zielsetzungen in vielen Punkten früher als geplant. Das Unternehmen wird diesen Weg konsequent weiter gehen. Swiss Life will sich noch stärker als führende Spezialistin für Lebensversicherungs- und Vorsorgelösungen positionieren und ihr Wachstum beschleunigt fortsetzen.

Hinsichtlich ihrer strategischen Schwerpunkte Wachstum, Effizienz und Leadership erzielte Swiss Life grosse Fortschritte und erreichte ihre für 2008 definierten Zielsetzungen in vielen Punkten schon ein Jahr früher. Die Swiss Life-Gruppe steigerte das Prämienvolumen überdurchschnittlich und erzielte im Jahr 2007 Prämieinnahmen in Höhe von über CHF 24 Milliarden. Swiss Life verbesserte die Kostensituation nachhaltig, indem sie die Betriebskostenquote im Versicherungsgeschäft innert fünf Jahren von rund 10% auf unter 7% reduzierte. Das Commitment der Mitarbeitenden erhöhte sich kontinuierlich von 61 von 100 Indexpunkten im Jahr 2004 auf 77 Indexpunkte im Jahr 2007. Dank diesen Entwicklungen übertraf Swiss Life das Gewinnziel für 2008 von CHF 1 Milliarde bereits im Geschäftsjahr 2007. Auch bezüglich Eigenkapitalrendite gelang es dem Unternehmen, die Zielsetzung von 10% seit 2004 in jedem Jahr zu übertreffen.

Finanzielle Vorsorge ist ein Wachstumsmarkt

Die Lebenserwartung steigt, die Geburtenrate sinkt. Die Menschheit wird älter. Die demografische Entwicklung stellt die staatlichen Vorsorgesysteme vor grosse Herausforderungen. Immer mehr Rentenbezüger stehen immer weniger Erwerbstätigen gegenüber. Dieser Trend wird sich in den nächsten Jahren durch die Pensionierung der Babyboomer-Generation beschleunigt fortsetzen. Wer auch nach der Pensionierung oder im Fall von Erwerbsunfähigkeit über ein ausreichendes, sicheres Einkommen verfügen will, muss sich frühzeitig damit auseinandersetzen und die richtigen Massnahmen treffen.

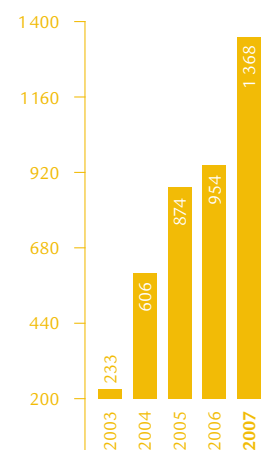
Swiss Life will den eingeschlagenen Weg konsequent weiter gehen und sich noch deutlicher als führende Spezialistin für Lebensversicherungs- und Vorsorgelösungen positionieren. Sie will das Wachstum beschleunigt fortsetzen und die Profitabilität weiter steigern. Deshalb traf Swiss Life im Geschäftsjahr 2007 wegweisende Entscheidungen.

Im Dezember 2006 kündigte Swiss Life die Übernahme von CapitalLeben, einer auf strukturierte Lebensversicherungslösungen spezialisierten Gesellschaft mit Sitz in Liechtenstein, an und schloss diese im März 2007 ab. Die Gesellschaft wurde wie geplant per 1. Oktober 2007 mit der Swiss Life (Liechtenstein) AG fusioniert.

Im März 2007 informierte Swiss Life über den Verkauf ihrer Mehrheitsbeteiligungen an den französischen Gesellschaften ERISA und ERISA IARD an HSBC France. Durch den zu Marktkonditionen durchgeführten Verkauf erhöhte sich für das Unternehmen in Frankreich die strategische und finanzielle Flexibilität hinsichtlich der Ausrichtung auf profitables Wachstum und auf das Segment gut verdienender Kunden. Diese Flexibilität nutzte Swiss Life bereits mit der Akquisition des Bank- und Vermögensverwaltungsgeschäfts

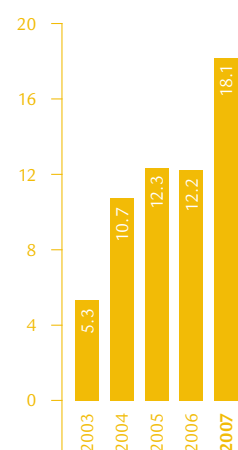
Reingewinn

Mio. CHF



Eigenkapitalrendite

in %



der Banque Privée Fideuram Wargny von VIEL & Cie. und der Übernahme der Meeschaert Assurances, einer Tochtergesellschaft der französischen Meeschaert-Gruppe.

Im November 2007 gab Swiss Life bekannt, dass sie die Banca del Gottardo sowie ihr niederländisches und belgisches Versicherungsgeschäft verkaufen wird. Der Verkauf der Bank an die im Tessin domizilierte BSI konnte im März 2008 abgeschlossen werden. Den Ausschlag für den Verkauf des niederländischen und des belgischen Geschäfts gab, dass es Swiss Life ihrer Ansicht nach ohne grossen Kapitaleinsatz und in nützlicher Frist nicht möglich gewesen wäre, in diesen Märkten eine nachhaltig profitable Marktposition zu erreichen. Der Verkauf wird im zweiten Quartal 2008 abgeschlossen werden.

Bei den Akquisitionen sticht aber insbesondere die im Dezember 2007 erfolgte Ankündigung eines öffentlichen Kaufangebots für die Aktien der deutschen AWD Holding AG heraus. Mit AWD, dem grössten unabhängigen Finanzdienstleister Europas, stärkt Swiss Life den Vertrieb und erweitert ihre Möglichkeiten für den Kundenzugang. Die Partnerschaft mit AWD öffnet Swiss Life das Tor zu den Wachstumsmärkten Zentral- und Osteuropas sowie dem österreichischen Markt. Gleichzeitig kann sie ihr Wachstum in Deutschland beschleunigen und ihre führende Marktposition in der Schweiz stärken.

Geschäftsportefeuille mit ausgezeichneten Perspektiven

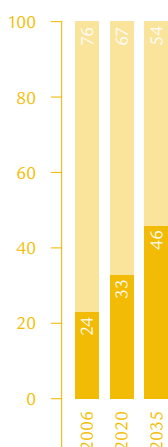
Mit den erzielten Fortschritten im operativen Geschäft und den im Jahr 2007 vorgenommenen strategischen Weichenstellungen verfügt Swiss Life über eine sehr gute Ausgangslage, um das Wachstum zu beschleunigen und die Profitabilität weiter zu steigern.

Im Heimmarkt Schweiz behauptet sich Swiss Life als Marktführerin in der privaten und beruflichen Vorsorge. Rund eine Million Personen sind direkt oder über ihren Arbeitgeber bei Swiss Life versichert. Mit ihrer Ausrichtung auf Verlässlichkeit und Servicequalität differenziert sich das Unternehmen klar von den Mitbewerbern. In Frankreich verbesserte Swiss Life ihre Positionierung in den letzten Jahren kontinuierlich. Das Unternehmen ist vor allem für vermögende Kunden die bevorzugte Alternative zu den grossen einheimischen Anbietern. Dabei profitiert Swiss Life von einem gut diversifizierten Vertrieb. Die Kooperationen mit Privatbanken und unabhängigen Vermögensverwaltern tragen wesentlich zum profitablen Wachstum bei. In Deutschland ist Swiss Life dank ihrer Fachkompetenz und ihrer Servicequalität ein bevorzugter Partner von Versicherungsmaklern. Durch die Partnerschaft mit AWD kann Swiss Life ihr Potenzial langfristig noch besser ausschöpfen.

Im grenzüberschreitenden Geschäft mit Vorsorgelösungen für vermögende Kunden (Private Placement Life Insurance) etablierte sich Swiss Life nur drei Jahre nach dem Einstieg in dieses Geschäft als weltweite Nummer 2. Von den Standorten Liechtenstein, Luxemburg und Singapur aus bietet das Unternehmen massgeschneiderte Konzepte für vermögende Kunden an und verbindet individuelle Vermögensverwaltung mit attraktiver Vorsorgeplanung.

Das Swiss Life Network ist auf Personalvorsorgelösungen für international tätige Unternehmen spezialisiert. Das Netzwerk umfasst 50 Partner und betreut 423 multinationale Unternehmen in über 70 Ländern und Regionen.

In Europa stehen immer mehr
Rentenbezüger immer weniger
Erwerbstätigen gegenüber



Personen über 65 Jahre
Erwerbstätige

Quelle: United Nations, 2006 Revision Population Database

Pensions-Leadership-Strategie fortsetzen

Auf Basis dieser starken, nachhaltigen und ausbaufähigen Marktpositionen wird Swiss Life ihre Pensions-Leadership-Strategie in den kommenden Jahren fortsetzen. Das Versprechen gegenüber den Kunden bleibt unverändert: «Swiss Life engagiert sich, damit Menschen in eine finanziell sichere Zukunft blicken können. Ein Leben lang.» Swiss Life will in der finanziellen Vorsorge bei Kunden, Investoren und Mitarbeitenden erste Wahl sein. Wer sich mit seiner finanziellen Absicherung beschäftigt, soll zuerst an Swiss Life denken. Dabei fokussiert sich das Unternehmen auf die Vorsorgebedürfnisse der Menschen nicht nur vor, sondern auch nach der Pensionierung. Swiss Life konzentriert sich auf Wachstumschancen in ihren bestehenden Märkten, im internationalen Geschäft und in attraktiven Wachstumsmärkten. Und sie etabliert zur weiteren Steigerung der Effizienz und der Stärkung der gruppenweiten Zusammenarbeit eine funktionale Führungsstruktur.

FOKUS AUF FINANZIELLE VORSORGE | Der Fokus auf finanzielle Vorsorge beinhaltet eine stärkere Ausrichtung auf attraktive Kundensegmente, eine Stärkung des Produktmanagements und die Optimierung des Vertriebsmix.

Swiss Life konzentriert sich auf die Vorsorgebedürfnisse der Menschen vor und nach der Pensionierung. Das bedeutet insbesondere, dass sie das Kundensegment der kurz vor der Pensionierung stehenden und der sich bereits im Ruhestand befindenden Menschen aktiver bearbeiten will. An Bedeutung gewinnt auch das Kundensegment der gut verdienenden und vermögenden Privatpersonen. Um noch besser auf die Bedürfnisse der Kunden eingehen zu können, verstärkt das Unternehmen das Produktmanagement. Der Produktmix im Neugeschäft wird sich von traditionellen Produkten mit fixierten Garantien in Richtung neue Produkte mit wählbaren oder ohne Garantien verlagern. Diese Produkte bieten den Kunden höhere Renditechancen und binden gleichzeitig weniger Risikokapital. Zudem will Swiss Life die Distribution stärken. Sie setzt auf den Mehrkanalvertrieb. In Frankreich hat Swiss Life dies bereits über eine sehr gut diversifizierte Distribution umgesetzt. Sie vertreibt ihre Produkte mit einem eigenen Vertrieb, gebundenen Agenten sowie sehr guten Beziehungen zu Maklern und unabhängigen Finanzberatern und über etablierte Kooperationen mit verschiedenen Privatbanken. In der Schweiz und in Deutschland soll der Vertrieb breiter abgestützt werden. Vor diesem Hintergrund und wegen der auch künftig weiter steigenden Bedeutung der unabhängigen Beratung beim Vertrieb von Vorsorgelösungen entschied sich Swiss Life, eine Mehrheitsbeteiligung an AWD zu erwerben. In der Schweiz und in Deutschland strebt Swiss Life auch eine Erhöhung des Absatzes über Banken an. In allen Märkten wird das Internet als zusätzlicher Verkaufskanal gefördert.

FOKUS AUF WACHSTUMSCHANCEN | Swiss Life will noch konsequenter Wachstumschancen in den bestehenden Märkten, im internationalen Geschäft und in attraktiven Wachstumsmärkten wahrnehmen. Grosses Potenzial sieht das Unternehmen vor allem im grenzüberschreitenden Geschäft mit strukturierten Versicherungslösungen für vermögende Privatkunden. Swiss Life ist im rasch wachsenden globalen Markt für Private Placement Life Insurance mit ihrer Präsenz in Liechtenstein und in Luxemburg ausgezeichnet positioniert. Im März 2008 eröffnete Swiss Life eine Niederlassung in Singapur, um den attraktiven asiatischen Markt noch besser bearbeiten zu können. Swiss Life erwartet, das Prämienvolumen in diesem Geschäft von rund CHF 3 Milliarden im Jahr 2007 auf CHF 8 bis 10 Milliarden im Jahr 2012 zu steigern.

Wir engagieren uns, damit Menschen in eine finanziell sichere Zukunft blicken können. Ein Leben lang.

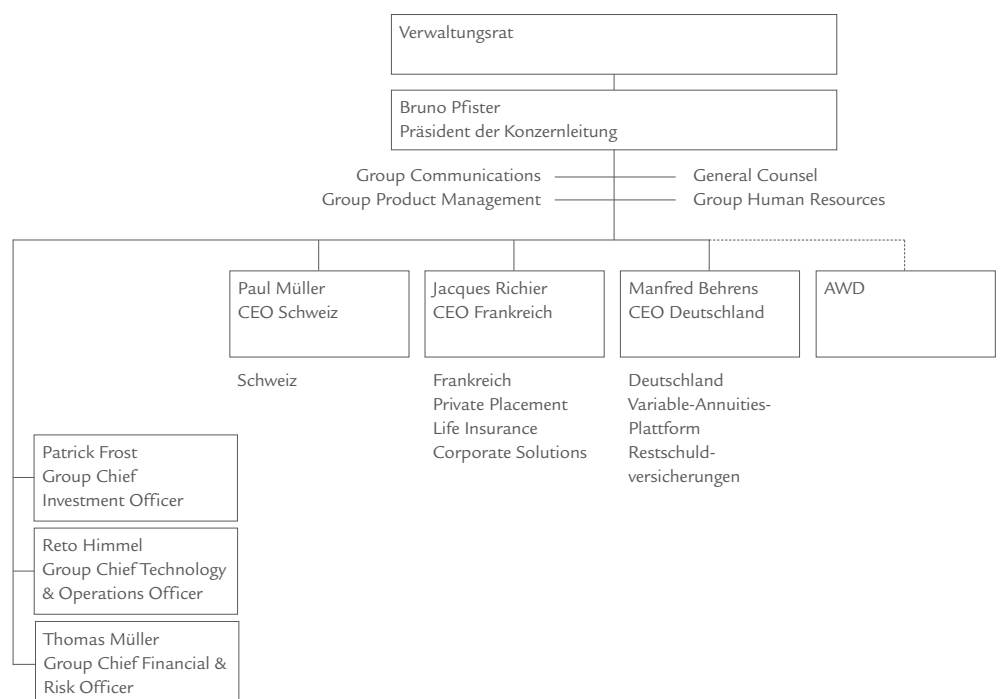
Wir wollen ein führender internationaler Spezialist für Lebensversicherungs- und Vorsorgelösungen sein.

Zum grenzüberschreitenden Geschäft mit ausgezeichneten Wachstumschancen gehört auch die Kategorie der flexiblen Produkte mit wählbaren Garantien (Variable Annuities), die Swiss Life ausgehend von einer zentralen Produktplattform in Luxemburg in verschiedenen Ländern vertreiben wird. Diese Produkte bieten den Kunden eine optimale Verbindung von traditionellen Versicherungs- und modernen Anlageprodukten. Ebenfalls zum grenzüberschreitenden Geschäft gehören Personalvorsorgelösungen für international tätige Unternehmen. Um diese Geschäftsmöglichkeiten optimal nutzen zu können, wurde das Swiss Life Network mit dem bestehenden Unternehmensgeschäft in Luxemburg zur Geschäftseinheit Corporate Solutions zusammengeführt.

Darüber hinaus will Swiss Life in den bestehenden Märkten auch durch gezielte Akquisitionen Wachstumschancen nutzen. Neue Märkte sollen vor allem über Joint Ventures und Kooperationen erschlossen werden.

FOKUS AUF FUNKTIONALE OPTIMIERUNG | Durch eine verstärkte funktionale Führung will Swiss Life die Effizienz und die Effektivität im Unternehmen weiter steigern. Nach den markanten Effizienzsteigerungen der letzten Jahre in den einzelnen Märkten werden in einem nächsten Schritt gruppenweite Synergien realisiert. Die Länderverantwortlichen von Frankreich und Deutschland nehmen Einsitz in die Konzernleitung und übernehmen gleichzeitig zusätzliche Verantwortung für wichtige Konzernfunktionen. Mit dieser Massnahme sind marktnahe Entscheidungen unter Berücksichtigung der Gesamtinteressen des Unternehmens gewährleistet, und es werden gute Voraussetzungen für die länderübergreifende Zusammenarbeit geschaffen. Swiss Life erwartet aus diesen Massnahmen bis 2012 zusätzliche Effizienzgewinne von CHF 50 bis 100 Millionen.

Führungsstruktur per Mai 2008



COMMITMENT FÖRDERN | Wesentliche Voraussetzung für das Erreichen der ehrgeizigen Zielsetzungen ist das Commitment der Mitarbeitenden. Swiss Life will die Leistungskultur im Unternehmen wesentlich stärken und legt dabei insbesondere ein Schwergewicht auf die Kundenorientierung und die Innovationskraft. Grundlage dafür ist ein Anreizsystem, das auf die strategierelevanten Werttreiber ausgerichtet ist. Es werden die Kompetenzen der Mitarbeitenden systematisch erfasst und über Aus- und Weiterbildungsprogramme gezielt weiterentwickelt. Dadurch will Swiss Life auch ihre Positionierung auf dem Arbeitsmarkt verbessern und ihre Fähigkeit stärken, Talente anzuziehen, zu entwickeln und im Unternehmen zu behalten. Als messbare Zielgrösse gilt weiterhin das in jährlichen Befragungen ermittelte Commitment der Mitarbeitenden. Dieses setzt sich zusammen aus der Arbeitszufriedenheit und der Arbeitsidentifikation. Swiss Life strebt einen Wert von über 80 von 100 Indexpunkten an.

Ehrgeizige finanzielle Zielsetzungen 2012

Wichtiger Teil der Strategie ist ein aktives Kapitalmanagement. Die Kapitalstruktur wird unter Berücksichtigung ökonomischer Kriterien sowie regulatorischer und Rating-technischer Vorgaben gesteuert. Dabei wird eine ausgewogene Fälligkeitenstruktur der ausstehenden Verbindlichkeiten am Kapitalmarkt angestrebt. Die Entwicklungen betreffend innovative Risikotransferlösungen werden in den Entscheidungsprozess des Kapitalmanagements einbezogen. Ziel dieser Massnahmen ist eine Erhöhung der Gewinnausschüttung an die Aktionäre. In diesem Zusammenhang plant Swiss Life nach Abschluss der Unternehmensverkäufe ein Aktienrückkaufprogramm in Höhe von bis zu CHF 2,5 Milliarden.

Die neuen finanziellen Zielsetzungen unterstreichen die Verpflichtung zu profitablen Wachstum und zum effizienten Kapitaleinsatz. Swiss Life setzt sich zum Ziel, bis 2012 jährlich ein Gewinnwachstum von mindestens 12% je Aktie zu erreichen und nachhaltig eine Eigenkapitalrendite von mindestens 12% zu erzielen. Jedes Jahr sollen 40% bis 60% des Gewinns an die Aktionäre ausgeschüttet werden.

Swiss Life will bis 2012 jährlich ein Gewinnwachstum von mindestens 12% je Aktie erreichen und eine Eigenkapitalrendite von mindestens 12% erzielen.

Ergebnisse und Geschäftsverlauf | Die Swiss Life-Gruppe erzielte 2007 ein sehr gutes Ergebnis und stellte gleichzeitig die Weichen für eine erfolgreiche Zukunft. Der Reingewinn von CHF 1368 Millionen ist der höchste in der Geschichte des Unternehmens. Aufgrund der im November 2007 angekündigten Verkäufe des niederländischen und des belgischen Geschäfts sowie der Banca del Gottardo erfolgt die Erläuterung des Ergebnisses und des Geschäftsverlaufs mit Fokus auf dem weitergeführten Geschäft in der Schweiz, Frankreich, Deutschland sowie den grenzüberschreitenden Aktivitäten ausgehend von Liechtenstein und Luxemburg.

Kommentar zum Resultat | Die Swiss Life-Gruppe erwirtschaftete in ihrem 150. Geschäftsjahr mit CHF 1368 Millionen den höchsten Reingewinn ihrer Geschichte.

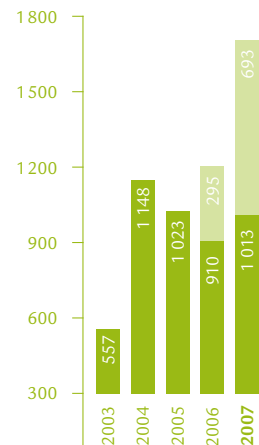
Nach Abzug der Minderheitsanteile in Höhe von CHF 23 Millionen kann den Aktionären der Swiss Life Holding ein Gewinn von CHF 1345 Millionen zugerechnet werden. Dies entspricht einem (verwässerten) Gewinn je Aktie von CHF 39.60 und einer Eigenkapitalrendite von 18,1%. Bereinigt um den Gewinnbeitrag aus der Reserveauflösung aufgrund einer Gesetzesänderung in den Niederlanden von rund CHF 300 Millionen, belief sich der Gewinn auf CHF 1064 Millionen und die Eigenkapitalrendite auf 14,3%. Das gesamte Prämienvolumen betrug CHF 24,2 Milliarden. Der Embedded Value, der als Indikator für den Wert des bestehenden Versicherungssportefolles steht, erhöhte sich um 20% auf CHF 12,8 Milliarden.

BETRIEBSGEWINN UM 11% GESTEIGERT | Der Betriebsgewinn des fortgeführten Geschäfts erhöhte sich um 11% auf CHF 1013 Millionen. Das Schweizer Versicherungsgeschäft steuerte mit einem Segmentgewinn in Höhe von CHF 650 Millionen den grössten Anteil bei. Trotz einem deutlich tieferen Finanzergebnis lag der Segmentgewinn in der Schweiz auf der Höhe des Vorjahrs. Das Versicherungsgeschäft Frankreich erzielte ein Segmentergebnis von CHF 324 Millionen, was einem Anstieg gegenüber dem Vorjahr von 54% entspricht. Die Vergleichbarkeit mit dem Vorjahr wird durch den Verkauf der ERISA-Gesellschaften beeinflusst. Ohne diesen Effekt erhöhte sich das Segmentergebnis in Frankreich um 32% auf CHF 187 Millionen. Im Versicherungsgeschäft Deutschland erzielte Swiss Life ein Segmentergebnis von CHF 65 Millionen. Da zwei Spezialeffekte die Rechnung in der Berichtsperiode mit rund CHF 40 Millionen belasteten, ging das Segmentergebnis trotz den erzielten operativen Fortschritten um CHF 19 Millionen zurück. Das Segment Versicherungsgeschäft Übrige, das die beiden Standorte Liechtenstein und Luxemburg umfasst, erzielte ein Segmentergebnis von CHF 8 Millionen, während im Vorjahr aufgrund des Veräusserungsverlusts des italienischen Geschäfts ein Verlust von CHF 3 Millionen anfiel. Im Segment Investment Management erhöhte Swiss Life das Ergebnis durch die Steigerung der Erträge und die Übertragung der für die Vermögensverwaltung zuständigen Kapitalanlagegesellschaft in Deutschland aus dem Versicherungsgeschäft von CHF 50 Millionen auf CHF 93 Millionen. Das Ergebnis aus dem Segment Übrige, das vor allem Finanzierungs- und Holdinggesellschaften umfasst, und die Eliminationen heben sich gegenseitig auf. Insgesamt resultierte aus dem fortgeführten Geschäft ein Reingewinn von CHF 726 Millionen, was gegenüber dem Vorjahr einer Steigerung von 26% entspricht.

Der Gewinnbeitrag des nicht mehr weitergeführten Geschäfts belief sich auf CHF 642 Millionen. Der Anstieg gegenüber 2006 erklärt sich aufgrund des höheren Segmentgewinns aus dem nicht mehr fortgeführten Versicherungsgeschäft. Dieser stieg durch die bereits erwähnte Reserveauflösung von rund CHF 300 Millionen von CHF 144 Millionen auf CHF 471 Millionen. Der Segmentgewinn des verkauften Bankgeschäfts belief sich auf CHF 168 Millionen.

Betriebsgewinn

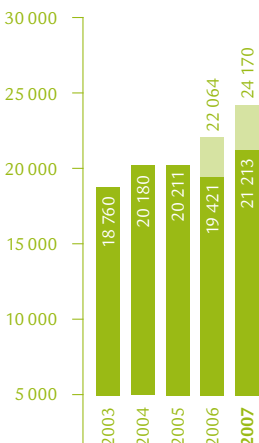
Mio. CHF



■ Fortgeführte Geschäftsbereiche
 ■ Nicht fortgeführte Geschäftsbereiche

Verbuchte Bruttoprämien, Policengebühren und erhaltene Einlagen

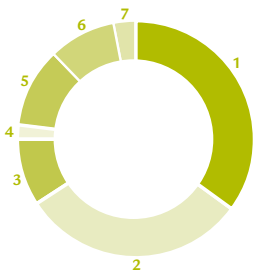
Mio. CHF



■ Fortgeführte Geschäftsbereiche
 ■ Nicht fortgeführte Geschäftsbereiche

Verbuchte Bruttoprämien, Policengebühren und erhaltene Einlagen nach Ländern

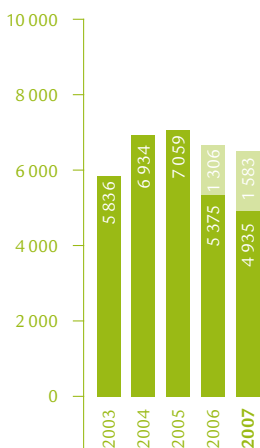
Total 100%



- 1 Schweiz 35%
- 2 Frankreich 31%
- 3 Deutschland 9%
- 4 Luxemburg 2%
- 5 Liechtenstein 11%
- 6 Niederlande 9%
- 7 Belgien 3%

Finanzergebnis

Mio. CHF



- Fortgeführte Geschäftsbereiche
- Nicht fortgeführte Geschäftsbereiche

WACHSTUMSDYNAMIK AUFRECHTERHALTEN | Die im fortgeführten Geschäft erzielten Bruttoprämieneinnahmen, Policengebühren und Einlagen aus Versicherungs- und Kapitalanlageverträgen beliefen sich auf CHF 21,2 Milliarden. Dies entspricht einem Anstieg gegenüber dem Vorjahr von 9%.

Die Policengebühren aus Versicherungs- und Kapitalanlageverträgen lagen mit CHF 389 Millionen auf dem Niveau des Vorjahrs. Die Steigerung dieser Erträge in Liechtenstein und in Deutschland wurde durch den Rückgang in Frankreich aufgrund des Verkaufs der ERISA-Gesellschaften neutralisiert. Auch die Kommissionserträge aus dem Vermögensverwaltungsgeschäft und die übrigen Kommissionserträge lagen mit CHF 196 Millionen auf der Höhe des Vorjahrs.

Kennzahlen Swiss Life-Gruppe

Mio. CHF	2007	2006	+/-%
Verbuchte Bruttoprämien, Policengebühren und erhaltene Einlagen	24 170	22 064	9.5%
Verdiente Nettoprämien und verdiente Policengebühren (netto)	13 705	12 673	8.1%
Ertrag aus Vermögensverwaltung und übriger Kommissionsertrag	196	198	-1.0%
Finanzergebnis (ohne Ergebnisanteile an assoziierten Unternehmen)	4 923	5 364	-8.2%
Übriger Ertrag	147	-16	n.a.
Total Ertrag	18 971	18 219	4.1%
Versicherungsleistungen und Schadenfälle (netto)	-13 268	-12 012	10.5%
Überschussbeteiligung der Versicherungsnehmer	-1 746	-2 143	-18.5%
Zinsaufwand	-455	-722	-37.0%
Betriebsaufwand	-2 489	-2 432	2.3%
Total Aufwand	-17 958	-17 309	3.7%
Betriebsgewinn	1 013	910	11.3%
Reingewinn	1 368	954	43.4%
Eigenkapital	7 334	7 851	-6.6%
Versicherungstechnische Rückstellungen	121 829	153 800	-20.8%
Verwaltete Vermögen	121 167	205 490	-41.0%
Kontrollierte Vermögen	138 946	214 041	-35.1%
Eigenkapitalrendite (in %)	18.1	12.2	48.4%
Anzahl Mitarbeitende (Vollzeitstellen)	8 556	8 693	-1.6%

ZUFRIEDENSTELLENDEN FINANZERGEBNIS | Das Finanzergebnis aus den auf eigenes Risiko gehaltenen Kapitalanlagen des fortgeführten Versicherungsgeschäfts ging um 3% auf CHF 4,2 Milliarden zurück. Bei den direkten Erträgen profitierte Swiss Life vom angestiegenen Zinsniveau sowie höheren Hedge-Fund- und Dividendenausschüttungen. Die direkte Anlagerendite belief sich auf 4,1% (Vorjahr: 3,3%). Inklusiv der erfolgsrelevanten Veränderungen der Vermögenswerte und der Kosten für die Vermögensverwaltung betrug die Nettoanlagerendite 3,7% (Vorjahr: 3,9%). Während Swiss Life im Vorjahr noch Kapitalgewinne von CHF 783 Millionen (netto) realisiert hatte, resultierte für 2007 ein Kapitalverlust von CHF 218 Millionen (netto). Dies ist auf die negative Entwicklung an den internationalen Finanzmärkten seit Mitte 2007 zurückzuführen. Von der Krise des US-Hypothekenmarktes ist Swiss Life nicht direkt betroffen. Swiss Life hat sich aber entschieden, Positionen, die von einer weiteren Verschärfung der aus den Marktturbulenzen entstandenen Liquiditätskrise betroffen sein könnten, zulasten der Jahresrechnung 2007 vollständig abzuschreiben. Die Gesamterendite von 1,0% beinhaltet auch die sich direkt im Eigenkapital niederschlagenden Änderungen der Vermögenswerte. Hier wirkte sich der Zinsanstieg negativ aus.

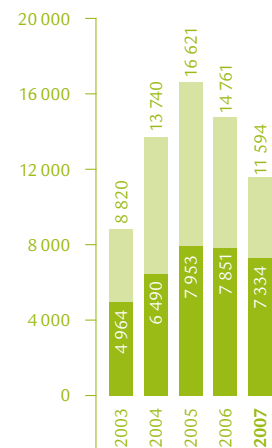
EFFIZIENZ WEITER GESTEIGERT | Die Versicherungsleistungen und die Veränderung des Deckungskapitals erhöhten sich dem Wachstum entsprechend um 10% auf CHF 13,3 Milliarden. Aufgrund des tieferen Finanzergebnisses ging auch die Überschussbeteiligung der Versicherungsnehmer um 19% auf CHF 1,7 Milliarden zurück. Der Zinsaufwand (ohne Fremdkapitalkosten) verringerte sich um 37% auf CHF 455 Millionen, was hauptsächlich ein Effekt aus dem Verkauf der ERISA-Gesellschaften ist.

Die operativen Kosten konnten trotz dem starken Wachstum um weitere 2% reduziert werden. In der Schweiz gingen die operativen Kosten gar um 7% zurück. Insgesamt belief sich der Betriebsaufwand auf CHF 2,5 Milliarden, was einem Anstieg gegenüber dem Vorjahr von 2% entspricht. Dieser Anstieg ist vor allem auf das Wachstum und den Währungseffekt durch den gestiegenen Euro zurückzuführen. Der Steueraufwand betrug CHF 122 Millionen. Der Rückgang um CHF 104 Millionen ist auf Steuersatzreduktionen in Deutschland und in der Schweiz sowie auf eine Veränderung der steuerlich privilegierten Finanzerträge zurückzuführen.

SOLIDE KAPITALSTRUKTUR | Die Verbindlichkeiten aus dem Versicherungsgeschäft erhöhten sich auf vergleichbarer Basis dem Wachstum und Geschäftsverlauf entsprechend um 11% auf CHF 121,8 Milliarden. Das den Aktionären zurechenbare Eigenkapital ging im Geschäftsjahr 2007 um 4% auf CHF 7,3 Milliarden zurück. Der Anstieg der Zinsen führte zur Reduktion der Bewertungsreserve auf den Obligationen. Aus dem gleichen Grund reduzierte sich auch das Kernkapital um 21% auf CHF 11,6 Milliarden. Die gesamte Bilanzsumme reduzierte sich aufgrund des Verkaufs der ERISA-Gesellschaften von CHF 187,0 Milliarden auf CHF 179,8 Milliarden. Die nach den neuen Vorgaben des Bundesamts für Privatversicherungen berechnete Solvabilitätsquote betrug 162% (Vorjahr: 194%). Die von der Swiss Life-Gruppe kontrollierten Vermögen des fortgeführten Geschäfts beliefen sich auf CHF 138,9 Milliarden.

Kernkapital

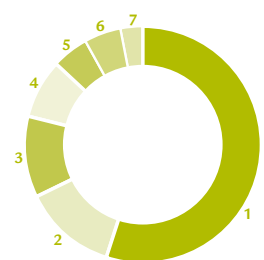
Mio. CHF



■ Eigenkapital (inkl. Minderheitsanteilen)

Asset Allocation per 31.12.2007 (Versicherungsportfeuille)

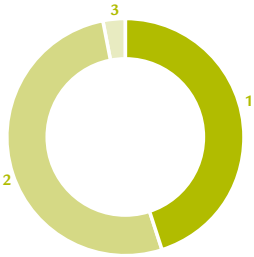
Total 100%



- 1 Obligationen 55%
- 2 Darlehen 13%
- 3 Liegenschaften 11%
- 4 Aktien 8%
- 5 Hypotheken 5%
- 6 Alternative Anlagen 5%
- 7 Flüssige Mittel 3%

Verbuchte Prämien aus direktem Geschäft nach Versicherungsart

Total 100%



- 1 Kollektiv 45%
- 2 Einzel 52%
- 3 Übrige 3%

Segmentberichterstattung | Aufgrund des Verkaufs des Versicherungsgeschäfts in den Niederlanden und in Belgien sowie der Banca del Gottardo hat Swiss Life die Segmentstruktur angepasst. Das fortgeführte Versicherungsgeschäft wird nach Ländern unterteilt. Die verkauften Bereiche werden separat ausgewiesen. Das Ergebnis der fortgeführten Segmente verbesserte sich um 12% von CHF 969 Millionen auf CHF 1086 Millionen.

Aufgrund der im November 2007 angekündigten Verkäufe des Versicherungsgeschäfts in den Niederlanden und in Belgien sowie der Banca del Gottardo hat Swiss Life ihre Berichterstattung entsprechend den Rechnungslegungsvorschriften den neuen Gegebenheiten angepasst. Das fortgeführte Versicherungsgeschäft wird unterteilt nach Ländern ausgewiesen: Schweiz, Frankreich, Deutschland und Übrige. Unter Übrige sind die Ergebnisse der Länder Liechtenstein und Luxemburg zusammengefasst. Dazu kommen das Segment Investment Management sowie das Segment Übrige, das die Finanzierungs- und Holdinggesellschaften umfasst. Die Bereiche, deren Verkauf in der Berichtsperiode angekündigt wurde, werden noch bis zum Abschluss der jeweiligen Transaktion voll konsolidiert, aber separat und unterteilt nach Versicherungs- und Bankgeschäft ausgewiesen. Zu Vergleichszwecken werden auch die Vorjahreszahlen gemäss der neuen Struktur dargestellt.

Mit dem fortgeführten Geschäft erzielte Swiss Life im Jahr 2007 insgesamt ein Segmentergebnis von CHF 1086 Millionen, was einer Steigerung um 12% gegenüber dem Vorjahr entspricht. Zu diesem Ergebnis trugen das Versicherungsgeschäft Schweiz 60%, das Versicherungsgeschäft Frankreich 30% und das Versicherungsgeschäft Deutschland 6% bei. Die Brutto-Prämieneinnahmen im fortgeführten Geschäft erhöhten sich um 9% auf CHF 21,2 Milliarden. Davon stammten rund 40% aus der Schweiz, 35% aus Frankreich, 10% aus Deutschland und 15% aus dem vornehmlich grenzüberschreitenden Geschäft aus Liechtenstein und Luxemburg. Dabei ist zu berücksichtigen, dass die Brutto-Prämieneinnahmen in Frankreich auch noch die in der Berichtsperiode verkauften ERISA-Gesellschaften enthalten. Ohne diese Gesellschaften betragen die Prämieinnahmen aus dem fortgeführten Versicherungsgeschäft im Jahr 2007 CHF 19,3 Millionen.

Bei dem nicht fortgeführten Versicherungsgeschäft erzielte Swiss Life ein Segmentergebnis von CHF 471 Millionen und Brutto-Prämieneinnahmen von rund CHF 3 Milliarden. Der Anstieg um CHF 327 Millionen beim Segmentergebnis ist insbesondere eine Reserveauflösung aufgrund einer Gesetzesänderung in den Niederlanden in Höhe von rund CHF 300 Millionen.

VERSICHERUNGSGESCHÄFT SCHWEIZ | In der Schweiz erzielte Swiss Life ein Segmentergebnis von CHF 650 Millionen. Mit einem deutlich über dem Marktdurchschnitt liegenden Prämienwachstum und weiteren Fortschritten bei der Effizienz baute Swiss Life die führende Position in ihrem Heimmarkt weiter aus und steigerte ihren Marktanteil von 28% auf 29%. Swiss Life erhöhte ihre Brutto-Prämieneinnahmen um 11% auf CHF 8413 Millionen. Dies ist auf die erfreuliche Entwicklung in der Kollektivversicherung, vor allem auf das hohe Neugeschäft, zurückzuführen. Dass das Segmentergebnis gegenüber dem sehr guten Vorjahresresultat nicht weiter gesteigert werden konnte, lag am tieferen Finanzergebnis. Bei den direkten Erträgen profitierte Swiss Life mit einem höheren Obligationenbestand vom gestiegenen Zinsniveau sowie von höheren Hedge-Fund- und Dividenden-Ausschüttungen. Die realisierten und nicht realisierten Kapitalgewinne entwickelten sich aber aufgrund der Krise an den internationalen Finanzmärkten im zweiten Halbjahr negativ.

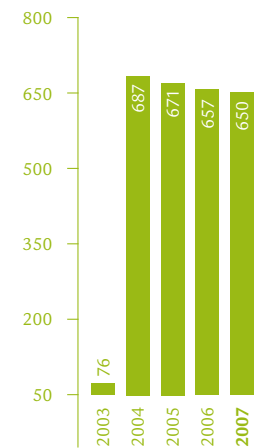
Die Versicherungsleistungen inkl. Veränderung der versicherungstechnischen Rückstellungen erhöhten sich um 14% auf CHF 8758 Millionen. Dieser Anstieg ist hauptsächlich auf höhere Einnahmen aus Sparprämien in der Kollektivversicherung zurückzuführen. Die Zuweisung an die Überschussreserven ging insbesondere wegen des tieferen Finanzergebnisses zurück. Die operativen Kosten reduzierten sich um 7%. Diese Entwicklung ist hauptsächlich auf die Realisierung der Effizienzgewinne aus der abgeschlossenen Integration der «La Suisse» und der Vereinfachung der Systemlandschaft in der Einzelversicherung zurückzuführen.

Im Jahr 2007 setzte Swiss Life ihre auf eine nachhaltige Verbesserung der Profitabilität ausgerichtete Preispolitik fort und steigerte dadurch den Wert des Neugeschäfts. Zu den zukunftsweisenden Produktneuerungen zählt das Produkt Swiss Life VitalityPlus. Dabei handelt es sich um eine mit periodischen Prämien finanzierte fondsgebundene Versicherung, bei der es möglich ist, zugunsten einer höheren Sparprämie auf den Todesfallschutz zu verzichten. Der Abschluss ist sowohl in der gebundenen als auch in der freien Vorsorge möglich. Im Jahr 2008 wird Swiss Life die Zusammenarbeit mit AWD vorbereiten und beginnen. Swiss Life erwartet dadurch eine Steigerung der Marktdurchdringung bei jüngeren Kunden und weiteres Wachstum im Geschäft mit fondsgebundenen Produkten.

Kennzahlen Versicherungsgeschäft Schweiz			
Mio. CHF	2007	2006	+/-%
Verbuchte Bruttoprämien, Policengebühren und erhaltene Einlagen	8 413	7 611	10.5%
Verdiente Nettoprämien und verdiente Policengebühren (netto)	8 200	7 373	11.2%
Ertrag aus Vermögensverwaltung und übriger Kommissionsertrag	38	62	-38.7%
Finanzergebnis (ohne Ergebnisanteile an assoziierten Unternehmen)	2 556	2 767	-7.6%
Übriger Ertrag	-24	-26	-7.7%
Total Ertrag	10 770	10 176	5.8%
Versicherungsleistungen und Schadenfälle (netto)	-8 758	-7 719	13.5%
Überschussbeteiligung der Versicherungsnehmer	-458	-864	-47.0%
Zinsaufwand	-133	-136	-2.2%
Betriebsaufwand	-771	-800	-3.6%
Total Aufwand	-10 120	-9 519	6.3%
Segmentergebnis	650	657	-1.1%
Kontrollierte Vermögen	74 996	75 357	-0.5%
Versicherungstechnische Rückstellungen	67 256	67 134	0.2%
Anzahl Mitarbeitende (Vollzeitstellen)	2 792	2 963	-5.8%

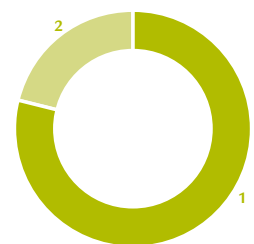
Segmentergebnis Versicherungsgeschäft Schweiz

Mio. CHF



Prämien Schweiz nach Versicherungsart

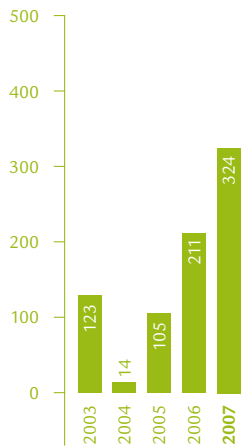
Total 100%



- 1 Kollektiv 79%
- 2 Einzel 21%

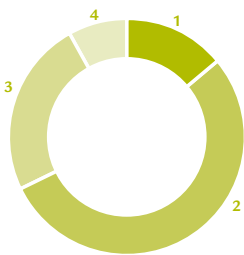
Segmentergebnis Versicherungsgeschäft Frankreich

Mio. CHF



Prämien Frankreich nach Versicherungsart

Total 100%



- 1 Kollektiv 14%
- 2 Einzel 54%
- 3 Krankenversicherung 24%
- 4 Sachversicherung 8%

VERSICHERUNGSGESCHÄFT FRANKREICH | Swiss Life erzielte ein Segmentergebnis von CHF 324 Millionen. Die Vergleichbarkeit mit dem Vorjahr wird erschwert durch den im Jahr 2007 erfolgten Verkauf der Gesellschaften ERISA und ERISA IARD an HSBC France. Die beiden Gesellschaften wurden für das erste Halbjahr 2007 voll konsolidiert; im zweiten Halbjahr wurde nur noch der Veräußerungsgewinn verbucht. Auf vergleichbarer Basis erhöhte sich das Segmentergebnis von CHF 142 Millionen auf CHF 187 Millionen (+32%).

Der französische Lebensversicherungsmarkt verzeichnete im Jahr 2007 nach einem starken Wachstum im Vorjahr einen Prämienrückgang von 3%. Swiss Life erzielte Prämieinnahmen von CHF 7411 Millionen. Ohne die ERISA-Gesellschaften lag das Prämienvolumen bei CHF 5518 Millionen, was auf vergleichbarer Basis einem Anstieg von 6% entspricht (1% in lokaler Währung). Dass sich Swiss Life im Lebensgeschäft besser als der Markt entwickelte, ist auf das nach wie vor erfreuliche Prämienwachstum bei fondsgebundenen Produkten zurückzuführen, das 39% betrug (33% in lokaler Währung). Swiss Life profitierte insbesondere von ihren erfolgreichen Vertriebspartnerschaften mit diversen Privatbanken. Die Prämieinnahmen in der Krankenversicherung erhöhten sich um 12% (7% in lokaler Währung) auf CHF 1887 Millionen, womit das Marktwachstum in Höhe von 4% übertroffen wurde. Die Veränderungen gegenüber dem Vorjahr bei Ertrag und Aufwand sind in erster Linie auf die Dekonsolidierung der ERISA-Gesellschaften zurückzuführen. Auf vergleichbarer Basis erhöhte sich der Ertrag aufgrund des Wachstums um 9% auf CHF 4283 Millionen (4% in lokaler Währung). Auf der gleichen Basis stieg der Aufwand zwar in der Rechnungswährung um 4% auf CHF 3929 Millionen, in lokaler Währung ging er aber um 1% zurück.

Mit gezielten Akquisitionen baut Swiss Life Vertrieb und Dienstleistungsangebot im Rahmen ihres Private-Insurer-Konzepts kontinuierlich weiter aus. Im August übernahm Swiss Life das Bank- und Vermögensverwaltungsgeschäft der Banque Privée Fideuram Wargny, im September kündigte sie die Akquisition einer Versicherungstochter der französischen Mee-schaert-Gruppe an, und im Januar 2008 informierte das Unternehmen über den Kauf des Internetbrokers Placement Direct. Die Zusammenarbeit mit unabhängigen Finanzberatern hat Swiss Life mit der Einführung einer neuen Internetplattform intensiviert.

Kennzahlen Versicherungsgeschäft Frankreich

Mio. CHF	2007	2006	+/-%
Verbuchte Bruttoprämien, Policengebühren und erhaltene Einlagen	7 411	8 204	-9.7%
Verdiente Nettoprämien und verdiente Policengebühren (netto)	3 401	3 287	3.5%
Ertrag aus Vermögensverwaltung und übriger Kommissionsertrag	46	31	48.4%
Finanzergebnis (ohne Ergebnisanteile an assoziierten Unternehmen)	1 326	1 719	-22.9%
Übriger Ertrag	155	14	n.a.
Total Ertrag	4 928	5 051	-2.4%
Versicherungsleistungen und Schadenfälle (netto)	-2 372	-2 268	4.6%
Überschussbeteiligung der Versicherungsnehmer	-777	-857	-9.3%
Zinsaufwand	-287	-547	-47.5%
Betriebsaufwand	-1 168	-1 168	0.0%
Total Aufwand	-4 604	-4 840	-4.9%
Segmentergebnis	324	211	53.6%
Kontrollierte Vermögen	24 071	43 442	-44.6%
Versicherungstechnische Rückstellungen	23 657	41 384	-42.8%
Anzahl Mitarbeitende (Vollzeitstellen)	2 191	2 279	-3.9%

VERSICHERUNGSGESCHÄFT DEUTSCHLAND | Swiss Life erzielte ein Segmentergebnis von CHF 65 Millionen. Aufgrund eines guten Finanzergebnisses und weiterer Effizienzsteigerungen konnte gegenüber dem Vorjahr auf vergleichbarer Basis das Resultat deutlich verbessert werden. Das ausgewiesene Segmentergebnis ging um CHF 19 Millionen zurück, da die Ausgliederung der Vermögensverwaltung in eine separate Kapitalanlagegesellschaft und die Weitergabe einer Steuersatzreduktion in Form von Überschüssen an die Versicherten die Rechnung in der Berichtsperiode einmalig mit CHF 40 Millionen belasteten.

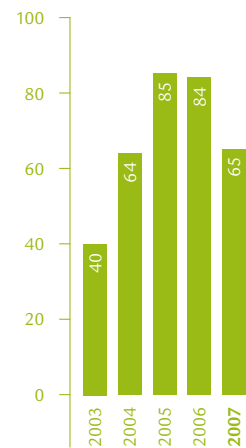
Das Prämienvolumen im deutschen Lebensversicherungsmarkt stagnierte 2007 bei EUR 79 Milliarden (+0,6%). Die spürbare Zurückhaltung der Bevölkerung, sich mit Altersvorsorgeverträgen langfristig zu binden, hängt mit der Unsicherheit bezüglich der Auswirkungen der laufenden politischen Reformen zusammen. Swiss Life erzielte ein Prämienvolumen von CHF 2158 Millionen, was einem Anstieg von 2% entspricht (-2% in lokaler Währung). In der Einzelversicherung verzeichnete Swiss Life einen Anstieg der Prämieinnahmen auf CHF 1648 Millionen (unverändert in lokaler Währung). Der Rückgang der Prämieinnahmen in der Kollektivversicherung um 5% (-9% in lokaler Währung) auf CHF 509 Millionen ist auf tiefere Einmaleinlagen zurückzuführen. Die periodischen Prämien konnten jedoch weiter gesteigert werden. Die Erträge erhöhten sich vor allem aufgrund des guten Finanzergebnisses um 8% auf CHF 3109 Millionen. Der Anstieg des Aufwands um 9% ist neben einer höheren Überschusszuweisung aufgrund des verbesserten Finanzergebnisses vor allem auf die eingangs erwähnten einmaligen Sondereffekte zurückzuführen. Die erreichten Effizienzsteigerungen widerspiegeln sich in einem weiteren Rückgang der operativen Kosten um 5%.

Die aktuellen Marktbedürfnisse prägen die Produktentwicklung. Im Berichtsjahr lancierte das Unternehmen eine Neuaufgabe der aktienindizierten Rentenversicherung und eine fondsgebundene Riester-Rentenversicherung mit Garantien. Zu den Produktneuheiten im Jahr 2008 zählt unter anderem ein Kapitalisierungsprodukt, bei dem die rentable Anlage von vorübergehend nicht benötigtem Kapital im Vordergrund steht. Mit weiteren Produktinnovationen und der Zusammenarbeit mit AWD erwartet Swiss Life in den kommenden Jahren einen Wachstumsschub.

Kennzahlen Versicherungsgeschäft Deutschland			
Mio. CHF	2007	2006	+/-%
Verbuchte Bruttoprämien, Policengebühren und erhaltene Einlagen	2 158	2 116	2.0%
Verdiente Nettoprämien und verdiente Policengebühren (netto)	2 009	1 950	3.0%
Ertrag aus Vermögensverwaltung und übriger Kommissionsertrag	32	30	6.7%
Finanzergebnis (ohne Ergebnisanteile an assoziierten Unternehmen)	1 064	872	22.0%
Übriger Ertrag	4	16	-75.0%
Total Ertrag	3 109	2 868	8.4%
Versicherungsleistungen und Schadenfälle (netto)	-2 119	-1 988	6.6%
Überschussbeteiligung der Versicherungsnehmer	-502	-420	19.5%
Zinsaufwand	-22	-26	-15.4%
Betriebsaufwand	-401	-350	14.6%
Total Aufwand	-3 044	-2 784	9.3%
Segmentergebnis	65	84	-22.6%
Kontrollierte Vermögen	20 249	19 678	2.9%
Versicherungstechnische Rückstellungen	21 243	19 871	6.9%
Anzahl Mitarbeitende (Vollzeitstellen)	732	791	-7.5%

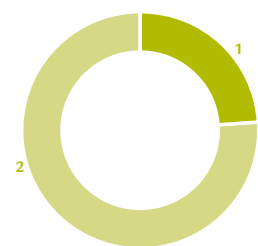
Segmentergebnis Versicherungsgeschäft Deutschland

Mio. CHF



Prämien Deutschland nach Versicherungsart

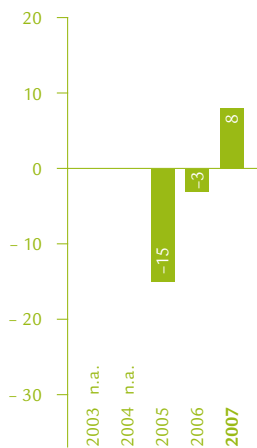
Total 100%



- 1 Kollektiv 24%
- 2 Einzel 76%

Segmentergebnis Versicherungsgeschäft Übrige

Mio. CHF



VERSICHERUNGSGESCHÄFT ÜBRIGE | Das Segment Versicherungsgeschäft Übrige umfasst in der Berichtsperiode das Geschäft von Swiss Life in Liechtenstein und Luxemburg. Beide Gesellschaften sind spezialisiert auf strukturierte Vorsorgeprodukte für eine internationale vermögende Privatkundschaft. In Luxemburg ist Swiss Life zudem in der Kollektivversicherung für internationale und lokale Firmenkunden tätig. Im Vorjahr enthielt dieses Segment auch noch das Ergebnis der verkauften italienischen Gesellschaften.

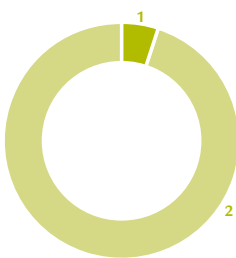
Das Segmentergebnis belief sich im Jahr 2007 auf CHF 8 Millionen, gegenüber einem Verlust im Vorjahr von CHF 3 Millionen. Im Vorjahr belastete der Verlust aus dem Verkauf des italienischen Geschäfts das Ergebnis. Die Brutto-Prämieneinnahmen erhöhten sich dank dem weiterhin starken Wachstum und der Übernahme der liechtensteinischen Gesellschaft CapitalLeben von CHF 1,5 auf CHF 3,3 Milliarden. Im März 2007 schloss Swiss Life die Übernahme der liechtensteinischen Gesellschaft CapitalLeben ab und integrierte sie im Lauf des Jahres erfolgreich in die Swiss Life (Liechtenstein) AG. Vom gesamten Prämienvolumen entfallen 95% auf grenzüberschreitende Policen liechtensteinischen und luxemburgischen Rechts sowie 5% auf das Kollektivgeschäft in Luxemburg.

Das Geschäft mit Vorsorgelösungen für vermögende Privatkunden in Liechtenstein und Luxemburg fasste Swiss Life Ende 2007 im Bereich Private Placement Life Insurance unter einer einheitlichen Führung zusammen. Als weitere Plattform in diesem Bereich eröffnete Swiss Life im März 2008 eine Niederlassung in Singapur, um den asiatischen Markt noch wirksamer bearbeiten zu können.

Das Kollektivgeschäft in Luxemburg führte Swiss Life mit dem auf Personalvorsorgelösungen für internationale Unternehmen spezialisierten Swiss Life Network zum Bereich Corporate Solutions zusammen. Mit dieser Neuorganisation will das Unternehmen verstärkt umfassende Lösungen für internationale Firmenkunden und multinationale Konzerne anbieten. Darüber hinaus entwickelt Swiss Life in Luxemburg eine Plattform für fondsgebundene Produkte mit wählbaren Garantien (Variable Annuities). Die Produkte sollen zentral hergestellt und in verschiedenen Ländern vertrieben werden. Die erste Produktlancierung der Swiss Life Products (Luxembourg) S.A. ist für Mitte 2008 in Deutschland geplant.

Prämien Übrige nach Versicherungsart

Total 100%



1 Kollektiv 5%

2 Einzel 95%

Kennzahlen Versicherungsgeschäft Übrige

Mio. CHF	2007	2006	+/-%
Verbuchte Bruttoprämien, Policengebühren und erhaltene Einlagen	3 294	1 506	n.a.
Verdiente Nettoprämien und verdiente Policengebühren (netto)	103	68	51.5%
Ertrag aus Vermögensverwaltung und übriger Kommissionsertrag	0	0	n.a.
Finanzergebnis (ohne Ergebnisanteile an assoziierten Unternehmen)	34	38	-10.5%
Übriger Ertrag	5	-17	n.a.
Total Ertrag	142	89	59.6%
Versicherungsleistungen und Schadenfälle (netto)	-20	-39	-48.7%
Überschussbeteiligung der Versicherungsnehmer	-9	-3	n.a.
Zinsaufwand	-15	-14	7.1%
Betriebsaufwand	-90	-36	n.a.
Total Aufwand	-134	-92	45.7%
Segmentergebnis	8	-3	n.a.
Kontrollierte Vermögen	10 200	2 835	n.a.
Versicherungstechnische Rückstellungen	10 055	2 736	n.a.
Anzahl Mitarbeitende (Vollzeitstellen)	122	67	82.1%

INVESTMENT MANAGEMENT | Im Segment Investment Management, das die gruppenweiten Aktivitäten in der institutionellen Vermögensverwaltung umfasst, erzielte Swiss Life ein Ergebnis in Höhe von CHF 93 Millionen. Der Anstieg gegenüber dem Vorjahr um CHF 43 Millionen gründet insbesondere in der Erhöhung des Ertrags aus Vermögensverwaltung und des übrigen Kommissionsertrags. Dies kann auf verschiedene Ursachen zurückgeführt werden: In Deutschland gliederte Swiss Life das im Vorjahr im Versicherungsgeschäft enthaltene Investment Management in eine separate Kapitalanlagegesellschaft aus, deren Ergebnis neu in diesem Segment ausgewiesen wird. In der Schweiz wurde eine neue Dienstleistungsvereinbarung mit dem Schweizer Versicherungsgeschäft eingeführt, und die Transaktionstätigkeit im Liegenschaftssektor nahm zu. Dank konsequentem Kostenmanagement stieg der Aufwand hingegen trotz erstmaligem Einbezug des Geschäfts in Deutschland nur um 2% auf CHF 189 Millionen.

Die verwalteten Vermögen betragen CHF 120 Milliarden. Davon entfallen CHF 110 Milliarden auf Versicherungsgelder, rund CHF 7 Milliarden auf Anlagefonds und CHF 3 Milliarden auf Mandate von Drittkunden.

In der Berichtsperiode passte Swiss Life die Organisation und die Prozesse im Bereich Investment Management an. Um das Ertragspotenzial zu steigern, Synergien zu nutzen und die Risikokontrolle zu verbessern, berichten per 1. Januar 2008 gruppenweit alle Einheiten im Bereich Investment Management direkt an den Group Chief Investment Officer. Die Anlagetätigkeit wird neu über einen gruppenweit standardisierten Prozess gesteuert. Zudem konzentrierte Swiss Life die Kompetenzen für die verschiedenen Anlageklassen an den zwei Standorten Zürich und Paris. Von dort aus wird eine gruppenweit einheitliche Umsetzung der Anlageentscheide sichergestellt.

Die Richtlinien hinsichtlich Weisungswesen und Risikolimiten im Segment Investment Management entwickelte Swiss Life basierend auf dem bestehenden Verhaltenskodex (Code of Compliance) weiter. Der Überwachung der Einhaltung von Weisungen und Limiten kommt eine hohe Bedeutung zu.

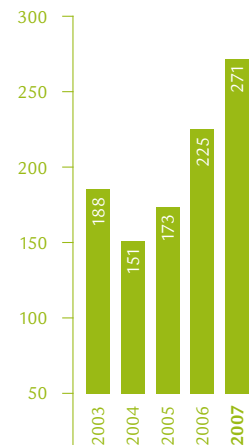
Im Jahr 2008 steht die vollständige Integration der neu zum Segment gestossenen Einheiten im Zentrum. Parallel dazu wird der Aufbau einer modernen, auf die heutigen Bedürfnisse der Vermögensverwaltung ausgerichteten Infrastruktur vorangetrieben.

Kennzahlen Investment Management			
Mio. CHF	2007	2006	+/-%
Ertrag aus Vermögensverwaltung und übriger Kommissionsertrag	271	225	20.4%
Finanzergebnis (ohne Ergebnisanteile an assoziierten Unternehmen)	3	2	50.0%
Übriger Ertrag	8	8	0.0%
Total Ertrag	282	235	20.0%
Zinsaufwand	0	0	n.a.
Betriebsaufwand	-189	-185	2.2%
Segmentergebnis	93	50	86.0%
Verwaltete Vermögen ¹	119 928	118 127	1.5%
Anzahl Mitarbeitende (Vollzeitstellen)	574	522	10.0%

¹ inkl. Vermögenswerten innerhalb der Gruppe

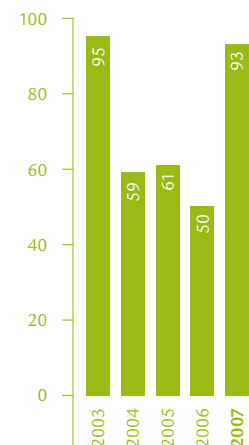
Ertrag aus Vermögensverwaltung und übriger Kommissionsertrag Investment Management

Mio. CHF



Segmentergebnis Investment Management

Mio. CHF



NICHT FORTGEFÜHRTES VERSICHERUNGSGESCHÄFT | Das Segment Nicht fortgeführtes Versicherungsgeschäft umfasst das Versicherungsgeschäft von Swiss Life in den Niederlanden und in Belgien, dessen Verkauf an SNS REAAL das Unternehmen im November 2007 angekündigt hat. Der Abschluss der Transaktion ist für das zweite Quartal 2008 geplant. Im Januar 2008 gab SNS REAAL bekannt, dass sie das von Swiss Life übernommene Geschäft in Belgien an Delta Lloyd weiterverkaufen wird.

Im Berichtsjahr realisierte Swiss Life in den Niederlanden und in Belgien ein Segmentergebnis von CHF 471 Millionen. Der starke Anstieg gegenüber dem Vorjahr resultierte vor allem aus einer Änderung der niederländischen Rechnungslegungsvorschriften. Diese führte im Berichtsjahr zur Auflösung von latenten Überschüssen, was sich mit einem positiven Beitrag in Höhe von rund CHF 300 Millionen im Ergebnis niederschlug.

In den Niederlanden erhöhte Swiss Life die Brutto-Prämieneinnahmen um 21% auf CHF 2302 Millionen. Die Prämiensteigerung um 16% in lokaler Währung lag deutlich über dem Wachstum des Gesamtmarkts. Das hohe Prämienvolumen ist auf ein starkes Wachstum im Firmenkundengeschäft zurückzuführen. Wie in den Vorjahren war Swiss Life vor allem bei der Übernahme von autonomen Pensionskassen erfolgreich, welche die Sicherheit eines starken Lebensversicherers suchten.

In Belgien betrugen die Brutto-Prämieneinnahmen CHF 656 Millionen und lagen 12% unter dem Vorjahreswert (-16% in lokaler Währung). Der Prämienrückgang ist auf die Auflösung einer Vertriebsvereinbarung in der Einzelversicherung zurückzuführen. Demgegenüber konnte das Prämienvolumen im Kollektivgeschäft um 18% (13% in lokaler Währung) auf CHF 340 Millionen und im Nichtlebensgeschäft um 5% (0% in lokaler Währung) auf CHF 75 Millionen gesteigert werden.

Kennzahlen Nicht fortgeführtes Versicherungsgeschäft			
Mio. CHF	2007	2006	+/-%
Verbuchte Bruttoprämien, Policengebühren und erhaltene Einlagen	2 957	2 643	11.9%
Verdiente Nettoprämien und verdiente Policengebühren (netto)	2 083	1 588	31.2%
Ertrag aus Vermögensverwaltung und übriger Kommissionsertrag	31	26	19.2%
Finanzergebnis (ohne Ergebnisanteile an assoziierten Unternehmen)	1 008	999	0.9%
Übriger Ertrag	1	11	-90.9%
Total Ertrag	3 123	2 624	19.0%
Versicherungsleistungen und Schadenfälle (netto)	-2 347	-1 826	28.5%
Überschussbeteiligung der Versicherungsnehmer	221	-175	n.a.
Zinsaufwand	-105	-94	11.7%
Betriebsaufwand	-421	-385	9.4%
Total Aufwand	-2 652	-2 480	6.9%
Segmentergebnis	471	144	n.a.
Anzahl Mitarbeitende (Vollzeitstellen)	1 128	1 081	4.3%

NICHT FORTGEFÜHRTES BANKGESCHÄFT | Das Segment Bankgeschäft besteht im Wesentlichen aus der Banca del Gottardo und wird nach dem im November 2007 angekündigten Verkauf der Bank an BSI nicht mehr fortgeführt. In der finanziellen Berichterstattung von Swiss Life für das Jahr 2007 und bis zum 7. März 2008 wird die Banca del Gottardo noch voll konsolidiert.

Das Segmentergebnis belief sich im Jahr 2007 auf CHF 168 Millionen und verbesserte sich gegenüber dem Vorjahr um 46%. Nach lokaler Rechnungslegung verzeichnete die Banca del Gottardo einen Reingewinn von CHF 129 Millionen. Zum Anstieg um 32% gegenüber dem Vorjahr trugen neben höheren Einnahmen aus dem operativen Geschäft auch reduzierte Kreditrisiken bei, was die Auflösung von Rückstellungen in Höhe von CHF 34 Millionen nach Steuern ermöglichte. Ohne Berücksichtigung von einmaligen Sonderfaktoren von insgesamt CHF 17 Millionen nach Steuern betrug der Reingewinn CHF 111 Millionen (+16%).

Die Erträge erhöhten sich im Vorjahresvergleich um 6% auf CHF 475 Millionen. Insbesondere das Handelsgeschäft, das um 19% höhere Einnahmen verzeichnete, profitierte vom günstigen Marktumfeld. Im Zinsengeschäft resultierte ein Anstieg von 5%, und im Kommissions- und Dienstleistungsgeschäft konnte eine Zunahme von 4% erzielt werden.

Der Geschäftsaufwand erhöhte sich in der Berichtsperiode um 2% auf CHF 332 Millionen. Der leichte Anstieg ist hauptsächlich auf den höheren Personalbestand und höhere leistungsabhängige Entschädigungen zurückzuführen. Das Aufwand-Ertrag-Verhältnis reduzierte sich von 73% auf 70%.

Die aus früheren Mitarbeiterabgängen resultierenden Nettoabflüsse an Kundengeldern aus dem Private Banking konnten im zweiten Halbjahr gestoppt werden. Sie erhöhten sich zwischen dem 30. Juni und dem 31. Dezember 2007 nur noch um CHF 0,1 Milliarden auf CHF 1,0 Milliarden. Die verwalteten Kundenvermögen ohne Berücksichtigung des Custody-Geschäfts betragen per 31. Dezember 2007 CHF 36,0 Milliarden, gegenüber CHF 35,8 Milliarden Ende 2006. Die insgesamt kontrollierten Vermögen beliefen sich per 31. Dezember 2007 auf CHF 101,1 Milliarden (31. Dezember 2006: CHF 89,3 Milliarden).

Kennzahlen Nicht fortgeführtes Bankgeschäft			
Mio. CHF	2007	2006	+/-%
Treuhand- und Vermögensverwaltungsgebühren	154	191	-19.4%
Depotgebühren, Treuhandgebühren und übrige Gebühren für Treuhandgeschäfte	66	0	n.a.
Courtage	59	66	-10.6%
Übrige Gebühren und Kommissionen	24	34	-29.4%
Ertrag aus Vermögensverwaltung und übriger Kommissionsertrag	303	291	4.1%
Finanzergebnis (ohne Ergebnisanteile an assoziierten Unternehmen)	598	318	88.1%
Übriger Ertrag	-9	98	n.a.
Total Ertrag	892	707	26.2%
Zinsaufwand	-337	-189	78.3%
Betriebsaufwand	-387	-403	-4.0%
Segmentergebnis	168	115	46.1%
Kontrollierte Vermögen ¹	93 492	92 100	1.5%
Anzahl Mitarbeitende (Vollzeitstellen)	1 016	988	2.8%

¹ inkl. Vermögenswerten innerhalb der Swiss Life-Gruppe

Weitere Erfolgsfaktoren | Vertrauen ist im Geschäft mit der finanziellen Vorsorge eine wichtige Voraussetzung für nachhaltigen Erfolg. Das Swiss Life entgegengebrachte Vertrauen basiert vor allem auf der Qualität der Produkte und Dienstleistungen. Es wird aber auch entscheidend geprägt von weiteren Erfolgsfaktoren wie dem Verhalten der Mitarbeitenden, dem ganzheitlichen, wertorientierten Risikomanagement, einer starken Marke und dem Verhalten des Unternehmens auch ausserhalb seiner eigentlichen Geschäftstätigkeit.

Bild 1 | Martina Nicolaidis war einst erfolgreich in der IT-Branche.

Bild 2 | Heute unterstützt sie mit ihrer Stiftung Kinder verwitweter Eltern.

Bild 3 | Am liebsten möchte sie ihre Vision in alle Welt tragen.



«Ich spürte, dies muss jetzt mein Lebensweg sein.»

Sie waren jung und erfolgreich in der IT-Branche, als das Unglück geschah. Martina Nicolaidis, gerade Mutter geworden, verlor ihren Mann bei einem Autounfall. Von einem Moment zum anderen begann ein völlig neues Leben. Eine Rückkehr in die IT-Branche war schon rein emotional unmöglich. Was sie jetzt suchte, waren Kontakte zu Menschen mit einem ähnlichen Schicksal. Dabei hat sie rasch erfahren, wie sehr eine Hilfsstelle für verwitwete Mütter und Väter nottäte. Sie wusste zwar nicht, wie man eine soziale Organisation aufbaut, doch die willensstarke Person liess nicht locker. «Hätte ich gewusst, wie schwierig das ist, hätte ich es wohl sein lassen», sagt sie lachend und fügt hinzu: «Immer, wenn ich dachte, jetzt geht nichts mehr, ging doch eine Tür auf.» Die Vision, die auch von Swiss Life unterstützte Nicolaidis Stiftung international zu verankern und vor allem im Kinder- und Jugendbereich grenzübergreifend Gutes zu tun, ist auf dem besten Wege der Verwirklichung.

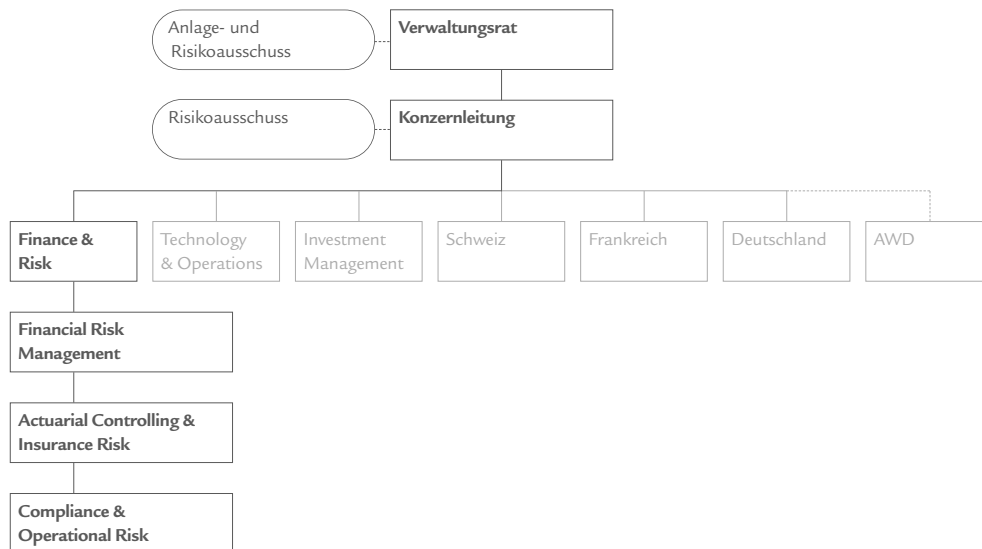




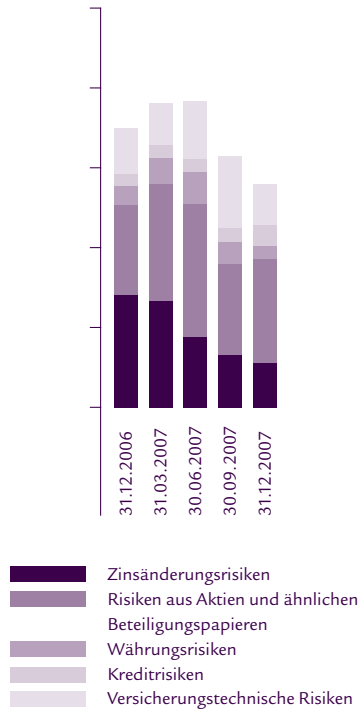
Risikomanagement | Swiss Life verfolgt ein ganzheitliches, wertorientiertes Risikomanagement, das den Schutz sowie den optimalen Einsatz des Risikokapitals gewährleistet. Durch die Reduktion des Gesamtrisikos und eine breitere Diversifikation über die Risikokategorien hinweg hat Swiss Life die Voraussetzungen geschaffen, um auf kapitaleffiziente Weise stetige Anlageerträge zu erzielen.

Das Risikomanagement ist ein zentraler Bestandteil des finanziellen Führungsprozesses von Swiss Life. Die Gesamtverantwortung liegt beim Group Chief Financial & Risk Officer. Der Anlage- und Risikoausschuss des Verwaltungsrats überwacht den Prozess, entscheidet über die Risikobudgetierung und informiert den Gesamtverwaltungsrat über die Risikosituation des Unternehmens. Weitere Gremien des Risikomanagements sind der Risikoausschuss der Konzernleitung (Group Risk Committee) sowie die Asset and Liability Management Committees auf Länderebene.

Organisations- und Governance-Struktur der Risikomanagementfunktionen



Konsumiertes Risikokapital:
Gesamtrisiko reduziert und
Diversifikation verbessert



RISIKOBUDGETIERUNG | Die Einteilung von Risikokategorien, deren Analyse, Messung und Kontrolle sind die zentralen Aufgaben des Risikomanagements. Swiss Life berücksichtigt in ihren Risikomodellen die folgenden Risikokategorien:

- Marktrisiken: Aktien, Zinsen und Währungen
- Kreditrisiken: Kapitalanlagen und Rückversicherung
- Versicherungstechnische Risiken: Sterblichkeit, Langlebigkeit, Invalidität, und Kundenverhalten
- Operationelle Risiken: Menschen, Prozesse, Systeme sowie externe Faktoren

Basierend auf einer ökonomischen Bewertung der Aktiven und Passiven ermitteln die Finanzrisikospezialisten, wie viel Risikokapital zur Verfügung steht und welche Risikofähigkeit daraus für die Gruppe abgeleitet werden kann. Die Limiten für das Risikokapital betreffen die eingegangenen Markt- und Kreditrisiken. Zudem gelten Einschränkungen für Fremdwährungen und für Aktien sowie ähnliche Beteiligungspapiere.

MARKTRISIKEN | Das Marktrisiko entsteht durch die Schwankungen der Finanzmärkte, die den Wert der Kapitalanlagen und der Verpflichtungen beeinflussen. Zu den Risikoarten, die für Swiss Life von Bedeutung sind, zählen besonders Zinsänderungsrisiken, volatile Aktienmärkte sowie schwankende Wechselkurse gegenüber dem Schweizer Franken.

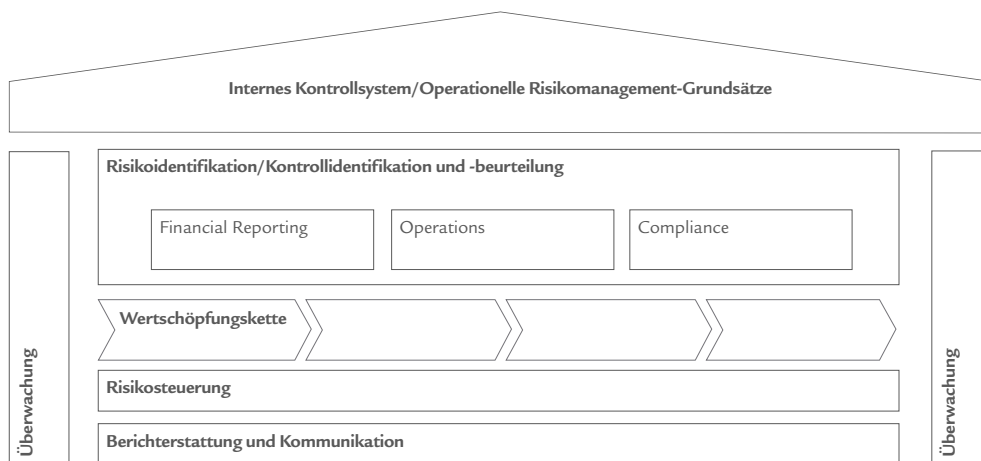
Neben der Steuerung und Kontrolle in den einzelnen Geschäftseinheiten werden die Marktrisiken auf Gruppenstufe konsolidiert und gesamthaft beurteilt. Bei der Bewertung spielen auch externe Anforderungen der Aufsichtsbehörden und der Rating-Agenturen eine zentrale Rolle. Aus diesen Anforderungen können sich Einschränkungen bezüglich der Anlagepolitik in den einzelnen Ländern ergeben.

KREDITRISIKEN | Für einen Kreditgeber besteht das Risiko, dass eine Gegenpartei ihren Verpflichtungen nicht nachkommt. Dabei könnte es sich beispielsweise um ausbleibende Zinszahlungen bei Obligationen, Darlehen oder Hypotheken handeln. Kreditrisiken treten bei Kapitalanlagen und in beschränktem Masse im Rückversicherungsbereich auf. Swiss Life versucht, solche Ausfälle durch gruppenweite Richtlinien zur Qualität von Schuldern und durch das Einfordern von Garantien zu verhindern und das eingegangene Risiko adäquat zu entschädigen.

VERSICHERUNGSTECHNISCHE RISIKEN | Im Bereich der versicherungstechnischen Risiken gilt es sowohl biometrische Risiken (Sterblichkeit, Langlebigkeit und Invalidität) wie auch Unsicherheiten im Kundenverhalten (Rückkaufsquoten und Kapitaloptionen) zu berücksichtigen.

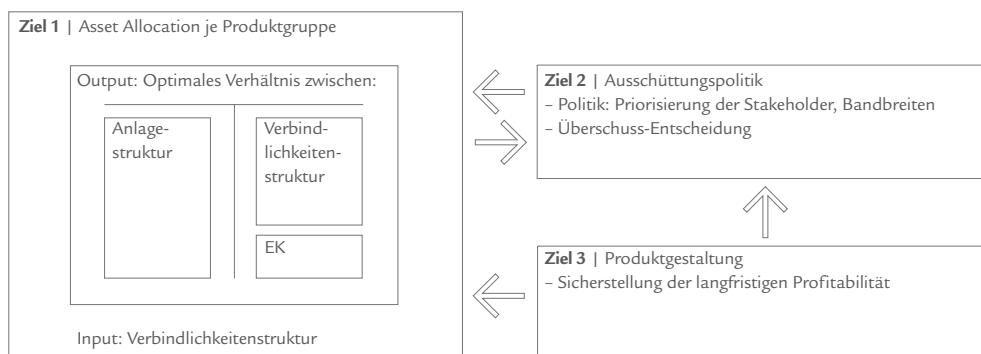
OPERATIONELLE RISIKEN | Das operationelle Risiko beschreibt die Gefahr von Verlusten, die infolge von Unzulänglichkeiten oder des Versagens von internen Prozessen, Menschen und Systemen oder infolge externer Ereignisse eintreten. Mit dem operationellen Risikomanagement (ORM) in Form des internen Kontrollsystems (IKS) strebt Swiss Life die Identifikation, Beurteilung, Steuerung bzw. Minderung von operationellen Risiken an.

Umfassendes Risikomanagement weiter ausgebaut

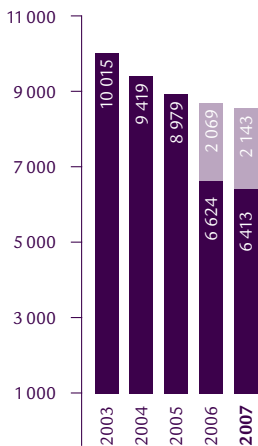


ASSET AND LIABILITY MANAGEMENT | Beim langfristig ausgelegten Asset and Liability Management (ALM) werden die Erkenntnisse aus den Risikoabschätzungen als Basis für die Anlagestrategie herangezogen. Ziel ist es, fällige Leistungen jederzeit bezahlen zu können und stets genügend Eigenkapital zur Deckung von Wertschwankungen der Aktiven und Passiven zur Verfügung zu haben. Die Anlage der Vermögen der Versicherungsnehmer, der freien Reserven des Unternehmens sowie des Eigenkapitals erfolgt stets unter der Berücksichtigung bestimmter Kriterien bezüglich Sicherheit, Rendite und Liquidität.

Asset and Liability Management als integraler Prozess



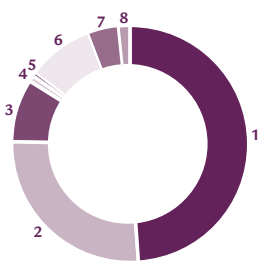
Mitarbeitende (Vollzeitstellen)



■ Fortgeführte Geschäftsbereiche
 ■ Nicht fortgeführte Geschäftsbereiche

Mitarbeitende nach Ländern
(Vollzeitstellen) per 31.12.2007

Total: 8556 Mitarbeitende



- 1 Schweiz 4193
- 2 Frankreich 2253
- 3 Deutschland 752
- 4 Luxemburg 71
- 5 Liechtenstein 31
- 6 Niederlande 758
- 7 Belgien 364
- 8 Übrige 134

Humankapital | Die Mitarbeitenden sind für Swiss Life ein strategischer Erfolgsfaktor. Die Massnahmen des Human Capital Management sind darauf ausgerichtet, die richtigen Mitarbeitenden zu finden, zu halten und ihre Kompetenzen gezielt weiterzuentwickeln. Im Jahr 2007 steigerte Swiss Life den Wert für das Commitment der Mitarbeitenden vor allem dank Investitionen in die Entwicklung der Führungskräfte sowie in die Aus- und Weiterbildung um weitere vier auf 77 Indexpunkte.

Swiss Life erreicht ihre ambitionierten Ziele dank anforderungsgerecht qualifizierten und überdurchschnittlich engagierten Mitarbeitenden. Sie orientiert sich bei der Definition der notwendigen Kompetenzen an der Unternehmensstrategie und den Unternehmenswerten und leitet daraus die Anforderungen an die Mitarbeitenden ab.

Zur Messung der Entwicklung des Humankapitals werden verschiedene Kerngrössen verwendet. Die Produktivität und Wertschöpfung der Mitarbeitenden ermittelt Swiss Life im Human Capital Return on Investment (HCROI). Diese Zahl setzt die erzielten Erträge ins Verhältnis zum Personalaufwand. Der HCROI entwickelte sich in den letzten Jahren positiv. Im Jahr 2007 betrug er CHF 2.50, was einem Anstieg von 25% seit 2004 entspricht. Eine weitere wichtige Kerngrösse ist für Swiss Life das Commitment. Dieses gibt Auskunft über die Arbeitszufriedenheit und Arbeitsidentifikation der Mitarbeitenden. Mitarbeitende, die mit ihrer Arbeit zufrieden sind, sich mit den Unternehmenszielen identifizieren und sich an ihre Vorgesetzten und ihr Team gebunden fühlen, sind überdurchschnittlich leistungsbereit und engagiert. Swiss Life misst das Commitment jährlich im Rahmen ihrer Mitarbeiterbefragung. Im Jahr 2007 lag der durchschnittliche Commitment-Wert der Mitarbeitenden der Swiss Life-Gruppe auf einer Skala von 1 bis 100 bei 77 Indexpunkten (Vorjahr: 73 Indexpunkte). Sechs von zehn Mitarbeitenden erreichten einen Wert von über 80 Punkten. Ziel ist es, für die ganze Swiss Life-Gruppe einen Durchschnitt von 80 Indexpunkten zu erreichen und zu halten.

LEISTUNGSKULTUR | Swiss Life bekennt sich zu einer Leistungskultur. Ein wichtiges Element dieser Leistungskultur ist ein konsequent angewendetes Mitarbeiterbeurteilungssystem. Die Führungskräfte beurteilen jährlich die Leistung und Kompetenzen der Mitarbeitenden und schätzen ihr Potenzial ein. Basierend auf dieser Beurteilung werden mittels geeigneter Entwicklungsmassnahmen Stärken gefördert und Kompetenzlücken geschlossen. Im Rahmen der jährlichen Mitarbeiterbefragung werden auch die Führungskräfte von ihren Mitarbeitenden beurteilt und erhalten dazu einen ausführlichen Bericht. Dieses Feedback ergibt für Swiss Life einen guten Überblick über die Fähigkeiten der Führungskräfte und erlaubt gezielte Massnahmen zur individuellen Weiterentwicklung.

AUS- UND WEITERBILDUNG | Mitarbeitende zu gewinnen, ihre Kompetenzen zu erhalten und weiterzuentwickeln und sie so zu motivieren, dass sie im Unternehmen bleiben, hat bei Swiss Life hohe Priorität. Aufgrund der Ergebnisse aus früheren Mitarbeiterbefragungen investierte Swiss Life im Jahr 2007 vor allem in die Entwicklung der Führungskräfte sowie in die Aus- und Weiterbildung der Mitarbeitenden. Insgesamt beliefen sich die Aufwendun-

gen für die Aus- und Weiterbildung aller Mitarbeitenden auf rund CHF 25 Millionen. Das entspricht einem Betrag je Mitarbeitenden von knapp CHF 3000. Im Verhältnis zum gesamten Personalaufwand entspricht der Aus- und Weiterbildungsaufwand 3,1% (Vorjahr: 3,4%).

Wichtig sind in diesem Zusammenhang vor allem auch die Massnahmen in den einzelnen Ländern, die auf die unterschiedlichen lokalen Bedürfnisse abgestimmt sind. In Deutschland beispielsweise hat Swiss Life in Kooperation mit der Versicherungswirtschaft und elf weiteren Unternehmen den Studiengang «Executive Master of Insurance» entwickelt. Dieser ist seit Beginn des Wintersemesters 2007/08 Teil des Lehrangebots der Fakultät für Betriebswirtschaft an der Ludwig-Maximilians-Universität in München. Der berufsbegleitende Studiengang vermittelt versicherungswirtschaftliche Inhalte. Mit diesem Lehrangebot sorgt das Unternehmen für hochqualifizierten Nachwuchs und bereitet Mitarbeitende oder potenzielle Mitarbeitende optimal auf ihre Aufgaben vor.

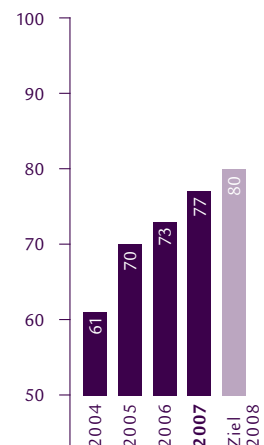
In Frankreich hat Swiss Life im Mai 2007 das Entwicklungsprogramm «Contrat social» initiiert. Mit diesem Programm werden die Bedürfnisse des Unternehmens bezüglich Flexibilität und Mobilität der Mitarbeitenden und die Wünsche der Mitarbeitenden nach beruflicher Veränderung besser in Übereinstimmung gebracht. Swiss Life kann dadurch kompetente und motivierte Mitarbeitende im eigenen Unternehmen halten und ihnen zusätzliche interne Entwicklungsmöglichkeiten und Karrierechancen eröffnen.

In der Schweiz hat Swiss Life im Jahr 2007 ein modernes Lernmanagement-System in Betrieb genommen, um die Mitarbeitenden darin zu unterstützen, sich kontinuierlich und gezielt weiterzubilden. Das Online-Lernportal «Life Learn» unterstützt den gesamten Lernprozess. Von der Kursanmeldung über die Vorbereitung zur Durchführung bis hin zur Evaluation erfolgen alle Schritte elektronisch. Das gesamte Ausbildungsprogramm ist über das Intranet abrufbar und umfasst derzeit mehr als 200 Präsenzveranstaltungen, Online-Kurse oder eine Kombination davon. Mitarbeitende können sich selbständig im Ausbildungskatalog informieren, welche Weiterbildung ihrem individuellen Entwicklungsbedarf entspricht, und sich online für die Ausbildung anmelden. Im Berichtsjahr wurden rund 600 Lehrveranstaltungen durchgeführt.

TALENTFÖRDERUNG | Seit der Neukonzeption der Führungsentwicklung im Jahr 2005 fördert Swiss Life ihre Talente in einem berufsbegleitenden Ausbildungsprogramm. Sorgfältig ausgewählte Mitarbeitende mit grossem Potenzial werden dabei innerhalb von zwei bis drei Jahren auf eine künftige Führungsaufgabe vorbereitet. Die Teilnehmenden bearbeiten strategisch relevante Themen in interdisziplinär und interkulturell zusammengesetzten Gruppen. Zu den individuellen Fördermassnahmen zählen auch Coaching und Mentoring. Nominiert werden die Talente von der Konzernleitung. Von den bisher rund 100 Teilnehmenden dieses Talententwicklungsprogramms haben bereits 80% eine neue, anspruchsvollere Aufgabe innerhalb der Gruppe übernommen.

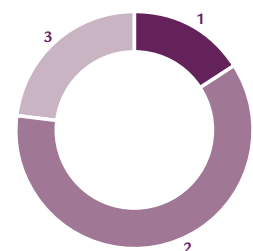
Commitment der Mitarbeitenden

(in Indexpunkten)



Investition in Aus- und Weiterbildung

Total 100%



- 1 Lernende und Praktikanten 16%
- 2 Fachausbildung, Sozial- und Methodenkompetenz 61%
- 3 Führungsentwicklung und Talentförderung 23%

Verantwortungsvolle Unternehmensführung | Vertrauen ist im Geschäft mit der finanziellen Vorsorge eine wichtige Voraussetzung für nachhaltigen Erfolg. Das Swiss Life entgegengebrachte Vertrauen basiert vor allem auf der Qualität der Produkte und Dienstleistungen. Es wird aber auch entscheidend geprägt vom Verhalten des Unternehmens ausserhalb der eigentlichen Geschäftstätigkeit. Engagement für Gesellschaft und Umwelt hat deshalb bei Swiss Life Tradition.

Eine verantwortungsvolle Unternehmensführung ist Teil der Kultur von Swiss Life. Grundlage dafür sind die Unternehmenswerte Expertise, Nähe, Offenheit, Klarheit und Engagement. Diese bestimmen das Verhalten im Umgang mit Kunden, Partnern und Mitarbeitenden. Ergänzend zu diesen Werten vermittelt der Code of Compliance konkrete Verhaltensregeln. Die Einhaltung dieser Regeln ist eine wesentliche Voraussetzung für eine rechtlich und ethisch korrekte sowie wirtschaftlich profitable Geschäftstätigkeit. Die Grundsätze des Code of Compliance gelten für die ganze Swiss Life-Gruppe. Ausserhalb der Schweiz und Liechtensteins werden sie unter Berücksichtigung der lokalen Rechtsgrundlagen ergänzt oder modifiziert.



Zukunftsträchtige Visionen beim Wettbewerb «Jugend gestaltet Lebensraum»



Das «Kids Festival» fördert Fussballstars von morgen

GESELLSCHAFTLICHES ENGAGEMENT | Swiss Life feierte 2007 ihr 150-jähriges Bestehen. Das Unternehmen nutzte das Jubiläumsjahr vor allem auch dazu, sein traditionelles gesellschaftliches Engagement weiter auszubauen. Unter dem Leitmotiv «Perspektiven für Menschen» führte Swiss Life in der Schweiz verschiedene Projekte und Veranstaltungen durch. Zusammen mit der Hochschule für Technik Rapperswil lancierte Swiss Life beispielsweise den nationalen Wettbewerb «Jugend gestaltet Lebensraum». Über 1000 Jugendliche im Alter zwischen zwölf und zwanzig Jahren setzten sich im Rahmen dieses Wettbewerbs mit ihrem Lebensumfeld auseinander. Die Jugendlichen analysierten ihre Umgebung und entwickelten raumplanerische Visionen. Daraus sind konkrete Ideen und Vorschläge für eine erstrebenswerte und zukunftsträchtige Gestaltung ihres Lebensraums entstanden. Über 14 000 Jungen und Mädchen im Alter zwischen sechs und zehn Jahren nehmen an den Anlässen des Kids Festival teil. Das Kids Festival ist eine Serie von vierzig Fussballevnts, die Swiss Life in Zusammenarbeit mit dem Schweizerischen Fussballverband zwischen April 2007 und Mai 2008 in der ganzen Schweiz mit grossem Erfolg durchführt. Ein weiteres Jubiläumsgeschenk von Swiss Life ist die neu gegründete Stiftung «Perspektiven». Die Stiftung fördert gemeinnützige Initiativen in den Bereichen Gesundheit, Wissenschaft, Bildung, Kultur und Sport. Als inhaltliche Schwerpunkte definierte die Stiftung Integration und Bildung. Im Rahmen des Jubiläumsjahrs sprach die Stiftung Mittel in Höhe von rund CHF 3 Millionen. Zu den Empfängern von Beiträgen zählte beispielsweise die Stiftung «Zürich-Jobs», die sich für die Integration von Jugendlichen und Langzeitarbeitslosen in den Arbeitsprozess engagiert. Im gleichen Bereich setzt das Projekt «Brücke zum Beruf» des Kinderdorfs Pestalozzi in Trogen an. Jugendlichen mit schulischen oder privaten Problemen wird ermöglicht, eine interkulturelle Vorlehre zu absolvieren. Das erleichtert ihnen den Einstieg in den Arbeitsprozess. Unter den Institutionen, die im Jubiläumsjahr weitere namhafte Beiträge erhalten haben, sind auch Pro Juventute Schweiz zur Unterstützung der kostenlosen Notrufnummer für Kinder und Jugendliche sowie die Stiftung Cerebral, die spezielle Mobilitätshilfen für Kinder mit zerebralen Störungen beschaffen konnte.

Bereits zum 100-jährigen Bestehen im Jahr 1957 gründete Swiss Life die Jubiläumsstiftung der Schweizerischen Lebensversicherungs- und Rentenanstalt für Volksgesundheit und medizinische Forschung. Diese Stiftung ist auch heute noch aktiv und vergibt jährlich Beiträge an verschiedene Forschungsprojekte.

Aber auch in den Märkten ausserhalb der Schweiz nimmt Swiss Life gesellschaftliche Verantwortung wahr. In Deutschland fördert Swiss Life beispielsweise seit Oktober 2007 die Nicolaidis Stiftung. Diese gemeinnützige Einrichtung hilft verwitweten Müttern und Vätern bei der Trauerbewältigung. Organisiert werden Selbsthilfegruppen sowie spezielle Projekte für Kinder und Jugendliche. Verschiedene Beratungsleistungen helfen, die persönliche Krisensituation zu meistern. In Frankreich unterstützt Swiss Life unter anderem das Institut Curie. Dieses ist ein Krankenhaus und zugleich ein Forschungsinstitut zur Krebsbekämpfung.

UMWELTMANAGEMENT | Die Auswertung der Umweltdaten des Schweizer Innendienstes für 2006 ergab für die Verbrauchszahlen von Strom, Papier und Wasser, gemessen an international anerkannten Kennzahlen des Vereins für Umweltmanagement (VfU), ein positives Gesamtbild. Der Verein ist spezialisiert auf Umweltmanagementthemen bei Finanzdienstleistern. Die Gründe für die gute Beurteilung sind vielseitig: Swiss Life sanierte ihre Verwaltungsgebäude nach Energiegesichtspunkten, bezieht in Zürich ökologisch hochwertigen Strom aus 100% Wasserkraft und verfügt über ein bewährtes Entsorgungssystem. Zwei Drittel aller wiederverwertbaren Abfälle werden recycelt. Künftig will Swiss Life am Standort Zürich die Energieeffizienz weiter um mindestens 1,5% jährlich steigern. Die Massnahmen im Bereich der effizienten Ressourcennutzung werden in den kommenden Jahren weiter ausgebaut und sollen auch in den Auslandsgesellschaften etabliert werden.

POLITISCHES ENGAGEMENT | Konzernweit engagieren sich Swiss Life-Vertreter in Gremien, um dem Thema Vorsorge mehr Gehör in der Gesellschaft zu verleihen und politische Diskussionen anzustossen. In Deutschland rief Swiss Life zu diesem Zweck in München die Veranstaltungsreihe «Salon Palais Leopold» ins Leben. Entscheidungsträger aus Wirtschaft, Politik und Medien tauschen sich dort regelmässig über wichtige gesellschaftspolitische Themen aus. Ebenfalls in München erreichte der erste deutsche Swiss Life Pension Day im November eine grosse Öffentlichkeit. Gäste aus Politik und Wirtschaft diskutierten an diesem Anlass zum Thema «Weichenstellung für die Zukunft. Altersvorsorge im europäischen Vergleich».

NACHHALTIGE PRODUKTE | Die Tochtergesellschaft Swiss Life Asset Management bietet zusammen mit SAM, einer unabhängigen Vermögensverwaltungsgesellschaft für nachhaltige Anlagen, seit 2005 als erster Anbieter Sustainability-Balanced-Direktmandate an. Die Anlagen – eine Kombination aus Aktien und Obligationen – werden nach ihrem ökonomischen, ökologischen und gesellschaftlichen Mehrwert ausgewählt. Inzwischen beträgt das Anlagevolumen rund CHF 125 Millionen. Aufgrund ihres langfristigen Anlagehorizonts haben vor allem Pensionskassen eine hohe Affinität zum Thema der Nachhaltigkeit. Dass sich Nachhaltigkeit auch positiv auf die Performance auswirkt, zeigt der Leistungsausweis für die Sustainability-Balanced-Mandate. Seit Februar 2005 konnte gegenüber dem Vergleichsindex per 31. Dezember 2007 eine um 0,6 Prozent höhere Rendite vor Kosten erzielt werden.



Veranstaltungsreihe «Salon Palais Leopold»: ein Gesprächsforum für gesellschaftspolitische Zukunftsfragen

Erscheinungsbild:
150 Jahre im Rückblick



1857

Das Schweizerkreuz gehört schon seit den Anfängen der Rentenanstalt zu ihrem Erscheinungsbild. Ab 1893 fällt die rote Farbe im Zusammenhang mit dem Schriftzug und dem Schweizerkreuz auf.



1903

Um die Jahrhundertwende tritt erstmals der Wappenkranz in Erscheinung. Ein Stilelement, das in damaligen «Prospekten» im In- und Ausland verwendet wurde. Das Wappen des Kantons Zürich ist dabei immer an oberster Stelle zu finden.



1907

Sehr patriotisch wird die Volksversicherung angepriesen. Nicht nur wird mit dem weissen Kreuz auf rotem Grund geworben, sondern auch mit dem berühmten Zitat des Nationalhelden Winkelried: «Sorget für mein Weib und meine Kinder!»



1917

Wie dieser spezielle Wappenkranz aus dem historischen Archiv zeigt, wurde schon früh mit dem Erscheinungsbild unseres Unternehmens experimentiert. Die Kreativität der Verantwortlichen kannte dabei sichtlich keine Grenzen.

Markenführung | Swiss Life steht für ausgewiesenes Know-how in der finanziellen Vorsorge und ausgezeichnete Qualität im Service. In der Schweiz ist sie Marktführerin, was in ihrem selbstbewussten Auftritt «Vorsorgen mit der Nummer 1» zum Ausdruck kommt. Die Bekanntheit von Swiss Life konnte im Jahr 2007 in allen Märkten weiter gesteigert und das Markenprofil geschärft werden.

Seit Frühjahr 2004 tritt Swiss Life mit einer vereinfachten Markenstruktur und einem gruppenweit einheitlichen Erscheinungsbild auf. Die Marke unterstreicht die Positionierung von Swiss Life als Spezialistin in der finanziellen Vorsorge und als vertrauenswürdige Partnerin für Private und Unternehmen. Der Auftritt aller Gesellschaften unter einem einheitlichen Markendach stärkt die Identifikation mit dem Unternehmen nach innen und ermöglicht eine starke internationale Positionierung gegen aussen. Unter dem Markendach werden durch Werbekampagnen in den einzelnen Ländern unterschiedliche Schwerpunkte gesetzt. Die Strategien basieren auf der jeweiligen Marktposition, der Distributionspolitik und der Wettbewerbssituation.

In der Schweiz basiert der Auftritt auf dem Markenversprechen «Bereit für die Zukunft», das seit 2004 immer wieder neu inszeniert wird. Im laufenden Jahr positioniert sich das Unternehmen selbstbewusst mit der Aussage «Vorsorgen mit der Nummer 1». Ende 2007 gehörte Swiss Life mit einer spontanen Bekanntheit von 21% und einer gestützten Bekanntheit von 73% zusammen mit den grössten Allbranchenversicherern zur Spitzengruppe unter den Versicherungsgesellschaften. Die Wertschätzung der Marke erhöhte sich in den letzten Jahren kontinuierlich. Sie basiert insbesondere auf den Eigenschaften Vertrauenswürdigkeit, Kompetenz und Zukunftsorientierung. Mit den Sponsoringschwerpunkten Fussball und Laufsport sowie klassische Musik und Film unterstützt Swiss Life ihre Markenpositionierung.



Swiss Life ist seit Juli 2004 Sponsorin des Schweizerischen Fussballverbandes und der Schweizer Fussball-Nationalmannschaften.

Das Engagement mit der grössten Breitenwirkung ist das Sponsoring der Schweizer Fussballnationalmannschaft, das Swiss Life um weitere vier Jahre bis zur Europameisterschaft 2012 verlängert hat. Zudem freut sich Swiss Life darüber, die Schweizer Nationalmannschaft im Jahr 2008 an die Europameisterschaft im eigenen Land begleiten zu können.

Ausserhalb der Schweiz sind Swissness, Vertrauen und Sicherheit die zentralen Stärken der Marke. In Deutschland betont Swiss Life in ihrer Markenkampagne ihre langjährige Tradition und Zuverlässigkeit. Durch den gezielten Ausbau der Werbeaktivitäten erhöhten sich die Bekanntheitswerte von Swiss Life in Deutschland bis Ende 2007 markant auf 8% ungestützt und 25% gestützt. Auch in Frankreich verbesserten sich die Bekanntheitswerte und lagen bei der Messung im Berichtsjahr bei 53% gestützt und 3% ungestützt. Die stärkste Imagekomponente ist hier die mit der Marke in Verbindung gebrachte Vertrauenswürdigkeit. Die weitere Stärkung der Marke in allen Märkten hat zur Unterstützung des angestrebten Wachstums hohe Priorität.

Fünf Unternehmenswerte prägen die Markenpersönlichkeit

EXPERTISE | Wir bieten erstklassige Lösungen in der finanziellen Vorsorge. Eine Stärke, die auf unserer ausgewiesenen Fachkompetenz und langjährigen Erfahrung beruht.

NÄHE | Wir pflegen die Nähe zu unseren Kunden und Partnern und kennen deren Bedürfnisse. Eine Beziehung, die es uns ermöglicht, optimale und zielgerichtete Lösungen anzubieten.

OFFENHEIT | Wir führen einen offenen und direkten Dialog, nach innen und nach aussen. Eine Haltung, die Vertrauen für unsere Arbeit schafft.

KLARHEIT | Wir kommunizieren eindeutig und bieten verständliche Produkte und Dienstleistungen. Eine Qualität, die unseren Kunden und Partnern Sicherheit gibt.

ENGAGEMENT | Wir setzen uns mit Begeisterung für die Ziele unserer Kunden, Mitarbeitenden und Aktionäre ein. Ein Engagement, auf dem langfristige Partnerschaften gründen und mit dem wir unsere Verantwortung in der Gesellschaft wahrnehmen.



1920

Von den Zwanzigerjahren bis Ende der Fünfzigerjahre dominieren Wappenkränze in verschiedenen Graden der Abstraktion – in Schwarzweiss, Rot oder farbig – die Gestaltung von Prospektmaterial.



1957

Zu Beginn der Fünfzigerjahre wird dem Wappenkranz die Namensmarke «Rentenanstalt» beigesetzt. In den Sechziger- und Siebzigerjahren wird er in einer Kombination von Namensmarke und einer Kurzversion des Namens angewendet.



1978

Dieses Logo war bis 2004 bekannt. Der zusätzliche Name «Swiss Life» kam Mitte der Achtzigerjahre dazu und sollte zur Internationalisierung beitragen. 1992 wird das Doppellogo offiziell eingeführt.



2004

Das Swiss Life-Logo verbindet die Tradition des Unternehmens mit seinen Zielen. Die Farbe Rot und das Schweizerkreuz stehen für die Wurzeln und die Herkunft des 150-jährigen Unternehmens. Die drei Linien im Logo symbolisieren die prägnantesten Handlinien.

Corporate Governance | Gute Corporate Governance gewährleistet verantwortungsvolle, risikogerechte und transparente Führung und dient dem nachhaltigen Erfolg. Swiss Life misst der Corporate Governance und den sich daraus ergebenden Anforderungen an die Führung und die Organisation der Swiss Life-Gruppe im Interesse ihrer Aktionäre, ihrer Versicherungsnehmer und ihrer Mitarbeitenden einen hohen Stellenwert bei.

Corporate Governance | Swiss Life ist der Umsetzung der anerkannten Grundsätze einer guten Unternehmensführung verpflichtet.

Swiss Life stützt sich bei der Ausgestaltung ihrer Corporate Governance auf die Richtlinie der SWX Swiss Exchange betreffend Informationen zur Corporate Governance und die Richtlinien des Bundesamtes für Privatversicherungen (BPV) zur Corporate Governance, zum Risikomanagement und zum Internen Kontrollsystem. Sie orientiert sich zudem an den führenden nationalen und internationalen Corporate-Governance-Standards, namentlich am Swiss Code of Best Practice for Corporate Governance des Verbands der Schweizer Unternehmen, *economiesuisse*, sowie an den Grundsätzen der Corporate Governance der Organisation für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung (OECD). Die Angaben zur Corporate Governance im vorliegenden Jahresbericht sind ein Auszug aus dem entsprechenden Kapitel im Geschäftsbericht (www.swisslife.com/de/governance2007).

MITGLIEDER DES VERWALTUNGSRATS | Der Verwaltungsrat setzte sich per Bilanzstichtag aus folgenden Mitgliedern zusammen:

Name	Funktionen	Ernennungsjahr/ Jahr der Wiederwahl	Gewählt bis
Bruno Gehrig	Präsident Präsidium, Vorsitz	2003/2006	2009
Gerold Bühler	Vizepräsident Präsidium Anlage- und Risikoausschuss, Vorsitz	2002/2003/2005 ¹	2008
Volker Brempkamp	Mitglied Revisionsausschuss, Vorsitz	2003/2004/2007	2010
Paul Embrechts	Mitglied Revisionsausschuss	2003/2005	2008
Rudolf Kellenberger	Mitglied Präsidium Anlage- und Risikoausschuss	2003/2004/2007	2010
Henry Peter	Mitglied Revisionsausschuss	2006	2009
Peter Quadri	Mitglied Revisionsausschuss	2003/2004/2007	2010
Pierfranco Riva	Mitglied Anlage- und Risikoausschuss	2003/2006	2009
Franziska Tschudi	Mitglied Anlage- und Risikoausschuss	2003/2005	2008

¹ seit 2000 Mitglied des Verwaltungsrats der Rentenanstalt/Swiss Life



BRUNO GEHRIG | Jahrgang 1946, Schweizer
Präsident des Verwaltungsrats

Bruno Gehrig schloss sein Studium 1975 an der Universität Bern als Dr. rer. pol. ab und habilitierte sich dort 1978 nach einem Auslandsstudium an der Universität Rochester (NY), USA, mit einer Studie zur Geldpolitik. Von 1971 bis 1980 übte Bruno Gehrig eine Assistenz- und Lehrtätigkeit an der Universität Bern aus, ab 1978 als Privatdozent. 2006 verlieh ihm die Universität Rochester die Ehrendoktorwürde «Doctor of Laws».

Von 1981 bis 1984 war Bruno Gehrig als Leiter der volkswirtschaftlichen Abteilung der Schweizerischen Bankgesellschaft tätig. 1985 absolvierte er ein Ausbildungsjahr im internationalen Bankgeschäft. Ab 1988 leitete er die Hauptabteilung Börse und Wertschriftenverkauf Gesamtbank der Schweizerischen Bankgesellschaft. Von 1989 bis 1991 amtierte Bruno Gehrig als Vorsitzender der Geschäftsleitung der Bank Cantrade. Von 1992 bis 1996 war er Inhaber einer Professur für Betriebswirtschaftslehre an der Universität St. Gallen und Direktor des Schweizerischen Instituts für Banken und Finanzen der Hochschule St. Gallen. Im Jahr 1996 wurde Bruno Gehrig als Leiter des III. Departements in das Direktorium der Schweizerischen Nationalbank berufen, dem er von 2001 bis 2003 als Vizepräsident angehörte. Im Rahmen seiner politischen Tätigkeit amtierte er von 1984 bis 1991 als Präsident der Studiengruppe Wirtschaftspolitik der CVP Schweiz. Von 1992 bis 1996 war er Mitglied der Eidgenössischen Bankenkommission.

Weitere Mandate:

- Roche Holding AG, Basel, Vizepräsident des Verwaltungsrats und (bis 4. März 2008) Independent Lead Director
- Swiss Luftfahrtstiftung, Präsident des Stiftungsrats



GEROLD BÜHLER | Jahrgang 1948, Schweizer
Vizepräsident des Verwaltungsrats

Gerold Bühler schloss 1972 sein Studium der Wirtschaftswissenschaften (lic. oec. publ.) an der Universität Zürich ab. Nach 17-jähriger Tätigkeit im Finanzbereich der Schweizerischen Bankgesellschaft als Mitglied der Direktion und als Mitglied der Geschäftsleitung der zur SBG gehörenden Fondsgesellschaft war er von 1991 bis 2000 Mitglied der Konzernleitung (Finanzen) der Georg Fischer AG. Er ist als selbständiger Wirtschaftsberater tätig.

Gerold Bühler wird an der ordentlichen Generalversammlung der Swiss Life Holding vom 8. Mai 2008 zur Wiederwahl vorgeschlagen.

Weitere Mandate:

- economiesuisse, Zürich, Präsident
- Bank Sal. Oppenheim jr. & Cie. (Schweiz) AG, Zürich, Mitglied des Verwaltungsrats
- Cellere AG, St. Gallen, Mitglied des Verwaltungsrats
- Georg Fischer AG, Schaffhausen, Mitglied des Verwaltungsrats
- Züblin Immobilien Holding AG, Zürich, Mitglied des Verwaltungsrats

Politik:

- 1982 bis 1991 Mitglied des Grossen Rats des Kantons Schaffhausen
- 1991 bis 2007 Nationalrat

VOLKER BREMKAMP | Jahrgang 1944, Deutscher
Mitglied des Verwaltungsrats

1963 trat Volker Bremkamp in die Albingia Versicherungs AG in Hamburg (ein Unternehmen der Guardian Royal Exchange plc, London) ein. Seine Ausbildung als Versicherungskaufmann schloss er 1965 ab. Von 1969 bis 1971 war er in London und Paris bei verschiedenen Versicherungsgesellschaften und Maklern tätig. Im Jahr 1971 kehrte er zur Albingia Versicherungs AG, Hamburg, zurück. Von 1978 bis 1989 war er Vorstandsmitglied der Albingia Versicherungs AG, Hamburg, und amtierte von 1989 bis 2000 als Vorstandsvorsitzender der Albingia Lebensversicherungs AG und der Albingia Versicherungs AG. Von 1995 bis 1999 war Volker Bremkamp gleichzeitig Vorstandsmitglied und Group Executive Director Continental Europe der Guardian Royal Exchange plc, London, welche 1999 durch die AXA-Gruppe übernommen wurde. Von 1999 bis 2000 war er Vorstandsmitglied der AXA Colonia Konzern AG, Köln (Holding-Gesellschaft von AXA Deutschland). Seit dem Jahr 2000 ist Volker Bremkamp Geschäftsführer der BMB Bremkamp Management- und Beteiligungs-GmbH und seit 2007 Geschäftsführer der Xenios Invest GmbH.



Weitere Mandate:

- AON International Insurance Broker, Hamburg, Vorsitzender des Aufsichtsrats
- Everpublic AG, Hamburg, Vorsitzender des Aufsichtsrats
- WAVE Management AG, Hamburg, Vorsitzender des Aufsichtsrats
- UKE Universitätsklinikum Hamburg, Mitglied des Aufsichtsrats

PAUL EMBRECHTS | Jahrgang 1953, Belgier
Mitglied des Verwaltungsrats

Paul Embrechts erwarb 1975 das Lizenziat in Mathematik an der Universität Antwerpen (Belgien) und doktorierte 1979 als Dr. sc. (math.) an der Katholischen Universität Löwen (Belgien). Von 1975 bis 1983 war er als Forschungsassistent an der Katholischen Universität Löwen tätig. Von 1983 bis 1985 arbeitete er als Dozent für Statistik am Imperial College der Universität London. Von 1985 bis 1989 war er Dozent an der Universität Limburg (Belgien). Seit 1989 ist er Professor für Mathematik an der ETH Zürich.



Paul Embrechts wird an der ordentlichen Generalversammlung der Swiss Life Holding vom 8. Mai 2008 zur Wiederwahl vorgeschlagen.

Weiteres Mandat:

- Julius Bär Holding AG, Zürich, Mitglied des Verwaltungsrats (bis 15. April 2008)



RUDOLF KELLENBERGER | Jahrgang 1945, Schweizer
Mitglied des Verwaltungsrats

Rudolf Kellenberger schloss seine Studien 1970 mit dem Erwerb des Bauingenieur-Diploms an der ETH Zürich ab. Von 1970 bis 1978 war er als projektierender Ingenieur im Brückenbau tätig, davon drei Jahre in England. Im Jahr 1978 trat er bei Swiss Re in die Abteilung für Technische Versicherungen ein, deren Leitung er 1990 bis 1992 innehatte. 1993 erfolgte seine Ernennung zum Geschäftsleitungsmitglied mit Gebietsverantwortung für Europa. Von 2000 bis Ende Dezember 2004 war Rudolf Kellenberger stellvertretender Präsident der Geschäftsleitung von Swiss Re. Seit seiner Pensionierung im März 2005 bekleidet er verschiedene Verwaltungsrats-Mandate im Versicherungsbereich.

Weitere Mandate:

- Schweizerischer Pool für Luftfahrtversicherung, Präsident
- Captive Mutual (Schweiz) AG, Baar, Präsident des Verwaltungsrats
- OCAD AG, Baar, Präsident des Verwaltungsrats
- Infrassure Ltd., Zürich, Mitglied des Verwaltungsrats



HENRY PETER | Jahrgang 1957, Schweizer und Franzose
Mitglied des Verwaltungsrats

Henry Peter schloss sein Studium der Rechtswissenschaften 1979 an der Universität Genf ab und erwarb 1981 das Genfer Anwaltspatent. Nach einer Assistenzzeit in Genf, einem Auslandsstudium an der Universität Berkeley und Anwaltstätigkeiten in Lugano erlangte er 1988 an der Universität Genf die Doktorwürde. Seit 1988 ist er Partner in einem Anwaltsbüro in Lugano, zurzeit Peter, Bernasconi & Partners. Zusätzlich ist er seit 1997 Professor für Wirtschaftsrecht an der Universität Genf. Henry Peter amtet häufig als Schiedsrichter in Wirtschafts- und Sportfällen. Seit 2004 ist er Mitglied der Schweizerischen Übernahmekommission und seit 2007 auch Mitglied der Sanktionskommission der SWX Swiss Exchange.

Weitere Mandate:

- Casino de Montreux SA, Montreux, Vizepräsident des Verwaltungsrats
- Otis, Freiburg, Mitglied des Verwaltungsrats
- Autogrill Schweiz AG, Olten, Mitglied des Verwaltungsrats
- Ferrari (Suisse) SA, Nyon, Mitglied des Verwaltungsrats
- Swiss Olympic Association, Bern, Vizepräsident der Disziplinarkammer für Dopingfälle

PETER QUADRI | Jahrgang 1945, Schweizer
Mitglied des Verwaltungsrats

Peter Quadri schloss 1969 sein Studium in Volks- und Betriebswirtschaft an der Universität Zürich als lic. oec. publ. ab. 1970 trat er als Systems Engineer und Spezialist für Software und Betriebssysteme bei IBM ein. Nach verschiedenen Stationen in den USA, Dänemark und der Schweiz war er von 1998 bis April 2006 Vorsitzender der Geschäftsleitung der IBM Schweiz. Er ist als Management- und Technologieberater tätig.

Weitere Mandate:

- Vontobel Holding AG, Zürich, Mitglied des Verwaltungsrats
- Bühler AG, Uzwil, Mitglied des Verwaltungsrats
- Zürcher Handelskammer, Präsident
- economiesuisse, Zürich, Mitglied des Vorstands



PIERFRANCO RIVA | Jahrgang 1940, Schweizer
Mitglied des Verwaltungsrats

Pierfranco Riva absolvierte seine Ausbildung 1960 bis 1966 an den Universitäten Freiburg, München und Berlin und schloss diese 1968 mit der Promotion zum Dr. iur. und 1970 mit dem Erwerb des Anwaltspatents ab. Seit 1970 ist er Rechtsanwalt und Notar in der Anwaltskanzlei Felder Riva Soldati, Lugano. 1987 bis 1989 amtierte er als Präsident des Anwaltsverbands des Kantons Tessin. Von 1995 bis 1999 war er Mitglied der Aufsichtsbehörde über die Richter des Kantons Tessin.

Weitere Mandate:

- Finter Bank Zürich, Zürich, Vizepräsident des Verwaltungsrats
- Stiftung Daccò, Lugano, Mitglied des Stiftungsrats
- Stiftung Nerina Bellingeri ved. Gualdi, Lugano, Mitglied des Stiftungsrats
- Stiftung Rudolf Chaudoire, Lugano, Mitglied des Stiftungsrats



FRANZISKA TSCHUDI | Jahrgang 1959, Schweizerin
Mitglied des Verwaltungsrats

Franziska Tschudi schloss 1984 ihr Studium der Rechtswissenschaften an der Universität Bern mit dem Fürsprecherpatent ab und erwarb nach Abschluss des Rechtsstudiums an der Universität Georgetown, Washington D.C., USA, den Titel eines LL.M. 1987 erwarb sie die Rechtsanwaltspatente der US-Staaten New York und Connecticut und absolvierte von 1991 bis 1993 ein Nachdiplomstudium in Unternehmensführung/Executive MBA an der HSG St. Gallen. Nach ersten Berufserfahrungen als Assistentin für Medienrecht am Institut für Staats- und Verwaltungsrecht an der Universität Bern und Rechtsanwältin für Wirtschafts- und Medienrecht in Zürich, Washington D.C. und Genf arbeitete sie von 1992 bis 1995 als Generalsekretärin der Schweizerischen Industrie-Gesellschaft Holding AG (SIG). Ab 1995 zeichnete sie in der WICOR Holding AG («Weidmann Gruppe»), Rapperswil, als Mitglied der Geschäftsleitung verantwortlich für die Unternehmensentwicklung und ab 1998 für die Business Area Electrical Technology, Region Asia/Pacific. Seit 2001 ist sie Chief Executive Officer und Delegierte des Verwaltungsrats der WICOR Holding AG.



Franziska Tschudi wird an der ordentlichen Generalversammlung der Swiss Life Holding vom 8. Mai 2008 zur Wiederwahl vorgeschlagen.

Weitere Mandate:

- Lakers Sport AG, Rapperswil, Vizepräsidentin des Verwaltungsrats
- BIOMED AG, Dübendorf, Mitglied des Verwaltungsrats
- Schweizerisch-Amerikanische Handelskammer, Mitglied des Vorstands
- Handelskammer Deutschland-Schweiz, Mitglied des Leitungsausschusses
- Industrie- und Handelskammer St. Gallen-Appenzell, Vizepräsidentin

RÜCKTRITTE | In der Berichtsperiode sind keine Mitglieder aus dem Verwaltungsrat ausgeschieden.

AUSBLICK | Swiss Life informierte am 26. November 2007 über geplante personelle Massnahmen zur Sicherstellung der Kontinuität im Verwaltungsrat und zur Verstärkung der Konzernleitung. Bruno Gehrig, seit Mai 2003 Präsident des Verwaltungsrats von Swiss Life, hat sich entschieden, auf die Generalversammlung im Jahr 2010 hin aus dem Verwaltungsrat von Swiss Life zurückzutreten. In diesem Zusammenhang wird an der Generalversammlung vom 8. Mai 2008 Rolf Dörig, seit November 2002 Präsident der Konzernleitung der Swiss Life-Gruppe (Group CEO), zur Wahl in den Verwaltungsrat vorgeschlagen. Es ist vorgesehen, dass Rolf Dörig ab diesem Zeitpunkt während zweier Jahre die Funktion eines Delegierten mit dem Auftrag der Überwachung der Strategieumsetzung und der weiteren Strategieentwicklung übernimmt und im Anschluss an die Generalversammlung im Jahr 2010 die Nachfolge als Präsident des Verwaltungsrats antritt.

MITGLIEDER DER KONZERNLEITUNG | Die Konzernleitung der Swiss Life Holding setzt sich per 31. Dezember 2007 aus folgenden Mitgliedern zusammen:

Name	Funktionen	Mitglied der Konzernleitung seit
Rolf Dörig	Group CEO	06.11.2002
Bruno Pfister	CEO International	01.08.2002
Paul Müller	CEO Schweiz	15.01.2003
Reto Himmel	Group CTO	20.01.2003
Thomas Müller	Group CFO	01.01.2006
Patrick Frost	Group CIO	01.07.2006

ROLF DÖRIG | Jahrgang 1957, Schweizer
Group Chief Executive Officer (Group CEO)

Die Basis für seine berufliche Laufbahn legte Rolf Dörig mit dem Studium der Rechtswissenschaften an der Universität Zürich (Dr. iur.) und dem Zürcher Anwaltspatent. Nach dem Eintritt in die Credit Suisse im Jahr 1986 übernahm er Führungsverantwortung in verschiedenen Geschäftsbereichen und Regionen. Danach wurde er mit den Aufgaben eines Stabs- und Kommunikationschefs der Credit Suisse Group betraut. Als Mitglied der Konzernleitung war er ab 2000 für das Firmenkunden- und Retailgeschäft in der Schweiz verantwortlich. Im Jahr 2002 bekleidete er das Amt des Chairman Schweiz der Credit Suisse Group.

Seit dem 6. November 2002 ist Rolf Dörig Chief Executive Officer (Group CEO) der Swiss Life-Gruppe. Er wird an der Generalversammlung vom 8. Mai 2008 zur Wahl in den Verwaltungsrat vorgeschlagen.

Weitere Mandate:

- Schweizerischer Versicherungsverband, Mitglied des Vorstands ausschusses
- economiesuisse, Zürich, Mitglied des Vorstands ausschusses
- Adecco S.A., Vizepräsident des Verwaltungsrats
- Kaba Holding AG, Rümlang, Vizepräsident des Verwaltungsrats
- Danzer AG, Baar, Präsident des Verwaltungsrats
- Zürcher Handelskammer, Mitglied des Vorstands
- Grasshopper-Club Zürich, Zentralpräsident

BRUNO PFISTER | Jahrgang 1959, Schweizer
Chief Executive Officer International (CEO International)

Bruno Pfister schloss sein Studium der Rechtswissenschaften an der Universität Genf mit dem Lizentiat ab und erwarb das Anwaltspatent des Kantons Genf. Nach Abschluss seiner betriebswirtschaftlichen Studien (MBA an der UCLA Graduate School of Management in Los Angeles) führten ihn die ersten Stationen seiner beruflichen Laufbahn zur Chase Manhattan Bank nach London und Genf. Ab 1988 war er als Unternehmensberater für McKinsey & Co. tätig. Bei Liechtenstein Global Trust (LGT) wurde Bruno Pfister 1996 Stabschef für den Konzernbereich Private Banking und zeichnete in der Folge verantwortlich für ein gruppenweites Strategieprojekt, bevor er 1998 zum Finanzchef der LGT Group und LGT Bank in Liechtenstein avancierte. 1999 übernahm er bei der Credit Suisse als Mitglied der Geschäftsleitung die Leitung des Kundensegment- und Produktmanagements.

Bruno Pfister ist seit August 2002 bei der Swiss Life-Gruppe tätig, zuerst in der Funktion des Group Chief Financial Officer (Group CFO) und per 1. Januar 2006 als Chief Executive Officer International (CEO International). Es ist vorgesehen, dass er im Mai 2008 nach der Wahl von Rolf Dörig in den Verwaltungsrat zum Group Chief Executive Officer (Group CEO) von Swiss Life ernannt wird.



Weitere Mandate:

- Gottex Fund Management Holdings Limited, St. Peter Port, Guernsey, Mitglied des Verwaltungsrats
- Zulassungsstelle und Ausschuss der Zulassungsstelle der SWX Swiss Exchange, Mitglied



PAUL MÜLLER | Jahrgang 1950, Schweizer
Chief Executive Officer Schweiz (CEO Schweiz)

Paul Müller studierte Ökonomie an der Universität St. Gallen. Nach dem Studienabschluss (lic. oec. HSG) begann er 1975 seine berufliche Laufbahn bei den Winterthur Versicherungen. 1982 wechselte er zur Basler Versicherung, wo er verschiedene leitende Funktionen innehatte. Zuletzt war er als Mitglied der Konzernleitung zuständig für die Ländermärkte Deutschland, Österreich, Frankreich, Belgien und Luxemburg. Ab 1995 war Paul Müller CEO Schweiz bei der Helvetia Versicherung in Basel.

Paul Müller trat seine Tätigkeit als Chief Executive Officer Schweiz (CEO Schweiz) bei der Swiss Life-Gruppe im Januar 2003 an.

Weitere Mandate:

- Schweizerischer Versicherungsverband, Präsident des Ausschusses Leben
- Handelskammer Deutschland-Schweiz, Mitglied des Vorstands
- Gesellschaft zur Förderung des Instituts für Versicherungswirtschaft der Universität St. Gallen für Wirtschafts-, Rechts- und Sozialwissenschaften (HSG), Mitglied des Vorstands
- Stiftungsrat des WBZ Reinach BL (Wohn- und Bürozentrum für körperlich Behinderte)
- Mission Control Advisory Board, Open Systems AG Zürich, Mitglied



RETO HIMMEL | Jahrgang 1956, Schweizer
Group Chief Technology & Operations Officer (Group CTO)

Der Physiker Reto Himmel (dipl. Phys. ETH, 1982) erlangte 1987 einen MBA-Titel an der Harvard Business School. Seine berufliche Laufbahn begann er 1982 als Software Engineer bei Brown Boveri & Cie. in Baden. Er wechselte 1985 zur Schweizerischen Kreditanstalt (SKA). Von 1990 bis 1994 leitete er das Generalsekretariat und die Unternehmensplanung der Bank Leu. Danach kehrte er zur SKA zurück, wo er als Stabschef der Sparte Anlagen und Handel tätig war. 1997 trat Reto Himmel in die Geschäftsleitung der ABN AMRO Bank (Schweiz) ein und übernahm die Verantwortung für die Banklogistik. Ab August 2001 war er bei UBS Warburg für den Bereich Operations in der Schweiz verantwortlich.

Seit Januar 2003 ist er Group Chief Technology & Operations Officer (Group CTO) der Swiss Life-Gruppe.

Weitere Mandate:

- Swiss Financial Market Services, Mitglied des Verwaltungsrats
- Technopark Zürich, Mitglied des Stiftungsrats

THOMAS MÜLLER | Jahrgang 1965, Schweizer
Group Chief Financial Officer (Group CFO)

Thomas Müller studierte Nationalökonomie mit Betriebswirtschaft an der Universität Bern (lic. rer. pol.) und erlangte einen MBA-Titel am IMD in Lausanne. Seine berufliche Laufbahn begann er 1991 als Verantwortlicher für Asset and Liability Management bei der Schweizerischen Volksbank. Vor und nach der Integration der Schweizerischen Volksbank in die Credit Suisse Group war er von 1994 bis 1997 Leiter Treasury. 1997 wechselte er zur Marc Rich Holding, wo ihm die Verantwortung für das Handelsgeschäft in Zinsinstrumenten der Gruppe übertragen wurde. Thomas Müller trat 2002 als Chief Financial & Risk Officer und Mitglied der Geschäftsleitung in die Banca del Gottardo ein.



Seit Januar 2006 ist er Group Chief Financial Officer (Group CFO) der Swiss Life-Gruppe. Per 1. April 2008 übernimmt Thomas Müller zusätzlich die Funktion des Group Chief Risk Officer.

Weitere Mandate:

- Castle Alternative Invest AG, Freienbach, Mitglied des Verwaltungsrats
- Schweizerischer Versicherungsverband, Mitglied des Ausschusses Wirtschaft & Finanzen
- The Sustainability Forum Zürich, Mitglied des Vorstands

PATRICK FROST | Jahrgang 1968, Schweizer
Group Chief Investment Officer (Group CIO)

Patrick Frost studierte an der ETH in Zürich sowie an den Universitäten Köln, Basel und Zürich. Er verfügt über Abschlüsse in Naturwissenschaften (dipl. Natw. ETH, 1993), Wirtschaftswissenschaften (Dr. rer. pol., 1998) und Rechtswissenschaften (lic. iur., 2001). Seine berufliche Laufbahn begann er 1996 als Portfolio Manager und Analyst im Financial Engineering bei der Winterthur Group. Zwischen 1999 und 2001 arbeitete er bei der Winterthur Investment Management Corp. in New York als Senior Bond Portfolio Manager. Ab 2001 war er als Leiter Global Fixed Income bei der Winterthur Group tätig und hat in dieser Funktion massgeblich zur strategischen Weiterentwicklung des Asset Management beigetragen.



Seit Juli 2006 ist Patrick Frost Group Chief Investment Officer (Group CIO) der Swiss Life-Gruppe.

RÜCKTRITTE | Im Jahr 2007 sind keine Mitglieder aus der Konzernleitung ausgeschieden.

AUSBLICK | Rolf Dörig, seit November 2002 Präsident der Konzernleitung der Swiss Life-Gruppe, wird an der Generalversammlung vom 8. Mai 2008 zur Wahl in den Verwaltungsrat vorgeschlagen. Es ist vorgesehen, dass aufgrund der Wahl von Rolf Dörig in den Verwaltungsrat Bruno Pfister zum Präsidenten der Konzernleitung der Swiss Life-Gruppe ernannt wird. Bruno Pfister ist seit August 2002 bei Swiss Life tätig, zuerst als Group Chief Financial Officer und seit 1. Januar 2006 als CEO International. Die Funktion des CEO International soll nicht neu besetzt werden. Die internationale Komponente wird aber namentlich durch die vorgesehene Einsitznahme der beiden Länderverantwortlichen für Frankreich und Deutschland, Jacques Richier und Manfred Behrens, in die Konzernleitung von Swiss Life verstärkt.



JACQUES RICHIER | Jahrgang 1955, Franzose
Chief Executive Officer Frankreich (CEO Frankreich)

Jacques Richier absolvierte an der Universität Lyon ein Ingenieurstudium und erwarb dort einen Master in Naturwissenschaften und Physik. Weiter schloss er in Paris einen MBA an der HEC ab. Seine berufliche Karriere startete er als Gastwissenschaftler an der Universität von Berkeley, danach war er in verschiedenen leitenden Stellungen im Bereich Forschung und Entwicklung in der Erdölindustrie tätig. Jacques Richiers Laufbahn in der Versicherungsindustrie begann 1985 bei Azur Assurances. Dort hatte er verschiedene leitende Funktionen inne, zuletzt diejenige als designierter CEO und Mitglied des Verwaltungsrats. Im November 2000 wechselte er zu Swiss Life in Frankreich, wo er im September 2003 zum CEO ernannt wurde.

Weitere Mandate:

- Bureau de la Fédération Française des Sociétés d'Assurances, Mitglied
- Créserfi, Mitglied des Verwaltungsrats



MANFRED BEHRENS | Jahrgang 1955, Deutscher
Chief Executive Officer Deutschland (CEO Deutschland)

Nach Abschluss des Jurastudiums arbeitete Manfred Behrens zuerst als Rechtsanwalt in einer Hamburger Kanzlei, bevor er 1984 zur Hamburg Mannheimer AG wechselte. Dort hatte Behrens verschiedene leitende Funktionen in den Bereichen Recht und Vertrieb inne und war zuletzt Landesdirektor. Im Mai 1996 wechselte Behrens zur Volksfürsorge Deutsche Lebensversicherungs-AG, wo er 1998 zum Vorstandsmitglied für Vertrieb und Marketing ernannt wurde. Behrens ist seit Januar 2004 Hauptbevollmächtigter der deutschen Niederlassung von Swiss Life in München.

Weitere Mandate:

- Aareal Bank, Wiesbaden, Mitglied des Aufsichtsrats
- Commerzbank, Landesbeiratsmitglied
- Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft, Mitglied im Hauptausschuss Leben
- Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft, Mitglied im Präsidialausschuss

ENTSCHÄDIGUNGEN | Die Ausgestaltung und die 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 des Unternehmens fest. Er berücksichtigt dafür Regelungen von anderen Unternehmen ähnlicher Grösse und Branchen aufgrund allgemein zugänglicher Angaben und zieht gegebenenfalls Studien externer Fachleute bei. Im Sinne 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 in bar beliefen sich insgesamt auf folgende Beträge:

In CHF	2007	2006
Verwaltungsrat	1 543 000	1 479 300
Konzernleitung	9 572 243	8 859 305

Die im Jahr 2007 amtierenden Verwaltungsratsmitglieder der Swiss Life Holding haben in der Berichtsperiode folgende Entschädigungen in bar und in Aktien bezogen:

Name	Barentschädigung	Aktien ¹
Bruno Gehrig	CHF 655 000	312
Gerold Bühler	CHF 238 000	235
Volker Brechkamp	CHF 126 000	152
Paul Embrechts	CHF 82 000	108
Rudolf Kellenberger	CHF 114 000	153
Henry Peter	CHF 82 000	108
Peter Quadri	CHF 82 000	108
Pierfranco Riva	CHF 82 000	108
Franziska Tschudi	CHF 82 000	108

¹ siehe dazu auch Rubrik Aktienzuteilung

Im Geschäftsjahr 2007 wurden die nachstehenden Zuteilungen von Namenaktien der Swiss Life Holding an die Mitglieder des Verwaltungsrats und der Konzernleitung vorgenommen:

Verwaltungsrat	1392 Aktien, wobei diese zu Werten von CHF 270.56, 256.08 und 243.27 ¹ zugeteilt wurden. Sie unterliegen einer Sperrfrist von drei Jahren.
Konzernleitung	6225 Aktien, wobei diese zum Wert von CHF 287.73 ² zugeteilt wurden. Sie unterliegen einer Sperrfrist von einem Jahr.

¹ Es handelt sich um den ökonomischen Wert unter Berücksichtigung der Sperrfrist, der dem Steuerwert entspricht. Die Aktienkurse bei Zuteilung betragen CHF 322.25, 305.00 und 289.75.

² Es handelt sich um den ökonomischen Wert unter Berücksichtigung der Sperrfrist, der dem Steuerwert entspricht. Der Aktienkurs bei Zuteilung betrug CHF 305.00.

Per Bilanzstichtag hielten die amtierenden Mitglieder des Verwaltungsrats und der Konzernleitung (inklusive ihnen nahestehender Personen) gesamthaft die folgende Anzahl Namenaktien der Swiss Life Holding:

Verwaltungsrat	11 868	Aktien
Bruno Gehrig	1 636	Aktien
Gerold Bühler	1 725	Aktien
Volker Bremkamp	742	Aktien
Paul Embrechts	558	Aktien
Rudolf Kellenberger	710	Aktien
Henry Peter	1 638	Aktien
Peter Quadri	1 338	Aktien
Pierfranco Riva	2 963	Aktien
Franziska Tschudi	558	Aktien
Konzernleitung	27 275	Aktien
Rolf Dörig	12 245	Aktien
Bruno Pfister	6 723	Aktien
Paul Müller	6 290	Aktien
Reto Himmel	903	Aktien
Thomas Müller	557	Aktien
Patrick Frost	557	Aktien

Bruno Gehrig bezog als Präsident des Verwaltungsrats im Jahr 2007 die höchste Gesamtentschädigung der Mitglieder des Verwaltungsrats. Die im Berichtsjahr ausgerichtete Entschädigung in bar und in Aktien sowie die Aufwendungen für die berufliche Vorsorge beliefen sich auf folgenden Gesamtbetrag:

Entschädigung in bar ¹	CHF	655 000	
Aktien ²	CHF	79 898	312 Aktien SLHN à CHF 256.084
Aktienoptionen		keine	
Gesamtentschädigung 2007:			
in bar und Aktien	CHF	734 898	
inklusive jährlicher Vorsorgebeitrag von CHF 99 492	CHF	834 390	
inklusive zusätzlicher Vorsorgebeitrag von CHF 751 461 ³	CHF	1 585 851	
Gesamtentschädigung 2006:			
in bar und Aktien	CHF	694 998	
inklusive Vorsorgebeitrag	CHF	787 020	

¹ Grundentschädigung und zusätzliche Entschädigung in bar, die vom Verwaltungsrat jährlich festgelegt wird.

² Die zugeteilten 312 Aktien unterliegen einer Sperrfrist von drei Jahren. Der Aktienkurs bei Zuteilung betrug CHF 305.00; die Zuteilung erfolgte unter Berücksichtigung der Sperrfrist zum ökonomischen Wert von CHF 256.084, der dem Steuerwert entspricht.

³ Reglementarische Nachzahlung und Ausfinanzierung Vorsorgelücke.

Rolf Dörig bezog als Group CEO die höchste Gesamtentschädigung der Mitglieder der Konzernleitung. Die im Jahr 2007 ausgerichtete Entschädigung in bar und in Aktien sowie die Aufwendungen für die berufliche Vorsorge beliefen sich auf folgenden Gesamtbetrag:

Entschädigung in bar ¹	CHF	3 510 001	
Aktien ²	CHF	447 143	1 554 Aktien SLHN à CHF 287.737
Aktioptionen			keine
Gesamtentschädigung 2007:			
in bar und Aktien	CHF	3 957 144	
inklusive Vorsorgebeitrag von CHF 238 856	CHF	4 196 000	
Gesamtentschädigung 2006:			
in bar und Aktien	CHF	3 759 999	
inklusive Vorsorgebeitrag	CHF	3 950 039	

¹ Inklusive Bonus in bar sowie andere Entschädigungen in bar (Kinderzulagen, Geschäftsfahrzeug, Prämienbeitrag).

² Die zugeteilten Aktien unterliegen einer Sperrfrist von einem Jahr. Der Aktienkurs bei Zuteilung betrug CHF 305.00; die Zuteilung erfolgte unter Berücksichtigung der Sperrfrist zum ökonomischen Wert von CHF 287.737, der dem Steuerwert entspricht.

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 Jahr 2005 wurde dieses Aktienbeteiligungsprogramm leicht angepasst, indem spezifische Performancekriterien vorgegeben wurden. Diese berücksichtigen sowohl die Performance der Swiss Life Holding-Aktie als auch deren Performance im Vergleich zu anderen Unternehmen. 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 0,5 reduzieren. Im Jahr 2005 nahmen an diesem Aktienbeteiligungsprogramm 37 Mitglieder des obersten Kaders der Swiss Life-Gruppe teil; es wurden gesamthaft 67 412 PSU zugewiesen; für die Konzernleitung insgesamt 33 297, wovon 9604 an den Group CEO. An der Fortsetzung dieses Aktienbeteiligungsprogramms im Jahr 2006 nahmen 36 Mitglieder des obersten Kaders der Swiss Life-Gruppe teil. Es wurden gesamthaft 46 651 PSU zugewiesen; für die Konzernleitung insgesamt 22 255, wovon 7153 an den Group CEO. In der Berichtsperiode nahmen am betreffenden Aktienbeteiligungsprogramm 55 Mitglieder des obersten Kaders der Swiss Life-Gruppe teil. Es wurden gesamthaft 56 222 PSU zugewiesen; für die Konzernleitung insgesamt 24 444, wovon 6717 an den Group CEO.

Auszug aus dem Finanzbericht | Aufgrund der im November 2007 angekündigten Verkäufe des niederländischen und des belgischen Geschäfts sowie der Banca del Gottardo passte Swiss Life die Darstellung der Jahresrechnung den Vorschriften entsprechend an und richtete sie auf das weitergeführte Geschäft aus. Die verkauften Bereiche werden bis zum Abschluss der jeweiligen Transaktion voll konsolidiert, aber in der konsolidierten Erfolgsrechnung nur noch mit ihrem Nettobeitrag zum Reingewinn berücksichtigt. Die Vorjahreszahlen wurden zur besseren Vergleichbarkeit in gleicher Weise angepasst. In der Bilanz sind die Vermögenswerte und Verbindlichkeiten der verkauften Einheiten im Berichtsjahr ebenfalls separat ausgewiesen.

Bild 1 | Christian Ferrier reparierte einst als einfacher Arbeiter Maschinen.

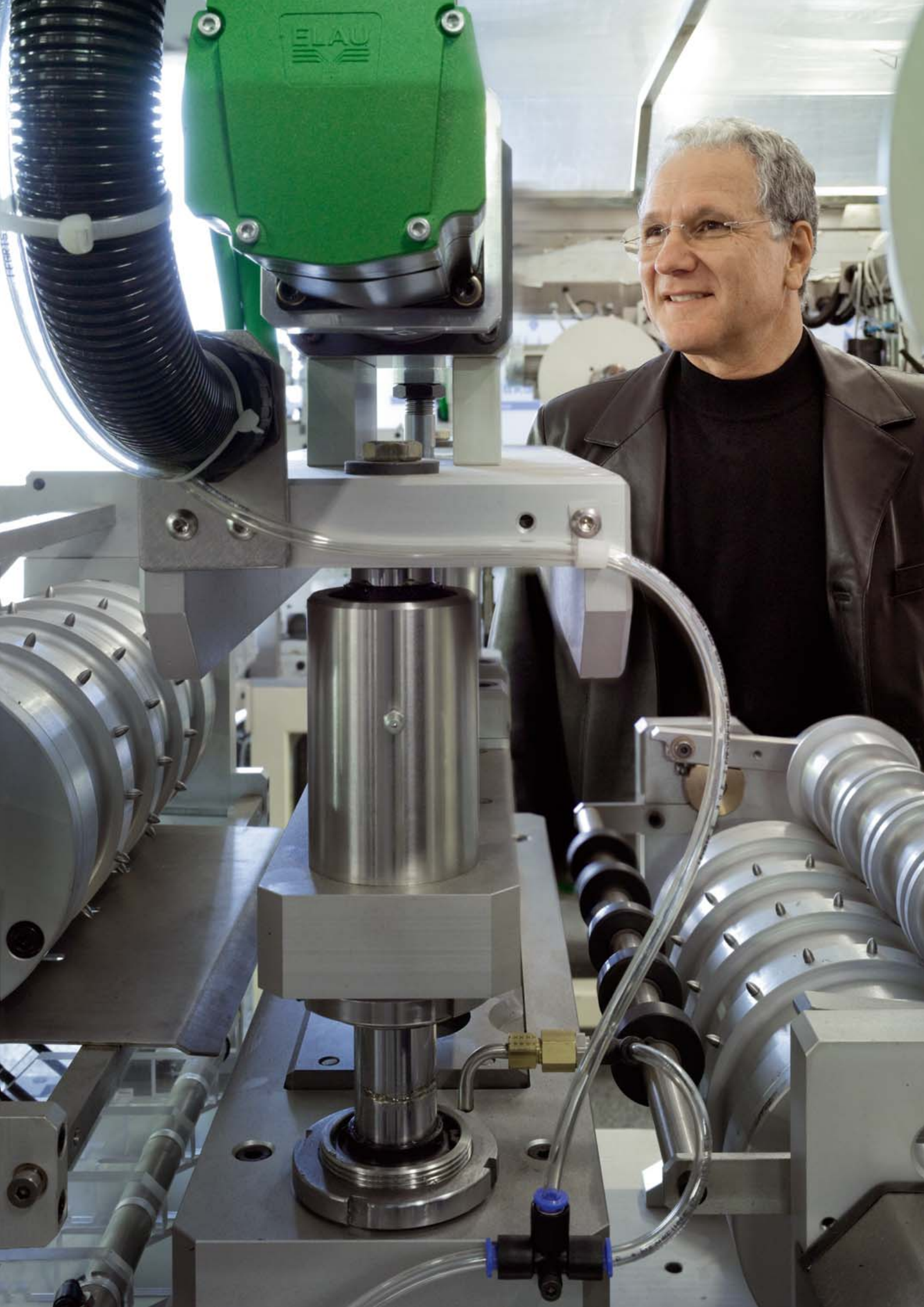
Bild 2 | Heute konstruiert er erfolgreich in der eigenen Fabrik Espressomaschinen.

Bild 3 | Bauprojekte sind für ihn eine echte Passion.



«An den Ruhestand denke ich überhaupt nicht.»

Die alte Fabrik, in der er einst als einfacher Arbeiter seine Brötchen verdiente, steht nicht mehr. Es war sein Können als Dreher, das ihn damals im wahrsten Sinne des Wortes auf die andere Strassenseite brachte. Dort reparierte er virtuos eine Maschine und startete so die eigene Karriere. Endlich konnte er machen, was er am besten kann, nämlich technische Dinge austüfteln und herstellen. Die Erfolgsstory dauert bis heute an. Mit rund 25 Mitarbeitern produziert Christian Ferrier Abfüllanlagen für Kaffeeproduzenten und Espressomaschinen. Für den Selfmademan von der Côte d'Azur ist dabei seine Familie das Mass aller Dinge. «Ohne die Unterstützung meiner Frau wäre das alles nicht möglich gewesen», sagt er liebevoll und fügt stolz hinzu: «Auch mein Sohn ist in der Firma und wird sie eines Tages übernehmen.» Bis dann soll noch vieles realisiert werden, wie der Bau eines neuen Fabrikgebäudes. Überhaupt sind Immobilien eine Leidenschaft des Patrons. Sie sichern, wie auch seit über 25 Jahren Swiss Life-Produkte, seine finanzielle Vorsorge.





Konsolidierte Erfolgsrechnung

Mio. CHF	2007	2006
Fortzuführende Geschäftsbereiche		
Ertrag		
Verdiente Prämien aus Versicherungsverträgen	13 455	12 424
Verdiente Prämien aus Kapitalanlageverträgen mit ermessensabhängiger Überschussbeteiligung	107	78
An Rückversicherer zederte Prämien	-246	-219
Verdiente Nettoprämien	13 316	12 283
Verdiente Policengebühren aus Versicherungsverträgen	70	73
Verdiente Policengebühren aus Kapitalanlageverträgen und fondsgebundenen Verträgen	319	317
Verdiente Policengebühren (netto)	389	390
Ertrag aus Vermögensverwaltung und übriger Kommissionsertrag	196	198
Ertrag aus Kapitalanlagen	4 878	4 129
Gewinne/Verluste auf finanziellen Vermögenswerten (netto)	-5	885
Gewinne/Verluste auf erfolgswirksam zum Fair Value bewerteten Finanzinstrumenten (netto)	-179	256
Gewinne/Verluste auf Investitionsliegenschaften (netto)	229	94
Übriger Ertrag	147	-16
Total Ertrag	18 971	18 219
Aufwand		
Leistungen und Schadenfälle aus Versicherungsverträgen	-13 332	-12 077
Leistungen und Schadenfälle aus Kapitalanlageverträgen mit ermessensabhängiger Überschussbeteiligung	-124	-91
Von Rückversicherern rückgeforderte Leistungen und Schadenfälle	188	156
Versicherungsleistungen und Schadenfälle (netto)	-13 268	-12 012
Überschussbeteiligung der Versicherungsnehmer	-1 746	-2 143
Zinsaufwand	-455	-722
Aufwand für Gebühren, Kommissionen und Provisionen	-620	-637
Aufwendungen für Leistungen an Mitarbeitende	-870	-848
Aufwendungen für Abschreibungen	-448	-421
Wertminderung von Sachanlagen und immateriellen Vermögenswerten	-6	-31
Übriger Aufwand	-545	-495
Total Aufwand	-17 958	-17 309
Betriebsgewinn	1 013	910
Fremdkapitalkosten	-177	-119
Ergebnisanteile an assoziierten Unternehmen	12	11
Gewinn vor Ertragssteuern	848	802
Ertragssteueraufwand	-122	-226
Reingewinn aus fortzuführenden Geschäftsbereichen	726	576
Aufgegebene Geschäftsbereiche		
Reingewinn aus aufgegebenen Geschäftsbereichen	642	378
Reingewinn	1 368	954
<i>Zuweisung des Reingewinns</i>		
Aktionäre der Swiss Life Holding	1 345	933
Minderheitsanteile	23	21
Reingewinn	1 368	954
Den Aktionären der Swiss Life Holding zurechenbares Ergebnis je Aktie aus fortzuführenden Geschäftsbereichen		
Unverwässertes Ergebnis je Aktie (in CHF)	21.33	16.59
Verwässertes Ergebnis je Aktie (in CHF)	20.83	16.16
Den Aktionären der Swiss Life Holding zurechenbares Ergebnis je Aktie		
Unverwässertes Ergebnis je Aktie (in CHF)	40.76	27.87
Verwässertes Ergebnis je Aktie (in CHF)	39.60	26.92

Konsolidierte Bilanz

Mio. CHF	31.12.2007	31.12.2006
Aktiven		
Flüssige Mittel	4 555	7 621
Versicherungs- und übrige Forderungen	4 152	4 899
Derivate	463	859
Zur Veräusserung gehaltene Vermögenswerte	40 468	14
Erfolgswirksam zum Fair Value bewertete finanzielle Vermögenswerte	19 399	29 437
Jederzeit verkäufliche finanzielle Vermögenswerte	68 588	92 916
Darlehen	20 652	28 883
Bis zum Verfall gehaltene finanzielle Vermögenswerte	3 624	4 090
Als Sicherheit verpfändete finanzielle Vermögenswerte	-	124
Investitionsliegenschaften	12 252	11 816
Beteiligungen an assoziierten Unternehmen	72	75
Guthaben aus Rückversicherung	975	969
Sachanlagen	864	1 159
Immaterielle Vermögenswerte einschliesslich immaterieller Vermögenswerte aus dem Versicherungsgeschäft	3 151	3 507
Laufende Ertragssteuerguthaben	1	22
Latente Ertragssteuerguthaben	118	94
Übrige Aktiven	423	465
Total Aktiven	179 757	186 950

Konsolidierte Bilanz

Mio. CHF	31.12.2007	31.12.2006
Passiven		
Verbindlichkeiten		
Versicherungs- und übrige Verbindlichkeiten	3 350	4 268
Derivate	213	817
Verbindlichkeiten im Zusammenhang mit zur Veräusserung gehaltenen Vermögenswerten	37 502	-
Erfolgswirksam zum Fair Value bewertete finanzielle Verbindlichkeiten	11 427	9 538
Kapitalanlageverträge	12 907	30 077
Einlagen	2 622	10 685
Anleihen und Darlehensverpflichtungen	3 621	2 810
Verbindlichkeiten aus dem Versicherungsgeschäft	94 492	109 456
Verbindlichkeiten aus Überschussbeteiligung der Versicherungsnehmer	3 388	7 092
Verbindlichkeiten aus Leistungen an Mitarbeitende	1 980	2 561
Laufende Ertragssteuerverbindlichkeiten	245	232
Latente Ertragssteuerverbindlichkeiten	485	865
Rückstellungen	116	202
Übrige Verbindlichkeiten	75	496
Total Verbindlichkeiten	172 423	179 099
Eigenkapital		
Aktienkapital	1 189	1 385
Agio	2 612	2 459
Eigene Aktien	-618	-66
Währungsumrechnungsdifferenzen	123	61
Direkt im Eigenkapital erfasste Gewinne/Verluste	-809	305
Gewinnreserven	4 780	3 435
Total Eigenkapital vor Minderheitsanteilen	7 277	7 579
Minderheitsanteile	57	272
Total Eigenkapital	7 334	7 851
Total Passiven	179 757	186 950

Veränderung des konsolidierten Eigenkapitals für das Geschäftsjahr 2007

Mio. CHF	Aktienkapital	Agio	Eigene Aktien	Währungs-umrechnungs-differenzen	Direkt im Eigenkapital erfasste Gewinne/Verluste	Gewinnreserven	Total Eigenkapital vor Minderheitsanteilen	Minderheitsanteile	Total Eigenkapital
Stand 1. Januar	1 385	2 459	-66	61	305	3 435	7 579	272	7 851
Veränderung Währungsumrechnungsdifferenzen	-	-	-	64	-	-	64	0	64
Veränderung von direkt im Eigenkapital erfassten Gewinnen/Verlusten	-	-	-	-	-1 115	-	-1 115	1	-1 114
Verkauf von Tochtergesellschaften	-	-	-	-2	1	-	-1	-251	-252
Reingewinn	-	-	-	-	-	1 345	1 345	23	1 368
Total erfasster Aufwand und Ertrag für das Berichtsjahr	-	-	-	62	-1 114	1 345	293	-227	66
Herabsetzung des Nennwerts	-245	11	-	-	-	-	-234	-	-234
Umwandlung Wandelanleihen	49	173	-	-	-	-	222	-	222
Optionen auf eigene Aktien	-	-7	-	-	-	-	-7	-	-7
Verpflichtung zum Kauf von eigenen Aktien	-	-28	-	-	-	-	-28	-	-28
Aktienbasierte Vergütungen	-	9	-	-	-	-	9	-	9
Kauf eigener Aktien	-	-	-1 313	-	-	-	-1 313	-	-1 313
Verkauf eigener Aktien	-	-5	761	-	-	-	756	-	756
Erwerb von Minderheitsanteilen	-	-	-	-	-	-	-	-12	-12
Kapitalbeiträge von Minderheitsaktionären	-	-	-	-	-	-	-	36	36
Dividendenzahlungen	-	-	-	-	-	-	-	-12	-12
Stand 31. Dezember	1 189	2 612	-618	123	-809	4 780	7 277	57	7 334

Veränderung des konsolidierten Eigenkapitals für das Geschäftsjahr 2006

Mio. CHF	Aktienkapital	Agio	Eigene Aktien	Währungs- umrech- nungs- differenzen	Direkt im Eigenkapital erfasste Gewinne/ Verluste	Gewinn- reserven	Total Eigen- kapital vor Minderheits- anteilen	Minderheits- anteile	Total Eigen- kapital
Stand 1. Januar	1 554	2 467	-42	-11	1 185	2 502	7 655	298	7 953
Veränderung Währungsumrechnungs- differenzen	-	-	-	58	-	-	58	10	68
Veränderung von direkt im Eigenkapital erfassten Gewinnen/Verlusten	-	-	-	-	-880	-	-880	-5	-885
Verkauf von Tochtergesellschaften	-	-	-	14	0	-	14	1	15
Reingewinn	-	-	-	-	-	933	933	21	954
Total erfasster Aufwand und Ertrag für das Berichtsjahr	-	-	-	72	-880	933	125	27	152
Herabsetzung des Nennwerts	-169	2	-	-	-	-	-167	-	-167
Umwandlung Wandelanleihen	0	0	-	-	-	-	0	-	0
Optionen auf eigene Aktien	-	-5	-	-	-	-	-5	-	-5
Verpflichtung zum Kauf von eigenen Aktien	-	-15	-	-	-	-	-15	-	-15
Aktienbasierte Vergütungen	-	5	-	-	-	-	5	-	5
Kauf eigener Aktien	-	-	-175	-	-	-	-175	-	-175
Verkauf eigener Aktien	-	5	151	-	-	-	156	-	156
Erwerb von Minderheitsanteilen	-	-	-	-	-	-	-	-45	-45
Kapitalbeiträge von Minderheits- aktionären	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Dividendenzahlungen	-	-	-	-	-	-	-	-8	-8
Stand 31. Dezember	1 385	2 459	-66	61	305	3 435	7 579	272	7 851

Informationen zur Aktie und Mehrjahresvergleich |
An der Generalversammlung der Swiss Life Holding vom 8. Mai 2007 genehmigten die Aktionäre eine Ausschüttung in Form einer Nennwertreduktion um nominal CHF 7 je Namenaktie. Auch für das Geschäftsjahr 2007 sollen Swiss Life-Aktionäre an der guten Geschäftsentwicklung und den ausserordentlichen Erlösen mit einer Gewinnausschüttung je Aktie in Höhe von CHF 17 teilhaben.

Informationen zur Aktie | Im Jahr 2007 entwickelte sich der Kurs der Swiss Life-Aktie den schwachen Aktienmärkten entsprechend negativ. Der Titel wurde neu in den MSCI World Index und den neu aufgelegten Swiss Leaders Index (SLI) aufgenommen.

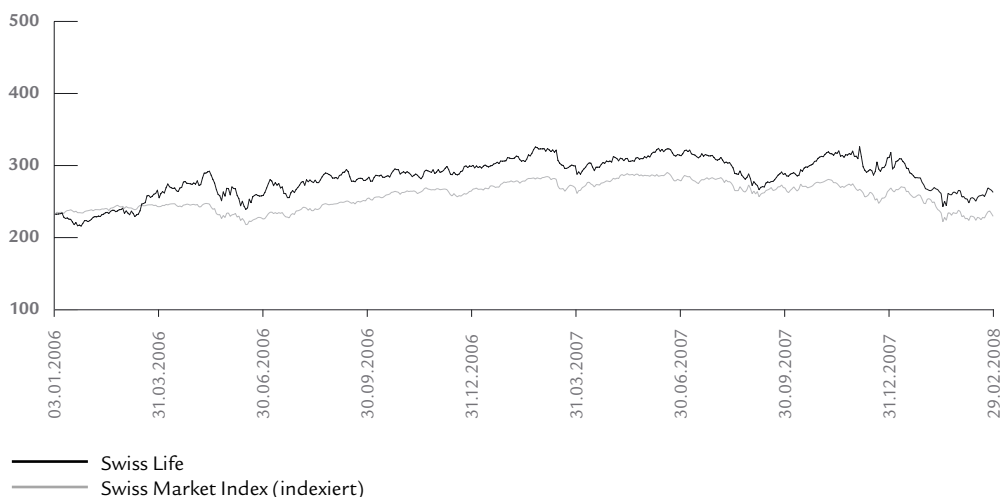
Angaben zur Swiss Life-Aktie	
Valorennummer	1 485 278
ISIN	CH 001 485 278 1
Ticker-Symbol SWX	SLHN
Reuters	SLHN.VX
Bloomberg	SLHN VX

Aktienkennzahlen				
Beträge in CHF	Stand	2007	Stand	2006
Anzahl Aktien	31.12.2007	34 960 439	31.12.2006	33 776 269
Jahreshöchstkurs	06.11.2007	326.00	27.12.2006	300.66
Jahrestiefstkurs	16.08.2007	266.50	24.01.2006	215.97
Jahresendkurs	28.12.2007	283.00	29.12.2006	297.98
Kursentwicklung Swiss Life (in %)		-5		30
Swiss Market Index (SMI)	28.12.2007	8 484	29.12.2006	8 786
Kursentwicklung Swiss Market Index (SMI) (in %)		-3		16
Dow Jones STOXX 600 Insurance Index (in EUR)	28.12.2007	252	29.12.2006	286
Kursentwicklung Dow Jones STOXX 600 Insurance Index (in %)		-12		17
Durchschnittliches Handelsvolumen		327 843		244 761
Börsenkapitalisierung	28.12.2007	9 893 804 237	29.12.2006	10 310 206 112
Verwässertes Ergebnis je Aktie	31.12.2007	39.60	31.12.2006	26.92
Ausbezahlte Dividende je Aktie	03.08.2007	7.00	03.08.2006	5.00
Dividendenrendite auf Jahresendkurs (in %)	28.12.2007	2.47	29.12.2006	1.64

Quelle: Bloomberg

Kursverlauf 03.01.2006 – 29.02.2008

Angaben in CHF



Aufteilung der eingetragenen Aktien mit Stimmrecht Stand 31.12.2007

Anzahl Aktien	Anzahl Aktionäre	In % der eingetragenen Aktionäre
1 - 25	162 838	85.3
26 - 100	20 134	10.5
101 - 1 000	7 235	3.8
> 1 000	750	0.4
Total	190 957	100.0

Kontrahenten-Ratings Standard & Poor's

Stand 31.12.2007	Einstufung	Ausblick
Rentenanstalt/Swiss Life, Schweiz	A-	negativ
Swiss Life Holding	BBB	negativ

Finanzstärke-Ratings Standard & Poor's

Stand 31.12.2007	Einstufung	Ausblick
Rentenanstalt/Swiss Life, Schweiz	A-	negativ
Swiss Life in Frankreich	A-	negativ
Swiss Life in Deutschland	A-	negativ

Bonds

Stand 31.12.2007	Convertible Bond	EUR Bond	EUR Perpetual nc10 Fiduciary Certificates ¹	EUR Perpetual nc10 Notes ²
Emittent	Swiss Life Holding, Zürich	Swiss Life Insurance Finance Ltd., Cayman Islands	J.P. Morgan Bank, Luxemburg	ELM B.V. (unabhängiges Repackaging-Vehikel)
S&P Rating	BBB	BBB+	BBB	BBB
Rang	Senior	Senior	Nachrangig	Nachrangig
Nominalwert	CHF 68 664 000	EUR 300 000 000	EUR 350 000 000	EUR 700 000 000
Zinssatz	0.625%, zahlbar jährlich	4.375%, zahlbar jährlich	5%, zahlbar jährlich	5.849%, zahlbar jährlich
Laufzeit	Juni 2004 - Juni 2010	Juni 2004 - Juni 2008	November 2005 (ausgegeben), unbefristet	April 2007 (ausgegeben), unbefristet
ISIN	CH0018461092	XS0195603096	XS0235535035	XS0295383524
Börsenzulassung	SWX	Luxembourg Stock Exchange	Luxembourg Stock Exchange	Irish Stock Exchange

¹ Die Anleihe wurde vom Treuhänder herausgegeben, um ein nachrangiges und unbefristetes Darlehen an die Rentenanstalt/Swiss Life zu finanzieren.

² Die Anleihe wurde von ELM herausgegeben, um ein nachrangiges und unbefristetes Darlehen an die Rentenanstalt/Swiss Life, welches zusätzlich von Swiss Life Holding garantiert wird, zu finanzieren.

Mehrjahresvergleich Swiss Life-Gruppe					
Mio. CHF (falls nicht anders vermerkt)	2007	2006	2005	2004	2003 ¹
Prämienvolumen					
Verbuchte Bruttoprämien, Policengebühren und erhaltene Einlagen	24 170	22 064	20 211	20 180	18 760
Verbuchte Bruttoprämien, Policengebühren und erhaltene Einlagen (fortgeführte Geschäftsbereiche)	21 213	19 421	n.a.	n.a.	n.a.
Zahlen aus der konsolidierten Erfolgsrechnung					
Verdiente Nettoprämien	13 316	12 283	13 512	14 657	14 822
Verdiente Policengebühren (netto)	389	390	394	167	n.a.
Finanzergebnis (auf Rechnung und Risiko der Swiss Life-Gruppe)	4 885	5 307	6 966	6 844	5 836
Total Ertrag	18 971	18 219	21 542	22 328	21 088
Versicherungsleistungen und Schadenfälle (netto)	-13 268	-12 012	-14 040	-15 375	-15 726
Überschussbeteiligung der Versicherungsnehmer	-1 746	-2 143	-2 227	-1 553	- 871
Betriebsaufwand	-2 489	-2 432	-3 390	-3 341	-2 960
Total Aufwand	-17 958	-17 309	-20 519	-21 180	-20 611
Betriebsgewinn	1 013	910	1 023	1 148	557
Reingewinn aus fortgeführten Geschäftsbereichen	726	576	n.a.	n.a.	n.a.
Reingewinn aus aufgegebenen Geschäftsbereichen	642²	378	n.a.	n.a.	n.a.
Reingewinn	1 368	954	874	606	233
<i>Zuweisung des Reingewinns</i>					
Aktionäre der Swiss Life Holding	1 345	933	860	579	n.a.
Minderheitsanteile	23	21	14	27	n.a.
Zahlen aus der konsolidierten Bilanz					
Eigenkapital	7 334	7 851	7 953	6 490	4 964
Versicherungstechnische Rückstellungen	121 829	153 800	139 252	131 415	136 214
Bilanzsumme	179 757	186 950	177 597	164 736	162 478
Aktienkennzahlen					
Unverwässertes Ergebnis je Aktie (CHF)	40.76	27.87	25.67	18.57	9.68
Verwässertes Ergebnis je Aktie (CHF)	39.60	26.92	24.82	18.27	8.83
Ausbezahlte Dividende je Aktie (CHF)	7.00	5.00	4.00	-	-
Total Ausschüttung an Aktionäre	245	169	135	-	-
Jahresendkurs (CHF)	283.00	305.25	237.70	165.50	227.00
Börsenkapitalisierung zum Jahresende	9 894	10 310	8 029	5 590	5 323
Weitere Kennzahlen					
Eigenkapitalrendite (in %)	18.1	12.2	12.3	10.7	5.3
Kontrollierte Vermögen	138 946	214 041	215 094	197 749	193 806
Embedded Value zum Jahresende	12 837	10 665	8 887	7 936	6 911
Wert Neugeschäft	118	121	48	41	63
Anzahl Mitarbeitende (Vollzeitstellen)	8 556	8 693	8 979	9 419	10 015

¹ Zahlen für 2003 sind nicht an die per 1. Januar 2005 geltenden Rechnungslegungsvorschriften angepasst.

² Inklusive Reserveauflösung in Höhe von CHF 304 Millionen aufgrund einer Gesetzesänderung in den Niederlanden.

Aufgrund der im November 2007 angekündigten Verkäufe des niederländischen und des belgischen Geschäfts sowie der Banca del Gottardo passte Swiss Life die Darstellung der Jahresrechnung den Vorschriften entsprechend an und richtete sie auf das fortgeführte Geschäft aus. Die verkauften Bereiche werden bis zum Abschluss der jeweiligen Transaktion voll konsolidiert, aber in der konsolidierten Erfolgsrechnung nur noch mit ihrem Nettobeitrag zum Reingewinn berücksichtigt. Die Vorjahreszahlen der Erfolgsrechnung wurden zur besseren Vergleichbarkeit in gleicher Weise angepasst. In der Bilanz sind die Vermögenswerte und Verbindlichkeiten der verkauften Einheiten im Berichtsjahr separat ausgewiesen.

Kontaktadressen | Weitere Informationen erhalten Sie bei:

Swiss Life
General-Guisan-Quai 40
Postfach 2831
CH-8022 Zürich
Tel. +41 43 284 33 11
www.swisslife.com

Shareholder Services
Tel. +41 43 284 61 10
Fax +41 43 284 61 66
E-Mail shareholder.services@swisslife.ch

Investor Relations
Tel. +41 43 284 52 76
Fax +41 43 284 44 41
E-Mail investor.relations@swisslife.ch

Media Relations
Tel. +41 43 284 77 77
Fax +41 43 284 48 84
E-Mail media.relations@swisslife.ch

Erklärung über zukunftsbezogene Aussagen

Dieser Jahresbericht 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 Jahresberichts vorlagen.

Dieser Jahresbericht ist eine Zusammenfassung des Geschäftsberichts (www.swisslife.com/report) und liegt auch in englischer und französischer Sprache vor. Für den Auszug aus dem Finanzbericht ist der englische Text massgebend.

Herausgeber | Swiss Life Holding, Zürich

Design | schneiter meier külling AG, Zürich

Fotografie | Franz Rindlisbacher und Gerry Amstutz, Zürich

Konzeption | IR Firm, Zürich

Produktion | Management Digital Data AG, Schlieren ZH

Druck | NZZ Fretz AG, Schlieren ZH

© Swiss Life Holding, 2008

	A	B	C	D	E		
1A							
1B							
1E							
1F							
1I							
1J							
2B							
2D							
2E							
2F							
3A	<td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </td>	<td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td>					
4A							
4G							
4J							
5C							
6A							
6D							
7C							
7E							
7I							



- 8D** Jahresauftakt in Zürich: Am 8. Januar stimmen sich 1500 Mitarbeitende auf das Jubiläumsjahr ein.
-
- 8G** Swiss Life unterstützt den nationalen Wettbewerb «Jugend gestaltet Lebensraum» der Hochschule für Technik Rapperswil.
-
- 8H** Nationalrätin Pascale Bruderer, alt Nationalrätin Marty Kälin und Swiss Life-Chef Rolf Dörig applaudieren bei der Preisverleihung.
-
- 9D** Die 3. Klasse der Scuola Media Castione gewinnt mit ihren kreativen Ideen zur Gestaltung des Lebensraums.
-
- 9G** Das Kids Festival ist ein Fussballturnier für die Stars von morgen und findet an 40 Orten in der ganzen Schweiz statt.
-
- 9J** Über 14 000 Jungen und Mädchen im Alter zwischen sechs und zehn Jahren nehmen an den Anlässen des Kids Festival teil.
-
- 10E** Im September folgen rund 600 Pensionierte der Einladung von Bruno Gehrig und erleben einen abwechslungsreichen Anlass.
-
- 11D** Unter den ehemaligen Mitarbeitenden feiert auch Verena Tanner. Sie arbeitete 50 Jahre für Swiss Life.
-
- 11I** Am 18. September findet das Vertriebspartner-Forum auf dem Rütli statt. Der Tag beginnt mit einer Schifffahrt.
-
- 11J** Bruno Gehrig und Paul Müller begrüßen rund 200 Vertriebspartner aus allen Regionen der Schweiz.
-
- 12B** Die Gäste lauschen der Geschichte des Rütli, erzählt von Josef Wiget, alt Staatsarchivar des Kantons Schwyz.
-
- 12E** Ehrengast Emil Steinberger und Bruno Gehrig diskutieren über die sich wandelnden Perspektiven «von der Lehre bis zum Ruhestand».
-
- 12J** 14. September: Rund 2800 Mitarbeitende aus der ganzen Schweiz reisen nach Luzern und verbringen den schönsten Arbeitstag des Jahres.
-
- 14C** Wahlprogramme am Nachmittag bieten alle Facetten von Freizeitbeschäftigungen. Für jeden ist etwas dabei.
-
- 14H** Ein Abendprogramm mit kulinarischen Genüssen, Show und Musik. Höhepunkt: Der Auftritt des Swiss Life-Chors.
-
- 15A** Das Swiss Life Network feiert mit seinen Netzwerkpartnern: 120 Personen aus 26 Ländern nehmen am Anlass teil.
-
- 15B** Der Anlass von Swiss Life Network findet am 26. September mit Bruno Pfister, CEO International, in Luzern statt.
-
- 15C** Auch Mitarbeitende in Luxemburg feiern das Jubiläum. Im Oktober verbringen sie einen Abend in einem Schweizer Chalet.
-
- 15D** In München gratuliert Georg Fahrneshon, Staatssekretär des Bayerischen Finanzministeriums.
-
- 15E** Zum Abschluss der Veranstaltungsreihe in Basel folgen 300 Kunden der Einladung von Regionenleiter Beat Müller.
-
- 15G** Ehrengäste in Basel: Barbara Buser, Architektin, und Peter Achten, Journalist und langjähriger Asienkorrespondent.

Jahresbericht | Inhaltsverzeichnis

Umschlag	Swiss Life im Überblick
2	Brief des Präsidenten des Verwaltungsrats
4	Brief des Präsidenten der Konzernleitung
6	Strategie und Märkte
16	Ergebnisse und Geschäftsverlauf
17	Kommentar zum Resultat
20	Segmentberichterstattung
21	Versicherungsgeschäft Schweiz
22	Versicherungsgeschäft Frankreich
23	Versicherungsgeschäft Deutschland
24	Versicherungsgeschäft Übrige
25	Investment Management
26	Nicht fortgeführtes Versicherungsgeschäft
27	Nicht fortgeführtes Bankgeschäft
28	Weitere Erfolgsfaktoren
33	Risikomanagement
36	Humankapital
38	Verantwortungsvolle Unternehmensführung
40	Markenführung
42	Corporate Governance
56	Auszug aus dem Finanzbericht
66	Informationen zur Aktie
69	Mehrjahresvergleich
70	Kontaktadressen
Umschlag	Jubiläum 150 Jahre Swiss Life

Wichtige Termine

Zwischenberichterstattung

6. Mai 2008

Generalversammlung

8. Mai 2008

im Hallenstadion Zürich

Präsentation der Halbjahreszahlen

28. August 2008

Zwischenberichterstattung

12. November 2008

Geschäftsbericht

Den Geschäftsbericht der Swiss Life-Gruppe finden Sie im Internet:
www.swisslife.com/report

Swiss Life
General-Guisan-Quai 40
Postfach 2831
CH-8022 Zürich

Tel. +41 43 284 33 11
www.swisslife.com

