



*Vertrauen - Basis  
für gute Partnerschaften*

# INHALTSVERZEICHNIS



Das Wichtigste in Kürze

**Kennzahlen**

Liebe Aktionärinnen und Aktionäre

**Präsidialadresse**

Seite 2

Wie wir unsere Zukunft sehen

**Visionen und Strategien**

Seite 4

Wer hinter der Rentenanstalt/Swiss Life steht

**Organisation**

Seite 6

Wer unsere strategischen Entscheide fällt

**Verwaltungsrat**

Seite 8

Wer das Unternehmen führt

**Konzernleitung**

Seite 9

Wie das Jahr des Konzerns verlief

**Geschäftsverlauf nach Segmenten**

Seite 10

Die Aufteilung der Geschäftstätigkeit auf die einzelnen Sparten

**Geschäftsverlauf nach Sparten**

Seite 11

Wie wir in der Schweiz gearbeitet haben

**Geschäftsverlauf in der Schweiz**

Seite 20

Wie wir ausserhalb der Schweiz gearbeitet haben

**Geschäftsverlauf in Europa**

Seite 28

Wie wir international verknüpft sind

**Geschäftsverlauf des Konzernbereichs «International»**

Seite 37

Was zu unserer Aktie zu sagen ist

**Rentenanstalt/Swiss Life-Aktie**

Seite 40

Wie wir uns in unserem Umfeld engagieren

**Mensch und Umwelt**

Seite 42

Wie wir die E-Transformation angehen

**E-Transformation**

Seite 46

## DIE KENNZAHLEN

Kennzahlen Rentenanstalt/Swiss Life-Gruppe	Mio. CHF (sofern nicht anders vermerkt)		
	2000	1999 (angepasst)	Veränderung in %
Bruttoprämien, Policengebühren, übrige Beiträge und Beiträge mit Anlagecharakter	<b>19 318</b>	18 021	+ 7.2
Bruttoprämien, Policengebühren und übrige Beiträge	<b>14 652</b>	14 783	- 0.9
Nettoprämien, Policengebühren und übrige Beiträge	<b>14 179</b>	14 351	- 1.2
Direkte Kapitalerträge (netto) und Erträge Kapitalanlagen aus Handelsbeständen	<b>6 286</b>	5 495	+ 14.4
Saldo der realisierten und buchmässigen Gewinne/Verluste	<b>4 134</b>	1 494	+ 176.7
Betriebsergebnis vor Abschreibungen auf immateriellen Werten (inkl. Goodwill)	<b>1 339</b>	954	+ 40.4
Betriebsergebnis nach Abschreibungen auf immateriellen Werten (inkl. Goodwill)	<b>1 308</b>	821	+ 59.3
Jahresgewinn	<b>924</b>	447	+ 106.7
Gesamtbetrag der verwalteten Vermögen	<b>214 404</b>	189 345	+ 13.2
Ausgewiesenes Eigenkapital	<b>7 665</b>	8 161	- 6.1
Eigenkapitalbasis	<b>13 258</b>	15 691	- 15.5
Anzahl Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter	<b>12 481</b>	11 119	+ 12.2





# DIE PRÄSIDENTIALADRESSE

**Die Rentenanstalt/Swiss Life blickt auf ein sehr erfolgreiches Geschäftsjahr 2000 zurück: Der Jahresgewinn wurde mehr als verdoppelt, das Finanzergebnis steigerte sich markant. Die Prämieinnahmen stiegen auf 19.3 Milliarden CHF, davon kam erstmals mehr als die Hälfte aus dem Ausland.**

2000 war für die Rentenanstalt/Swiss Life ein ereignisreiches, aber auch ausserordentliches Geschäftsjahr. Unser Unternehmen konnte im Jahr 2000 mit 924 Millionen CHF den Netto-Jahresgewinn mehr als verdoppeln. Das Finanzergebnis erhöhte sich um 49% auf 10.4 Milliarden CHF und trug damit – zusammen mit einem ebenfalls erfreulichen versicherungstechnischen Ergebnis – wesentlich zum hervorragenden Abschluss bei.

Die Internationalisierung der Gruppe schreitet voran. So überstieg der Anteil des Auslandgeschäfts am Gesamtprämienvolumen mit 52% erstmals in der Geschichte der Rentenanstalt/Swiss Life denjenigen aus der Schweiz. Damit wurde ein wichtiges strategisches Ziel erreicht. Von Bedeutung war auch der Eintritt der Schweizerischen Treuhandgesellschaft (STG) auf den 1. Januar 2000 in die Rentenanstalt/Swiss Life-Gruppe. Im Finanzbereich der Rentenanstalt/Swiss Life wurden neu alle Funktionen zusammengefasst, die für ein effizientes Risikomanagement über die gesamte Bilanz erforderlich sind. Dies gilt insbesondere für das Gruppenaktuariat, das «Asset and Liability Management» sowie das Capital Management. Zudem verfügen wir seit dem vergangenen Jahr über mehrere spezialisierte Vermögensverwaltungseinheiten.

Der Aktienkurs der Rentenanstalt/Swiss Life stieg im vergangenen Jahr um 46.2%. Damit wurde dank überzeugender Leistungen Mehrwert für die Aktionäre geschaffen. Der starke Anstieg richtete die Aufmerksamkeit auf ein Unternehmen, das seit seiner Umwandlung in eine Aktiengesellschaft 1997 den Gewinn um ein Mehrfaches gesteigert und die Summe der verwalteten Vermögen mehr als verdoppelt hat. Die Agentur Standard & Poor's bestätigte im letzten Geschäftsjahr das Rating von AA- und bewertete gleichzeitig den Ausblick als «stabil».



Verwaltungsrat und Konzernleitung der Rentenanstalt/Swiss Life hatten sich zum Ziel gesetzt, die Transparenz der Ergebnisse zu erhöhen. Zu diesem Zweck wurde der vorliegende Geschäftsbericht 2000 zum ersten Mal gemäss IAS (International Accounting Standards) erstellt. Zudem publizierte die Rentenanstalt/Swiss Life erstmals den Embedded Value für die Jahre 1999 und 2000. Damit geben wir von nun an dem Markt die Möglichkeit, mehr Einblick in unseren Konzern zu nehmen und schaffen gleichzeitig eine bessere Vergleichbarkeit zu andern Unternehmen.

Unser Management und unsere Mitarbeitenden im In- und Ausland haben auch im vergangenen Jahr mit viel Engagement beachtliche Leistungen erbracht. Dafür gebührt ihnen der Dank des Verwaltungsrats und der Konzernleitung. Danken möchten wir aber auch unseren Kundinnen und Kunden für ihre Treue zu unserem Unternehmen. Den Aktionärinnen und Aktionären können wir versichern, dass wir alles daran setzen werden, die an uns gestellten Erwartungen zu erfüllen.

Dr. Andres F. Leuenberger  
Präsident des Verwaltungsrates

Dr. Manfred Zobl  
Präsident der Konzernleitung

# VISIONEN UND STRATEGIEN



# DIE VISIONEN UND STRATEGIEN

**Ihre strategische Vision, die Haupttätigkeit vom reinen Versicherungsgeschäft in den gesamten Vorsorgebereich auszuweiten, setzte die Rentenanstalt/Swiss Life auch im Jahr 2000 weiter konsequent um. Sie verfügt nun unter ihrem Dach über die notwendigen «Fabriken», um ihren Kunden Lösungen im Bereich Versicherung sowie im Bank-, Treuhand- und Vermögensverwaltungsgeschäft anzubieten.**

Die jüngste Akquisition, die per 1.1.2000 übernommene Schweizerische Treuhandgesellschaft, sichert der Rentenanstalt/Swiss Life neben dem Zugang zu einem attraktiven Kundensegment zusätzliches professionelles Know-how in der Finanzplanung. Zusammen mit der 1999 erworbenen Banca del Gottardo und der im März 2000 gegründeten Swiss Life Asset Management verstärkt sie markant ihre Stellung als führende Finanzdienstleistungsgruppe.

#### **Finanzdienstleistungen unter einem Dach**

Die bisherigen und neuen Gesellschaften bilden die «Fabriken», welche Serviceleistungen und Produkte im gesamten Vorsorgesektor erbringen. Sie umfassen vier Bereiche:

- die Lebens- und Nicht-Lebensversicherungseinheiten alle Versicherungsdienstleistungen,
- die Banca del Gottardo sämtliche Bankdienstleistungen,
- die Schweizerische Treuhandgesellschaft (STG) Treuhanddienstleistungen/Private Banking,
- die Swiss Life Asset Management (SLAM) Vermögensverwaltung.

Ziel ist, die Vorsorgekunden integral dabei zu unterstützen, Vermögen zu bilden, zu mehren und abzusichern. Mit ihren eigenen sowie diversen Partnergesellschaften ist die Rentenanstalt/Swiss Life heute in der Lage, praktisch sämtliche Allfinanzdienstleistungen aus einer Hand zu erbringen. Sie verfügt dabei über eine Vielzahl von Vertriebskanälen: vom klassischen Aussendienstagenten, über den Telefon- und Internetverkauf bis zur Distribution über Banken, Broker und Vermögensverwalter.

#### **Breiter abgestützte Ertragsquellen**

Die Ausdehnung der Geschäftstätigkeit auf den gesamten Vorsorgemarkt bringt sowohl markant höhere als auch breiter diversifizierte Erträge. Die Rentenanstalt/Swiss Life liegt damit auf strategischem Zielkurs, neben dem Versicherungsgeschäft weitere profitable Ertragspfeiler auf- und auszubauen.

#### **Beschleunigte Internationalisierung**

Seit der Mitte 1997 erfolgten Umwandlung der Genossenschaft in eine Aktiengesellschaft ist auch die Internationalisierung der Gruppe weiter fortgeschritten. Die wachsende Bedeutung des Auslandsgeschäfts widerspiegelt sich in der Herkunft der Versicherungsprämien: Stammten 1998 noch circa 65% der Prämieinnahmen aus der Schweiz, so liegt dieser Wert Ende 2000 erstmals unter 50%. Damit wurde das strategische Ziel erreicht, die Abhängigkeit vom Binnenmarkt zu vermindern, ohne die starke Heimbasis preiszugeben.

#### **Wachstumschancen der Zukunft**

Die Rentenanstalt/Swiss Life will ihre Zukunft aktiv und engagiert selber gestalten. Sie sieht ihre wesentlichsten Wachstumschancen auch künftig im Ausland. Dabei will sie sich auf Europa konzentrieren. Neben der Verstärkung im eigentlichen Kerngeschäft, der Lebensversicherung, richtet sie den Fokus auf das Private Banking und die Vermögensverwaltung. Dort bestehen interessante Wachstumsperspektiven, die es gezielt zu nutzen gilt.

# ORGANISATION



# DIE ORGANISATION



## Konzernleitung

Von links nach rechts: Markus Weisskopf, Dr. Hannes A. Meyer, Dr. Manfred Zobl, Roland Chlapowski, Ernst Schneeбели (stehend), Dominique P. Morax, Dr. Karl Mühlebach

**Dr. Andres F. Leuenberger übernahm im Juni 2000 das Amt des Verwaltungsratspräsidenten von Dr. Ernst Ruesch, der in Anerkennung seiner Verdienste zum Ehrenpräsidenten ernannt wurde. Drei Verwaltungsratsmitglieder traten an der GV altershalber von ihrem Amt zurück. In der Konzernleitung wird das Europageschäft unter einheitliche Leitung gestellt und ab 1. Juni 2001 von Hans-Rudolf Strickler geführt.**

## Verwaltungsrat

Dr. Andres F. Leuenberger ist neuer Präsident des Verwaltungsrats der Rentenanstalt/Swiss Life. Neben seinen Mandaten als Vizepräsident des Verwaltungsrats der Roche Holding AG und der Givaudan AG sowie als Präsident von economiesuisse gehört er dem Bankrat der Schweizerischen Nationalbank sowie dem Verwaltungsrat der Swissair-Group, der Messe Basel sowie der Metallwaren-Holding Zug AG an. Dr. Ernst Ruesch, der an der Generalversammlung vom 8. Juni 2000 altershalber zurücktrat, wurde aufgrund seiner ausserordentlichen Verdienste um die Rentenanstalt/Swiss Life zum Ehrenpräsidenten ernannt.

Neu haben die Aktionärinnen und Aktionäre den Schaffhauser Finanzspezialisten und Nationalrat Gerold Bühler in den Verwaltungsrat der Rentenanstalt/Swiss Life gewählt.

An der Generalversammlung traten Heinz Allenspach, Dr. Jean-Jacques Cevey und Dr. Argante Righetti wegen

Erreichens der Alterslimite zurück, während die Mandate von Christine Beerli-Kopp, Albert Eggli, Prof. Dr. Georges Muller und Rino Rossi erneuert wurden.

## Konzernleitung

Das Europageschäft wird unter einheitliche Leitung gestellt. Dieser «Konzernbereich Europa» wird ab 1. Juni 2001 von Hans-Rudolf Strickler geführt. Die beiden bisherigen Leiter von Europa I und Europa II, die Herren Ernst Schneeбели und Markus Weisskopf, treten nach 30-jähriger bzw. 25-jähriger Tätigkeit für die Rentenanstalt/Swiss Life in den Ruhestand. Der Verwaltungsrat dankt den beiden verdienten Mitgliedern der Konzernleitung für die dem Unternehmen geleisteten Dienste.

# DER VERWALTUNGSRAT

## Verwaltungsrat

### Ernst Rüesch

Dr. rer. publ. h. c.,  
a. Ständerat, a. Regierungsrat, St. Gallen  
Präsident bis 8. 6. 2000  
Ehrenpräsident

### Andres F. Leuenberger

Dr. oec., Vizepräsident  
des Verwaltungsrates  
der Roche Holding AG,  
Präsident der economiesuisse, Riehen  
Präsident seit 9. 6. 2000  
Amtsdauer bis 2001

### Rino Rossi

Präsident und Delegierter des  
Verwaltungsrates der V-Zug AG, Zug  
Erster Vizepräsident  
Amtsdauer bis 2003

### Ulrich Oppikofer

Dr. iur., Seltisberg  
Zweiter Vizepräsident  
Amtsdauer bis 2002

### Heinz Allenspach

Lic. oec., a. Nationalrat, Fällanden  
zurückgetreten 8. 6. 2000

### Christine Beerli-Kopp

Lic. iur., Fürsprecherin,  
Ständerätin, Biel  
Amtsdauer bis 2003

### Gerold Bühler

lic. oec. publ.,  
Finanz- und Wirtschaftsberater,  
Nationalrat, Thayngen  
Mitglied seit 8. 6. 2000  
Amtsdauer bis 2003

### Jean-Jacques Cevey

Dr. iur. h. c., a. Nationalrat, Montreux  
zurückgetreten 8. 6. 2000

### Pierre de Chastonay

Lic. iur., Rechtsanwalt und Notar,  
a. Nationalrat, Siders  
Amtsdauer bis 2002

### Gilbert Coutau

Lic. iur., Wirtschaftsberater,  
a. Ständerat, Präsident der Genfer  
Handels- und Industriekammer, Genf  
Amtsdauer bis 2002

### Albert Eggli

a. Nationalrat, Winterthur  
Amtsdauer bis 2003

### Maria Luisa Garzoni-Barberi

Garzoni SA, Generalunternehmung,  
Lugano  
Amtsdauer bis 2001

### Riccardo Jagmetti

Prof. Dr. iur., a. Ständerat, Zürich  
Amtsdauer bis 2001

### Josef Kühne

Landwirt, a. Nationalrat, Präsident  
der Schweizer Milchproduzenten SMP,  
Benken SG  
Amtsdauer bis 2002

### Georges Muller

Prof. Dr. iur.,  
Präsident des Verwaltungsrates  
der «La Suisse», Lausanne  
Amtsdauer bis 2003

### Erwin Reinhardt

Fürsprecher,  
Präsident des Verwaltungsrates  
der Sihl+Eika Papier AG,  
Muri bei Bern  
Amtsdauer bis 2001

### Argante Righetti

Dr. iur., Rechtsanwalt,  
a. Staatsrat, Bellinzona  
zurückgetreten 8. 6. 2000

## Verwaltungsrats-Ausschuss

### Andres F. Leuenberger

Präsident seit 9. 6. 2000

### Ernst Rüesch

Präsident  
zurückgetreten 8. 6. 2000

### Rino Rossi

Erster Vizepräsident

### Ulrich Oppikofer

Zweiter Vizepräsident

### Pierre de Chastonay

### Riccardo Jagmetti

### Erwin Reinhardt

## Finanzausschuss

### Andres F. Leuenberger

Präsident seit 9. 6. 2000

### Ernst Rüesch

Präsident  
zurückgetreten 8. 6. 2000

### Heinz Allenspach

zurückgetreten 8. 6. 2000

### Gerold Bühler

seit 9. 6. 2000

### Dominique P. Morax

### Rino Rossi

### Ernst Schneebeli

### Manfred Zobl

# DIE KONZERNLEITUNG

## Konzernleitung

### **Manfred Zobl**

Dr. iur., Präsident der Konzernleitung,  
Generaldirektor, CEO  
1946, im Rentenanstalt/Swiss Life-  
Konzern seit 1992

### **Roland Chlapowski**

dipl. Bauing. ETH, Generaldirektor  
1951, im Rentenanstalt/Swiss Life-  
Konzern seit 1995

### **Hannes Anton Meyer**

Dr. iur., Generaldirektor  
1943, im Rentenanstalt/Swiss Life-  
Konzern seit 1985

### **Dominique P. Morax**

Lic. oec. publ., lic. iur.,  
Generaldirektor, CFO  
1948, im Rentenanstalt/Swiss Life-  
Konzern seit 1997

### **Karl Mühlebach**

Dr. iur., Generaldirektor  
1943, im Rentenanstalt/Swiss Life-  
Konzern seit 1970

### **Ernst Schneebeili**

Dipl. Math. ETH, Generaldirektor  
bis 31. Mai 2001  
1945, im Rentenanstalt/Swiss Life-  
Konzern seit 1972

### **Hans-Rudolf Strickler**

lic. oec. publ., Generaldirektor  
ab 1. Juni 2001  
1947, im Rentenanstalt/Swiss Life-  
Konzern seit 2001

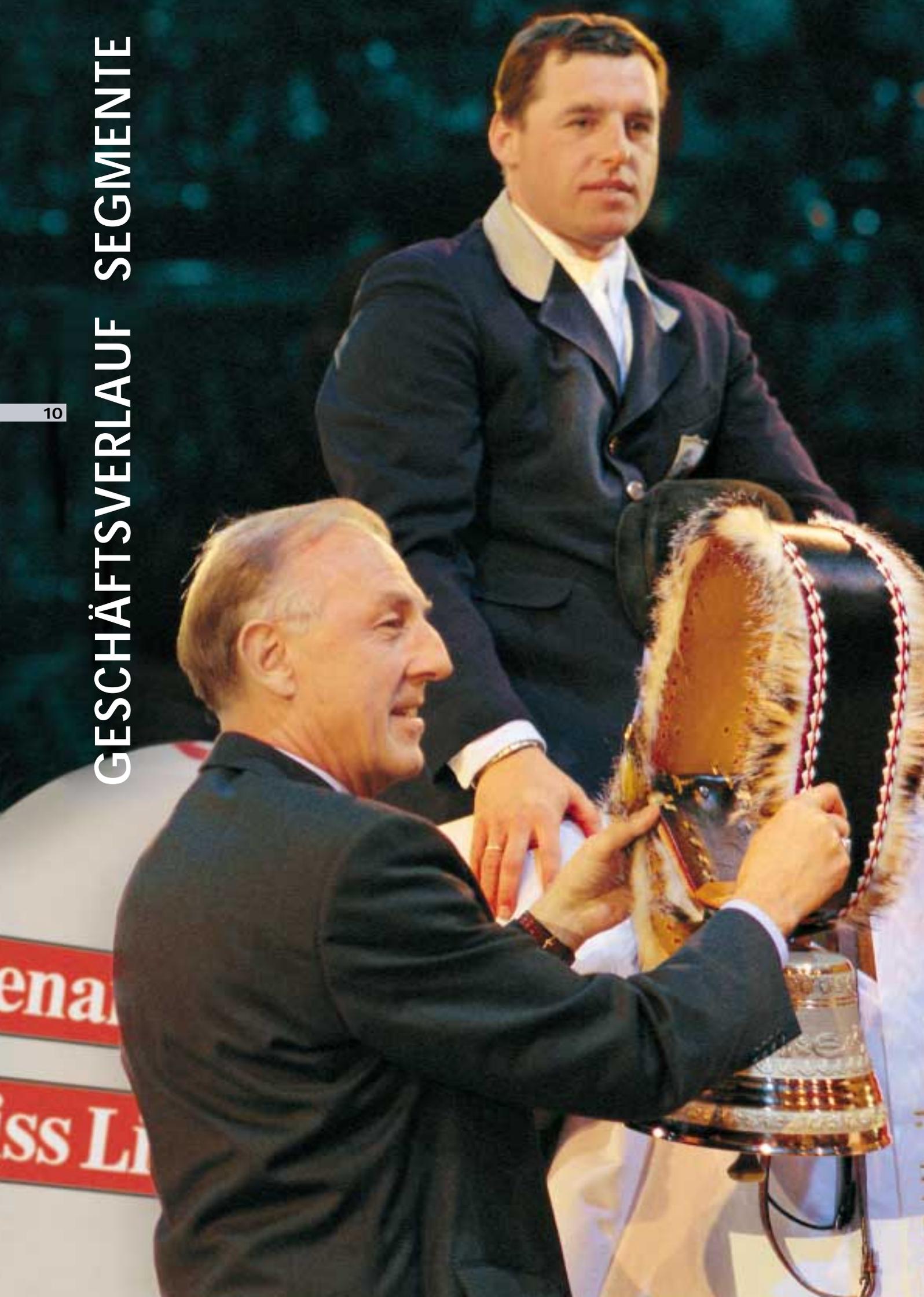
### **Markus Weisskopf**

Ing. HTL, Generaldirektor  
bis 31. Mai 2001  
1944, im Rentenanstalt/Swiss Life-  
Konzern seit 1977

Revisionsstelle und  
Konzernprüfer

PricewaterhouseCoopers

# GESCHÄFTSVERLAUF SEGMENTE



## DER GESCHÄFTSVERLAUF NACH SPARTEN

**Verwaltungsrat und Konzernleitung hatten sich zum Ziel gesetzt, die Transparenz der Ergebnisse zu erhöhen. Zu diesem Zweck wurde im Berichtsjahr die Rechnungslegung auf IAS (International Accounting Standards) umgestellt. Damit ist eine bessere Vergleichbarkeit zu andern Unternehmen gewährleistet.**

Die Vorjahreszahlen wurden an die neue Norm angepasst und sind somit vergleichbar. Allerdings trifft dies für das Jahr 1998 und die davor liegenden Berichtsperioden nicht zu. Deshalb wurde im vorliegenden Geschäftsbericht auf Vergleiche über mehr als zwei Jahre verzichtet. Bei den Prämieinnahmen beziehen sich alle Kommentare auf die Prämien inklusive der Beiträge mit Anlagecharakter. Letztere werden unter IAS nicht über die Erfolgsrechnung gebucht, sondern nur bilanziell erfasst. Im Finanzbericht (Seiten 18 bis 21) sind die entsprechenden Segmentresultate dargestellt. Im Segmentresultat I sind intern bezahlte Dividenden und die Abschreibungen auf Goodwill in der Spalte der Eliminationen abgezogen, das heisst, dass die einzelnen Spartenresultate brutto aufgeführt sind. Im Segmentresultat II werden neben den Umsätzen zwischen den Sparten auch die internen Dividenden eliminiert. Da der Sparte «Übrige» verschiedene Sub-Holding-Gesellschaften zugeordnet wurden, können wegen der Dividenden-Eliminierung negative Segmentresultate II entstehen, obwohl diese Gesellschaften lokal Gewinne ausweisen.

## Leben

**Das Berichtsjahr brachte der Sparte Leben eine erfreuliche Geschäftsausweitung. Die Prämieinnahmen inklusive der Beiträge mit Anlagecharakter stiegen um 7.7% auf über 17.1 Milliarden CHF. Ohne den negativen Einfluss der neuen Umrechnungskurse wäre ein zweistelliges Wachstum erreicht worden. Die verwalteten Vermögen erhöhten sich um über 7 Milliarden CHF auf rund 142 Milliarden CHF.**

### Prämien

Die Prämieinnahmen inklusive Beiträge mit Anlagecharakter stiegen um 7.7% auf 17.1 Milliarden CHF. Bei unveränderten Wechselkursen hätte das Wachstum mehr als 10% betragen. Die Beiträge mit Anlagecharakter erhöhten sich um 44.1% auf 4.7 Milliarden CHF. Der Anteil dieser Beiträge betrug im Berichtsjahr rund 27% (Vorjahr rund 20%). Innerhalb der Sparte entwickelten sich Einzel- und Kollektivversicherung unterschiedlich. Während die Kollektivversicherung ein Plus von gut 3% aufweist, gingen die Prämieinnahmen in der Einzelversicherung um rund 9% zurück. Die Abnahme ist insbesondere auf den Rückgang im Einmaleinlagegeschäft zurückzuführen. Besonders deutlich war der Einbruch bei der auf diese Sparte spezialisierten Swiss Life Direct. Gesamthaft verringerten sich die Einmaleinlagen um rund 10%. Andererseits ist ein unverminderter Trend zu neuen Sparformen festzustellen. Dies schlägt sich ganz deutlich in der starken Steigerung der Beiträge mit Anlagecharakter nieder.

### Versicherungsleistungen

Im Einzelversicherungsgeschäft stiegen die Versicherungsleistungen markant um fast 29%. Während sich die Risikoleistungen normal entwickelten, nahmen die Erlebensfallsummen sehr stark zu. Eine Entwicklung im Schweizergeschäft beeinflusste die entsprechende Kennzahl der Sparte wesentlich. Die Ablaufleistungen des im Jubiläumsjahr 1982 lancierten Versicherungsprodukts «Sprint 2000» gelangten grösstenteils im Berichtsjahr zur Auszahlung.

In der Kollektivversicherung stiegen die Versicherungsleistungen mit rund 15% ebenfalls deutlich an. Starke Zunahmen verzeichneten insbesondere die Erlebensfallsummen, die Dienstaustritts- und Freizügigkeitsleistungen als Folge wieder zunehmender Personalfluktuationen sowie die Vertragsabgänge. Letztere widerspiegeln einerseits eine höhere Volatilität im Versicherungsbestand, sind aber andererseits auch Folge von Unternehmensrestrukturierungen oder Neuordnungen von Vorsorgelösungen.

### Risikoergebnis

Der Risikoverlauf der einzelnen Versicherungssparten wird laufend überwacht. Falls die Schwankungen nicht innerhalb einer tolerierbaren Bandbreite liegen, erfolgt eine Detailanalyse. Die entsprechenden Ergebnisse können Massnahmen auf Tarifseite oder bei der Risikoprüfung zur Folge haben. Im Berichtsjahr lag das Risikoergebnis über dem entsprechenden Betrag des Vorjahres. Es darf weiterhin als sehr befriedigend beurteilt werden.

### Kosten

Die Gesamtkosten erhöhten sich um 23%. Der starke Anstieg wurde wesentlich von den Entwicklungen in der Schweiz und in Frankreich beeinflusst. In Frankreich wurde die Lebenserversicherungstochter ERISA zum ersten Mal für ein ganzes Jahr konsolidiert (Übernahme der Mehrheit auf den 1.7.1999). Berücksichtigt man alle ausserordentlichen Einflüsse im Berichtsjahr, stiegen die Kosten mit 8.8% nur unwesentlich stärker als die Prämieinnahmen.

## Nicht-Leben

**Die Sparte Nicht-Leben konnte die Prämieinnahmen leicht erhöhen (+ 3.6%) In dieser Sparte ist die Rentenanstalt/Swiss Life-Gruppe schwergewichtig im Unfall- und Krankenversicherungsgeschäft (47%) engagiert. Der restliche Anteil entfällt auf Motorfahrzeugversicherung (17%), Feuer- und Sachversicherung (12%) sowie Übrige (inkl. übernommener Rückversicherung) von rund 24%.**

### Prämien

Die wichtigsten Kennzahlen wurden von unseren Nicht-Leben-Gesellschaften in der Schweiz und in Frankreich beeinflusst. Die Nicht-Lebenprämien stiegen mit einem Plus von 3.6% im Rahmen der Planvorgaben. Wie in der Sparte Leben wurde die Tochtergesellschaft ERISA erstmals für das ganze Jahr konsolidiert.

### Versicherungsleistungen

Die Versicherungsleistungen nahmen etwas stärker zu als die Prämieinnahmen. Der Schadensatz erhöhte sich, als Folge ungünstiger Einflüsse durch Elementarschadenereignisse gegen Jahresende, von 70.9% auf 73.9%.

### Kosten

Die Kosten stiegen nur um 2.5%. Der Kostensatz reduzierte sich somit leicht von 30.4% auf 30.2%.



## Private Banking und Investment Management

**Die Sparte Investment Management umfasst die Anlageberatung und die Vermögensverwaltung institutioneller Kunden. Die verwalteten Vermögen setzen sich zusammen aus den Aktiven, welche den versicherungsseitigen Verpflichtungen gegenüberstehen. Zum andern werden zunehmend Gelder institutioneller Kunden in Form von Vermögensverwaltungsmandaten betreut. Die Sparte Private Banking beinhaltet die Betreuung wohlhabender Privatkunden. Stand bis anhin die Anlageberatung und Vermögensverwaltung im Vordergrund, so verlangt diese Kundschaft zunehmend umfassende Finanz-, Steuer- und Vorsorgeberatungsdienstleistungen aus einer Hand.**

Den Strategiewechsel der Rentenanstalt/Swiss Life vom reinen Versicherungsunternehmen zum Finanzdienstleister Anfang 1999 schlägt sich in der Entwicklung der Sparten Investment Management und Private Banking nieder. Die neue Strategie löste die Entstehung der Sparte Private Banking erst aus. Der gezielte Einstieg in die Geschäftsfelder Private Banking und der Ausbau der Aktivitäten im Bereich Investment Management erlauben der Gruppe, ihre Ertragsströme und somit die unternehmerischen Risiken zu diversifizieren und die Gewinnqualität zu steigern. Die Aktivitäten in diesen Sparten sollen diszipliniert ausgebaut werden mit dem Ziel, einer der führenden, unabhängigen Anbieter im Bereich des langfristigen Sparens und des Risikoschutzes zu sein. Zu diesem Zweck werden neue Akquisitionskanäle erschlossen und daraus resultierend die verwalteten Vermögen weiter gesteigert. Den Willen, diese Absicht umzusetzen, liess die Rentenanstalt/Swiss Life in den gut zwei Jahren seit Formulierung der neuen Strategie klar erkennen. Die Kernkompetenzen Distribution/Vermögensansammlung sowie die eigentliche Verwaltung der Vermögen wurden gezielt verstärkt. Die Akquisitionen der Banca del Gottardo, von Lloyd Continental und UTO Albis im Geschäftsjahr 1999 und der STG per Anfang 2000 sind vor diesem Hintergrund zu sehen. Darüber hinaus wurde der Finanzbereich fokussiert und dessen Strukturen der Strategie angepasst. Es wurden mehrere spezialisierte, rechtlich selbständige Vermögensverwaltungseinheiten geschaffen mit dem Ziel, das ausgewiesene produkt- und marktspezifische Know-how in flexiblen und marktnahen Einheiten zusammenzufassen.

### Finanzmärkte 2000

Das Jahr 2000 geht als ein besonderes in die Wirtschaftsgeschichte ein, wuchs doch die Weltwirtschaft in einem Tempo, das seit über zehn Jahren nicht mehr zu beobachten war. Gleichwohl ist der Rückblick auf die Entwicklung der Finanzmärkte nicht ungetrübt. Im Vorfeld des als kritisch betrachteten Jahreswechsels 1999/2000 stellten die Notenbanken grosszügig Liquidität zur Verfügung. Der Schritt in die neue Zeitrechnung wurde jedoch ohne grössere Schwierigkeiten bewältigt, sodass diese Mittel auf Unternehmensseite vorwiegend als Investitionen in neue Technologien flossen. Im Gleichlauf erlebten die Aktien derjenigen Anbieter eine grosse Nachfrage, die neue Technologien zur Verfügung stellen oder aber ihre Geschäftsmodelle auf die Nutzung der neuen Möglichkeiten aufbauen. Der beschriebene Kursanstieg schaffte Vermögenswerte, die vor allem die amerikanischen Haushalte zu vermehrten Konsumausgaben veranlassten. Doch bereits im Frühjahr 2000 fand diese Entwicklung ein abruptes Ende. Die Wachstumsbeschleunigung war rund um den Globus zu beobachten. So sahen sich die Unternehmen mit höheren Faktorkosten in Form eines steigenden Ölpreises, anziehender Lohnkosten und schliesslich auch gestiegener Kreditkosten konfrontiert. Weil die Deregulierung der Märkte sowie neue Vertriebsformen seit einiger Zeit zu einem verschärften globalen Wettbewerb führen, können höhere Kosten auf Unternehmensstufe nicht mehr ohne weiteres an die Nachfrager überwältigt werden. Damit mussten die Gewinnaussichten einzelner Branchen im Technologiebereich in Frage gestellt werden. Aktien aus diesen Sektoren erfuhren in der Folge bis zum Jahresende massive Kurskorrekturen. In diesem Umfeld konnte sich die Schweizer Börse über das ganze

Jahr gesehen ausgezeichnet halten, erzielte doch der Swiss Market Index einen Zuwachs von 7.5%. Angesichts des umgreifenden Pessimismus bezüglich der Gewinnaussichten standen Obligationen erstklassiger Schuldner im Berichtsjahr zuoberst in der Anlegergunst. Die Durchschnittsrendite auf Obligationen der Eidgenossenschaft zeigte sich im Jahresvergleich praktisch unverändert bei rund 3.5%. Diese Punkt Betrachtung übersieht allerdings den zwischenzeitlichen Anstieg der Renditen auf über 4% ebenso wie das in der zweiten Jahreshälfte beobachtete Kursrally auf den festverzinslichen Werten. Der Devisenmarkt war durch das geringe Vertrauen in die neue Einheitswährung Europas geprägt. Erst zum Jahresende vermochte sich der Euro dank eines positiven Wirtschaftsausblicks für Europa gegenüber dem amerikanischen Dollar etwas zu erholen. Die geschilderten Entwicklungen an den Finanzmärkten zeitigten schliesslich auch eine Rückkoppelung auf die Realwirtschaft: Nach einem ersten Halbjahr mit ausgesprochen solidem Wirtschaftswachstum erfuhr die Expansion insbesondere in den USA über die letzten Monate des Jahres eine deutliche Verlangsamung.

### **Sparte Investment Management**

Für institutionelle Vermögensverwalter ist die Erreichung einer kritischen Masse im Bereich von Abwicklung und Distribution von zunehmender Bedeutung. Gründe für diesen Trend sind unter anderem in den zunehmenden Volatilitäten der Finanzmärkte zu suchen. Die Kunden verlangen daher immer mehr nach entsprechend aufwendigen Risiko-Management-Tools. Höhere Volatilitäten fordern auch entsprechend dotierte Kapitalreserven, um Schocks der Märkte absorbieren zu können. Die technologischen Entwicklungen der vergangenen Jahre ermöglichen zudem den Kunden einen einfachen Zugang zu börsenrelevanten Unternehmens- und Marktneuigkeiten. Um dennoch einen echten Mehrwert erbringen zu können, müssen die Anbieter von Anlageberatungs- und Vermögensverwaltungsdienstleistungen kontinuierlich in neuste Informationssysteme investieren. Der Trend zum Ausbau des Versicherungsgeschäfts verstärkte sich weiter. Dadurch scheint sich langsam eine Überkapazität in diesem Gebiet aufzubauen. Begünstigt werden andererseits auch Kooperationen innerhalb der Branche selber. Neue Anlageprodukte finden zunehmende Akzeptanz sowohl im Markt wie auch auf regulatorischer Seite. Damit steigt der Druck, eine umfassende Palette moderner Anlageprodukte aus einer Hand anbieten zu können. Die Angebotspalette im Bereich der traditionellen Anlageinstrumente wird im heutigen Marktumfeld vermehrt auch durch nichttraditionelle Anlagen ergänzt, wie beispielsweise Hedge Funds oder Private Equities. Nebst der Breite der Produktpalette ist auch die Fähigkeit entscheidend, spezifische Kundenbedürfnisse mittels strukturierter Produkte abdecken zu können.

Durch den gezielten Auf- und Ausbau in der ganzen Breite von Anlageinstrumenten ist die Rentenanstalt/Swiss Life heute in der Lage, Kundenbedürfnisse verschiedenster Prägung zu erfüllen: Das Anlagegeschäft mit handelbaren Wertpapieren wird durch die Swiss Life Asset Management AG getätigt, die am 1. März 2001 ihr einjähriges Bestehen feiern konnte. Die Gesellschaft ist aus der früheren Vermögensverwaltungs AG hervorgegangen, ebenfalls eine hundertprozentige Tochter der Rentenanstalt/Swiss Life. Bei den Niederlassungen und Tochtergesellschaften waren die Wertschriftenabteilungen bisher ins Versicherungsgeschäft integriert. Gemäss der neuen Strategie wurden diese nun als selbständige Gesellschaften etabliert, sodass die Swiss Life Asset Management zwischenzeitlich zu einer internationalen Organisation herangewachsen ist. Per Ende 2000 verfügte sie über operativ tätige Standorte in Zürich, London und München. Die Gründung weiterer Töchter ist in Vorbereitung. Per Ende 2000 betreute allein die Swiss Life Asset Management in Zürich Vermögenswerte von 56.9 Milliarden CHF.



Anlagebedürfnisse in den Bereichen Liegenschaften und Hypotheken kann die Rentenanstalt/Swiss Life mittels ausgewiesener Kompetenzen an ihrem Hauptsitz erfüllen. Im Bereich Liegenschaften tritt sie in der Schweiz nicht nur als eine der grössten Eigentümerinnen, sondern – über ihre hundertprozentige Tochter LIVIT AG – auch als grösste Liegenschaftsverwalterin auf.

Über eine mittlerweile bedeutende Stellung verfügt die Rentenanstalt/Swiss Life auch bei den nichttraditionellen Anlagen. Im Jahr 1998 wurde die Swiss Life Hedge Fund Partners als Joint Venture zwischen der RMF Investment Group und der Rentenanstalt/Swiss Life gegründet. Die Gesellschaft verwaltete per Ende 2000 Vermögen der Rentenanstalt und von Dritten im Umfang von knapp 4.5 Milliarden CHF.

Bereits seit 1997 tritt die Rentenanstalt/Swiss Life als Investor im Bereich von Private Equity Anlagen auf. Im Zuge der rechtlichen Verselbständigung der verschiedenen Anlagebereiche, tätigt sie seit Ende 1999 Eigenkapitalfinanzierungen in nichtkотиerte Gesellschaften über ihre neu gegründete Tochter, die Swiss Life Private Equity Partners AG. Mit effektiv getätigten und eingegangenen Verpflichtungen zu künftigen Investitionen von über 1.2 Milliarden CHF gehört die Gesellschaft heute europaweit zu den wichtigsten Vertretern im Private Equity Geschäft.

### **Geschäftsgang 2000 in der Sparte Investment Management**

Neben der Verwaltung von Geldern aus dem Versicherungsgeschäft, werden in der Sparte Investment Management auch die Gelder von Dritten betreut, dies in Form von Ausserbilanzvermögen. Im Geschäftsjahr 2000 erhöhten sich diese gegenüber 1999 um gut 7% auf neu 14.9 Milliarden CHF.

Im Jahr 2000 schloss die Erfolgsrechnung der Sparte Investment Management mit einem Gewinn von 65 Millionen CHF. Die Erträge erhöhten sich dabei um 139 Millionen CHF oder 185% gegenüber dem Vorjahr. Dem steht ein stark gestiegener Aufwand gegenüber. Darin spiegelt sich das Aufbaustadium der Sparte, indem verschiedene neu gegründete Gesellschaften erstmals in den Zahlen 2000 enthalten sind. Das gilt auch für den Personalbestand, der im Berichtsjahr 2000 von 358 auf 524 anstieg.

Der Nettoerfolg aus den in der Sparte Investment Management bilanzierten Kapitalanlagen belief sich für das Jahr 2000 auf 9.5 Millionen CHF. Dieser Gewinn konnte dank erfreulicher Kurssteigerungen und positiver Währungseinflüsse erwirtschaftet werden.

### **Sparte Private Banking**

Das Private-Banking-Geschäft befasst sich mit der Anlageberatung und der Vermögensverwaltung für Privatkunden. Per Ende 1999 wurden diese Vermögen weltweit auf ca. 24 Billionen USD geschätzt. Die Wachstumsaussichten sind vielversprechend, denn die potenzielle Kundschaft war noch nie so gross. Untersuchungen haben ergeben, dass es weltweit 6 Millionen Menschen gibt, deren Vermögen 1 Million USD übersteigt. Und die Zahl der vermögenden Privatpersonen – so genannter High Networth Individuals – nimmt weiter zu.

Die zu beobachtenden Trends zeigen aber auch, dass sich die Branche im Wandel befindet. Die Vermögen, welche die Generation wechseln werden, steigen in den nächsten Jahren massiv an. Und damit verändert sich das Gesicht der High-Networth-Kunden. Frühere Generationen trachteten bei der Anlage ihrer Vermögen primär nach Vertraulichkeit und Sicherheit. Heute muss Diskretion eine Selbstverständlichkeit sein. Die Kundschaft zeichnet sich durch immer bessere und fundiertere Kenntnisse in der Vermögensverwaltungsbranche aus. Überall auf der Welt beginnen Privatbanken sich um die Generation zu kümmern, die um einiges risikofreudiger und Performance-orientierter ist, als es ihre Eltern waren. Infolge des höheren Wissensstandes werden zunehmend auch komplexe Produkte nachgefragt. Im Zusammenhang mit der Ausweitung der Produktpalette steigt das Bedürfnis der Private-Banking-Kunden nach einer ganzheitlichen Beratung. Hierzu zählen neben der eigentlichen Verwaltung der Gelder auch Steueroptimierung, Vorsorgeplanung oder die Regelungen von Erbgingen.

Die Rentenanstalt/Swiss Life hat sich in der jüngeren Vergangenheit mit einigen wenigen, jedoch namhaften Gesellschaften im Geschäft des Private Banking etabliert. Anzuführen sind neben den in den Jahren 1999 und 2000 zur Gruppe gestossenen Banca del Gottardo und der Schweizerischen Treuhandgesellschaft (STG) auch die französische Société Suisse Banque und die SOFIDEP.

Mit der Übernahme der in Lugano domizilierten Banca del Gottardo bekräftigte die Rentenanstalt/Swiss Life ihre Absicht, das angestammte Versicherungsgeschäft mittels Aktivitäten im Bankensektor auf den weit breiteren Vorsorgemarkt auszuweiten. Die Banca del Gottardo offeriert ihrer internationalen Kundschaft eine breite Palette von Bankprodukten, verfügt aber insbesondere über anerkannte Kernkompetenzen im Bereich Private Banking.

Die per 1. Januar 2000 in die Rentenanstalt-Gruppe eingetretene STG pflegt eine kleine aber anspruchsvolle Kundengruppe. Angeboten wird eine umfassende, interdisziplinäre Beratung mit Blick auf die private, berufliche und unternehmerische Gesamtsituation der Kunden. Die Dienstleistungen enden jedoch nicht mit Abschluss der Beratung, sondern werden in die nachfolgende Betreuung und Begleitung durch die Vermögensberater der STG übergeführt.

### **Geschäftsgang 2000 in der Sparte Private Banking**

Die Rentenanstalt/Swiss Life verwaltete per Ende 2000 konzernweit Vermögen in der Höhe von 214.4 Milliarden CHF, was einer Zunahme gegenüber dem Vorjahr von rund 25 Milliarden CHF oder 13.2% entspricht. Von den total ausgewiesenen Vermögenswerten entfallen auf die Sparte Private Banking 53.7 Milliarden CHF. Dies bedeutet eine Steigerung um 43.9% gegenüber dem Vorjahr. Diese starke Zunahme ist durch die per Abschluss 2000 erstmals konsolidierte STG zu erklären. Andererseits war auch die Banca del Gottardo-Gruppe in der Lage, die verwalteten Vermögen um 6.4 Milliarden CHF zu steigern.

Den grössten Vermögenszuwachs in der rubrizierten Sparte verzeichnen die Aktienbestände: Sie sind um 46.3% oder 4.8 Milliarden CHF gegenüber dem Vorjahr angestiegen. Relativiert wird auch diese Zunahme dadurch, dass ein Grossteil des Aktienbestandes, nämlich 3.2 Milliarden CHF, durch die STG eingebracht wurde.

Der Gewinnbeitrag 2000 der Sparte Private Banking verbesserte sich um 68 Millionen CHF oder 54.4% gegenüber dem Vorjahr. Die Erträge beliefen sich für das Jahr 2000 auf 1.1 Milliarden CHF, was einer Zunahme von 89.8% gegenüber dem Geschäftsjahr 1999 entspricht. Die operativen Kosten erhöhten sich um rund 49% von 338.9 Millionen CHF auf 498.9 Millionen CHF. Massgeblich beeinflusst wurde diese Entwick-

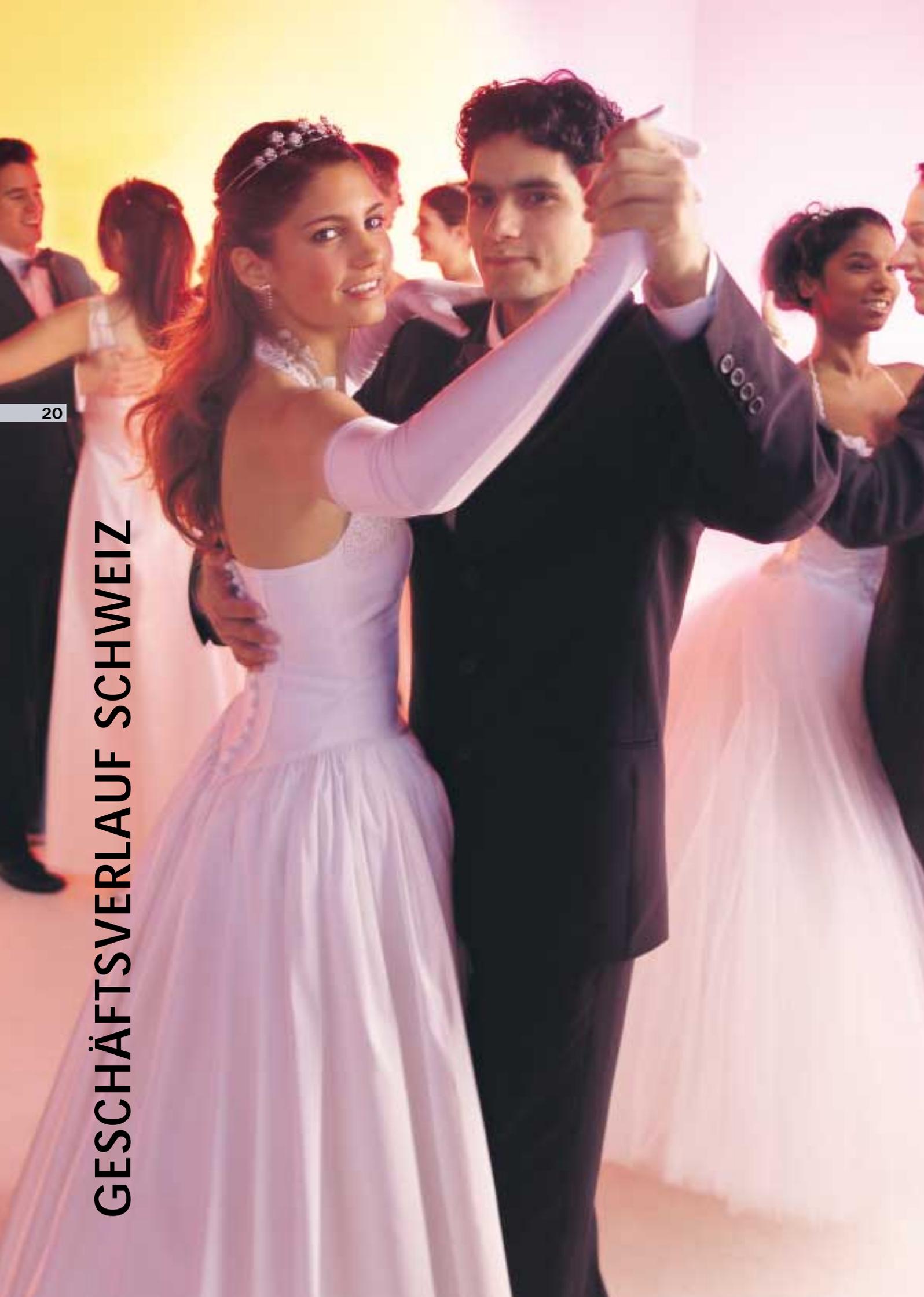
lung durch die Erhöhung des Personalbestandes von 1248 per Ende 1999 auf 1950 per Ende des Berichtsjahres, darunter 362 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der neu konsolidierten STG.

## Übrige

**In der Sparte «Übrige» werden alle Konzerngesellschaften zusammengefasst, die nicht einem der vier Hauptsegmente zugerechnet werden können. Es sind dies im Wesentlichen Beteiligungs- und Beratungsgesellschaften. In der Phase des Aufbaus wurde auch die Redsafe Bank und die für die Betreuung von Expatriates gegründete Gesellschaft Propeller in Grossbritannien dieser Sparte zugeordnet.**

Die Sparte «Übrige» fällt für den Gesamtkonzern umsatzmässig nicht ins Gewicht. Trotzdem erfüllen die verschiedenen Beratungsgesellschaften eine wichtige Funktion in der Palette der von der Gruppe angebotenen Dienstleistungen.

Das Segmentergebnis II ist negativ. Es berechnet sich, wie bereits erwähnt, aus dem Ergebnisbeitrag nach Verrechnung der internen Umsätze und Dividenden, aber ohne Berücksichtigung der Goodwill-Abschreibung. Das negative Ergebnis liegt somit in zwei Faktoren begründet: einerseits in der Belastung der Sparte mit den eingenommenen Dividenden, welche konsolidierungstechnisch storniert werden müssen, andererseits in den Aufwendungen im Zusammenhang mit dem Aufbau der Redsafe Bank und von Propeller.



**GESCHÄFTSVERLAUF SCHWEIZ**

# DER GESCHÄFTSVERLAUF IN DER SCHWEIZ

**Die drei im Markt Schweiz tätigen Gesellschaften Rentenanstalt/Swiss Life, «La Suisse» und Swiss Life Direct können – trotz Rückgang des Prämienumsatzes – wiederum ein insgesamt erfreuliches Ergebnis ausweisen.**

Die Prämienumsätze entwickelten sich in den einzelnen Unternehmensbereichen und Versicherungsbranchen sehr unterschiedlich.

In der Einzelversicherung wurde das Prämienvolumen durch zwei Faktoren beeinflusst: zum einen durch die Stempelsteuer im Einmaleinlagengeschäft, zum andern durch die Zunahme von alternativen Sparformen wie Anlagefonds. Diesem Trend wurde durch die Lancierung von fondsgebundenen Versicherungsformen begegnet, welche mit grossem Erfolg abgesetzt werden konnten. Im Rahmen der neuen Strategie wurde ferner gegen Ende des Berichtsjahres der Vertrieb von reinen, nicht versicherungsgebundenen Fondsprodukten aufgenommen.

In der Kollektivversicherung (betriebliche Vorsorge) führt der Verdrängungsmarkt zu einer erhöhten Wechselbereitschaft der Unternehmen. Dem kommerziell und administrativ aufwendigen Vertragstransfer kann nur mit einem guten Kundendienst begegnet werden. Die im Jahr 2000 in dieser Richtung eingeleiteten Massnahmen zeigten bereits konkrete Auswirkungen.

Nach der im Herbst 1999 erfolgten umfassenden Reorganisation des Schweizergeschäfts wurde im Berichtsjahr die neue Unternehmens- und Marketingstrategie verabschiedet. Mit der Neuausrichtung sollen unterschiedliche Kundensegmente gezielt bedient, innerbetriebliche Synergien ausgeschöpft und der Vorsorgemarkt Schweiz umfassend bearbeitet werden. Mit diesem Ziel werden drei «Marken» eingesetzt: Rentenanstalt/Swiss Life als *der* Vorsorgespezialist für Privatpersonen und Unternehmen, «La Suisse» als Anbieter von Allbranchenversicherungsschutz und Profitline als Direktanbieter von Versicherungs-, Vorsorge- und Sparprodukten.

Die organisatorische Neustrukturierung des Konzernbereichs Schweiz wurde

erfolgreich implementiert. Die Umsetzung der neuen Strategie erfolgt hingegen in einem länger dauernden Prozess. Dabei konnte bereits eine Reihe von Massnahmen realisiert werden: so zum Beispiel der Betrieb der kollektiven Krankengeldversicherung zentral bei der «La Suisse», die Koordination der Marketingaktivitäten sowie die Zusammenlegung von Projekten insbesondere im Bereich der Informatik. Mittelfristig wird die neue Marktstrategie nicht nur eine gesteigerte Effizienz in der Beratung und im Verkauf bewirken, sondern auch eine Optimierung der Kosten und eine erhöhte Professionalität in Kundendienst und Administration bringen.

	2000	1999
Inflation	1.50%	0.80%
Arbeitslosigkeit	2.00%	2.70%
Rendite		
Staatsanleihen	3.46%	3.51%
BIP	3.40%	1.70%

## Rentenanstalt/Swiss Life

**Das Stammhaus Schweiz der Rentenanstalt/Swiss Life realisierte im Jahr 2000 ein Prämienvolumen von 7.9 Milliarden CHF (Vorjahr 8.3 Milliarden). Einem Wachstum des periodischen Prämiengeschäfts stand eine rückläufige Entwicklung bei den Einmalprämien gegenüber.**

Das Gesamtprämienvolumen der Rentenanstalt/Swiss Life Schweiz belief sich im Berichtsjahr auf rund 7906 Millionen CHF. Dies entspricht gegenüber dem Vorjahr einem Rückgang von 4.9%. Während bei den periodischen Prämien das Vorjahr leicht übertroffen werden konnte, bildeten sich die Einmaleinlagen wie bereits im Vorjahr nochmals zurück.

Besonders deutlich war der Rückgang der Prämieinnahmen im Einzelversicherungsgeschäft. Die 1998 eingeführte Stempelsteuer auf Einmaleinlagen wirkt noch immer nach. Dies führte dazu, dass das Versicherungssparen vermehrt durch andere Anlageformen, insbesondere Anlagefonds, konkurrenziert wird. Diese gewinnen zunehmend an Bedeutung. In der Kollektivversicherung konnten die periodischen Prämien gesteigert werden, während sich die Einmaleinlagen wie in der Einzelversicherung rückläufig entwickelten.

### Versicherungsleistungen

Gesamthaft nahmen die Versicherungsleistungen im Berichtsjahr mit rund 20% wiederum deutlich zu.

Im Einzelgeschäft, dessen Leistungen sich um 38% erhöhten, wurde die Zunahme vornehmlich durch ausserordentliche Erlebensfallsummen verursacht. Es handelt sich dabei um das Versicherungsprodukt «Sprint 2000», das im Jubiläumsjahr 1982 lanciert worden war und nun grösstenteils zur Auszahlung gelangte. Die Rückkäufe nahmen nach einer Verminderung im Vorjahr wieder deutlich zu.

Im Kollektivgeschäft fielen bei den um 18% gestiegenen Versicherungsleistungen insbesondere die Dienstaustritte und die Auflösung von Freizügigkeitspolicen ins Gewicht. Dies als Folge der verbesserten Arbeitsmarktlage, die nicht nur zu einer höheren Personalfuktuation, sondern auch zu Wiedereintritten

ins Berufsleben führte. Deutlich stiegen aber auch die Leistungen bei Vertragsauflösungen. Gründe dafür sind einerseits eine höhere Bewegung im Versicherungsbestand, andererseits die stetige Zunahme der zu überweisenden Spargelder.

Das Risikoergebnis verbesserte sich gegenüber dem Vorjahr – namentlich im Bereich der Invaliditätsversicherung – weiter.

### Kosten

Gesamthaft betragen die Kosten des Stammhauses Schweiz 852 Millionen CHF. Sie nahmen gegenüber dem Vorjahr um rund 16% zu.

Die Kosten, die dem Versicherungsgeschäft zuzuordnen sind, überstiegen das Vorjahresniveau nur leicht, trotz hoher Aufwendungen für Informatikprojekte und Restrukturierungskosten. Bei den Aktivitäten ausserhalb des eigentlichen Versicherungsgeschäfts war jedoch eine deutliche Kostenzunahme zu verzeichnen. Ins Gewicht fallen dabei insbesondere die voll amortisierten Entwicklungskosten für das integrierte Finanzportal [www.redsafe.com](http://www.redsafe.com) sowie Investitionskosten für die neue Rechnungslegung nach IAS-Normen. Ferner wurden bei den Personalkosten erhöhte Aufwendungen für vorzeitige Pensionierungen wirksam.

### **Vertrieb**

Änderungen im Markt haben direkte Auswirkungen auf die Tätigkeit im Vertrieb. Der allgemeine Trend hin zur Allfinanz-Vorsorge setzte die Lebensversicherung vermehrt der Konkurrenz von alternativen Spar- und Anlagemöglichkeiten aus. Diese Entwicklung bedingte eine Neuorientierung des Aussendienstes: zum einen in Richtung Unternehmensgeschäft, zum anderen in Richtung Verkauf von Fonds und Finanzprodukten. Auf diesem Gebiet wurden bedeutende Investitionen in die Ausbildung der Mitarbeitenden zu Finanzplanern getätigt.

Für die Spezialisten im Unternehmensgeschäft wurde im Jahr 2000 das neue Berufsbild «Personalvorsorgeberater» geschaffen. Dieses wird begleitet von Massnahmen im Bereich der Weiterbildung und des Team-Selling. Zudem wurde das neue, informatikgestützte Beratungstool «AssuRama» bereitgestellt. Dank dieser Neuausrichtung konnte der Aussendienst seine Produktion im Unternehmensgeschäft deutlich erhöhen.

Im Privatpersonengeschäft erbrachte die 1999 eingeführte fondsgebundene Lebensversicherung bereits rund die Hälfte aller neuen Lebensversicherungsabschlüsse. Mit diesem starken Wachstum konnte der Produktionsrückgang bei den klassischen Lebensversicherungen zu einem grossen Teil aufgefangen werden. Trotzdem war im Vergleich zum Vorjahr insgesamt ein Produktionsrückgang zu verzeichnen.

Um den Trend zu Finanzprodukten zu nutzen, wurde im Berichtsjahr das Produkt «Swiss Life Managed Portfolio» als neue Dienstleistung entwickelt und kurz vor Jahresende lanciert. Mit diesem Produkt bietet die Rentenanstalt/Swiss Life, ergänzend zu ihrem breiten Versicherungsangebot, nun eine reine Finanzlösung mit Anlagefonds von Drittanbietern an (Best in Class). Die neue Dienstleistung, welche in Zusammenarbeit mit der Banca del Gottardo realisiert wurde, stellt eine Lösung zwischen klassischer Vermögensverwaltung und Anlagefonds dar.

Die neuen Produkte erweitern die Beratungstätigkeit des Aussendienstes. Die laufende Aus- und Weiterbildung zu «Finanzplanern» zielt auf eine kompetente und umfassende Beratung von Privatpersonen in allen Vorsorgefragen und in allen Lebensphasen. Um die hohe Fachkompetenz zu unterstützen, wurden zwei wichtige Projekte realisiert: eine voll integrierte, internetbasierte Lernplattform für örtlich ungebundenes E-Learning sowie ein modernes Hilfsmittel für die Gesamtberatung von Privatkunden.

Im Beratungsvertrieb nehmen neben dem eigenen Aussendienst die Makler eine wichtige Stellung ein. Die Rentenanstalt/Swiss Life pflegt die Zusammenarbeit mit professionellen Maklern und unterstützt diese am Hauptsitz sowie in den regionalen Dienstleistungszentren mit spezialisierten Teams. Zwei im Jahr 2000 durchgeführte MaklerForen konnten die Zusammenarbeit mit diesem wichtigen Vertriebskanal weiter fördern.

### **Kundenbereich Privatpersonen**

Das Gesamtprämienvolumen 2000 erfuhr mit 2 214 Millionen CHF im Vergleich zum Vorjahr einen Rückgang von 13.9%. Gründe für diese Entwicklung sind, neben der bereits erwähnten Stempelsteuer auf Einmaleinlagen, die Senkung des technischen Zinses auf 2 1/2% sowie Verlagerungen zum Aktien- bzw. Fondssparen.

Bei den Risikoleistungen (Tod, Invalidität) war der Verlauf den Erwartungen entsprechend. Hingegen nahmen die Erlebenssummen um markante 421 Millionen CHF zu. Diese ausserordentliche Entwicklung ist auf die bereits erwähnten Ablaufleistungen aus dem früheren Jubiläumsprodukt «Sprint 2000» zurückzuführen. Bei den Rückkäufen war nach einer Verminderung im Vorjahr wieder eine deutliche Zunahme um 23.6% festzustellen.

Seit dem Jahr 1999 untersteht auch die Versicherungswirtschaft dem Geldwäschereigesetz. Die Anwendung der Sorgfaltsrichtlinien, die vom Schweizerischen Versicherungsverband festgelegt worden waren, führte zu keinen nennenswerten Problemen.

## Kundenbereich Unternehmen

### Prämieneinnahmen

Im direkten Kollektivlebensgeschäft beliefen sich die Prämieneinnahmen auf 5 473 Millionen CHF. Sie lagen damit – trotz Rückgang bei den Einmaleinlagen – praktisch auf Vorjahresniveau. Die periodischen Prämien stiegen dank Neuzugängen und Lohnanpassungen um 3.8%.

### Versicherungsleistungen

Die Versicherungsleistungen im direkten Kollektivlebensgeschäft stiegen um rund 18%. Damit setzte sich die Tendenz der letzten Jahre fort. Starke Zunahmen verzeichneten insbesondere die Erlebensfallsummen (vermehrt Kapitaloptionen anstelle von Rentenzahlungen). Aber auch die Dienstaustritts- und Freizügigkeitsleistungen legten zu, dies als Folge der zunehmenden Personalfluktuation. Zu verzeichnen waren aber auch Vertragsabgänge. Letztere widerspiegeln einerseits die höhere Volatilität des Versicherungsbestandes, sind aber andererseits auch Folge von Unternehmensrestrukturierungen oder Neuordnungen von Vorsorgelösungen.

### Kollektive Krankengeldversicherung

Die kollektive Krankengeldversicherung blieb mit 138.7 Millionen CHF etwas unter dem Prämienvolumen des Vorjahres. Dieser Rückgang ist insbesondere auf einen grossen Neuabschluss im Vorjahr zurückzuführen. Die Versicherungsleistungen stiegen geringfügig um 1.5%. Die Schadenbelastung lag damit zwar leicht über dem Vorjahr, aber dennoch auf gutem Niveau.

Im administrativen Bereich wurden Vereinfachungen im Schadenmeldewesen geschaffen und weitere Verbesserungen in der Organisationsstruktur eingeleitet.

### Kundendienst und Administration

Im Laufe des Berichtsjahres bezogen weitere Organisationseinheiten das neue Verwaltungszentrum Binz in Zürich, das Ende 1999 fertiggestellt worden war. Damit konnte das gesamte Unternehmensgeschäft – mit Ausnahme der dezentralen Kundendienste in der Westschweiz und im Tessin – an zentraler Stelle konzentriert werden.

Im Geschäftsbereich der kleinen und mittleren Unternehmen werden Verträge bis zu rund 300 Versicherten bearbeitet und betreut. Diesen Kunden steht eine breite Palette von modularen und standardisierten Versicherungsprodukten zur Verfügung.

Dem Geschäftsbereich Grossunternehmen sind nationale und internationale Grosskunden sowie Verbände zugeordnet. Dieser Bereich ist auf die Lösung individueller Bedürfnisse von Grosskunden spezialisiert.

Im administrativen Bereich stand das umfangreiche Informatikprojekt für die Bestandesverwaltung, AMARTA, im Vordergrund. Damit soll den stets neuen Anforderungen an die Verwaltung (z. B. anstehende BVG-Revision) sowie dem anhaltenden Druck auf die Kostenmargen begegnet werden. Zudem können damit die steigenden Ansprüche der Kunden mittels neuer Versicherungsformen abgedeckt werden. Die mit hohen Investitionen entwickelten neuen Systeme sollen ab 2002 in ersten Umsetzungsschritten produktiv gesetzt werden.

## Swiss Life Direct und Profitline

Die Direktvertriebsorganisation Profitline erzielte im Fondsgeschäft mit einem Neuzugang von 476 Millionen CHF einen starken Wachstumsschub. Die mehrheitlich mit Einmaleinlagen finanzierten Kapitalversicherungen gingen weiter zurück. Rechnet man Prämien und neue Fondseinlagen zusammen, so ergab sich im Berichtsjahr ein Wachstum von rund 45% auf 625 Millionen CHF. Der im April lancierte Internet-Fondsvertrieb erhielt bereits eine Auszeichnung im Rahmen des Schweizer Innovationspreises.

Für die Swiss Life Direct stand im Jahr 2000 der Ausbau der ihr zugeordneten alternativen Vertriebskanäle im Vordergrund. Sehr erfolgreich gestaltete sich die ab April aktive Vertriebskooperation mit der Zürcher Kantonalbank im Bereich der Kapitalversicherungen und Leibrenten. Im Maklergeschäft konnten insbesondere in der zweiten Jahreshälfte gesteigerte Umsätze verzeichnet werden. Dies dank der Ausschöpfung von Synergien mit dem Mutterhaus und dem Aufbau eines Beratungsteams. Die unbefriedigenden Umsätze im Einmalinlagengeschäft erfordern jedoch eine Neubeurteilung dieses Geschäftszweigs der Swiss Life Direct im Rahmen der Gesamtstrategie der Rentenanstalt/Swiss Life.

## «La Suisse»

**Die «La Suisse»-Gruppe konnte im Geschäftsjahr 2000 erneut ein positives Ergebnis ausweisen. Die Prämieinnahmen beliefen sich auf 927.2 Millionen CHF; die Versicherungsleistungen entwickelten sich unauffällig. Innerhalb des Unternehmens wurden wichtige Projekte umgesetzt.**

Im Geschäftsjahr 2000 betrug die Bruttoprämien in den Bereichen Leben und Nicht-Leben insgesamt 927.2 Millionen CHF. Dies ist im Vergleich zum Vorjahr ein Rückgang um 2.3%.

Im Leben-Geschäft beliefen sich die Prämien auf 677.6 Millionen CHF. Während die periodischen Prämien gegenüber dem Vorjahr um 4.8% gesteigert werden konnten, verzeichneten die Einmaleinlagen einen deutlichen Rückgang. Die Versicherungsleistungen stiegen um rund 14%. Dies ist vor allem auf höhere Erlebensfallsummen zurückzuführen. Das Risikoergebnis verbesserte sich sowohl in Bezug auf die Sterblichkeit als auch auf die Invalidität.

Im Nicht-Leben-Geschäft nahmen die Bruttoprämien um 4% auf 249.6 Millionen CHF zu. Die Versicherungsleistungen entwickelten sich unauffällig. Der Schadensatz lag – trotz ungünstiger Einflüsse durch Elementarschadenereignisse gegen Jahresende – nur leicht über demjenigen des Vorjahres.

Im Rahmen der strategischen Neuausrichtung der Gruppe im Markt Schweiz wurden der «La Suisse» anspruchsvolle Zielsetzungen erteilt. Sie versteht sich als bevorzugter Versicherer für Familien, Klein- und Mittelbetriebe sowie deren Inhaber oder Geschäftsführer. Für diese Kunden will sich die «La Suisse» in Bezug auf Qualität, Kosten und Leistungsangebot als Referenz-Gesellschaft positionieren. Um diesem hohen Anspruch gerecht zu werden, hatte sie sich Ende 1998 eine Frist von 500 Tagen gesetzt, um das neue Jahrtausend unter optimalen Bedingungen in Angriff zu nehmen. Das Ziel, die Prozesse zu vereinfachen und die Produkte zu automatisieren, wurde vollumfänglich erreicht. Seit Anfang 2001 steht eine neue Informatikplattform zur Verfügung, welche die Umsetzung der neuen Strategie unterstützen wird.

Die Synergien zwischen der Rentenanstalt/Swiss Life und der «La Suisse» wurden im vergangenen Jahr weiter ausgebaut. So wurden die Bereiche Kranken- und Unfallversicherung zusammengelegt. Im Rahmen des Projekts «Move together» wurden die Mitarbeitenden dieser Bereiche an drei Orten konzentriert: in Zürich, in Lausanne und in Lugano. Diese Massnahme erlaubt nicht nur die Verbesserung des Kundendienstes, sondern auch eine Ausschöpfung von Synergiepotenzialen innerhalb der Gruppe.

Im Bereich des Verkaufs wurde die Zusammenarbeit zwischen der «La Suisse» und dem Stammhaus ebenfalls deutlich verstärkt. Dies zeigt sich nicht zuletzt darin, dass der vom Aussendienst der Rentenanstalt/Swiss Life eingebrachte Anteil an Neugeschäften im Nicht-Leben-Geschäft stetig zunimmt. Damit ergänzt die «La Suisse», entsprechend der Strategie, das Leistungsangebot der Gruppe Rentenanstalt/Swiss Life.

## Banca del Gottardo

**Der Gesamtertrag der Banca del Gottardo lag mit 594 Millionen CHF deutlich über den Erwartungen. Der konsolidierte Reingewinn konnte um 11.1% auf 159.4 Millionen CHF gesteigert werden. Damit hat sich dieser im Verlauf der vergangenen drei Jahre praktisch verdoppelt. Im Berichtsjahr wurden 200 neue Stellen geschaffen.**

Der Gesamtertrag der Banca del Gottardo-Gruppe im Jahr 2000 konnte gegenüber dem Vorjahr nochmals um 14.2% auf 594 Millionen CHF gesteigert werden. Er lag damit deutlich über den Erwartungen. Der Reingewinn erhöhte sich um 11.1% auf 159.4 Millionen CHF. Damit wurde der konsolidierte Reingewinn im Verlauf der vergangenen drei Jahre praktisch verdoppelt.

Die wichtigsten beiden Geschäftsbereiche erzielten äusserst zufrieden stellende Ergebnisse. Der Ertrag aus Kommissionen entwickelte sich mit einer Zunahme um 15.8% deutlich besser als erwartet. Dieses Ergebnis ist insbesondere auf die Vermögensverwaltungskommissionen zurückzuführen, die einen Zuwachs von 34.6% verzeichneten. Auch der Netto-Zinsertrag konnte um 26.1% auf 170.8 Millionen CHF gesteigert werden. Gründe für dieses Resultat waren einerseits die restriktive Geldpolitik der massgeblichen Notenbanken, andererseits das umsichtige Bilanzstrukturmanagement der Banca del Gottardo. Dagegen reduzierte sich der Erfolg aus dem Handel gegenüber dem Vorjahr um 27.8%. Ursache waren hauptsächlich die moderaten Tradingmöglichkeiten an den internationalen Aktienmärkten. Dabei beeinträchtigte vor allem die zweite Jahreshälfte die guten Ergebnisse des ersten Quartals. Dennoch konnten die Erträge aus dem Devisenhandel im abgelaufenen Jahr um 3.4% gesteigert werden. Auf der Kostenseite erhöhte sich der Geschäftsaufwand erwartungsgemäss um 20.7%. Zurückzuführen ist diese Entwicklung auf die zielgerichtet fortgeführte Expansion der Gruppe. Damit verbunden waren Investitionen in eine moderne Infrastruktur und eine starke Ausweitung des Personalbestandes. Im Berichtsjahr wurden 200 neue Arbeitsplätze geschaffen. Trotz dieser hohen Ausgaben steigerte sich der Brutto-

gewinn der Banca del Gottardo-Gruppe um 8.3% auf 293.2 Millionen CHF.

Die Bilanzsumme der Gruppe erhöhte sich im Berichtsjahr um 6.9% auf 13.6 Milliarden CHF. Der Anteil der konsolidierten Eigenmittel (vor Gewinnverteilung) betrug 1.06 Milliarden CHF. Trotz der Steigerung um 4.6% erhöhte sich auch die Eigenkapitalrendite. Sie konnte von 15% auf 15.4% angehoben werden.

Mit dem Kauf der West LB (Schweiz) unternahm die Banca del Gottardo einen wesentlichen Schritt in den Markt nördlich der Alpen. Zur Ausdehnung der geografischen Reichweite wurden zudem in Prag und Buenos Aires Repräsentanzen eröffnet. Um auch die Position im Hauptmarkt Südeuropa weiter auszubauen, wurden die Voraussetzungen für die Tätigkeit der Banca del Gottardo Italia geschaffen. Diese wird insbesondere das inländische Private Banking-Geschäft in Italien betreiben. Für die bessere Vermarktung von Fondsprodukten wurde in Luxemburg die Banque du Gothard (Luxembourg) SA gegründet.

## Schweizerische Treuhandgesellschaft

**Die Schweizerische Treuhandgesellschaft (STG), seit Anfang 2000 bei der Rentenanstalt/Swiss Life, erwirtschaftete einen Dienstleistungsertrag von 110 Millionen CHF. Sie betreut Vermögenswerte von mehr als 10 Milliarden CHF und ist an verschiedenen Finanzplätzen im Ausland durch eigene Gesellschaften vertreten.**

Die Gruppe Schweizerische Treuhandgesellschaft (STG) erzielte 2000 einen Dienstleistungsertrag von 110 Millionen CHF. Dies bedeutet gegenüber 91 Millionen des Vorjahres eine Zunahme von 21%. Ende 2000 waren an sechs Sitzen (Basel, Bern, Lausanne, Lugano, Genf und Zürich) rund 340 Personen beschäftigt; dies sind 30 mehr als im Vorjahr. Die Dienstleistungspalette der 1906 gegründeten STG besteht aus der umfassenden Vermögensberatung und Vermögensverwaltung sowohl für in- und ausländische Privatpersonen als auch für weitere Investoren. Insgesamt betreut die STG Vermögenswerte von mehr als 10 Milliarden CHF. Zu den Dienstleistungen gehört einerseits das Financial Consulting, bestehend vor allem aus Steuerberatung und Rechtsberatung, aber auch aus Gesellschaftsverwaltung, Immobiliendienstleistungen sowie Kunstberatung. Andererseits werden auch weitere Dienstleistungen aus dem Treuhandbereich angeboten, z. B. Buchführungen und Treuhandvertretungen. Die Tochtergesellschaft STG Asset Management AG (STGAM) untersteht als Effektenhändlerin dem Börsengesetz und damit der Eidgenössischen Bankenkommission. Die Vermögensberatung der Gruppe STG erstreckt sich auf ein Volumen von rund 7 Milliarden CHF vor allem von Privatpersonen. Für rund 70% der Vermögen wurden der STGAM Verwaltungsaufträge übertragen.



# GESCHÄFTSVERLAUF EUROPA

28



## DER GESCHÄFTSVERLAUF IN EUROPA

**Das Jahr 2000 war auch ein sehr erfolgreiches Geschäftsjahr in Europa. Die Prämieinnahmen stiegen insgesamt um über 20%. Damit wurde das strategische Ziel der Rentenanstalt/Swiss Life, bis im Jahr 2000 mehr als 50% der Prämieinnahmen ausserhalb der Schweiz zu generieren, erreicht.**

Das starke Prämienwachstum in Europa ist im Wesentlichen auf folgende Faktoren zurückzuführen: In Frankreich wurde die Bancassurance Gesellschaft ERISA-VIE zum ersten Mal während des gesamten Jahres voll konsolidiert (1999 Vollkonsolidierung erst per 1. Juli). In den Niederlanden war durch die angekündigte Besteuerung von Lebensversicherungen ab 2001, ähnlich wie in Deutschland im Jahr zuvor, ein wahrer Boom zu verzeichnen (+13% Prämieinnahmen). Swiss Life (UK) konnte die Prämieinnahmen vor allem dank dem erfolgreichen Vertrieb und der guten Performance der «Managed Funds» um mehr als 40% steigern. In Spanien nahmen die Prämieinnahmen um rund 110% zu. Diese markante Steigerung war vor allem auf die so genannte «Exteriorización» zurückzuführen, d. h. die gesetzlich vorgeschriebene Auslagerung von betriebsinternen Pensionsrückstellungen mittels Versicherungs- oder Bankprodukten. Insgesamt war in den europäischen Niederlassungen und Tochtergesellschaften ein stark gestiegenes Prämienwachstum zu verzeichnen, und zwar vor allem bei den reinen Sparprämien und den Einmaleinlagen im Kollektivgeschäft.

Trotz des zunehmend schwierigen Umfelds auf den Kapitalmärkten im Jahr 2000 wurden im Konzernbereich Europa deutlich höhere Kapitalanlageerträge erzielt. Der Beitrag zum Konzernergebnis aus den europäischen Ländern konnte ausserordentlich stark gesteigert werden.

Das Jahr 2000 war für den Konzernbereich Europa der Rentenanstalt/Swiss Life auch ein Jahr der Konsolidierung. So wurde die Struktur der Swiss Life-Gruppe in Frankreich nach den zahlreichen Übernahmen in den vergangenen Jahren reorganisiert und vereinfacht.

Die dynamisch wachsende Tochtergesellschaft in Spanien, Swiss Life (España),

feierte im Mai 2000 im Beisein von zahlreichen Persönlichkeiten aus Wirtschaft und Politik ihr 25-Jahr-Jubiläum. Swiss Life (España) erarbeitete sich während dieser Zeit eine führende Position als Anbieter von Kollektivlebensversicherungen und Pensionsfonds im Bereich internationaler Grosskunden. Im Mai 2001 wird die Niederlassung in den Niederlanden bereits auf ihr 100-jähriges Bestehen zurückblicken können.

Im Jahr 2000 wurde die Umstellung der Rechnungslegung auf IAS in allen Ländern erfolgreich durchgeführt. Nun bereiten sich die Ländergesellschaften innerhalb der EU intensiv auf die Euro-Umstellung per 1.1.2002 vor. Ausserdem werden in verschiedenen Ländern E-Business-Projekte vorangetrieben. Dabei können – dank der Unterstützung durch das «Kompetenzzentrum E-Business» am Hauptsitz in Zürich – konzerninterne Synergiepotenziale genutzt werden. Die E-Business-Projekte sind auch Bestandteil der konsequenten Weiterverfolgung des «Multi-Channel»-Vertriebs. Ein weiterer Schritt in diese Richtung war die Bekräftigung der Bancassurance-Kooperation mit CCF/HSBC in Frankreich.

Im Hinblick auf die überaus viel versprechenden Prognosen für die Vorsorgemärkte in Europa, speziell in Deutschland, Italien und Spanien, befindet sich die Rentenanstalt/Swiss Life auch für die kommenden Jahre in einer sehr guten Ausgangslage.

## Deutschland

**Die Schweizerische Rentenanstalt schliesst das Jahr 2000 mit einer deutlichen Steigerung des Resultats ab. Die laufende Reform der Alterssicherungssysteme in Deutschland lässt für die Lebensversicherungsbranche in Zukunft zusätzliches Wachstum erwarten.**

Mit 3.1% war das Wachstum des BIP in Deutschland im Jahr 2000 so hoch wie seit 1991 nicht mehr. Dies trug zum Rückgang der Arbeitslosigkeit auf etwa 9.6% bei. Gleichzeitig lancierte die deutsche Bundesregierung Mitte 2000 eine Steuerreform, die längerfristig der Bevölkerung und der Wirtschaft eine deutliche Steuerentlastung bringen wird. Zugleich wird an einer grundlegenden Reform des Alterssicherungssystems gearbeitet. Zentraler Ansatz ist die Einführung einer staatlich geförderten, kapitalgedeckten Privatvorsorge («Riester-Rente»). Daneben ist der Ausbau der betrieblichen Altersvorsorge sowie die Einführung von Pensionsfonds geplant. Dies gibt unter anderem auch breiten Bevölkerungsschichten die Möglichkeit, die Kapitalmärkte für den Aufbau der eigenen Altersrente in grösserem Umfang zu nutzen. Es ist daher eine massive Nachfrage nach privaten Vorsorgelösungen und Pensionsfondslösungen zu erwarten. Die Schweizerische Rentenanstalt ist für die einsetzende Trendwende bei der Altersvorsorge in Deutschland bestens gerüstet.

### Versicherungsmarkt

Die Geschäftsentwicklung in der Lebensversicherungswirtschaft war in den Jahren 1999/2000 durch Sondereffekte verzerrt. Wegen der drohenden Besteuerung von Lebensversicherungen war 1999 ein wahrer Boom von Neuabschlüssen zu verzeichnen. Ein erheblicher Anteil davon waren vorzeitige Abschlüsse. Entsprechend gingen die Beiträge aus dem Neugeschäft im Jahr 2000 in der gesamten Branche erheblich zurück.

### Das Geschäftsjahr 2000 in Deutschland

Bei den laufenden Beiträgen konnte wiederum eine Steigerung über dem Marktdurchschnitt erreicht werden. Die Einmaleinlagen verzeichneten einen

deutlich höheren Rückgang als in der gesamten Branche. Grund dafür waren unter anderem geschäftspolitische Massnahmen, die ergriffen wurden, da das Einmaleinlagen-Geschäft im Privatkundenbereich derzeit vor allem Prämienvolumen generiert, jedoch wenig rentabel ist. Dank hoher Kapitalerträge konnten sowohl die Überschusszuweisung als auch das Jahresergebnis deutlich erhöht werden.

Die Schweizerische Rentenanstalt setzt auf eine Multi-Channel-Vertriebsstrategie. Diese vernetzt die Transaktions- und Kommunikationsvorgänge zwischen Unternehmen, Kunden und Vertriebschienen. Ziel ist die Forcierung bereits bestehender Distributionskanäle, aber auch der Aufbau von neuen. Im E-Commerce wurden grosse Anstrengungen gemacht. Dieser soll zum einen die gesamten Vertriebswege unterstützen und die Geschäftsprozesse beschleunigen, zum anderen als eigene Plattform neue Kunden gewinnen.

Aufgrund gesetzlicher Vorschriften wurden sämtliche Tarife der deutschen Niederlassung zum 1.7.2000 auf den neuen Rechnungszins von 3.25% umgestellt. Im zweiten Halbjahr standen fondsorientierte Produkte im Vordergrund: Die dritte Tranche der Swiss Life Europa-Rente wurde vollständig verkauft. Ebenso erfolgreich war der Start der fondsgebundenen Rentenversicherung Swiss Life Temperament am 1.11.2000. Diese erhielt von bekannten deutschen Rating-Agenturen bereits Bestnoten.

	2000	1999
Inflation	2.10%	0.60%
Arbeitslosigkeit	9.60%	10.50%
Rendite Staatsanleihen	4.87%	5.36%
BIP	3.10%	1.40%
Wechselkurs EUR	1.5216	1.6036

## Frankreich



**Die Swiss Life (France)-Gruppe steuerte 2000 fast ein Viertel zu den gesamten Prämieinnahmen des Konzerns bei. Die gesamte Gruppe wurde restrukturiert, um die Organisation zu vereinfachen. Diese war im Laufe der Jahre aufgrund der zahlreichen Akquisitionen in Frankreich zunehmend komplexer geworden.**

Das Wirtschaftswachstum in Frankreich setzte sich auch im Jahr 2000 fort. Das BIP legte um 3.2% zu, während das Defizit des Staatshaushalts weiter reduziert werden konnte. Die Inflation stieg lediglich auf 1.8%, und die Arbeitslosigkeit fiel erstmals wieder unter die 10%-Marke. Aufgrund des stark gestiegenen Ölpreises war zwar die Aussenhandelsbilanz Frankreichs zum ersten Mal seit 1994 negativ, die Im- und Exporte nahmen jedoch sehr stark zu. Bei den Investitionen wurde das hohe Niveau von 6–7% gehalten, die langfristigen Zinsen sanken auf etwa 5%.

### Der Versicherungsmarkt

Die Prämieinnahmen auf dem französischen Versicherungsmarkt stiegen im Jahr 2000 um 14%. Dies dank der hervorragenden gesamtwirtschaftlichen Bedingungen. Die Lebensversicherungen legten sogar um 21% zu, auf ein Gesamtvolumen von 137.4 Milliarden CHF. Gründe dafür sind Mittelflüsse aus Fälligkeiten von Bankprodukten (PEP), die positive Entwicklung bei den Unit-linked-Angeboten sowie die stabile Situation bei der steuerlichen Behandlung von Versicherungsprodukten.

Die Prämieinnahmen der Unfall- und Krankenversicherungen wuchsen vor allem aufgrund der Steigerung im Einzelgeschäft um 3.4% auf 14.2 Milliarden CHF. Bei den Sachversicherungen betrug die Zunahme ebenfalls 3.4% auf ein Gesamtvolumen von 48.1 Milliarden CHF.

### Das Geschäftsjahr in Frankreich

Im Geschäftsjahr 2000 erreichte die Swiss Life (France)-Gruppe Prämieinnahmen von knapp 5 Milliarden CHF. Diese verteilen sich auf die unterschiedlichen Versicherungszweige wie folgt: 60% bei den Lebensversicherungen, 28% bei den Unfall- und Krankenversicherungen und 12% bei den rest-

lichen Versicherungszweigen. Damit verwaltete die Swiss Life (France)-Gruppe Ende Jahr ein Gesamtvermögen in Höhe von über 21 Milliarden CHF.

Ebenfalls im Geschäftsjahr 2000 wurde die gesamte Swiss Life-Gruppe restrukturiert mit dem Ziel, die Organisation zu vereinfachen. Diese war im Laufe der Jahre aufgrund der zahlreichen Akquisitionen in Frankreich zunehmend komplexer geworden. Neu sind die Geschäftsbereiche der Gruppe in insgesamt fünf Einheiten zusammengefasst: Lebensversicherung, Unfall- und Krankenversicherung, Sachversicherung, Finanz- und Bankdienstleistungen sowie Assistance.

Die Niederlassung in Frankreich, Société suisse vie, wurde infolge der Übernahme des CCF durch die HSBC zu einem der grössten Aktionäre der HSBC. Diese zählt weltweit zu den grössten Finanzdienstleistungsunternehmen. Die bei dieser Übernahme realisierten Gewinne erlaubten es der Société suisse vie, auf alle Verträge die im Jahr 2000 auf dem gesamten Markt höchste Überschussbeteiligung von netto 7.77% zu gewähren sowie das ausgewiesene Jahresresultat markant zu erhöhen.

	2000	1999
Inflation	1.80%	0.50%
Arbeitslosigkeit	9.70%	11.20%
Rendite Staatsanleihen	5.05%	5.48%
BIP	3.20%	3.20%
Wechselkurs EUR	1.5216	1.6036

## Niederlande

**ZwitserLeven erwirtschaftete im Jahr 2000 ein Prämienvolumen von rund 1.4 Milliarden CHF. Diese Steigerung um mehr als 13% war nicht zuletzt die Folge einer für das Jahr 2001 angekündigten Steuerreform.**

Die Niederlande konnten zum vierten Mal in Folge ein BIP-Wachstum von rund 4% erzielen. Die Inflationsrate stieg gleichzeitig von 2.2% im Jahr 1999 auf 2.3%. Das starke Wirtschaftswachstum liess die Arbeitslosigkeit auf 2.7% absinken. Dies führte insbesondere für Dienstleistungsunternehmen zu einem zunehmend ausgetrockneten Arbeitsmarkt.

Die neuen Steuerregelungen, welche per 1. Januar 2001 eingeführt wurden, vermindern die steuerliche Begünstigung von Lebensversicherungen. Dies löste vor allem im letzten Quartal des Jahres 2000 einen richtiggehenden Boom beim Abschluss von Lebensversicherungen mit Einmaleinlagen aus. Die neuen Steuerregelungen führten auch dazu, dass festverzinsliche Sparformen (z. B. Sparpläne) weniger nachgefragt wurden. Vielmehr geht der Trend zunehmend hin zu Sparformen, bei denen das Anlageisiko beim Sparer liegt. Davon profitierten Unit-linked- und Universal Life-Produkte, welche um 15% zunahmen. Allerdings war im Jahr 2000 die Kursentwicklung an der Amsterdamer Börse zum ersten Mal seit zehn Jahren negativ; dies als Folge der schlechten Performance der «New Economy»-Werte.

### Das Geschäftsjahr in den Niederlanden

Im Geschäftsjahr 2000 stiegen die Prämieinnahmen um mehr als 13% auf über 1.4 Milliarden CHF. Zusammen mit einer markanten Steigerung des Resultats kann ZwitserLeven auf ein weiteres hervorragendes Jahr zurückblicken.

In einer gross angelegten Kampagne informierte ZwitserLeven gegen Ende des Jahres 2000 alle Versicherungsnehmer mit einer Einzellebensversicherung über die Auswirkungen der neuen Steuerregelungen. Die Produkte mussten an die neuen Bestimmungen und an die Res-

triktionen bei der steuerlichen Abzugsfähigkeit angepasst werden. Dies führte dazu, dass auch ZwitserLeven am Boom gegen Ende 2000 teilhaben konnte. Dank einer neuen Organisationsstruktur sowie neuer Informationstechnologie wurde dieser Ansturm sehr gut bewältigt. Diese neue Struktur ermöglicht es ZwitserLeven, kurzfristig und effizient auf Veränderungen im Markt zu reagieren.

Die neue Organisationsstruktur ist seit dem 1. September 2000 in Kraft. ZwitserLeven ist nun in drei Divisionen gegliedert. Die operationellen Prozesse wurden von den kommerziellen getrennt. Die Division «Marketing & Verkauf» ist das «Gesicht» der Organisation. Sie arbeitet marktorientiert und konzentriert sich insbesondere auf die Kommunikation mit Kunden und Brokern. Die Verarbeitung erfolgt in der Division «Operations». Die Division «Information und Kommunikationstechnologie» schliesslich unterstützt den gesamten Betrieb mit einer stabilen und modernen IT-Infrastruktur.

Die besonderen Anstrengungen des Managements und der Mitarbeitenden, die administrativen Prozesse neu zu organisieren und weiter zu verbessern, werden auch im Jahr 2001 fortgesetzt.

	2000	1999
Inflation	2.30%	2.20%
Arbeitslosigkeit	2.70%	3.30%
Rendite Staatsanleihen	4.99%	5.49%
BIP	3.80%	3.90%
Wechselkurs EUR	1.5216	1.6036

## Belgien



**Die Swiss Life (Belgium)-Gruppe verzeichnete im Jahr 2000 Prämieinnahmen von insgesamt mehr als 550 Millionen CHF. Insbesondere das Prämienvolumen der Einzel-Lebensversicherung nimmt im Vergleich zum Gesamtprämienvolumen eine immer wichtigere Stellung ein. Das Wachstum im Kollektivversicherungsbereich war wegen der allgemeinen Lohnentwicklung eher bescheiden.**

	2000	1999
Inflation	2.70%	1.10%
Arbeitslosigkeit	8.50%	9.00%
Rendite Staatsanleihen	5.28%	5.60%
BIP	4.10%	2.70%
Wechselkurs EUR	1.5216	1.6036

Belgien verzeichnete im Jahr 2000 eine Inflationsrate von 2.7%. Die langfristigen Zinssätze (10 Jahre) schwankten zwischen 5.9% und 5.3%. Das BIP wuchs markant um 4.1%, während die Arbeitslosenquote auf 8.5% sank. Die belgische Regierung kündigte Steuererleichterungen an, die sich bis ins Jahr 2004 erstrecken werden.

### Versicherungsmarkt

Die Prämieinnahmen im gesamten belgischen Versicherungsmarkt stiegen im Jahr 2000 nominal um insgesamt 24.6% und erreichten damit ein Prämienvolumen von fast 32 Milliarden CHF. Die Lebensversicherungen, welche 66% der gesamten Prämien umfassen, realisierten erneut ein Rekordwachstum. Dies ist vor allem auf den Boom im Geschäft mit fondsgebundenen Einzelversicherungen zurückzuführen.

Das Gesetzesprojekt zur Einführung einer sektorspezifischen obligatorischen Vorsorge (2. Säule) bietet vielversprechende Perspektiven für die Lebensversicherer in Belgien.

### Das Geschäftsjahr 2000 in Belgien

Obwohl die Gesamtprämieinnahmen auf demselben Niveau wie im Vorjahr blieben, konnte die Swiss Life (Belgium)-Gruppe ein höheres Ergebnis ausweisen als 1999.

Das Wachstum der periodischen Prämien in der Lebensversicherung entsprach dem allgemeinen Marktwachstum. Dies gilt sowohl für die Kollektivversicherung (+10%) als auch für die Einzelversicherung (+12.4%). Die Einmaleinlagen erreichten beim Prämienwachstum jedoch nicht das gleiche Niveau.

Die Unternehmensbereiche Vertrieb und Administration wurden zu einer Division zusammengefasst. Ziel dieser Massnahme ist es, das Konzept des Multi-Channel-Vertriebs zu optimieren. Die neugeschaffene Einheit steht unter der

Leitung eines Mitglieds der Geschäftsleitung. Die anderen Unternehmensbereiche wurden in die Division «Support» eingegliedert. Auch diese wird von einem Mitglied der Geschäftsleitung geführt.

Die Swiss Life (Belgium)-Gruppe beschäftigt sich ferner mit der Entwicklung eines E-Business-Konzepts für Firmenkunden. Dieses neue Instrument wird es Swiss Life (Belgium) ermöglichen, potenzielle Einzelkunden direkt am Arbeitsplatz über ihre Arbeitgeber zu erreichen.

## Grossbritannien

34



**Swiss Life (UK) steigerte die Prämieinnahmen im Jahr 2000 allein durch organisches Wachstum um mehr als 40% auf rund 880 Millionen CHF. Während sich der britische Markt rasch konsolidiert, behauptet sich Swiss Life (UK) erfolgreich als Nischenanbieter. Daneben positioniert sie sich auch als führender Partner von Makler-Organisationen bei der Entwicklung des Internet-Vertriebskanals.**

	2000	1999
Inflation	2.10%	2.30%
Arbeitslosigkeit	3.70%	4.30%
Rendite Staatsanleihen	4.88%	5.78%
BIP	3.00%	2.30%
Wechselkurs GBP	2.4460	2.5742

Die Konsolidierung der englischen Versicherungswirtschaft setzte sich im Jahr 2000 fort. Weitere Fusionen und Übernahmen sind für 2001 zu erwarten. Das Debakel der Equitable Life fügte dem Ruf der Assekuranz weiteren Schaden zu. Wichtige Marktteilnehmer ziehen sich auf das reine Risikogeschäft als zukünftiges Geschäftsfeld zurück. Aber auch klar fokussierte Nischenanbieter wie Swiss Life (UK) werden von einer steigenden Nachfrage nach Risikoschutz profitieren. Denn das Bewusstsein über die geringen Leistungen der staatlichen Sozialversicherungen ist gestiegen und wurde durch die Schaffung der Stakeholder-Pensionspläne noch weiter sensibilisiert.

### Das Geschäftsjahr in Grossbritannien

Die Prämieinnahmen stiegen im Jahr 2000 um über 40% auf rund 880 Millionen CHF. Dazu trugen nicht nur hohe Neuabschlüsse sowohl in der Einzel- als auch in der Kollektivversicherung bei, sondern auch eine hervorragende Kundenbindungsrate (retention rate). Die Prämien aus dem Kollektiv-Risikogeschäft wuchsen um 12%, während die Prämien aus dem Einzel-Risikogeschäft um 46% zulegten. Im Jahr 2000 wurde für Swiss Life (UK) eine Kapitalerhöhung vorgenommen, und Standard & Poor's verlieh ihr ein «A»-Rating. Dies zeugt von der gesunden finanziellen Basis der Tochtergesellschaft.

Die Makler bleiben für Swiss Life (UK) weiterhin der wichtigste Vertriebskanal. Diese Strategie bewährte sich, da die Bedeutung, der Erfolg sowie der Ruf von firmeneigenen Versicherungsvermittlern weiterhin abnimmt. Zugleich wird jedoch auch eng mit einer wachsenden Zahl von Vertriebspartnern zusammengearbeitet. Diese suchen für bestimmte Produkte oder Dienstleistungen, die sie nicht im eigenen Sortiment führen,

Partner, welche das damit verbundene Know-how zur Verfügung stellen.

Die Technik ist für eine wachsende Gesellschaft wie Swiss Life (UK) von zunehmender Bedeutung. Sie ist daher auch ein führender Partner von Makler-Organisationen bei der Entwicklung des Verkaufs über das Internet. Die Makler benutzen die Internettechnologie sowohl im Verkauf als auch im Kontakt mit ihren Geschäftspartnern. Swiss Life (UK) wird weiterhin auf diese Bedürfnisse eingehen und persönliche Unterstützung bieten.

In Anbetracht des Wachstums entschloss sich Swiss Life (UK), sein Verwaltungszentrum aus einem Vorort in die Docklands im Zentrum Liverpools zu verlegen. Dieser attraktive Standort wurde nicht zuletzt gewählt, um weiterhin ein konkurrenzfähiger Arbeitgeber zu bleiben und damit tüchtige Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter rekrutieren zu können.

**Der spanische Lebensversicherungsmarkt verzeichnete im Jahr 2000 ein ausserordentlich starkes Wachstum. Dies vor allem aufgrund der sogenannten «Exteriorización». So konnte Swiss Life (España) seine Prämieinnahmen um rund 110% steigern.**

**Die Swiss Life (Luxembourg) konnte im Jahr 2000 ihr 15-jähriges Bestehen feiern. Es war für die Tochtergesellschaft auch ein ausserordentlich erfolgreiches Jahr. Die Bruttoprämien stiegen um mehr als 60% auf 155 Millionen CHF.**

#### Spanien

	2000	1999
Inflation	3.50%	2.30%
Arbeitslosigkeit	14.20%	15.90%
Rendite Staatsanleihen	5.18%	5.56%
BIP	4.10%	4.00%
Wechselkurs EUR	1.5216	1.6036

#### Luxemburg

	2000	1999
Inflation	3.80%	1.00%
Arbeitslosigkeit	2.20%	2.30%
Rendite Staatsanleihen*		
BIP	7.00%	5.00%
Wechselkurs EUR	1.5216	1.6036

\* keine Staatsanleihen ausstehend

#### Spanien

Das Wirtschaftswachstum in Spanien im Jahr 2000 war mit einer Zunahme des BIP von 4.1% sehr stark. Gleichzeitig ging die Arbeitslosigkeit von 15.9% auf 14.2% zurück. Die Inflation war jedoch mit 3.5% deutlich höher als im vorangegangenen Jahr.

Prägend für das Lebensversicherungsgeschäft im Jahr 2000 in Spanien war die sogenannte «Exteriorización», die gesetzlich vorgeschriebene Auslagerung von betriebsinternen Pensionsrückstellungen mittels Versicherungs- oder Bankprodukten. Dieser Prozess hatte direkte Auswirkungen auf das Geschäft im Bereich der zweiten Säule, dem Spezialgebiet von Swiss Life (España).

Die Tochtergesellschaft blickt denn auch auf ein ausserordentlich gutes Geschäftsjahr zurück. Die Einmaleinlagen stiegen um 250%, wobei viele von ihnen mit weiteren Prämienzahlungen in der Zukunft verbunden sind. Die periodischen Prämien konnten um 14% gesteigert werden. Dieses starke Wachstum wurde dank Rationalisierungsmassnahmen mit gleich viel Personal erreicht. Um ein weiteres Wachstum zu ermöglichen, wurde das Aktienkapital von Swiss Life (España) um rund 28 Millionen CHF erhöht.

#### 25-Jahr-Jubiläum von Swiss Life (España)

Im Jahr 2000 feierte Swiss Life (España) mit einigen festlichen Anlässen in Madrid und Barcelona sein 25-jähriges Bestehen. Neben Vertretern aus Politik, Wirtschaft und Kultur nahmen auch Mitglieder des Verwaltungsrats und der Konzernleitung der Rentenanstalt/Swiss Life sowie Kunden und Mitarbeitende an den verschiedenen Festlichkeiten teil.

#### Luxemburg

Das (nominale) BIP-Wachstum betrug im vergangenen Jahr 7%. Damit erreichte die luxemburgische Wirtschaft die höchste Wachstumsrate seit 1985. Den grössten Anteil daran (60%) hatten die drei Sektoren Verkehr/Kommunikation, Finanzen (Banken und Versicherungen) und Immobilien/Consulting. Die Inflationsrate kletterte auf 3.8% und war damit eine der höchsten in Europa. Gleichzeitig stieg jedoch die Beschäftigung um 5.5%. Dies liess die Arbeitslosenrate von 2.3% auf 2.2% sinken.

#### Das Geschäftsjahr 2000 in Luxemburg

Der Abschluss 2000 der Swiss Life (Luxembourg) kann als überaus erfreulich bezeichnet werden. Die Bruttoprämien stiegen um 60% auf 155 Millionen CHF. Der Gewinn konnte ebenfalls um 20% gesteigert werden.

Swiss Life (Luxembourg) entwickelte im Jahr 2000 eine neue Strategie: Sie will das Einzel- und Kollektivversicherungsgeschäft internationalisieren, aber auch das lokale Kollektivgeschäft weiter ausbauen. Zudem soll der Vertrieb und die Administration vermehrt durch die Internet-Technologie unterstützt werden.

## Italien



36

**Swiss Life (Italia) verzeichnete in ihrem wichtigsten Marktsegment, der Kollektivversicherung, mit Prämieinnahmen von rund 21 Millionen CHF ein Wachstum von mehr als 6%. Die Einführung des 3-Säulen-Prinzips eröffnet ein grosses Wachstumspotenzial. Für den weiteren Ausbau der Geschäfte in Italien ist seit Februar 2001 Ettore Molinario, der neue CEO der Tochtergesellschaft, verantwortlich.**

	2000	1999
Inflation	2.60%	1.70%
Arbeitslosigkeit	10.60%	11.40%
Rendite Staatsanleihen	5.28%	5.58%
BIP	2.80%	1.40%
Wechselkurs EUR	1.5216	1.6036

Das Wachstum des Bruttonationalprodukts in Italien lag im Jahr 2000 mit 2.8% leicht unter dem europäischen Durchschnitt von 3.4%. Die Inflation stieg vor allem aufgrund der Ölpreisentwicklung auf 2.6%. Im Berichtsjahr wurden erstmals die Steuersätze, wenn auch nur leicht, für die untersten Einkommensgruppen reduziert. Eine weitere Senkung für die Jahre 2002 und 2003 wurde bereits festgelegt.

### Versicherungsmarkt

Die Dynamik des italienischen Lebensversicherungsmarkts hielt auch im Jahr 2000 an. Allerdings lag das Wachstum leicht unter demjenigen von 1999. Seit Januar 2001 gilt auch in Italien das sogenannte 3-Säulen-Prinzip. Diese umfassende Gesetzesänderung erlaubt es, einen Prämienbeitrag von bis zu 12% des Einkommens (maximal 7858 CHF) entweder über die 2. oder die 3. Säule steuerlich voll in Abzug zu bringen. Die Neuregelung des italienischen Lebensversicherungsmarkts eröffnet ein grosses Wachstumspotenzial. Damit diese zusätzliche Vorsorge mittels 2. und 3. Säule auch ausgeschöpft wird, erwartet man allgemein, dass die mit 32.7% im internationalen Vergleich sehr hohen Sozialversicherungsbeiträge in Italien reduziert werden. Ob dies bereits in der für das Jahr 2001 geplanten Reform geschehen wird, ist allerdings noch offen. Per Januar 2001 wurde zudem die auf Lebensversicherungsprämien erhobene Steuer von 2.5% abgeschafft.

### Das Geschäftsjahr in Italien

Im wichtigsten Marktsegment von Swiss Life (Italia), der Kollektivversicherung, konnte mit Prämieinnahmen von rund 21 Millionen CHF ein Wachstum von mehr als 6% verzeichnet werden. Dies trotz weiterhin nach unten tendierender Risikoversicherungstarife. Dieser Trend wirkte sich, wie bereits im Vor-

jahr, zwar negativ auf das Volumen der Risikoprämien aus, hatte aber andererseits keine negativen Auswirkungen auf den Schadenverlauf. Das Prämienvolumen der Einzellebensversicherung lag unter dem Vorjahresniveau.

### Führungswechsel

Seit Februar 2001 leitet Ettore Molinario, 43, die Swiss Life (Italia). Vorher war Ettore Molinario CEO der Norwich Union Assicurazioni & Norwich Union Vita in Mailand. Er folgt auf Italo Maffei, der Ende 2000 in den Ruhestand trat. Verwaltungsrat und Konzernleitung der Rentenanstalt/Swiss Life danken Herrn Maffei für die Aufbauarbeit, die er bei der Tochtergesellschaft in Italien geleistet hat.

# DER GESCHÄFTSVERLAUF DES KONZERNBEREICHS «INTERNATIONAL»

**Das Swiss Life-Netzwerk konnte im 40. Jahr seines Bestehens seine weltweite Position weiter ausbauen. Neu dazu gehören drei potente Partner in Argentinien, Indonesien und Mexiko.**

Das Swiss Life-Netzwerk ist Weltmarktführer im Bereich der massgeschneiderten Personalvorsorgelösungen für die multinationale Kundschaft. Es besteht aus einem weltumspannenden Team von rund 50 führenden lokalen Lebensversicherern in über 40 Ländern.

Mit dem Ziel, die Kundschaft noch individueller zu betreuen, wurden die standardisierten Produktpakete in ein System innovativer modularer Lösungen umgewandelt. Das Swiss Life-Netzwerk ermöglicht damit jedem multinationalen Kunden, sein eigenes internationales Poolingprogramm zu entwerfen. Das modulare System erlaubt es, eine Kombination von Deckungen zu wählen, die am besten dem firmenspezifischen Risikoprofil und den entsprechenden Bedürfnissen Rechnung tragen. Um diese neue Flexibilität optimal zu ergänzen, baute das Swiss Life-Netzwerk seine multiplen Kommunikationskanäle weiter aus. Sie umfassen heute die neue Internet Site [www.swisslife-network.com](http://www.swisslife-network.com), ein modulares Informationssystem sowie eine computerunterstützte, interaktive Beratungsapplikation. Diese erlaubt es den Beratern, noch aktiver auf die Kunden einzugehen. Ziel ist es, die Transparenz nicht nur im Bereich der offerierten Lösungen zu erhöhen, sondern auch in der Art und Weise der Kommunikation mit der Kundschaft. Im Bestreben, die Kunden weltweit bestmöglich zu unterstützen, gelang es dem Swiss Life-Netzwerk, drei neue Partner zu gewinnen: In Argentinien Hartford Seguros de Vida S.A., in Indonesien Manulife Indonesia und in Mexiko Seguros Inbursa. Hartford Seguros de Vida S.A. gehört zur Galicia-Hartford-Gruppe, die 1994 aus einem Zusammenschluss der Banco Galicia und Hartford Life International entstand. Manulife Indonesia wurde 1985 gegründet und ist eine Tochtergesellschaft von Manulife Financial Canada,

einer der grössten und ältesten Finanzdienstleistungsgesellschaften in Nordamerika. Seguros Inbursa ist das einzige Versicherungsunternehmen Mexikos mit einem AAA-Rating von Standard & Poor's.

Umfassende Lösungen für ins Ausland entsandte Arbeitnehmende, sogenannte Expatriates, sind für internationale Kunden ein zunehmendes Bedürfnis. Das Swiss Life-Netzwerk bietet auch in diesem Bereich globale Dienstleistungen, die Expatriates einen sorgenfreien Einsatz im Zielland ermöglichen.

## **China**

Der Beitritt Chinas zur WTO steht bevor. Damit tritt das strategische Projekt der Rentenanstalt/Swiss Life für den Eintritt in den chinesischen Markt in eine entscheidende Phase. Nach langen und intensiven Verhandlungen wurde im September 2000 zwischen der Schweiz und China ein bilaterales Abkommen unterzeichnet. Gestützt darauf erwartet die Rentenanstalt/Swiss Life, kurz nach dem Beitritt Chinas zur WTO eine Lizenz für die Aufnahme einer Geschäftstätigkeit zu erhalten.

Bereits seit einiger Zeit engagiert sich die Rentenanstalt/Swiss Life als Sponsor im Rahmen von Projekten zur Stärkung der Versicherungswirtschaft, aber auch der chinesischen Wirtschaft ganz allgemein. Die letztjährigen Aktivitäten wurden geprägt von den ersten zwei Investitionen des 100-Millionen-CHF-«Swiss Life Private Equity China Fund», der 1999 lanciert wurde. Mit den Investitionen wurden zwei IT-Firmen unterstützt. Weitere Investitionen sind für dieses Jahr geplant.

## Das Swiss Life Netzwerk

**Swiss Life, der Pionier im Bereich internationale Personalvorsorge, ist der führende Anbieter von kollektiven Lebensversicherungsprodukten auf dem internationalen Markt. Gemeinsam mit über 50 Partnern in 44 Ländern bietet das Swiss Life Netzwerk einen hervorragenden Service und moderne Produkte, welche auf die Anforderungen seiner anspruchsvollen multinationalen Kundschaft abgestimmt sind.**

In der globalisierten Wirtschaft von heute ist Wettbewerbsfähigkeit für jedes Unternehmen der Schlüssel zu anhaltendem Wachstum. Dies gilt auch für die beiden Bereiche Entlohnung und Personalvorsorge; entscheidende Faktoren, wenn es darum geht, qualifizierte Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter zu gewinnen. Die finanzielle Verantwortung für die soziale Absicherung wird von Regierungen in aller Welt vermehrt auf die Arbeitgeber verlagert. Deshalb suchen Unternehmen nach Möglichkeiten, die hierfür anfallenden substantiellen Kosten unter Kontrolle zu halten und trotzdem ihren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern attraktive und innovative Versicherungs- und Vorsorgelösungen anzubieten. Das Swiss Life Netzwerk, ein weltumspannendes Team von Partnern, hilft Unternehmen, diese Herausforderungen zu bewältigen. Es unterstützt multinationale Unternehmen in allen Bereichen der Personalvorsorge. Das Netzwerk besteht aus den Gesellschaften des Swiss Life Konzerns und – in Ländern, in denen Swiss Life nicht direkt tätig ist – führenden lokalen Lebensversicherern.

Das Swiss Life Netzwerk bietet seinen internationalen Kunden kostengünstige und flexible Vorsorgelösungen und Dienstleistungen. Seine internationalen Versicherungsprogramme umfassen eingehende Analysen der im Netzwerk versicherten Pläne, welche den Kunden eine optimale Steuerung ihrer Personalvorsorgekosten ermöglichen. Ausserdem werden erzielte Kosteneinsparungen in Form internationaler Überschüsse an die Kunden weitergegeben. Dieses System wurde von Swiss Life bereits in den sechziger Jahren als Pionierleistung auf dem Markt eingeführt und ist unter der Bezeichnung internationale Erfahrungstarifizierung bekannt. Swiss Life verfügt aber auch über innovative Lösungen für Kunden mit firmeneigenen Versicherun-

gen, sogenannten Captives oder autonomen Pensionskassen. Zudem bietet Swiss Life umfassende Programme für im Ausland tätige Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter an.

Getreu dem Grundsatz, die Kunden weltweit zu begleiten, unterhält Swiss Life ein Regionalverkaufszentrum im australischen Sydney sowie Repräsentanzen in Beijing und Guangzhou (China). Von dort werden Kunden im asiatisch-pazifischen bzw. chinesischen Raum unterstützt. Kunden in den Vereinigten Staaten profitieren von der kompetenten Beratung und Unterstützung durch unabhängige Vertreter in den USA.





**▲ Direkte Tätigkeit**

**Hauptsitz und Netzwerkzentrale**

Schweiz	Rentenanstalt/Swiss Life
Belgien	Swiss Life (Belgium)
Deutschland	Schweizerische Rentenanstalt (Swiss Life)
Frankreich	Société suisse (France)
Grossbritannien	Swiss Life (UK)
Italien	Swiss Life (Italia)
Luxemburg	Swiss Life (Luxembourg)
Niederlande	Zwitserleven (Swiss Life)
Spanien	Swiss Life (España)

**■ Regionale Repräsentations- und Verkaufsbüros**

Australien	Swiss Life International Services Asia Pacific
China	Swiss Life Beijing Representative Office Swiss Life Guangzhou Representative Office

\* Krankenversicherer für internationale Kunden des Swiss Life Netzwerks

**● Vertretung durch Netzwerkpartner**

Argentinien	Hartford Seguros de Vida
Australien	Hannover Life Re
Brasilien	Icatu Hartford
Chile	Euroamérica Seguros
Dänemark	Danica Pension, PFA Pension, IHI*
Finnland	Ilmarinen, Suomi Group
Griechenland	Aspis Pronia
Guatemala	Seguros de Occidente
Hongkong	CMG Asia
Indonesien	Manulife Indonesia
Irland	Irish Life
Japan	Meiji Life, Yasuda Life
Kanada	Canada Life
Kolumbien	Seguros Bolívar
Korea	Korea Life
Malaysia	Hong Leong
Mexiko	Seguros Inbursa
Neuseeland	Hannover Life Re
Norwegen	Vital Forsikring ASA
Österreich	Wiener Städtische
Panama	Aseguradora Mundial
Philippinen	First Guarantee Life
Polen	PZU Life
Portugal	Império
Russland	Rosgosstrakh
Schweiz	«La Suisse»
Singapur	NTUC Income
Slowakei	Kooperativa
Südafrika	Momentum Employee Benefits
Taiwan	Kuo Hua Life
Thailand	Bangkok Life
Tschechische Republik	Kooperativa
Ungarn	Union Biztosító
USA	Hartford Life, Swiss International Services, Inc.
Venezuela	Seguros Comerciales Bolívar



# DIE RENTENANSTALT/ SWISS LIFE-AKTIE

**Mit einem Kursanstieg von 46.2% gehörte die Rentenanstalt/Swiss Life im vergangenen Jahr zu den Top-Performern an der Schweizer Börse. Die Steigerung des Marktwerts um fast die Hälfte widerspiegelt das wachsende Interesse und Vertrauen bei den Anlegern. Basis bildete der überzeugende unternehmerische Leistungsausweis: die Fähigkeit, durch konsequente Umsetzung der Konzernstrategie einen substanziellen und nachhaltigen Mehrwert zu schaffen.**

Gemessen am Swiss Market Index, der sich um 7.5% verbesserte, lag die Rentenanstalt/Swiss Life mit einem Plus von 46.2% an vierter Stelle unter den grössten Schweizer Publikumsgesellschaften. Übertroffen wurde dieser Wert nur durch drei neu in den SMI aufgenommene Titel. Ausgangspunkt dieser erfreulichen Kursentwicklung war die Veröffentlichung des erneut sehr positiven Abschlusses 1999 sowie der über den Erwartungen liegenden Zahlen des ersten Semesters 2000. In der zweiten Jahreshälfte stabilisierte sich der Kursverlauf auf hohem Niveau, so dass die Börsenkapitalisierung per Ende 2000 15.9 Milliarden CHF erreichte. Drei Aktionäre meldeten Beteiligungen an

der Rentenanstalt/Swiss Life, welche die publikationspflichtige Grenze von 5% überschreiten. Die italienische Versicherungsgesellschaft La Fondiaria erwarb ein Aktienpaket von rund 10%. Die Credit Suisse stockte ihren seit längerem bestehenden Anteil auf mehr als 5% auf. Auch die Pensionskasse der Novartis hält ein Aktienpaket von mehr als 5%. Die 5%-Marke unterschritten hat der Anteil der BVG-Sammelstiftung der Rentenanstalt/Swiss Life.

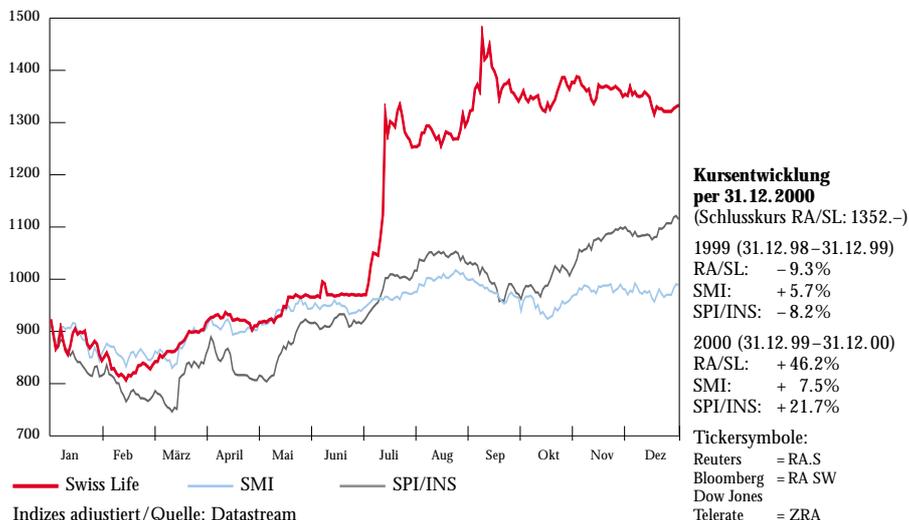
#### Bedeutende Aktionäre

- La Fondiaria: 10.0% Beteiligung
- Credit Suisse: 5.6% Beteiligung
- Novartis Pensionskasse: 5.7% Beteiligung

#### Aktienstatistik Beträge in CHF (sofern nicht anders vermerkt)

	<b>31.12.2000</b>	31.12.1999
Anzahl Aktien (gewichteter Durchschnitt)	<b>11 336 876</b>	11 469 817
Gewinn <sup>1</sup> pro Aktie	<b>82</b>	39
Eigenkapital <sup>1</sup> pro Aktie	<b>676</b>	712
Börsenkurs <sup>2</sup>	<b>1 352</b>	925
Börsenkapitalisierung	<b>15 881 944 000</b>	10 865 975 000
Valorennummer (SWX)	<b>802 678</b>	802 678
Kurs/Gewinn (Verhältnis)	<b>16</b>	24
Kurs/Eigenkapital (Verhältnis)	<b>2.00</b>	1.30
Dividende <sup>3</sup>	<b>18.-<sup>4</sup></b>	11.-

<sup>1</sup> konsolidiert nach IAS (1999: Restatement) <sup>2</sup> Jahreshöchst/-tiefst: 1519.- (8.9.2000) / 790.- (15.2.2000) <sup>3</sup> abzüglich Verrechnungssteuer  
<sup>4</sup> ordentliche Dividende 13.- CHF, ausserordentliche Dividende 5.- CHF





# LANDESAUSSTELLUNG EXPO.02

**Unter dem Titel «ImagiNation» findet mit der Expo.02 vom Mai bis Oktober 2002 die siebte schweizerische Landesausstellung statt. Die Rentenanstalt/Swiss Life engagiert sich an der Expo.02 nicht nur als offizieller Partner, sondern auch mit dem Projekt «Swiss Love», einem «begehbaren» Film. Sie bekennt sich damit, auch als internationales Finanzdienstleistungsunternehmen, zu ihren helvetischen Wurzeln und gleichzeitig zum Standort Schweiz.**

Die Schweiz ist das einzige Land der Welt, das die Tradition der Landesausstellung kennt und pflegt. Es waren bisher Anlässe, die den Zeitgeist einer Generation spiegelten und damit regelmässig Millionen von Menschen in ihren Bann schlugen. Seit 1857 gab es sechs Landesausstellungen und die siebte – kurz Expo.02 genannt – findet vom 15. Mai bis 20. Oktober 2002 statt. In der Vergangenheit haben Bundesrat und Parlament – als oberste Instanzen der Schweiz – die Themen definiert, die anschliessend national dargestellt wurden. So beschwor man 1939, unmittelbar vor Beginn des Zweiten Weltkriegs, die Einheit der Schweiz vor der drohenden Gefahr, und 1964 wurde der technologische Fortschritt und seine Folgen aufgezeigt.

Anders fiel der Auftrag für die Macher der aktuellen Landesausstellung aus: Sie erhielten eine «Carte blanche» und konnten selber entscheiden, welches Thema den Zeitgeist trifft. So kommt es, dass die Expo.02 – anders als ihre Vorgängerinnen – keine Leistungsschau wird, die sich mit Werten der Vergangenheit auseinander setzt. Vielmehr interessieren die Werte der Zukunft und erstmals steht der Mensch als Individuum im Mittelpunkt. Dementsprechend wurde ein Themenbogen entwickelt, der sich um den Menschen dreht; der Mensch und die Macht, der Mensch und die Freiheit, seine Wünsche, seine Lust, sein Verhältnis zu Technik und Natur, aber auch wie der Mensch sich selber erlebt.

## **Für jeden Geschmack etwas**

Das Konzept sieht, ebenfalls zum ersten Mal, eine dezentralisierte Landesausstellung in einer Region an der Sprachgrenze zwischen deutscher und französischer Schweiz vor: dem Dreiseenland. Fünf Kantone, vier Städte, drei Seen und zwei Sprachregionen bilden die Basis für das grosse nationale Fest. Die Städte Biel, Neuenburg, Murten und Yverdon-les-Bains werden 159 Tage lang zur kulturellen Hochburg der Schweiz. Auf 475 000 m<sup>2</sup> Fläche entstehen direkt an den Ufern des Bieler-, Murten- und Neuenburgersees zurzeit die Ausstellungslandschaften, auch Arteplages genannt. Jede Arteplage ist einem Themenbereich gewidmet. Dieser bestimmt die Architekturlösungen, die Inhalte der Ausstellungen und die Events. Geplant sind knapp 40 Ausstellungen, die sich alle an ein breites Publikum wenden; gute Unterhaltung, angewandte Wissensvermittlung und gesellschaftspolitische Reflexion halten sich die Waage. Im Bereich der Events sind 4000 Produktionen und 12 000 Aufführungen vorgesehen, für jeden Geschmack etwas: Theater, Tanz, klassische Musik, Volksmusik, Kino, Strassentheater, aktuelle Musik, Multimedia-Spektakel bis hin zum Zirkus. Höhepunkte bilden die Tage, die im Zeichen einzelner Themen mit kulturellem, sozialem oder wirtschaftlichem Hintergrund stehen, sowie die Kantonstage, an denen sich die Schweizer Stände unter dem Motto «Mythos und Gegenwart» präsentieren. Imposant werden auch die Eröffnungs- und Schlussfeier und nicht zu vergessen, die Feierlichkeiten rund um den Nationalfeiertag am 1. August sein.

### **Ausstellungslandschaften und ihre Themen**

«Macht und Freiheit» ist der Themenbogen der Arteplage Biel, wo es im weitesten Sinne um das Verhältnis zwischen Individuum und Gesellschaft geht. Murten setzt sich thematisch mit «Augenblick und Ewigkeit» auseinander. In Neuenburg nimmt man sich dem Spannungsbogen «Natur und Künstlichkeit» an, Begriffen, die sich im täglichen Leben immer näher kommen. Und in Yverdon-les-Bains geht es um «Ich und das Universum». Es ist die sinnlichste, verführerischste aller Arteplages und befasst sich im weitesten Sinne mit der Beziehung des einzelnen Menschen zu seiner sozialen Umwelt, aber auch zu sich selbst. Begriffe wie Freundschaft, Identität, Wohlergehen werden thematisiert. Zu diesen vier festen Arteplages kommt eine mobile in Form eines Piratenschiffs hinzu, die sich mit «Sinn und Bewegung» beschäftigt, einem Sinnpruch, der dem einst rebellischen Kanton Jura entspricht und etablierte Normen und Strukturen kritisch hinterfragt. Übers Ganze gesehen lautet das Kernthema: ImagiNation. Denn die Landesausstellung will die Vorstellungskraft der Besucherinnen und Besucher anregen und Vorschläge machen zur Zukunft der Schweiz.

### **Partner mit Wurzeln**

Die Rentenanstalt/Swiss Life ist von der Wichtigkeit einer weiteren Landesausstellung überzeugt. Sie bekennt sich, auch als internationales Finanzdienstleistungsunternehmen, zu ihren helvetischen Wurzeln und gleichzeitig zum Standort Schweiz. Deshalb engagiert sie sich auch seit der ersten Stunde als offizieller Partner für das Gelingen der Expo.02 und somit für eine moderne, offene Schweiz. Das Engagement geht jedoch weit über die Unterstützung als offizieller Partner hinaus, denn die Rentenanstalt/Swiss Life gestaltet die erste Landesausstellung im neuen Jahrtausend auch inhaltlich mit. Sie realisiert ein eigenes Projekt.

### **Swiss Love – 4 Geschichten × 3**

Unter der Ägide der Rentenanstalt/Swiss Life entsteht auf der Arteplage Yverdon-les-Bains ein ungewöhnliches cineastisches Projekt über Beziehungen, ihre Irrungen und Wirrungen mit dem Titel Swiss Love. Die Grundidee des Films ist, die Besucher mit ihren eigenen Erwartungen an die Beziehungen zu andern Menschen zu konfrontieren, ihnen aber auch die Klischees aufzuzeigen, in denen sich häufig ihre Erwartungen an solche Beziehungen bewegen. Das heisst, Swiss Love möchte Denkanstösse für einen offeneren Umgang mit den anderen geben, aber auch Mut zur eigenen Veränderung machen. Dies soll auf möglichst lustvolle, unterhaltende und spielerische Art geschehen, die ein breites Publikum anspricht. Erzählt werden die Beziehungs- und Liebesgeschichten von vier Personen in je drei Akten. Alle Geschichten sind miteinander verknüpft, denn sie spielen am selben Ort und zur selben Zeit.

Zu Beginn, im ersten Akt, wird jede Figur in ihrer Umgebung vorgestellt und gezeigt, wie sie aus persönlichen Gründen aus dem gewohnten Rahmen ausbricht. Im zweiten Akt treffen sich alle Protagonisten in einem Berghotel, wo ihre Geschichten weitergeführt werden, zusammenkommen und sich ineinander verstricken. Und am Schluss, im dritten Akt, findet ein überraschender, gemeinsamer Höhepunkt statt.

Weil Swiss Love mehr als klassisches Kino sein will und der Untertitel «4 Geschichten × 3» mehr als eine Anspielung ist, werden tatsächlich zwölf Kinos gebaut, die alle miteinander verbunden sind. So können die Besucherinnen und Besucher wahlweise entscheiden, welchem Filmstrang sie folgen wollen und sich einen Film nach Wahl zusammenstellen.

Swiss Love ist jedoch nicht nur ein Film, sondern mit seiner Architektur und Szenographie ein ganzheitliches Erlebnis, realisiert für ein einmaliges Ereignis wie die Expo.02, wo Neues gedacht und – sei es auch nur vorübergehend – Neues verwirklicht werden kann.



# E-TRANSFORMATION



# DIE E-TRANSFORMATION DER RENTENANSTALT/SWISS LIFE

**Transparentere und effizientere Beziehungen zu Kunden und Geschäftspartnern; dies ist das Ziel des seit Februar 2000 bestehenden Konzernbereichs E-Business. Er unterstützt E-Business-Projekte im Kerngeschäft und baut gleichzeitig zwei neue Unternehmen auf: redsafe.com und Propeller. redsafe.com ist das erste umfassende schweizerische Finanzportal, Propeller erbringt Dienstleistungen für Personen, welche beruflich einen Auslandeinsatz antreten.**

Die Informations- und Kommunikationstechniken haben nicht nur Auswirkungen auf den privaten, sondern vor allem auf den geschäftlichen Bereich. Viele der traditionellen Infrastrukturen vermögen den Bedürfnissen unserer Zeit nicht mehr zu genügen: Informationen müssen immer schneller ausgetauscht, Entscheide – auch aus Konkurrenzgründen – immer rascher gefällt werden, zudem erwarten die Kunden möglichst effiziente Geschäftsabläufe. Dies alles erfordert neue Methoden und Werkzeuge. Die Technik stellt solche Werkzeuge zur Verfügung: multimediale Informationsträger aller Art, interaktives Fernsehen und Kommunikationsmittel, die immer einfacher zu handhaben sind und zusehends erschwinglicher werden. Hervorzuheben ist in diesem Zusammenhang das Internet, das als Transport- und Verteilmittel aus dem heutigen Geschäftsalltag kaum mehr wegzudenken ist. Firmen jeglicher Art und Grösse konkurrieren nicht nur mit ihrem Webauftritt, sondern benutzen das Internet immer häufiger, um ihre Geschäfte abzuwickeln. Bald schon werden die mobilen Netze (WAP-fähige Mobiltelefone und telekommunikationsfähige «personal digital assistants») eine wichtige Rolle spielen. Daraus entstehen bei den Kunden wiederum weitere Bedürfnisse, welche für die Unternehmen zu neuen Herausforderungen werden. Ausser den Kunden werden auch Lieferanten und Geschäftspartner von diesen elektronischen Informations- und Kommunikationsmitteln profitieren. Dies führt zu völlig neuen Geschäftsmodellen, eben zum E-Business. Dieses umfasst auch die Verwaltung von Kunden-Beziehungen oder von Firmen-Ressourcen sowie die Steuerung interner und externer Prozesse. Mit E-Business werden Kunden- und Geschäftsprozesse effizienter und für alle Beteiligten transparenter gestaltet.

## **Die E-Business-Strategie der Rentenanstalt/Swiss Life**

Die Rentenanstalt/Swiss Life verfolgt eine E-Business-Strategie, bei der es nicht nur darum geht, den Vertrieb auf neue elektronische Kanäle auszudehnen. Im Vordergrund stehen vielmehr E-Business-orientierte Geschäftsmodelle, die sich an den Bedürfnissen der Rentenanstalt/Swiss Life und ihrer Kunden orientieren. Das Internet ist dabei ein wichtiger, aber nicht der ausschliessliche Kommunikationskanal zu Kunden und Partnern.

Eine wesentliche Grundidee dieser Strategie ist das Arbeiten in Allianzen, welche sowohl innerhalb als auch ausserhalb der Rentenanstalt/Swiss Life gebildet werden. Dies kommt dem Bedürfnis heutiger Kunden entgegen, alle Dienstleistungen eines bestimmten Bereichs über denselben Zugangskanal (z. B. dieselbe Webseite) zu beziehen, ein Konzept, das man in der Fachsprache One-Stop-Shop nennt.

Die E-Business-Strategie der Rentenanstalt/Swiss Life hat dualen Charakter: Sie zielt gleichermaßen auf das Vorsorge-Kerngeschäft und auf neue Geschäftsmodelle und -systeme, bei denen erweiterte Finanzdienstleistungen im Vordergrund stehen. Im Kerngeschäft werden die bestehenden Märkte bearbeitet, mit neuartigen Produkten versorgt und mit besseren Dienstleistungen gefestigt. Bei den Projekten ausserhalb des Kerngeschäfts geht es um die Erschliessung neuer Märkte und Kundensegmente.

Die vom Verwaltungsrat der Rentenanstalt/Swiss Life verabschiedete duale E-Business-Strategie hat somit zum Ziel, bestehende Kundenbeziehungen zu festigen und neue Kundenbeziehungen zu etablieren, aus denen sich Vorsorge- und Anlage-Geschäfte entwickeln lassen.

### **Prozess der E-Transformation im Gange**

Grundsätzlich sind die Geschäftseinheiten aller Konzernbereiche für ihre E-Business-Aktivitäten im Kerngeschäft selber zuständig. Sie nutzen die neuen elektronischen Medien, um Abläufe zu beschleunigen sowie Prozesse auf die neuen Bedürfnisse der Firmen- und Privatkunden auszurichten. Die Geschäftseinheiten werden dabei aktiv von einem «E-Business Competence Centre» unterstützt.

Beispiel einer solchen E-Transformation innerhalb der Rentenanstalt/Swiss Life ist Profitline. Als Telefon-Verkaufskanal schon längere Zeit erfolgreich, erhielt Profitline als zweiten Verkaufskanal ein Internet-Portal, auf dem seit April 2000 mit grossem Erfolg Fonds verschiedenster Anbieter angeboten werden. Rund 15% der Fonds-Neukunden eröffnen ihre Geschäftsbeziehung zu Profitline bereits über das Internet.

Während sich Profitline an Individualkunden richtet, zielen weitere Projekte der Rentenanstalt/Swiss Life in der Schweiz und Deutschland auf eine schnellere und transparentere Bedienung der Makler. Mit einem Extranet für Makler soll mit Internet-Technologie aktuellste Information direkt an den Arbeitsplatz des Maklers geliefert werden. Ein virtuelles Kontaktzentrum sorgt für raschen und wohl strukturierten Zugriff auf Produkteinformation sowie auf Vertrags- und Kundendaten.

Swiss Life Niederlande (Zwitzerleven) schuf eine sogenannte «community»-Webseite, d.h. ein Angebot über das Internet, das sich an eine klar definierte Gruppe von Benutzern richtet. Das anvisierte Segment sind Pensionierte, welche aus Reise- und Freizeitangeboten, aber auch aus spezifischen, auf diese Altersgruppe zugeschnittenen Vorsorge- und Anlageprodukten auswählen können.

Die Absicht der Rentenanstalt/Swiss Life, diesen E-Transformationsprozess voranzutreiben, belegen auch die zahlreichen Webseiten des Konzerns und der einzelnen Geschäftseinheiten.

### **redsafe.com – das integrierte Finanzportal (www.redsafe.com)**



Charakteristisch für dieses in der Schweiz einzigartige Finanzportal ist sein umfassendes und integriertes Angebot an Finanzprodukten und -dienstleistungen. Kunden von redsafe.com werden die Möglichkeit haben, ihre gesamten Finanzgeschäfte integriert auf einer Plattform abzuwickeln: vom Bankgeschäft, wie Kontoführung und Zahlungsverkehr, über Wertpapierhandel und Kapitalanlage in Fonds bis hin zum Abschluss von Versicherungen. redsafe.com ist unabhängig und ermöglicht seinen Kunden, aus einer Vielzahl von Produkten der verschiedensten Anbieter auszuwählen. redsafe.com wird somit der erste Anbieter in der Schweiz sein, der den Gedanken des Best Choice für seine Kunden konsequent umsetzt.

Besonders wichtig sind dabei die interaktive und umfassende Online-Beratung und die damit verbundenen Dienstleistungen. Diese gehen weit über das Anbieten von Kursinformationen hinaus und umfassen äusserst vielfältige Hilfsmittel: Online-Finanzdaten, interaktive Beratungs-Tools zur Bestimmung des Risikoprofils und einer entsprechenden «asset allocation» und – als zentrales Element – eine klare, immer aktualisierte Übersicht der persönlichen Vermögenssituation.

Für die Tätigkeit von redsafe.com ist – in dem skizzierten Umfang – eine Banklizenz notwendig, welche die Eidgenössische Bankkommission (EBK) im August 2000 erteilte. redsafe.com erhielt diese Lizenz als erste, ausschliesslich online tätige Bank der Schweiz. Es ist geplant, nach der Lancierung des Schweizer Geschäfts auch in andere europäische Länder zu expandieren.



**Mit Propeller einfach zum  
Auslandeinsatz  
([www.propelleronline.com](http://www.propelleronline.com))**



Die Globalisierung der Wirtschaft bringt auch eine Globalisierung der Arbeitsplätze: immer mehr Arbeitnehmer sind für kürzere oder längere Zeit für ihre Firma im Ausland tätig. Propeller, ein neugegründetes Unternehmen der Rentenanstalt/Swiss Life-Gruppe, bietet hierfür umfassende Dienstleistungen, auch solche, die ausserhalb des Kerngeschäfts liegen. Das Angebot richtet sich an Personalverantwortliche sowie an die sogenannten «Expatriates», eine wachsende Gruppe von im allgemeinen gut gestellten Berufstätigen mit viel versprechenden Berufsaussichten.

Propeller bietet Entlastung von den Zusatzarbeiten, welche mit der Aufnahme einer Tätigkeit im Ausland einhergehen: Einholung von Visa und Arbeitsbewilligungen, Abklärung und Lösung der versicherungs- und steuerrechtlichen Belange, Kreditkarten- und Bankverbindungen, Mobiltelefon usw. Die aus dem Kerngeschäft der Rentenanstalt/Swiss Life stammende Beratung im Vorsorge- und Anlagebereich ist ebenfalls ein nützliches Angebot, insbesondere bei Auslandeinsätzen von lediglich temporärer Natur.

Im Unternehmen Propeller zeigt sich die Grundidee der E-Business-Strategie der Rentenanstalt/Swiss Life besonders deutlich. Derart vielfältige Services können nicht von einem Ansprechpartner erbracht werden; da garantieren nur Allianzen mit einigen der weltbesten Partner einen hochwertigen Service. Zudem ist Propeller ein gutes Beispiel für den Aufbau völlig neuer Kundenbeziehungen.

Propeller wurde im März 2001 gleichzeitig in den Gastländern England und Schweiz gestartet, d. h. für Personal, welches von irgendwoher in diese zwei Gastländer versetzt wird. Es ist geplant, den Service auf weitere Länder auszuweiten.

**E-Business als Investition in die  
Zukunft**

Die Rentenanstalt/Swiss Life misst dem E-Business eine hohe Bedeutung zu und hat dafür einen eigenen Konzernbereich gebildet. Sie unternimmt intensive Anstrengungen und tätigt substantielle Investitionen in diesen Bereich. Dass Projekte im Bereich E-Business wegen ihrer Komplexität auch risikobehaftet sind, haben diverse Beispiele in jüngster Zeit gezeigt. Die Rentenanstalt/Swiss Life ist sich dessen bewusst. Trotzdem ist sie zuversichtlich, das integrierte Finanzportal [redsafe.com](http://redsafe.com) innert nützlicher Frist und im vorgegebenen finanziellen Rahmen realisieren zu können. Eine Konsolidierung und Erweiterung der Kundenbasis sowie eine Effizienzsteigerung bei den meisten Kunden- und Geschäftsprozessen wird die Frucht dieser Anstrengungen sein.

Auf der heute gelegten Basis werden viele Abläufe und Geschäftsprozesse schlanker und schneller. Dies kommt allen Anspruchsgruppen zugute: sowohl unseren Mitarbeitenden und Aktionären als auch und vor allem unseren Kunden, welche von besseren, schneller erbrachten und transparenteren Dienstleistungen profitieren werden.

**Gestaltung**

Compostella, Werbung, Küsnacht ZH

**Fotos**

ratundbild, Zürich

Artwork: M. Pellanda, Küsnacht ZH

Archiv: Seiten 31–36

**Druck**

NZZ Fretz AG, Schlieren ZH

Papier aus 100% chlorfreiem Zellstoff.

**Sprachen**

Diese Publikation erscheint auch in  
Französisch, Italienisch, Englisch.

**Copyright**

Wiedergabe, auch auszugsweise,  
nur unter Quellenangabe gestattet.  
Belegexemplar erwünscht.

**Ich interessiere mich für ...**

**Geschäftsbericht/Finanzbericht**

deutsch       französisch       italienisch       englisch

**Den Geschäftsbericht ...**

- erhielt ich mehrfach zugestellt, ein Exemplar genügt.
- erhielt ich an die falsche Adresse (Korrektur bitte auf Rückseite).
- möchte ich in Zukunft nicht mehr erhalten.

**Die Zustellung der Publikationen wünsche ich  
an folgende Adresse**  
(bitte vollständige Adresse in Blockschrift eintragen):

---

---

---

---

---



Rentenanstalt/Swiss Life  
Shareholder Services  
Postfach  
CH-8022 Zürich

**Kontaktadressen**

Rentenanstalt/Swiss Life  
Shareholder Services  
Dr. Markus Schleutermann  
General Guisan-Quai 40  
CH-8022 Zürich  
Telefon deutsch ++41 1 284 61 10  
          französisch ++41 1 284 61 30  
          italienisch ++41 1 284 61 40  
          englisch ++41 1 284 61 50  
Fax ++41 1 284 61 66  
E-mail [shareholder.services@swisslife.ch](mailto:shareholder.services@swisslife.ch)

Rentenanstalt/Swiss Life  
Investor Relations  
Dr. Christoph Braschler  
General Guisan-Quai 40  
CH-8022 Zürich  
Telefon ++41 1 284 41 99  
Fax ++41 1 284 44 41  
E-mail [christoph.braschler@swisslife.ch](mailto:christoph.braschler@swisslife.ch)  
Internet <http://www.swisslife.com>

Rentenanstalt/Swiss Life  
Public Relations  
Dr. Marie-Therese Guggisberg  
General Guisan-Quai 40  
CH-8022 Zürich  
Telefon ++41 1 284 49 09  
Fax ++41 1 284 48 84  
E-mail [marietherese.guggisberg@swisslife.ch](mailto:marietherese.guggisberg@swisslife.ch)

**Wichtige Daten**

Generalversammlung  
15. Juni 2001 (Hallenstadion Zürich)

Dividendenausschüttung  
20. Juni 2001

Halbjahreszahlen  
26. September 2001

Bilanz-Medienkonferenz / Analysten-Information  
11. April 2002

**Rentenanstalt** 

**Swiss Life** 

Rentenanstalt/Swiss Life  
General Guisan-Quai 40  
CH-8022 Zürich  
Telefon ++41 1 284 33 11  
Fax ++41 1 281 20 80  
[www.swisslife.com](http://www.swisslife.com)

**E \* P O . 0 2**  
Official Partner