



Jahresergebnis 2018

Medienpräsentation

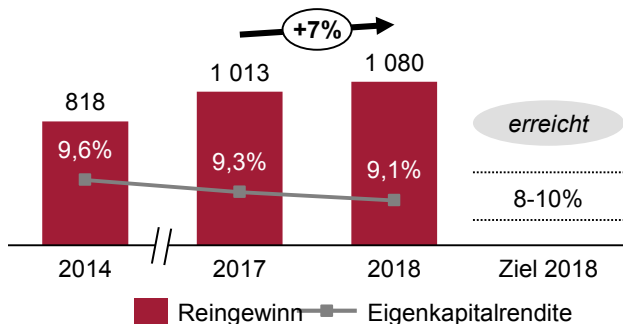
26. Februar 2019

Agenda

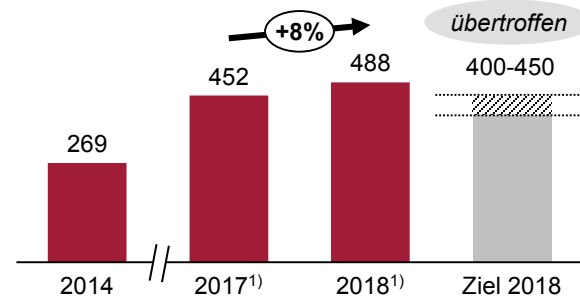
- **Überblick**
Ergebnisse und
Strategie-Update
- Patrick Frost**
Thomas Buess

Swiss Life hat die Profitabilität und Gewinnqualität erneut gesteigert

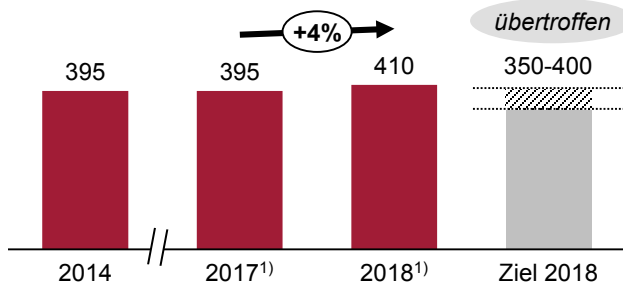
Rein-
gewinn
und
Eigen-
kapital-
rendite
(Mio. CHF)



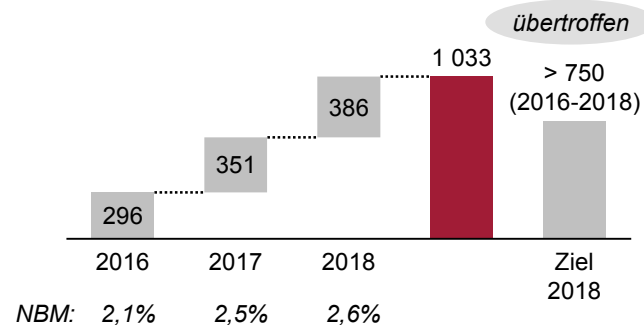
Fee-
Ergebnis
(Mio. CHF)



Risiko-
ergebnis
(Mio. CHF)



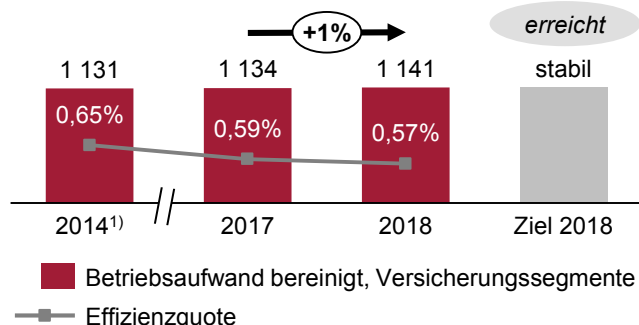
Neu-
geschäfts-
wert und
-marge
(Mio. CHF)



1) Bereinigt um Restrukturierungskosten und Währungseffekt

Gestiegener Cash-Transfer an die Holding und höhere Dividende

Betriebsaufwand, Effizienzquote (Mio. CHF)



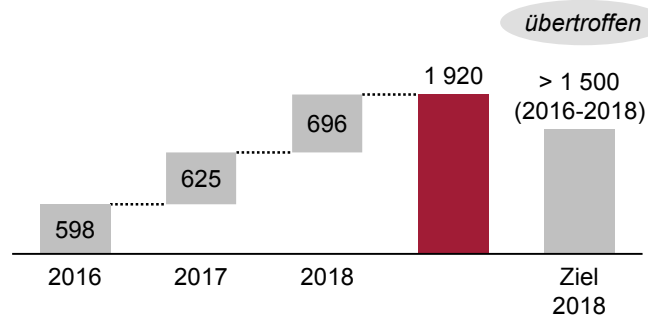
Kapitalisierung

Per 01.01.2019 (für die Swiss Life-Gruppe):

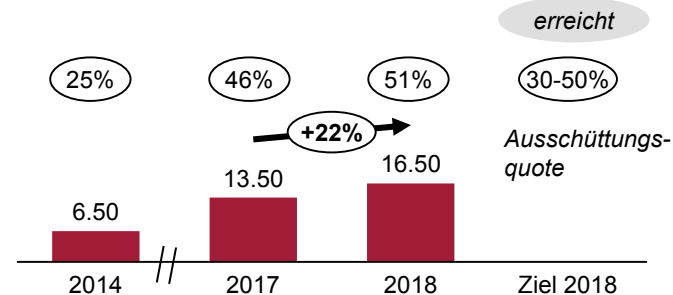
Geschätzte **SST**-Quote von über 180%, auf Basis des neuen regulatorischen Solvenzmodells

Erwartete **Solvabilität-II**-Quote von > 200%

Cash-Transfer (Mio. CHF)



Dividende je Aktie, Ausschüttungsquote (CHF)



1) Währungsbereinigt

Agenda

Überblick



**Ergebnisse und
Strategie-Update**

Patrick Frost

Thomas Buess

Wichtigste Kennzahlen

- ✓ **Reingewinn** um 7% auf CHF 1080 Mio. gesteigert
- ✓ Bereinigten **Betriebsgewinn** um 4% auf CHF 1553 Mio. verbessert
- ✓ **Prämieinnahmen** um 2% in lokaler Währung auf CHF 19,2 Mrd. erhöht
- ✓ **Fee-Erträge** in lokaler Währung um 6% auf CHF 1615 Mio. gesteigert
- ✓ **Fee-Ergebnis** um 8% auf CHF 488 Mio. erhöht (2017: CHF 452 Mio.)
- ✓ **Risikoergebnis** um 4% auf CHF 410 Mio. verbessert (2017: CHF 395 Mio.)
- ✓ Robuste **direkte Anlageerträge** von CHF 4408 Mio.; 2,9% (2017: CHF 4285 Mio.; 2,8%)
- ✓ **Verwaltete Vermögen TPAM** um 16% auf CHF 71,2 Mrd. gesteigert
- ✓ **Neugeschäftswert** um 10% auf CHF 386 Mio. erhöht, Marge 2,6% (2017: CHF 351 Mio.; 2,5%)
- ✓ **Eigenkapitalrendite**¹⁾ von 9,1% (2017: 9,3%)
- ✓ **SST-Quote** per 01.01.2019 auf über 180% geschätzt, Solvabilität-II-Quote > 200%
- ✓ **Cash** an Holding um 11% auf CHF 696 Mio. gesteigert (2017: CHF 625 Mio.)
- ✓ Vorgeschlagene Dividendenerhöhung um CHF 3.00 auf CHF 16.50 je Aktie

1) Eigenkapital ohne nicht realisierte Gewinne/Verluste auf Anleihen

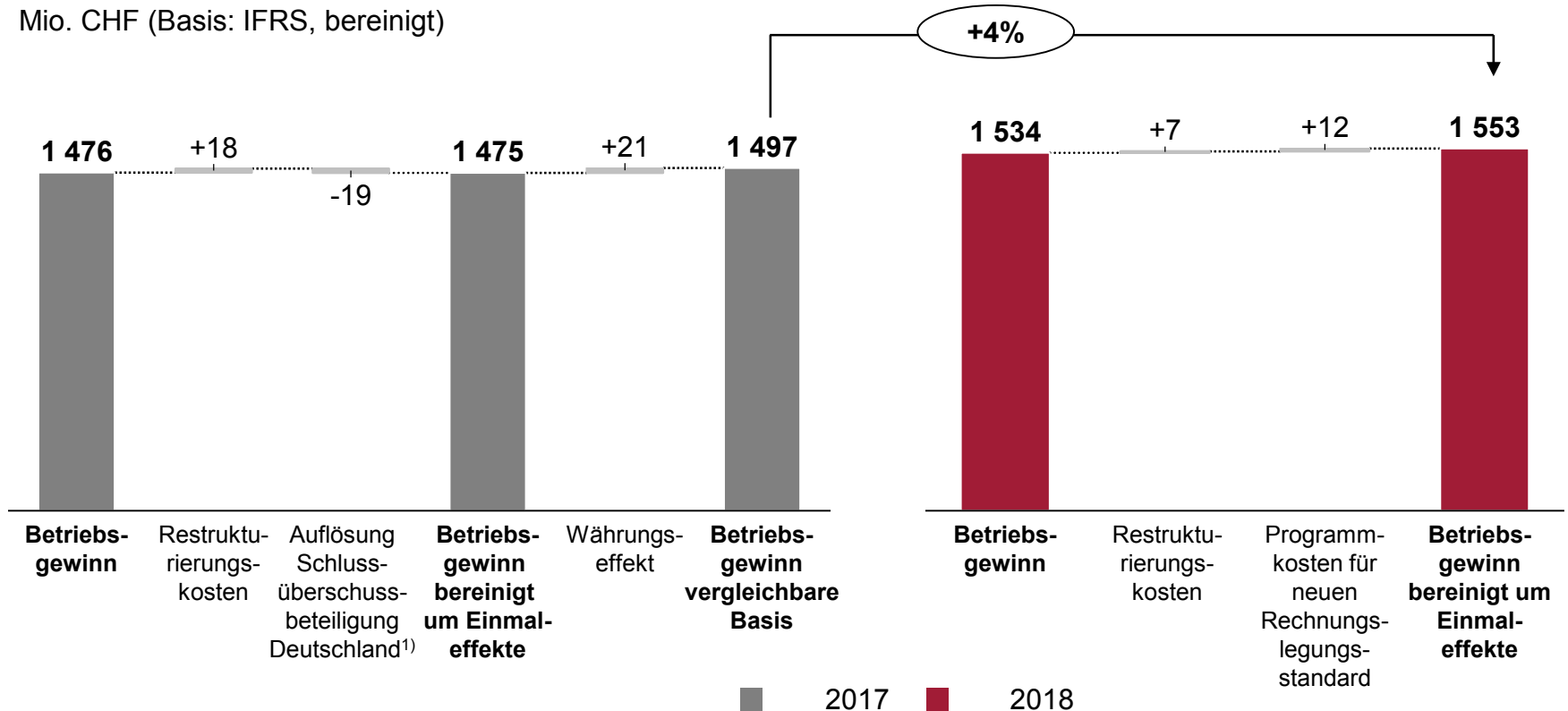
Auszug aus der Erfolgsrechnung

Mio. CHF (Basis: IFRS)

	2017	2018
Verbuchte Bruttoprämien, Policengebühren und erhaltene Einlagen	18 565	19 218
Ertrag aus Gebühren, Kommissionen und Provisionen	1 480	1 615
Nettokapitalerträge Versicherungsportfolio auf eigenes Risiko	3 804	4 629
Versicherungsleistungen und Schadenfälle (netto)	-13 189	-13 961
Überschussbeteiligung der Versicherungsnehmer	-949	-1 155
Betriebsaufwand	-2 842	-3 163
Betriebsgewinn	1 476	1 534
Fremdkapitalkosten	-156	-137
Ertragssteueraufwand	-308	-318
Reingewinn	1 013	1 080
Unverwässertes Ergebnis je Aktie (in CHF)	30.98	31.58
Verwässertes Ergebnis je Aktie (in CHF)	29.63	31.49

Betriebsgewinn bereinigt um bedeutende Einmaleffekte

Mio. CHF (Basis: IFRS, bereinigt)



1) Auflösung der Schlussüberschussbeteiligung an die ZZR

Geschäftsverlauf Schweiz

Mio. CHF (Basis: IFRS, VNB)

	2017	2018	Veränderung	
Verbuchte Bruttoprämien, Policengebühren und erhaltene Einlagen	9 290	9 525	+3%	<ul style="list-style-type: none"> KV: +3% (Markt: +1%); hauptsächlich aufgrund höherer Einmalprämien von Bestandskunden; wachsendes teilautonomes Geschäft EV: -2% (Markt: 0%); tiefere Einmalprämien teilweise kompensiert durch höhere periodische Prämien
Fee-Erträge ¹⁾	230	247	+7%	<ul style="list-style-type: none"> Höhere Erträge aus Anlagelösungen, eigenen Beraterkanälen und Immobilienmaklergeschäft
Operative Kosten	-398	-397	0%	<ul style="list-style-type: none"> Diszipliniertes Kostenmanagement
Segmentergebnis	829	865	+4%	<ul style="list-style-type: none"> Positive Entwicklung des Spar- und des Fee-Ergebnisses
Fee-Ergebnis	14	18	+31%	<ul style="list-style-type: none"> Fee-Ergebnis durch Anlagelösungen, Produkte von Dritten und Immobilienmaklergeschäft verbessert
Risikoergebnis	251	251	0%	<ul style="list-style-type: none"> Risikoergebnis in KV und EV stabil
Wert Neugeschäft	148	162	+10%	<ul style="list-style-type: none"> Höheres Volumen und verbesserter Produktmix in KV, tieferes Volumen in EV; Fokussierung auf Kapitaleffizienz beibehalten
Neugeschäftsmarge (in % des PVNBP)	3,0%	2,8%		

1) Verdiente Policengebühren (netto) und Ertrag aus Gebühren, Kommissionen und Provisionen

Geschäftsverlauf Frankreich

Mio. EUR (Basis: IFRS, VNB)

	2017	2018	Veränderung	
Verbuchte Bruttoprämien, Policengebühren und erhaltene Einlagen	4 773	5 069	+6%	<ul style="list-style-type: none"> • Leben: +9% (Markt +4%); UL-Anteil von 50% (Markt 28%) • Krankenvers. und Risikovorsorge: +1% (Markt +3%); private Risikovorsorge +6% (Markt +4%); P&C: +1% (Markt +3%)
Fee-Erträge ¹⁾	272	269	-1%	<ul style="list-style-type: none"> • Höhere UL-Fees aufgrund positiver Nettozuflüsse, kompensiert durch tiefere Bankkommissionen in einem anspruchsvollen Aktienmarktumfeld
Operative Kosten	-299	-301	+1%	<ul style="list-style-type: none"> • Effizienzgewinne durch Geschäftswachstum und Investitionen in Wachstumsprojekte aufgehoben
Segmentergebnis	235	239	+2%	<ul style="list-style-type: none"> • Höheres Fee- und Risikoergebnis; tieferes Kostenergebnis
Fee-Ergebnis	60	67	+12%	<ul style="list-style-type: none"> • Verbessertes Fee-Ergebnis im UL-Geschäft
Risikoergebnis	91	95	+5%	<ul style="list-style-type: none"> • Anstieg des Risikoergebnisses aufgrund Krankenversicherung und Risikovorsorge
Wert Neugeschäft	114	130	+14%	<ul style="list-style-type: none"> • Höheres Volumen im Lebengeschäft durch tieferen UL-Anteil teilweise aufgehoben; höheres Volumen und verbesserter Produktmix in Krankenversicherung und Risikovorsorge; günstiges operatives Umfeld
Neugeschäftsmarge (in % des PVNBP)	2,6%	2,7%		

1) Verdiente Policengebühren (netto) und Ertrag aus Gebühren, Kommissionen und Provisionen

Geschäftsverlauf Deutschland

Mio. EUR (Basis: IFRS, VNB)

	2017	2018	Veränderung	
Verbuchte Bruttoprämien, Policengebühren und erhaltene Einlagen	1 181	1 207	+2%	• Höhere periodische Prämien bei Risiko- und modern-traditionellen Produkten (Markt +2%)
Fee-Erträge ¹⁾	359	395	+10%	• Höhere Erträge aus eigenen Beraterkanälen (mehr Finanzberater und höhere Produktivität) und höheren Policengebühren
Operative Kosten	-199	-202	+2%	• Investitionen in Wachstumsinitiativen
Segmentergebnis	137²⁾	123	-10%	• Tieferes Sparergebnis v. a. durch positiven Einmaleffekt 2017; positive Entwicklung anderer Ertragsquellen
Fee-Ergebnis	57	58	+1%	• Besseres Fee-Ergebnis durch höhere Provisionserträge bei eigenen Beraterkanälen, durch Investitionen in Wachstum und höheren absoluten Kosten fast vollständig kompensiert
Risikoergebnis	28	32	+16%	• Höheres Risikoergebnis durch positive Schadenentwicklung
Wert Neugeschäft	38	42	+10%	• Höheres Volumen modern-traditioneller und moderner Produkte; tiefere Durchschnittsgarantien
Neugeschäftsmarge (in % des PVNBP)	3,1%	3,4%		

1) Verdiente Policengebühren (netto) und Ertrag aus Gebühren, Kommissionen und Provisionen

2) Inklusive positiven Einmaleffekts von EUR 17 Mio. durch Auflösung der Schlussüberschussbeteiligung an ZZR

Geschäftsverlauf International

Mio. EUR (Basis: IFRS, VNB)

	2017	2018	Veränderung	
Verbuchte Bruttoprämien, Policengebühren und erhaltene Einlagen	2 403	2 128	-11%	• Höhere Prämien im Unternehmenskundengeschäft durch tiefere Einmalprämien im Privatkundengeschäft mehr als kompensiert
Fee-Erträge ¹⁾	202	225	+11%	• Höhere Provisionserträge von Chase de Vere, durch Wechselkurseffekte teilweise kompensiert
Operative Kosten	-91	-87	-5%	• Striktes Kostenmanagement
Segmentergebnis	46	58	+27%	• Höheres Fee- und Risikoergebnis; Spar- und Kosten- ergebnis stabil
Fee-Ergebnis	32	41	+29%	• Fee-Ergebnis bei Chase de Vere und im Privatkunden- geschäft verbessert
Risikoergebnis	6	10	+75%	• Höheres Risikoergebnis durch besseren Schadenverlauf
Wert Neugeschäft	22	27	+25%	• Margenmanagement und verbesserter Produktmix überwogen tieferes Volumen; wiederkehrende Kosten gesenkt
Neugeschäftsmarge (in % des PVNBP)	1,0%	1,4%		

1) Verdiente Policengebühren (netto) und Ertrag aus Gebühren, Kommissionen und Provisionen

Geschäftsverlauf Asset Managers

Mio. CHF (Basis: IFRS; verwaltete Vermögen auf Fair-Value-Basis)

	2017	2018	Veränderung	
Kommissions- und übrige Nettoerträge ¹⁾	689	734	+6%	<ul style="list-style-type: none"> PAM: gestiegene Immobilienanlagen und entsprechend höhere Verwaltungsgebühren TPAM: höhere wiederkehrende Gebühren bei wachsendem verwaltetem Vermögen; positiver Beitrag von BEOS
PAM	300	321	+7%	
TPAM ¹⁾	389	413	+6%	
Operative Kosten	-347	-365	+5%	<ul style="list-style-type: none"> Geschäftswachstum in TPAM, vor allem bei Immobilien
Segmentergebnis	258	272	+5%	<ul style="list-style-type: none"> PAM: höherer Ertrag bei stabilen Kosten TPAM: Geschäftsverbesserungen und positiver Effekt von BEOS mehr als kompensiert durch beschleunigte Abschreibungen auf den Vermögenswert der Kundenbeziehungen
PAM	182	198	+9%	
TPAM	76	74	-3%	
Nettoneugelder TPAM	7 144	8 389		<ul style="list-style-type: none"> Starke Zuflüsse in Immobilien und ausgewogenen Mandaten kompensieren hohe Geldmarktabflüsse
Verwaltete Vermögen	223 649	232 637	+4%	<ul style="list-style-type: none"> PAM: positive Performance und Nettozuflüsse aus dem Versicherungsgeschäft mehr als kompensiert durch Währungseffekt TPAM: hohe Nettoneugelder und Übernahme von BEOS teilweise kompensiert durch Währungseffekt
PAM	162 244	161 478	0%	
TPAM	61 405	71 159	+16%	

1) Inklusive Nettoerträgen aus Immobilienprojektentwicklung

Anlageergebnis

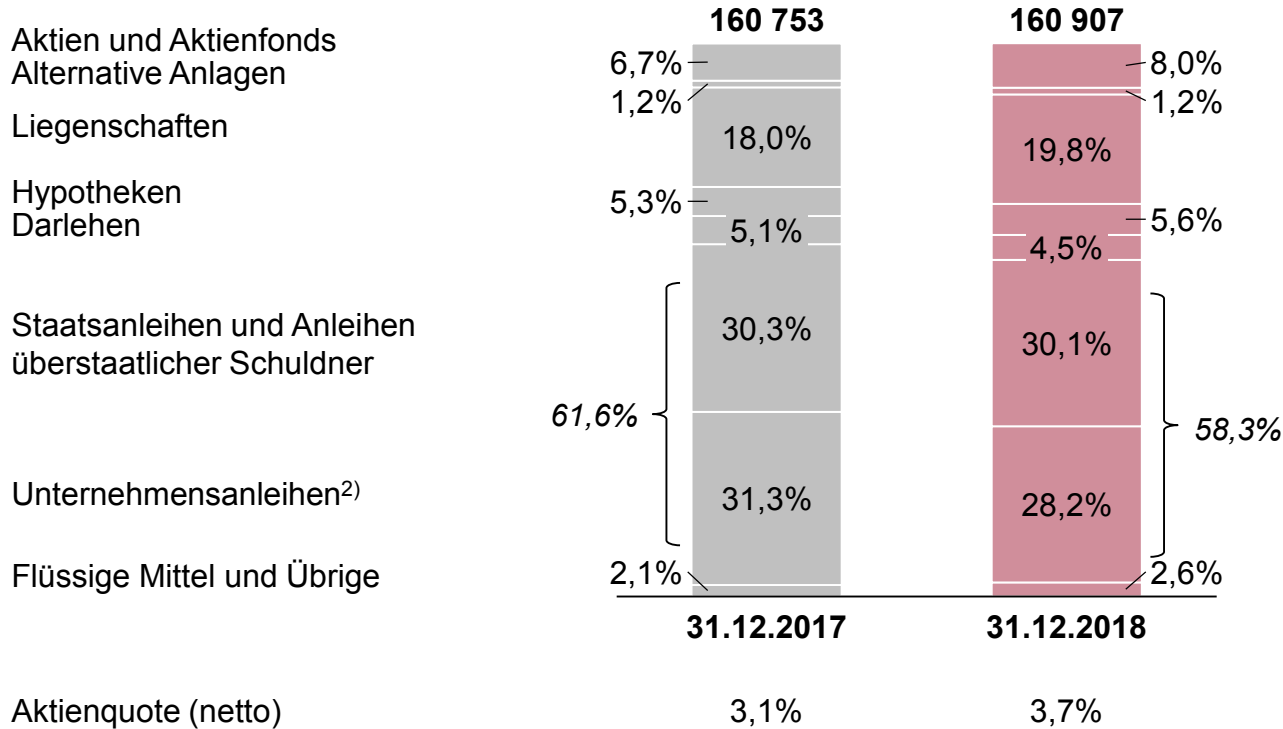
Mio. CHF (Basis: IFRS), auf eigenes Risiko gehaltene Kapitalanlagen im Versicherungsgeschäft

	2017	2018
Direkte Erträge aus Kapitalanlagen	4 285	4 408
Direkte Erträge aus Kapitalanlagen in %	2,8%	2,9%
Kosten	-355	-398
Nettokapitalgewinne/-verluste und Wertberichtigungen ¹⁾	-126	619
Nettokapitalerträge	3 804	4 629
Nettoanlagerendite	2,5%	3,0%
Veränderung der nicht realisierten Gewinne/Verluste auf Kapitalanlagen	891	-3 807
Total Kapitalerträge	4 694	822
Gesamtperformance in %	3,1%	0,5%
Durchschnittliche Kapitalanlagen (netto)	150 791	154 379

1) Inklusive Währungsgewinnen/-verlusten auf hybridem Kapital (2018: CHF 86 Mio.; 2017: CHF -184 Mio.)

Anlageportfolio

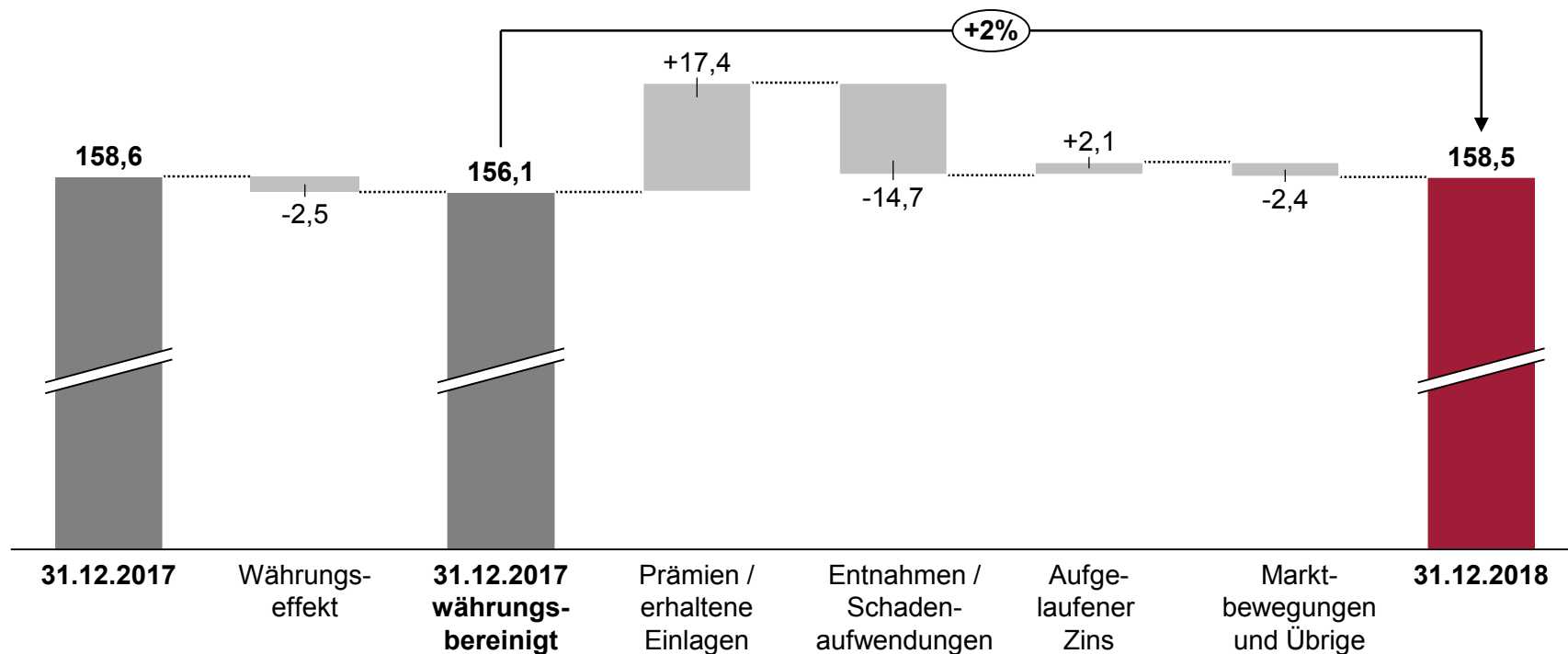
Mio. CHF (Basis: Fair Value), auf eigenes Risiko gehaltene Kapitalanlagen im Versicherungsgeschäft¹⁾



1) Ohne Repo-Positionen von CHF -3622 Mio. im Jahr 2017 und CHF -4525 Mio. im Jahr 2018 2) Inklusive vorrangig besicherter Darlehensfonds

Versicherungstechnische Rückstellungen ohne Verbindlichkeiten aus VN-Überschussbeteiligung

Mrd. CHF (Basis: IFRS)



Wichtigste finanzielle Ziele von «Swiss Life 2018»

Kundenorientierung und -beratung

Gewinnqualität und -wachstum

- **Fee-Ergebnis 2018:**
CHF 400-450 Mio.
- **Risikoergebnis 2018:**
CHF 350-400 Mio.
- Kumulierter **Wert des Neugeschäfts** (2016-2018):
> CHF 750 Mio.

Operative Effizienz

- **Kosteneinsparungen 2018:**
CHF 100 Mio.
- Stabile Betriebskosten¹⁾

Kapital, Cash und Dividende

- Kumulierte **Cash-Überweisung** an die Holding (2016-2018):
> CHF 1,5 Mrd.
- **Dividendenausschüttungsquote:**
30-50%

Eigenkapitalrendite²⁾ 8-10%

1) Ohne Asset Managers 2) Eigenkapital ohne nicht realisierte Gewinne/Verluste auf Anleihen

Ertragsquellen: höheres Spar-, Fee- und Risikoergebnis

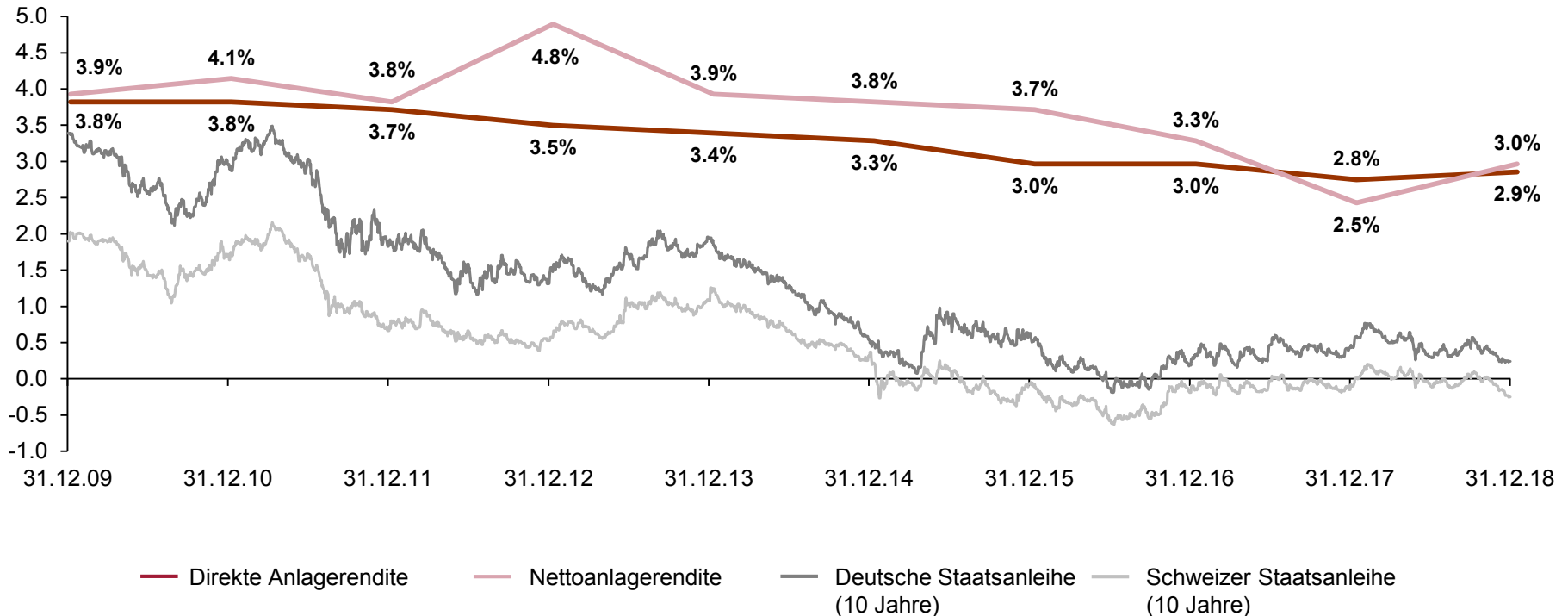
Mio. CHF (Basis: IFRS)

	2017 bereinigt ¹⁾		2018 bereinigt ¹⁾	
Sparergebnis	827	53%	889	55%
Risikoergebnis	395	25%	410	25%
Fee-Ergebnis	452	29%	488	30%
Kostenergebnis	-111	-7%	-155	-10%
- Verwaltungskostenergebnis (brutto) ²⁾	130	8%	129	8%
Übrige	2	0%	-6	0%
Segmentergebnis	1 565	100%	1 627	100%
Nicht zugeordnete Konzernkosten	-68		-75	
Betriebsgewinn	1 497		1 553	

1) Bereinigt gemäss Folie 8 2) Brutto = vor Überschussbeteiligung der Versicherungsnehmer

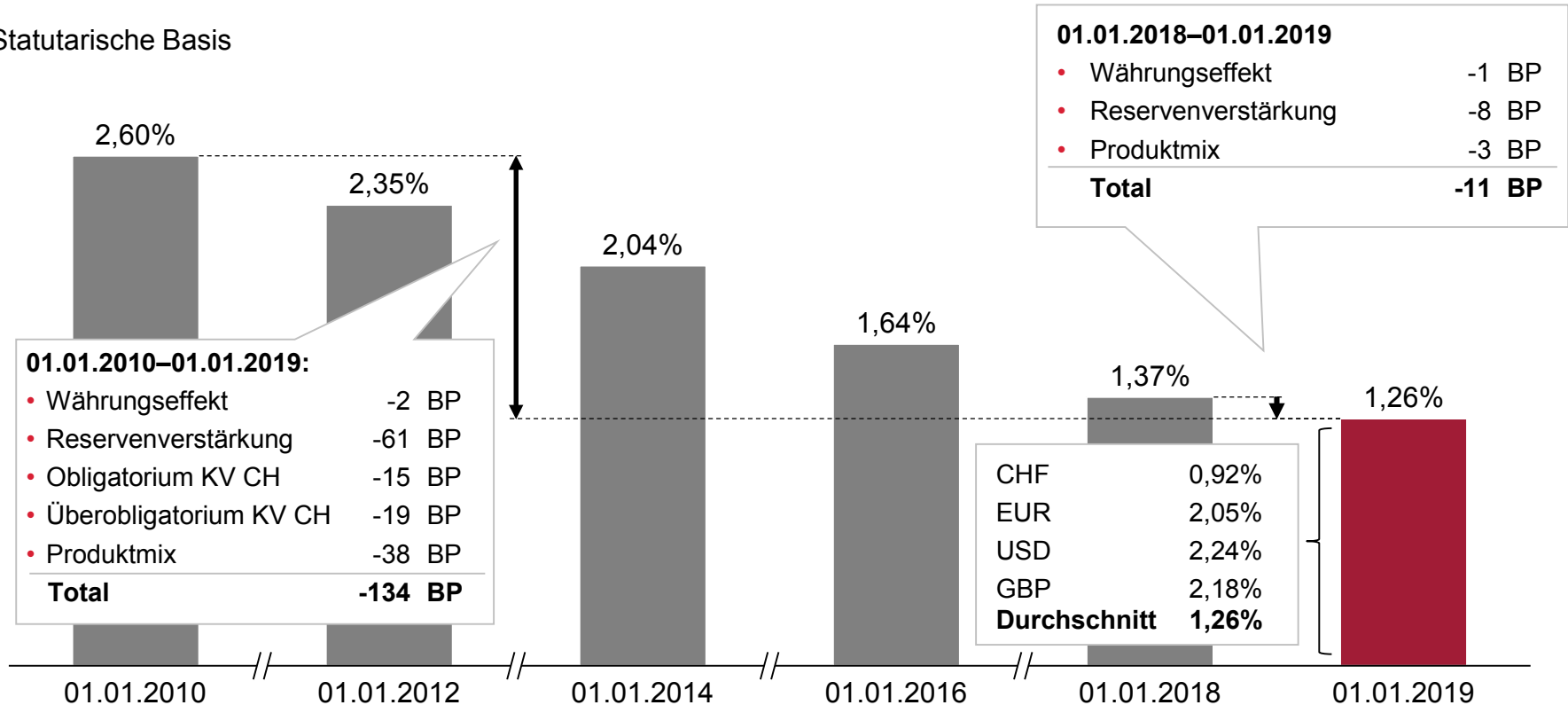
Anhaltend hohe Renditen im Tiefzinsumfeld

Direkte Anlagerendite und Nettoanlagerendite (Basis: IFRS, in %)



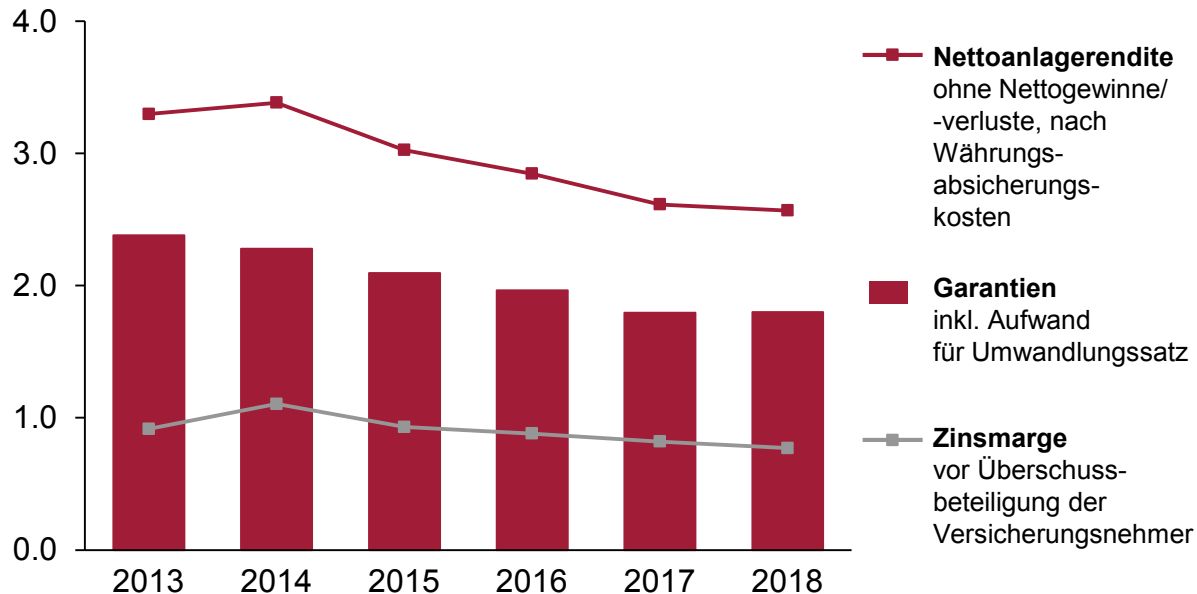
Durchschnittlichen technischen Zins weiter reduziert

Statutarische Basis



Stabile Zinsmarge dank diszipliniertem ALM

Aggregierte Sicht; Basis: IFRS, in % der technischen Rückstellungen

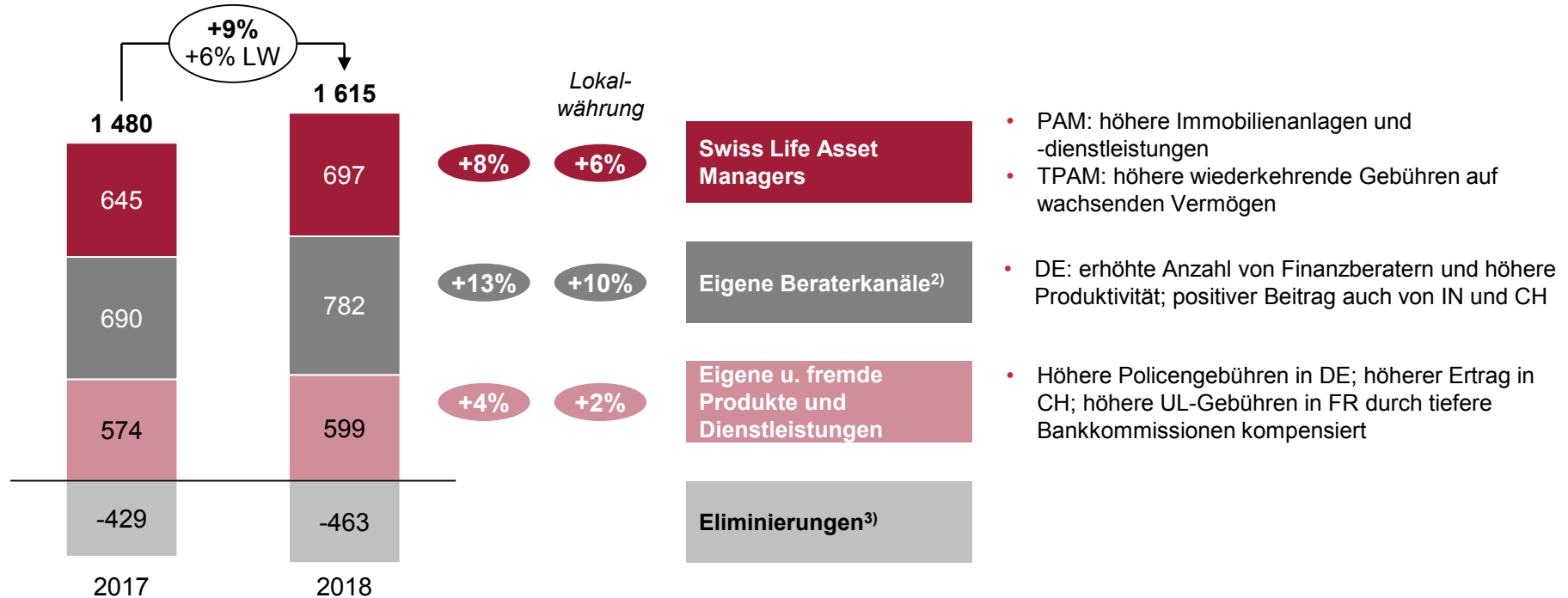


Zinsmarge bleibt durch diszipliniertes ALM robust

- Lange Asset Duration stützt Rendite
- Geringe Duration Gap schützt Zinsmarge
- Reservenverstärkung und Fokus auf profitables Neugeschäft sorgen für tiefere Garantien
- Höhere Währungsabsicherungskosten und höherer Aufwand für Umwandlungssatz

Höhere Fee-Erträge

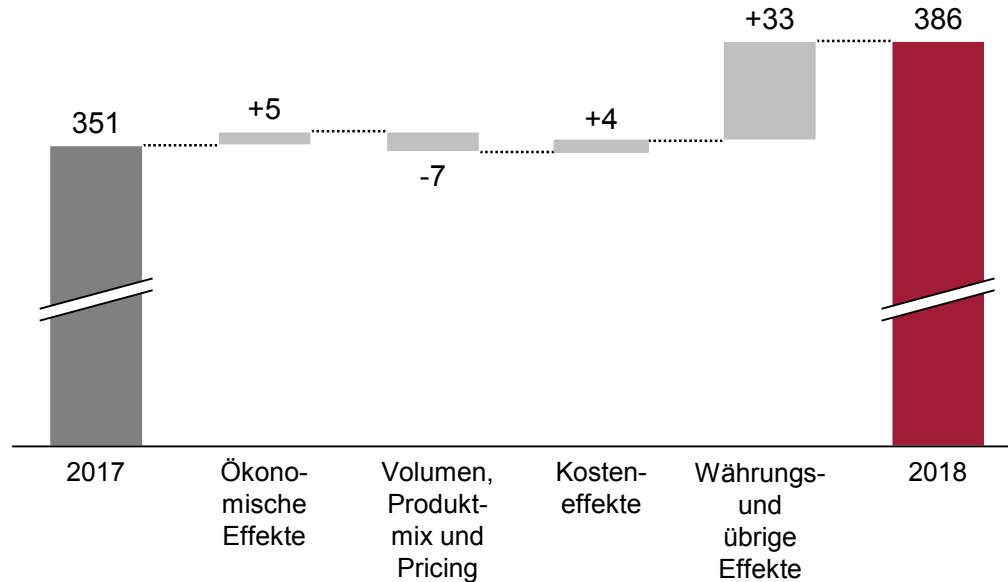
Fee-Erträge¹⁾, Mio. CHF (Basis: IFRS)



1) Verdiente Policengebühren (netto) und Erträge aus Gebühren, Kommissionen und Provisionen 2) Swiss Life Select, tecis, Horbach, Proventus, Chase de Vere, Pôle Agami und Fincentrum 3) Eliminierungen sind PAM von Swiss Life Asset Managers und den eigenen Beraterkanälen zuzurechnen

Verbesserter Wert des Neugeschäfts

Wert des Neugeschäfts (VNB), Mio. CHF



Ökonomische Effekte

- Leicht höhere Referenzzinsen

Volumen, Produktmix und Pricing

- CH: Höheres Volumen und verbesserter Produktmix in KV, negative Effekte durch tieferes Volumen in EV
- FR: Höheres Volumen und tieferer UL-Anteil in der Lebensversicherung, höheres Volumen und besserer Produktmix in Krankenversicherung und Risikoversorge
- DE: Höheres Volumen modern-traditioneller und moderner Produkte mit tieferen Durchschnittsgarantien, tieferes Volumen von Risikoprodukten
- IN: Verbesserter Produktmix bei tieferem Volumen

Kosteneffekte

- Weitere Effizienzgewinne in der Verwaltung

Übrige Effekte

- Günstige erfahrungsbasierte Aktualisierung der Annahmen zu Rückkauf und Biometrie für alle Segmente sowie andere True-up-Anpassungen
- Negative Währungseffekte

13 969	<i>PVNB</i>	14 915
2,5%	<i>Neugeschäftsmarge (% PVNB)</i>	2,6%
1 265	<i>APE</i>	1 371
27,7%	<i>Neugeschäftsmarge (% APE)</i>	28,1%

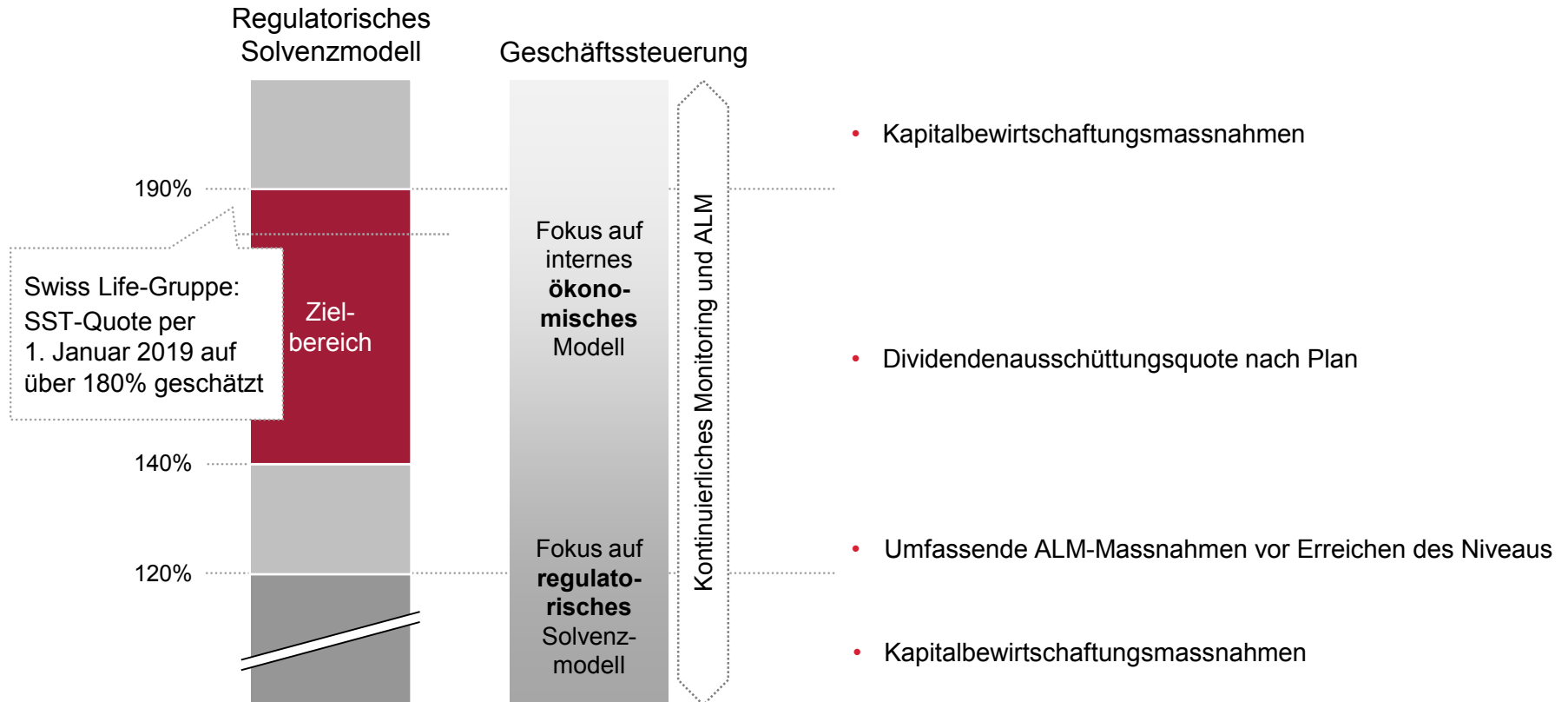
Weiter verbesserte Effizienzquoten

Operative Kosten in % der durchschnittlichen technischen Rückstellungen, ohne latente Überschussbeteiligung (IFRS-bereinigt)
Ohne Aufwand für eigene Beraterkanäle

	2015	2016	2017	2018	Veränderung 2017
Schweiz	0,44%	0,43%	0,42%	0,41%	-1 BP
Frankreich	1,34%	1,27%	1,19%	1,13%	-6 BP
<i>Frankreich Leben</i>	<i>0,57%</i>	<i>0,52%</i>	<i>0,48%</i>	<i>0,47%</i>	-1 BP
Deutschland	0,71%	0,69%	0,69%	0,68%	-1 BP
International	0,31%	0,31%	0,31%	0,28%	-3 BP
Total Versicherung¹⁾	0,62%	0,60%	0,59%	0,57%	-2 BP

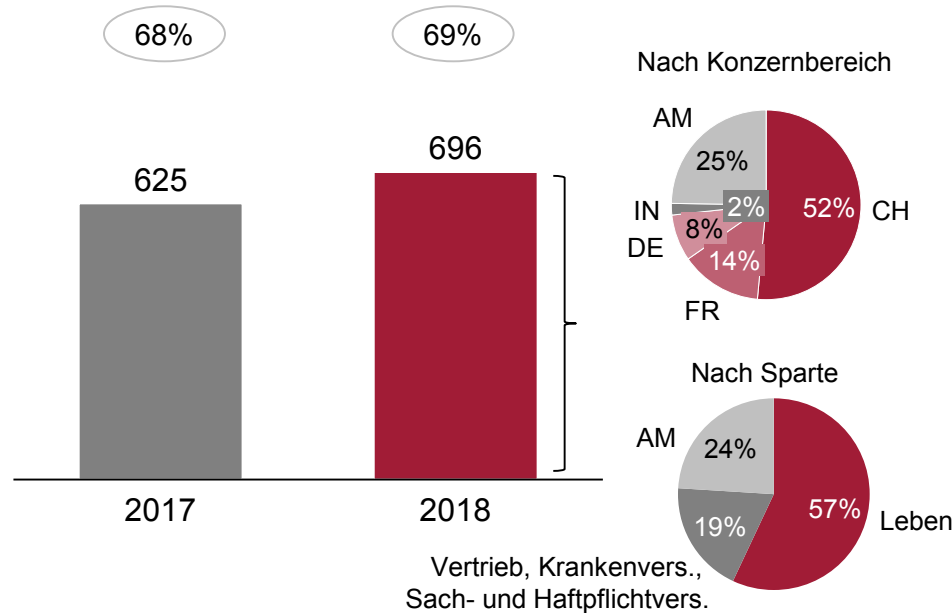
1) Währungsbereinigt

SST-Quote geschätzt von über 180% auf Basis des neuen regulatorischen Solvenzmodells

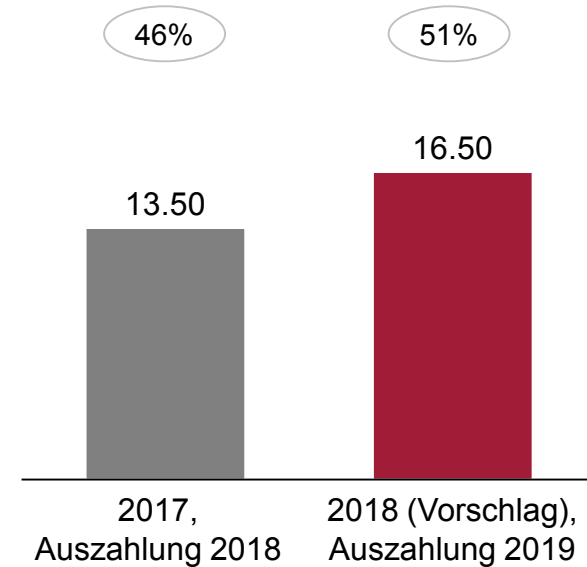


Gestiegener Cash-Transfer an die Holding und höhere Dividende

Cash-Transfer an die Holding
(Mio. CHF, Überweisung in % des IFRS-Reingewinns vom Vorjahr)



Dividende je Aktie
(CHF, Ausschüttungsquote in % des IFRS-Reingewinns)



Finanzziele 2018 erreicht oder gar übertroffen

Finanzziele «Swiss Life 2018»

		2018	Stand
Gewinnqualität und -wachstum	• Fee-Ergebnis 2018: CHF 400 bis 450 Mio.	488 Mio.	Übertroffen ✓
	• Risikoergebnis 2018: CHF 350 bis 400 Mio.	410 Mio.	Übertroffen ✓
	• Kumulierter Wert des Neugeschäfts (2016-2018): > CHF 750 Mio.	1033 Mio.	Übertroffen ✓
Operative Effizienz	• Kosteneinsparungen 2018: CHF 100 Mio.	111 Mio.	Übertroffen ✓
	• Stabile Betriebskosten ¹⁾	stabil	Erreicht ✓
Kapital, Cash und Dividende	• Kumulierte Cash-Überweisung an die Holding (2016-2018): > CHF 1,5 Mrd.	1,9 Mrd.	Übertroffen ✓
	• Dividendenausschüttungsquote : 30-50%	51%	Erreicht ✓
	• Eigenkapitalrendite ²⁾ : 8-10%	9,1%	Erreicht ✓

1) Ohne Asset Managers 2) Eigenkapital ohne nicht realisierte Gewinne/Verluste auf Anleihen

Finanzziele «Swiss Life 2021»

CHF

Gewinnqualität und -wachstum

Fee-Ergebnis 2021 **600-650 Mio.**

Risikoergebnis 2021 **400-450 Mio.**

Neugeschäftswert kumuliert 2019-2021 **> 1,2 Mrd.**

Operative Effizienz

Effizienzquote im **Lebengeschäft** 2021 **< 40 BP**

Quote der administrativen **Vertriebskosten** 2021 **< 25%**

Kosten-Ertrags-Verhältnis **TPAM** 2021 **~75%**

Kapital, Cash und Dividende

Zielbereich **SST** 2019-2021 **140-190%**

Cash an Holding kumuliert 2019-2021 **2-2,25 Mrd.**

Dividenden-ausschüttungsquote 2019-2021 **50-60%**

Aktienrückkauf Dez. 18 bis Dez. 19 **1 Mrd.**

Eigenkapitalrendite¹⁾ von 8-10%

1) Eigenkapital ohne nicht realisierte Gewinne/Verluste

Kontaktdetails und Finanzkalender

Kontakt

Media Relations Hotline

Telefon: +41 (43) 284 77 77

E-Mail: media.relations@swisslife.ch

Finanzkalender

Generalversammlung 2019

30. April 2019

Zwischenmitteilung Q1 2019

09. Mai 2019

Halbjahresergebnis 2019

13. August 2019

Zwischenmitteilung Q3 2019

06. November 2019

Für weitere Informationen besuchen Sie unsere Webseite: www.swisslife.com

Abkürzungen

AM	Geschäftsbereich Asset Managers	MCEV	Market consistent embedded value
APE	Annual premium equivalent (Jahresprämienäquivalent)	Mio.	Millionen
AuM	Assets under Management (verwaltete Vermögen)	Mrd.	Milliarden
BP	Basispunkt	NBM	New business margin (Neugeschäftsmarge)
BU	Berufsunfähigkeit	PAM	Proprietary Insurance Asset Management (Vermögensverwaltungsgeschäft für die eigenen Versicherungsgesellschaften)
BVG	Bundesgesetz über die berufliche Alters-, Hinterlassenen- und Invalidenvorsorge	PVNBP	Present value of new business premiums (Barwert der Neugeschäftsprämien)
CH	Geschäftsbereich Schweiz	SST	Schweizer Solvenztest
CHF	Schweizer Franken	TPAM	Third-Party Asset Management (Vermögensverwaltungsgeschäft für Drittkunden)
DE	Geschäftsbereich Deutschland	UK	Vereinigtes Königreich
EUR	Euro	UL	Unit-linked (anteilgebundenes Geschäft)
EV	Einzelversicherung	USD	US-Dollar
FINMA	Eidgenössische Finanzmarktaufsicht	VN	Versicherungsnehmer
FR	Geschäftsbereich Frankreich	VNB	Value of new business (Wert des Neugeschäfts)
GBP	Pfund Sterling	ZZR	Zinszusatzreserve
IFRS	International Financial Reporting Standard		
IN	Geschäftsbereich International		
KV	Kollektivversicherung		
LW	Lokalwährung		

Disclaimer und Hinweis

Die vorliegende Präsentation wurde von Swiss Life erstellt. Ohne deren ausdrückliche Ermächtigung darf die Präsentation durch den Empfänger weder kopiert, noch angeboten, verkauft oder anderweitig an Dritte verbreitet werden. Obwohl mit aller angemessenen Sorgfalt vorgegangen wurde, um sicherzustellen, dass die in der vorliegenden Präsentation dargestellten Tatsachen zutreffend und die gemachten Aussagen gerechtfertigt und nachvollziehbar sind, dient das vorliegende Dokument einzig dazu, eine Einführung in und eine Übersicht über die Geschäftstätigkeit von Swiss Life zu geben. Eine Übernahme von Informationen und statistischen Daten aus externen Quellen bedeutet nicht, dass Swiss Life diese Informationen bzw. Daten als korrekt erachtet oder für ihre Richtigkeit Gewähr leistet. Weder Swiss Life noch ihre Verwaltungsräte, Geschäftsführer, Führungskräfte, Mitarbeitenden und externen Berater oder andere Personen haften für Schäden oder Verluste irgendwelcher Art, die sich direkt oder indirekt aus der Verwendung der vorliegenden Informationen ergeben. Die hier dargestellten Tatsachen und Informationen entsprechen soweit als möglich dem neusten Stand; vorbehalten bleiben jedoch mögliche künftige Änderungen. Weder Swiss Life noch ihre Verwaltungsräte, Geschäftsführer, Führungskräfte, Mitarbeitenden und externen Berater oder andere Personen geben eine ausdrückliche oder implizite Zusicherung oder Gewährleistung bezüglich der Richtigkeit oder Vollständigkeit der in der vorliegenden Präsentation enthaltenen Informationen. Die vorliegende Präsentation kann Prognosen oder andere in die Zukunft gerichtete Aussagen zu Swiss Life enthalten, die mit Risiken und Unsicherheiten verbunden sind. Die Leser werden hiermit darauf hingewiesen, dass es sich bei diesen zukunftsgerichteten Aussagen lediglich um Prognosen handelt, die wesentlich von den in Zukunft tatsächlich erzielten Ergebnissen bzw. den in Zukunft tatsächlich eintretenden Ereignissen abweichen können. Alle zukunftsgerichteten Aussagen beruhen auf Informationen, die Swiss Life zum Zeitpunkt der Veröffentlichung der vorliegenden Präsentation zugänglichen waren. Unter Vorbehalt zwingenden Rechts ist Swiss Life nicht verpflichtet, entsprechende Aussagen zu aktualisieren. Die vorliegende Präsentation stellt weder ein Angebot noch eine Aufforderung zum Kauf von Swiss Life-Aktien dar.

Hinweis: Die Beträge in dieser Präsentation basieren auf ungerundeten Zahlen, sodass es bei der Addition zu Rundungsdifferenzen kommen kann. Auch die Veränderungen von Jahr zu Jahr werden anhand von ungerundeten Zahlen berechnet.



SwissLife