



#### Forward-looking statements

The statements contained in this presentation that are not historical facts are forward-looking statements as defined in the U.S. Private Securities Litigation Reform Act of 1995. Words such as "believe", "estimate", "intend", "may", "expect", "anticipate", "predict", "look ahead", "project", "counting on", "plan", "continue", "want", "forecast", "should", "would", "is confident" and "will" and similar expressions as they relate to us are intended to identify such forward-looking statements. These statements are not guarantees of future performance and involve risks, uncertainties and assumptions that are difficult to predict. We undertake no obligation to publicly update or revise any forward-looking statements. Listeners are cautioned not to place undue reliance on these forward-looking statements, which speak only as of their dates.

All forward-looking statements are subject to various risks and uncertainties that could cause actual results to differ materially from expectations, including, but not limited to, the following:

- changes in general economic conditions, particularly in the United States, The Netherlands and the United Kingdom;
- changes in the performance of financial markets, including emerging markets, including:
  - the frequency and severity of defaults by issuers in our fixed income investment portfolios; and
  - the effects of corporate bankruptcies and/or accounting restatements on the financial markets and the resulting decline in value of equity and debt securities we hold;
- the frequency and severity of insured loss events;
- changes affecting mortality, morbidity and other factors that may affect the profitability of our insurance products;
- changes affecting interest rate levels and continuing low interest rate levels;
- changes affecting currency exchange rates, including the euro/US dollar and euro/UK pound exchange rates;
- increasing levels of competition in the United States, the Netherlands, the United Kingdom and emerging markets;
- changes in laws and regulations, particularly those affecting our operations, the products we sell and the attractiveness of certain products to our consumers;
- regulatory changes relating to the insurance industry in the jurisdictions in which we operate;
- acts of God, acts of terrorism and acts of war;
- changes in the policies of central banks and/or foreign governments;
- litigation or regulatory action that could require us to pay significant damages or change the way we do business;
- customer responsiveness to both new products and distribution channels;
- competitive, legal, regulatory, or tax changes that affect the distribution cost of or demand for our products; and
- our failure to achieve anticipated levels of earnings or operational efficiencies as well as other cost saving initiatives.



**Donald J. Shepard**

**Voorzitter Raad van Bestuur  
AEGON N.V.**

**Algemene Vergadering van Aandeelhouders  
Den Haag, 22 april 2004**

**Dames en heren,**

**Hartelijk dank voor uw aanwezigheid.**

**Het verheugt ons dat we met u kunnen discussiëren over ons bedrijf en de resultaten over 2003.**

**Vergeleken met een jaar geleden, toen we u voor het laatst ontmoetten, voelen wij ons een stuk prettiger over ons bedrijf.**

**De winstgevendheid is versterkt door onze maatregelen om de marges te verbeteren en door de verbeteringen op de aandelen- en obligatiemarkten.**

**De productie gaf een verdeeld beeld te zien, maar was met name goed in traditionele levensverzekeringen in de VS en in pensioenen in het Verenigd Koninkrijk. De levenproductie in Taiwan heeft zich bijzonder sterk ontwikkeld.**

**Voordat mijn collega Jos Streppel met u de cijfers over 2003 zal bespreken, wil ik graag een aantal opmerkingen maken over onze prioriteiten voor dit jaar.**

**Terwijl we ons in 2003 vooral hebben geconcentreerd op winstgevendheid, heeft voor 2004 winstgevende omzetgroei onze hoogste prioriteit. Dit wordt gecombineerd met een aanhoudende inspanning om de efficiency van onze activiteiten te verbeteren.**

**Positieve financiële markten helpen bij ons streven naar omzetgroei.**

**Redelijk stabiele en stijgende aandelenmarkten, verbeteringen op de obligatiemarkten en langzaam oplopende rentetarieven zouden gunstig zijn voor onze activiteiten.**



**AEGON's omzetgroei vindt plaats op diverse fronten: in onze bestaande markten, door acquisities, zoals de distributiebedrijven in het Verenigd Koninkrijk en Nederland en door joint ventures, zoals met CAM in Spanje.**

**We hebben er alle vertrouwen in dat we in staat zullen zijn om ons partnership met La Mondiale – dat succesvol opereert in de groeiende markten van bankverzekeren en pensioenen – verder te ontwikkelen.**

**En we verwachten dat omzetgroei ook zal komen uit nieuwe markten, zoals China en Slowakije, waar we vorig jaar zijn begonnen en waar de eerste resultaten bemoedigend zijn.**

**Wij denken dat we in de komende jaren het grootste gedeelte van onze omzetgroei uit bestaande markten zullen halen.**

**Ons doel is om een leidende positie te verkrijgen in elke gekozen markt.**

**Omzetgroei komt, en zal blijven komen, van nieuwe producten, toegenomen productiviteit in onze bestaande distributiekanaalen en van nieuwe distributiekanaalen.**



**De mogelijkheden verschillen sterk per land, afhankelijk van de grootte van de markt en de verscheidenheid aan distributiekanaalen en producten.**

**Ons verzekeringsbedrijf in de Verenigde Staten bijvoorbeeld, heeft een uitgebreid productaanbod en veelzijdige distributiemogelijkheden.**

**In het Verenigd Koninkrijk profileren wij ons als een aanbieder met een uitgebreid productassortiment, dat gericht is op het advieskanaal.**

**Hoewel productontwikkeling en uitbreiding van de distributiecapaciteit in beide markten van belang is, verschilt de nadruk die wordt gelegd.**

**Onze belangrijkste distributiekanaalen blijven het intermediair, financiële instellingen, direct marketing en brokerage.**



**In Nederland biedt onze nieuwe op de klant gerichte organisatiestructuur ons meer mogelijkheden om met een laag kostenniveau hoogwaardige producten en diensten aan te bieden, die de klant meerwaarde bieden.**

**Dit stelt ons in staat om in verschillende marktsegmenten langetermijn groeimogelijkheden te benutten.**

**En Taiwan is een uitstekend voorbeeld hoe door uitbreiding van het distributienetwerk meer klanten kunnen worden bereikt en omzetgroei kan worden gerealiseerd.**

**Was oorspronkelijk het agentennetwerk het belangrijkste verkoopkanaal in Taiwan, inmiddels nemen financiële instellingen en brokers het grootste deel van de verkoop voor hun rekening.**

**De productie in Taiwan bedroeg vorig jaar 335 miljoen euro, een meer dan verviervoudiging ten opzichte van 2002.**

**Dames en heren,**

**Vooruitkijkend concluderen we dat we goed gepositioneerd zijn voor groei in de door ons gekozen markten: door de kracht van onze bestaande bedrijven, door nieuwe kansen te benutten, door de succesvolle uitbreiding van het distributienetwerk in Taiwan en door onze nieuwe activiteiten in China en Slowakije.**

**Voordat ik het woord geef aan Jos Streppel, wil ik van deze gelegenheid gebruik maken om onze Raad van Commissarissen, mijn collega's in de Raad van Bestuur, alle AEGON medewerkers, partners, tussenpersonen, klanten en vanzelfsprekend u – onze aandeelhouders – hartelijk te bedanken voor uw steun.**



**Jos Streppel**

**Lid Raad van Bestuur  
AEGON N.V.**

**Algemene Vergadering van Aandeelhouders  
Den Haag, 22 april 2004**

- ◆ **Kerncijfers 2003**
- ◆ **Wisselkoersinvloeden**
- ◆ **Landenunits in 2003**
- ◆ **Nieuwe productie**
- ◆ **Vermogensbasis**
- ◆ **Indirecte methode voor verantwoording van winsten en verliezen op aandelen en vastgoed**
- ◆ **IFRS**

*(In miljoenen euro's m.u.v. cijfers per aandeel)*

	2003	2002	D	D constante wisselkoersen
<b>Nettowinst</b>	<b>1.793</b>	1.547	16%	30%
<b>Nettowinst per aandeel</b>	<b>1,15</b>	1,04	11%	24%
<b>Premie-omzet</b>	<b>19.468</b>	21.356	- 9%	1%
<b>Nieuwe productie leven</b>	<b>2.545</b>	2.481	3%	15%







## LANDENUNITS IN 2003

	<b>Nettowinst</b> (bedragen in miljoenen)	<b>D</b>
<b>Amerika</b>	<b>USD 1.239</b>	<b>35%</b>
<b>Nederland</b>	<b>EUR 592</b>	<b>13%</b>
<b>Verenigd Koninkrijk</b>	<b>GBP 93</b>	<b>- 17%</b>
<b>Overige landen</b>	<b>EUR 58</b>	<b>12%</b>
<b>Totaal</b>	<b>EUR 1.793</b>	<b>16%</b>

(30% tegen constante wisselkoersen)



## NIEUWE PRODUCTIE AMERIKA

Bedragen in miljoenen dollars	2003	2002	D
<b>Gestandaardiseerde nieuwe premieproductie levensverzekeringen</b>	<b>1.076</b>	<b>984</b>	<b>9%</b>
<b>Stortingen</b>	<b>21.002</b>	<b>26.907</b>	<b>- 22%</b>
<b>Productie, niet op balans</b>	<b>21.547</b>	<b>18.842</b>	<b>14%</b>



## NIEUWE PRODUCTIE NEDERLAND

Bedragen in miljoenen euro's	2003	2002	D
<b>Gestandaardiseerde nieuwe premieproductie levensverzekeringen</b>	<b>272</b>	<b>345</b>	<b>- 21%</b>
<b>Stortingen</b>	<b>2.899</b>	<b>3.386</b>	<b>- 14%</b>
<b>Productie, niet op balans</b>	<b>3.522</b>	<b>1.223</b>	<b>188%</b>



## NIEUWE PRODUCTIE VERENIGD KONINKRIJK

Bedragen in miljoenen ponden	2003	2002	D
<b>Gestandaardiseerde nieuwe premieproductie levensverzekeringen</b>	<b>635</b>	<b>588</b>	<b>8%</b>
<b>Productie, niet op balans</b>	<b>332</b>	<b>437</b>	<b>- 24%</b>



## NIEUWE PPRODUCTIE OVERIGE LANDEN

Bedragen in miljoenen euro's	2003	2002	D
<b>Gestandaardiseerde nieuwe premieproductie levensverzekeringen</b>	<b>403</b>	<b>161</b>	<b>150%</b>
<b>Productie, niet op balans</b>	<b>165</b>	<b>186</b>	<b>- 11%</b>



## SALDI

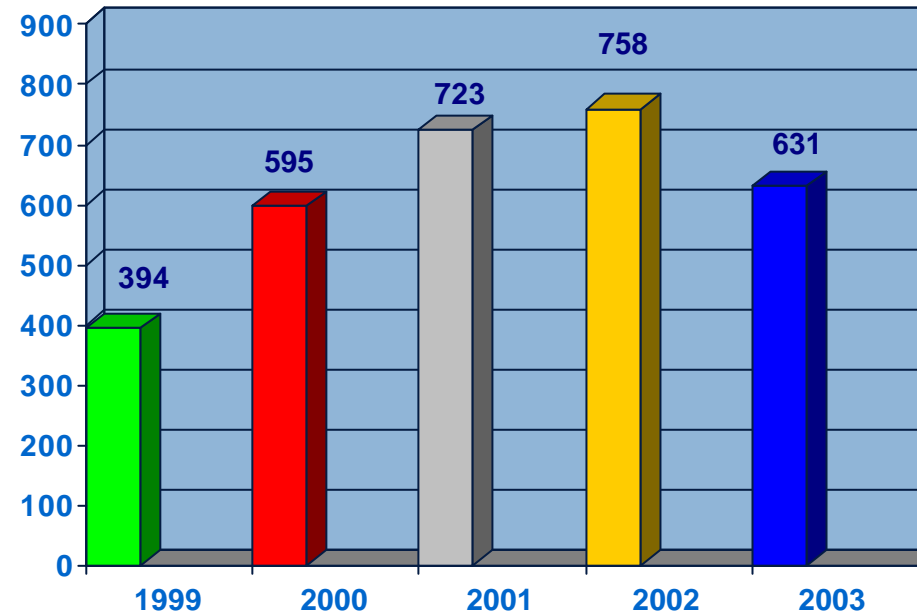
<b>Bedragen in miljoenen dollars</b>	<b>31 december 2003</b>	<b>31 december 2002</b>	<b>D</b>
<b>Fixed annuities</b>	<b>44.906</b>	<b>42.014</b>	<b>7%</b>
<b>GICs en financierings- overeenkomsten</b>	<b>27.209</b>	<b>25.961</b>	<b>5%</b>
<b>Variabele annuities</b>	<b>42.260</b>	<b>32.458</b>	<b>30%</b>

- ◆ **Eigen vermogen EUR 99 miljoen gedaald**
  - Wisselkoersinvloeden, toename herwaarderingsreserve, dividend, nettowinst, afboeking goodwill, boekwinst vanwege verkoop TFC
  
- ◆ **Fluctuaties gedurende het jaar**
  
- ◆ **Doelstelling: eigen vermogen ten minste 70% van totale vermogensbasis**
  - 31 december 2003: 71%
  - 31 december 2002: 71%



- ◆ Indirect rendement methode beëindigd
- ◆ Toegepast sinds 1995
- ◆ Weerspiegeling langetermijn karakter verzekeringsbedrijf
- ◆ Vervangen door een nieuwe methode in lijn met IFRS en vergelijkbaar met US GAAP

Indirect rendement (in miljoenen euro's)



- ◆ **Uniforme verslagleggingsregels worden in 2005 van kracht**
- ◆ **Nog steeds onzekerheid over goedkeuring door Europese Commissie**
- ◆ **Tweede fase verwacht in 2007**
- ◆ **Leidende rol voor AEGON in internationale dialoog en bij andere initiatieven**

