



Jahresergebnis 2017

Medienpräsentation

27. Februar 2018

Agenda



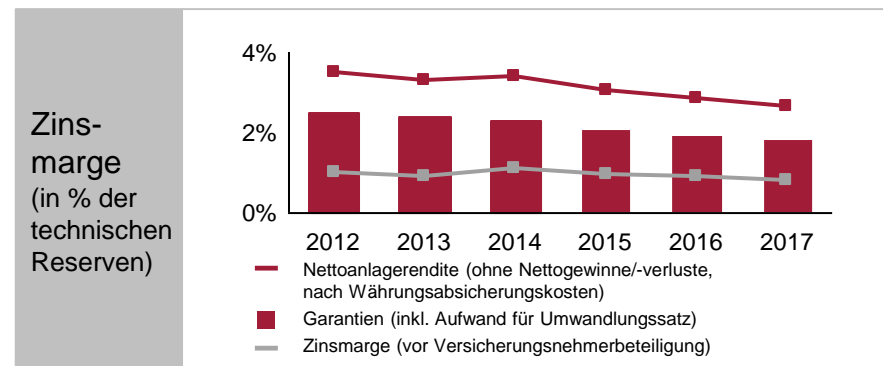
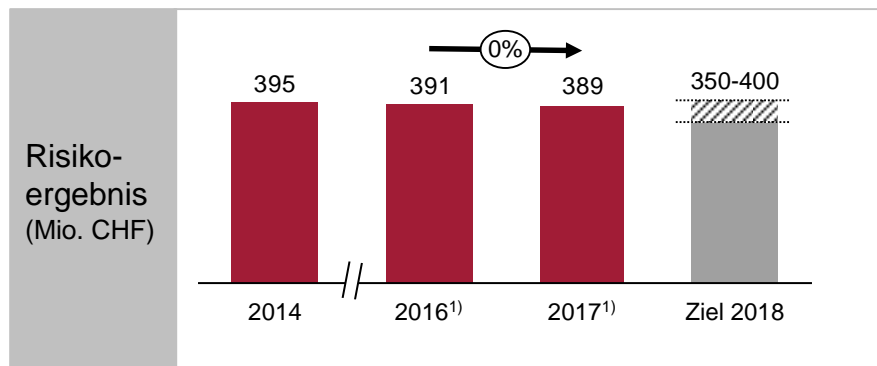
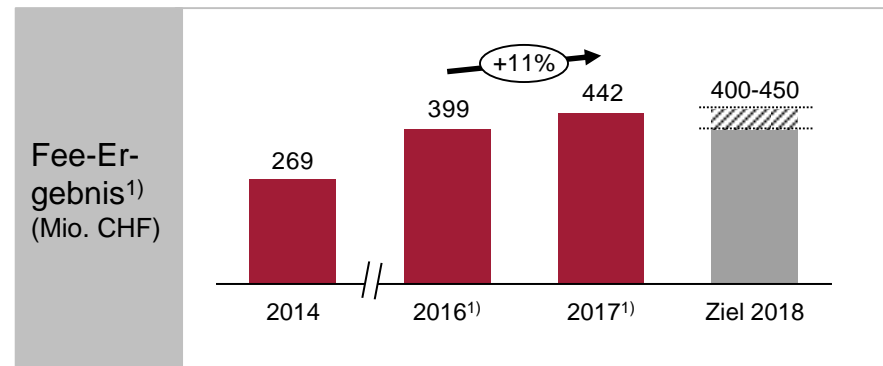
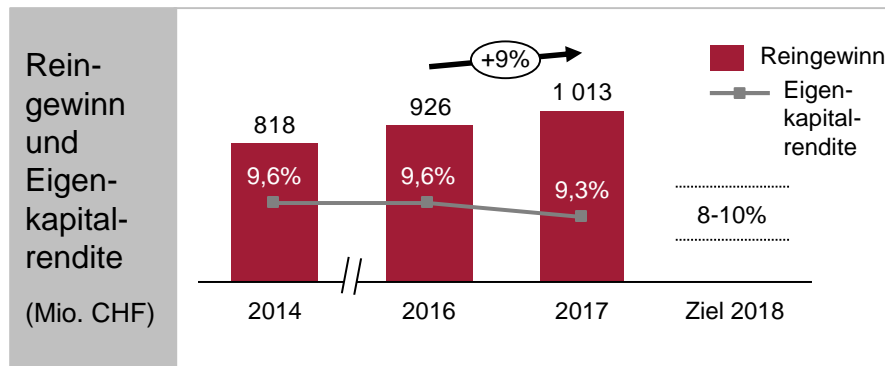
Überblick

Ergebnisse und
Strategie-Update

Patrick Frost

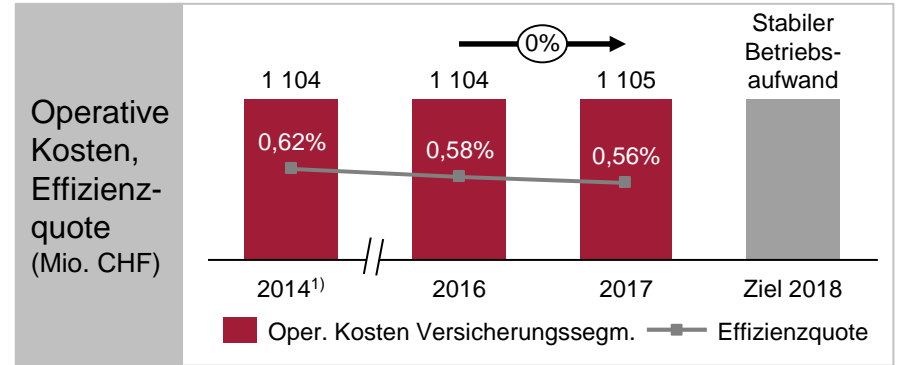
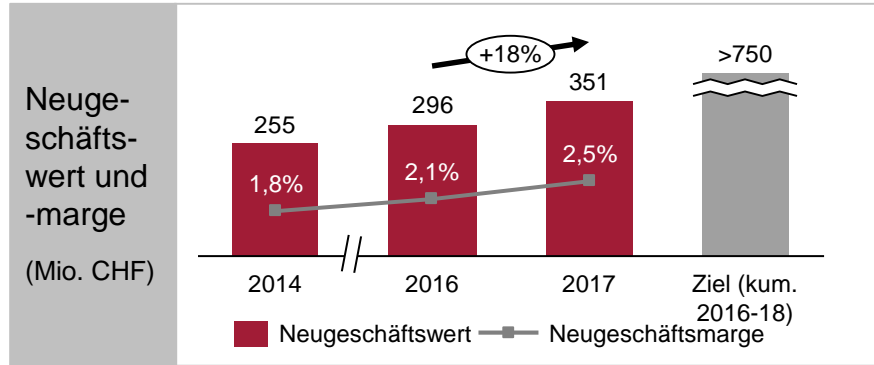
Thomas Buess

Swiss Life steigert den Reingewinn – vor allem dank gutem Fee-Ergebnis



1) Bereinigt um Restrukturierungskosten und Währungseffekte

Wachstum beim Neugeschäftswert und höhere Neugeschäftsmarge

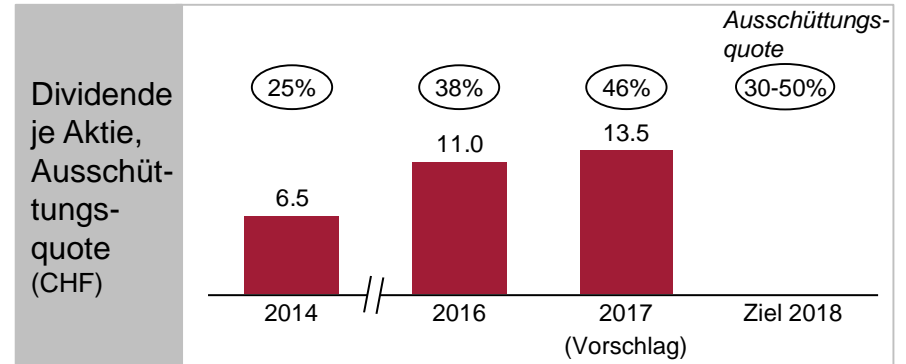


Kapitalisierung

Per 01.01.2018 (für die Swiss Life-Gruppe):

Erwartete SST-Quote von über 170%
auf Basis des mit Auflagen genehmigten internen Modells

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



1) Währungsbereinigt zum Wechselkurs von 2017

Agenda

Überblick

Patrick Frost



**Ergebnisse und
Strategie-Update**

Thomas Buess

Wichtigste Kennzahlen

- ✓ **Reingewinn** um 9% auf CHF 1013 Mio. gesteigert
- ✓ Bereinigter **Betriebsgewinn** um 5% auf CHF 1475 Millionen verbessert
- ✓ **Prämieinnahmen** in lokaler Währung um 6% auf CHF 18,6 Mrd. erhöht
- ✓ **Fee-Erträge** in lokaler Währung um 8% auf CHF 1480 Mio. gesteigert
- ✓ **Fee-Ergebnis** auf CHF 442 Mio. erhöht (2016: CHF 399 Mio.)
- ✓ **Risikoergebnis** auf CHF 389 Mio. gesunken (2016: CHF 391 Mio.)
- ✓ Robuste **direkte Anlageerträge** von CHF 4285 Mio., direkte Anlagerendite 2,8% (2016: CHF 4307 Mio., 3,0%)
- ✓ **Verwaltete Vermögen TPAM** um 24% auf CHF 61,4 Mrd. gewachsen
- ✓ **Neugeschäftswert** auf CHF 351 Mio. gesteigert, Marge 2,5% (2016: CHF 296 Mio., Marge 2,1%)
- ✓ **Eigenkapitalrendite**¹⁾ von 9,3% (2016: 9,6%)
- ✓ **SST-Quote** von über 170% per 1. Januar 2018 erwartet, Solvabilität-II-Quote von > 200% erwartet
- ✓ **Cash** an Holding auf CHF 625 Mio. gesteigert (2016: CHF 598 Mio.)
- ✓ Vorgeschlagene **Dividendenerhöhung** um CHF 2.50 auf CHF 13.50 je Aktie

1) Eigenkapital ohne nicht realisierte Gewinne/Verluste auf Anleihen

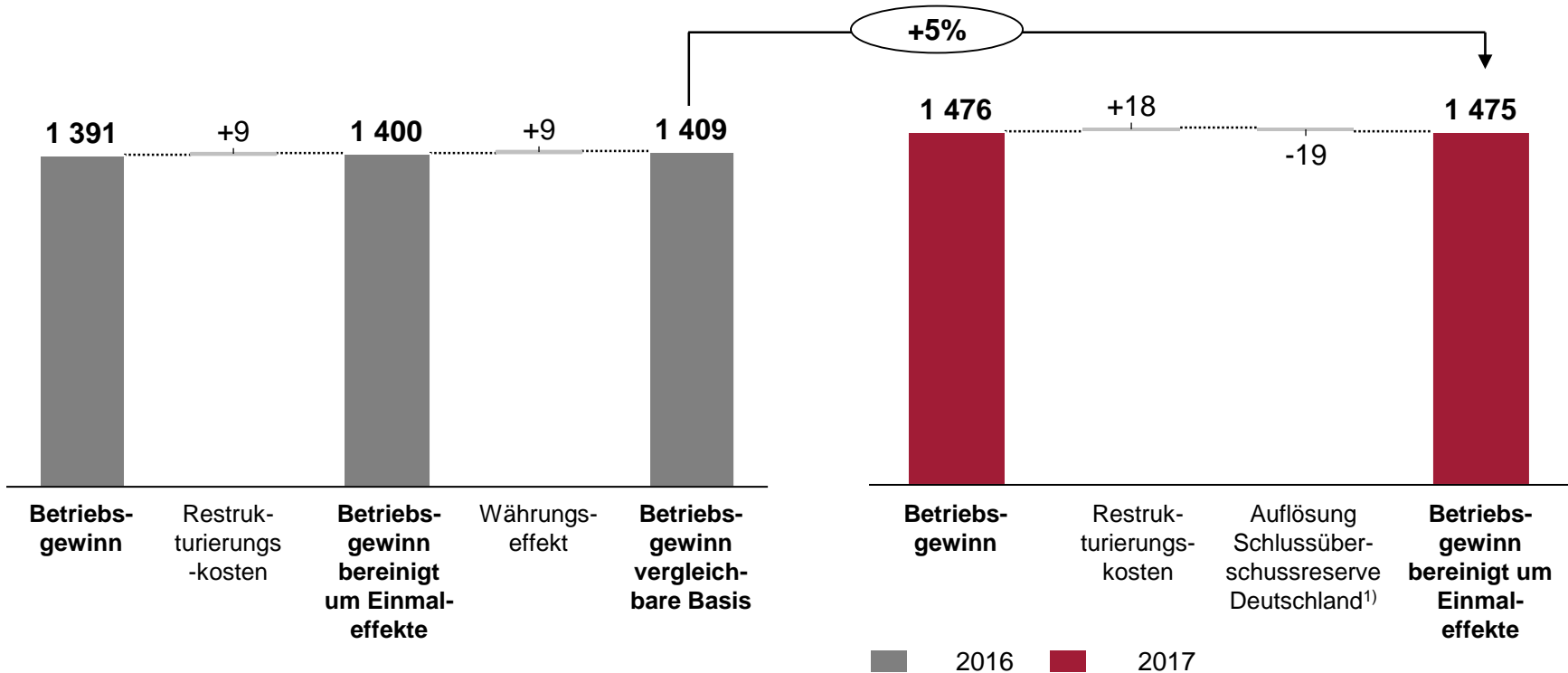
Auszug aus der Erfolgsrechnung

Mio. CHF (Basis: IFRS)

	2016	2017
Verbuchte Bruttoprämien, Policengebühren und erhaltene Einlagen	17 366	18 565
Ertrag aus Gebühren, Kommissionen und Provisionen	1 361	1 480
Nettokapitalerträge Versicherungsportfolio auf eigenes Risiko	4 763	3 804
Versicherungsleistungen und Schadenfälle (netto)	-14 064	-13 189
Überschussbeteiligung der Versicherungsnehmer	-1 325	-949
Betriebsaufwand	-2 764	-2 842
Betriebsgewinn	1 391	1 476
Fremdkapitalkosten	-176	-156
Ertragssteueraufwand	-289	-308
Reingewinn	926	1 013
Unverwässertes Ergebnis je Aktie (in CHF)	28.92	30.98
Verwässertes Ergebnis je Aktie (in CHF)	27.27	29.63

Betriebsgewinn bereinigt um Einmaleffekte

Mio. CHF (Basis: IFRS), bereinigt



1) Auflösung der Schlussüberschussreserve an die ZZR

Geschäftsverlauf Schweiz

Mio. CHF (Basis: IFRS, VNB)

	2016	2017	Veränderung	
Verbuchte Bruttoprämien, Policengebühren und erhaltene Einlagen	9 876	9 290	-6%	<ul style="list-style-type: none"> KV: -7% (Markt: -4%); höherer Anteil teilautonomer Lösungen; EV: -1% (Markt: -2%) Tiefere Einmalprämien in KV und EV, teilweise kompensiert durch höhere periodische Prämien in EV; Gesamtmarkt -4%
Fee-Erträge ¹⁾	233	230	-1%	<ul style="list-style-type: none"> Höhere Erträge aus Pensionskassenberatung, Anlage-lösungen und Immobilienmaklergeschäft durch geringere Provisionen aus dem Verkauf von Drittprodukten kompensiert
Operative Kosten	-400	-397	-1%	<ul style="list-style-type: none"> Weitere Effizienzgewinne in der gesamten Organisation und geringere externe Kosten
Segmentergebnis	810	829	+2%	<ul style="list-style-type: none"> Positive Entwicklung des Spar-, Fee- und Kostenergebnisses Verbessertes Fee-Ergebnis bei eigenen Beraterkanälen und in der Pensionskassenberatung Leicht tieferes Risikoergebnis in KV und EV
Fee-Ergebnis	12	14	+17%	
Risikoergebnis	253	251	-1%	
Wert Neugeschäft	154	148	-4%	<ul style="list-style-type: none"> Fortgeführtes Margenmanagement mit Preisanpassungen, Produkteinführungen und Produkteinstellungen; Fokussierung auf Kapitaleffizienz führte zu tieferem Volumen
Neugeschäftsmarge (in % des PVNBP)	2,3%	3,0%		

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

Geschäftsverlauf Frankreich

Mio. EUR (Basis: IFRS, VNB)

	2016	2017	Veränderung	
Verbuchte Bruttoprämien, Policengebühren und erhaltene Einlagen	4 134	4 773	+15%	<ul style="list-style-type: none"> • Leben: +25% (Markt: -2%); UL-Anteil von 52% (Markt: 28%) • Krankenvers. und Risikovorsorge: +1% (Markt: +5%); private Risikovorsorge +6% (Markt: +4%)
Fee-Erträge ¹⁾	221	272	+23%	<ul style="list-style-type: none"> • Höhere UL-Fees und Bankkommissionen durch starke Nettozuflüsse und positives Marktumfeld
Operative Kosten	-298	-298	0%	<ul style="list-style-type: none"> • Weitere Effizienzgewinne und Disziplin bei wiederkehrenden Kosten trotz Investitionen in Wachstum und Digitalisierung
Segmentergebnis	224	235	+5%	<ul style="list-style-type: none"> • Positive Entwicklung des Fee-, Spar- und Risikoergebnisses
Fee-Ergebnis	39	60	+55%	<ul style="list-style-type: none"> • Fee-Ergebnisses dank UL- und Bankgeschäft verbessert
Risikoergebnis	90	91	+1%	<ul style="list-style-type: none"> • Höheres Risikoergebnis im Lebengeschäft durch höhere Schadenquoten im Kranken- und im Nichtlebengeschäft teilweise aufgehoben
Wert Neugeschäft	88	114	+29%	<ul style="list-style-type: none"> • Volumenanstieg im Lebengeschäft mit weiter gestiegenem UL-Anteil teilweise aufgehoben durch Volumenrückgang im Kranken- und Risikogeschäft; verbesserte Kapitalmärkte
Neugeschäftsmarge (in % des PVNBP)	2,1%	2,6%		

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

Geschäftsverlauf Deutschland

Mio. EUR (Basis: IFRS, VNB)

	2016	2017	Veränderung	
Verbuchte Bruttoprämien, Policengebühren und erhaltene Einlagen	1 183	1 181	0%	• Höhere Prämien bei modern-traditionellen und BU-Produkten durch geringere traditionelle Prämien voll kompensiert (Markt: 0%)
Fee-Erträge ¹⁾	347	359	+4%	• Starker Beitrag der eigenen Beraterkanäle dank mehr Finanzberatern, höhere Policengebühren
Operative Kosten	-197	-197	0%	• Geringere externe Kosten durch starkes Neugeschäftswachstum kompensiert
Segmentergebnis	115	137	+19%	• Segmentergebnis beinhaltet positiven Einmaleffekt ²⁾ ; höheres Kostenergebnis teilweise kompensiert durch tieferes Sparergebnis ohne Einmaleffekt
Fee-Ergebnis	57	57	+1%	• Fee-Ergebnis durch höheren Kommissionsaufwand belastet
Risikoergebnis	28	28	-1%	• Höheres BU-Ergebnis durch geringeres Mortalitätsergebnis aufgehoben
Wert Neugeschäft	28	38	+37%	• Volumenanstieg und weitere Verlagerung zu modern-traditionellen und Risikoprodukten, tiefere Garantien; verbesserte Kapitalmärkte
Neugeschäftsmarge (in % des PVNBP)	2,7%	3,1%		

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

2) Einmaleffekt von EUR 17 Mio. durch Auflösung der Schlussüberschussreserve an ZZR

Geschäftsverlauf International

Mio. EUR (Basis: IFRS, VNB)

	2016	2017	Veränderung	
Verbuchte Bruttoprämien, Policengebühren und erhaltene Einlagen	1 576	2 403	+53%	• Höhere Einmalprämien im Privatkundengeschäft; höhere Einmal- und periodische Prämien im Unternehmenskundengeschäft
Fee-Erträge ¹⁾	195	202	+3%	• Höhere Provisionserträge bei eigenen Beraterkanälen teilweise kompensiert durch Währungseffekte; höhere Policengebühren bei Privatkunden
Operative Kosten	-91	-91	0%	• Diszipliniertes Kostenmanagement
Segmentergebnis	41	46	+12%	• Positive Entwicklung des Fee-, Spar- und Kostenergebnisses
Fee-Ergebnis	30	32	+5%	• Verbessertes Fee-Ergebnis bei eigenen Beraterkanälen dank höherer Bruttomarge
Risikoergebnis	6	6	-1%	
Wert Neugeschäft	17	22	+27%	• Volumenanstieg bei tieferen Margen; geringerer Anteil des Risikogeschäfts
Neugeschäftsmarge (in % des PVNBP)	1,2%	1,0%		

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

Geschäftsverlauf Asset Managers

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

	2016	2017	Veränderung	
Kommissions- und übrige Nettoerträge ¹⁾	619	689	+11%	<ul style="list-style-type: none"> PAM: höhere Immobilienanlagen und entsprechend höhere Verwaltungsgebühren
PAM	281	300	+7%	<ul style="list-style-type: none"> TPAM: wachsende verwaltete Vermögen und höhere übrige Nettoerträge
TPAM ¹⁾	338	389	+15%	
Operative Kosten	-317	-353	+11%	<ul style="list-style-type: none"> Geschäftswachstum und höhere Immobilienanlagen in PAM und TPAM
Segmentergebnis	243	258	+6%	<ul style="list-style-type: none"> PAM: Wachstum aufgrund der Geschäftsentwicklung TPAM: Höherer Ergebnisbeitrag trotz Investitionen in künftiges Wachstum
PAM	173	182	+5%	
TPAM	70	76	+8%	
Nettoneugelder TPAM	8 527	7 144		<ul style="list-style-type: none"> Starke Zuflüsse aus Anleihen, Immobilien und ausgewogenen Mandaten überkompensieren die Geldmarktabflüsse
Verwaltete Vermögen	204 188	223 649	+10%	<ul style="list-style-type: none"> PAM: positive Performance und Währungseffekt TPAM: hohe Nettoneugelder, positive Performance und Währungseffekt
PAM	154 625	162 244	+5%	
TPAM	49 564	61 405	+24%	

1) Inklusive Nettoerträgen aus Immobilienprojektentwicklung

Anlageergebnis

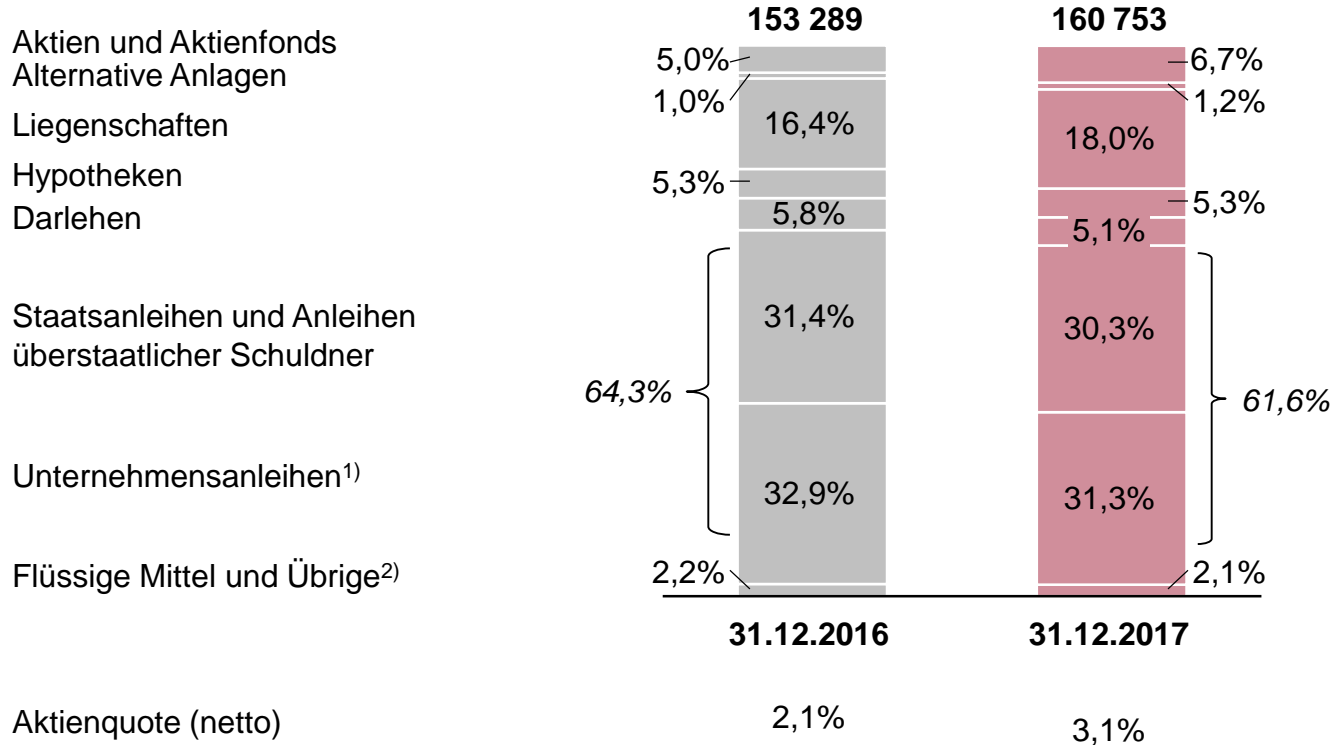
Mio. CHF (Basis: IFRS), auf eigenes Risiko gehaltene Kapitalanlagen im Versicherungsgeschäft

	2016	2017
Direkte Erträge aus Kapitalanlagen	4 307	4 285
Direkte Erträge aus Kapitalanlagen in %	3,0%	2,8%
Kosten	-321	-355
Nettokapitalgewinne/-verluste und Wertberichtigungen ¹⁾	777	-126
Nettokapitalerträge	4 763	3 804
Nettoanlagerendite	3,3%	2,5%
Veränderung der nicht realisierten Gewinne/Verluste auf Kapitalanlagen	2 624	891
Total Kapitalerträge	7 387	4 694
Gesamtperformance in %	5,1%	3,1%
Durchschnittliche Kapitalanlagen (netto)	144 362	150 791

1) Inklusive Währungsgewinnen/-verlusten auf hybridem Kapital (2017: CHF -184 Mio.; 2016: CHF 31 Mio.)

Anlageportfolio

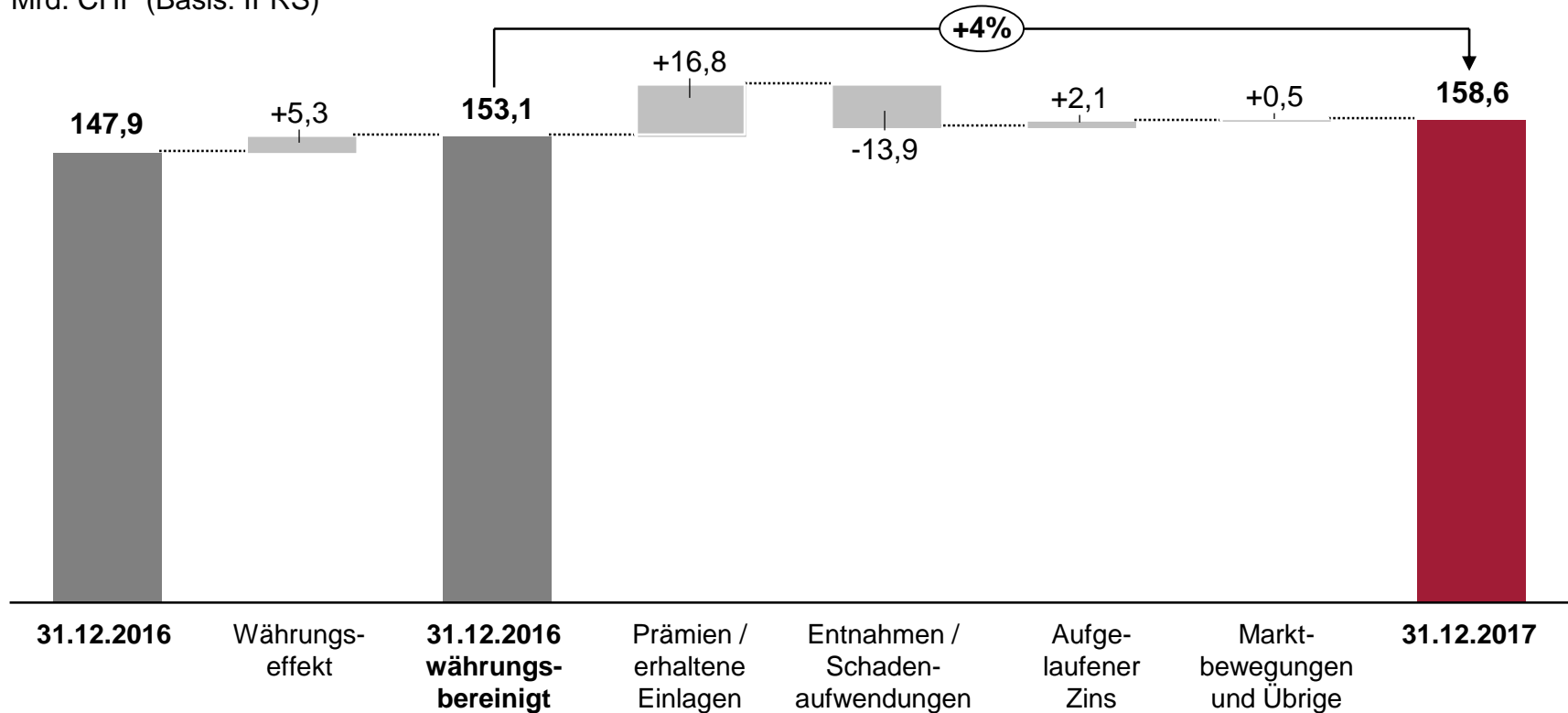
Mio. CHF (Basis: Fair Value), auf eigenes Risiko gehaltene Kapitalanlagen im Versicherungsgeschäft



1) Inklusive vorrangig besicherter Darlehensfonds 2) Ohne Repo-Positionen von CHF -3622 Mio. im Jahr 2017 und CHF -2970 Mio. im Jahr 2016

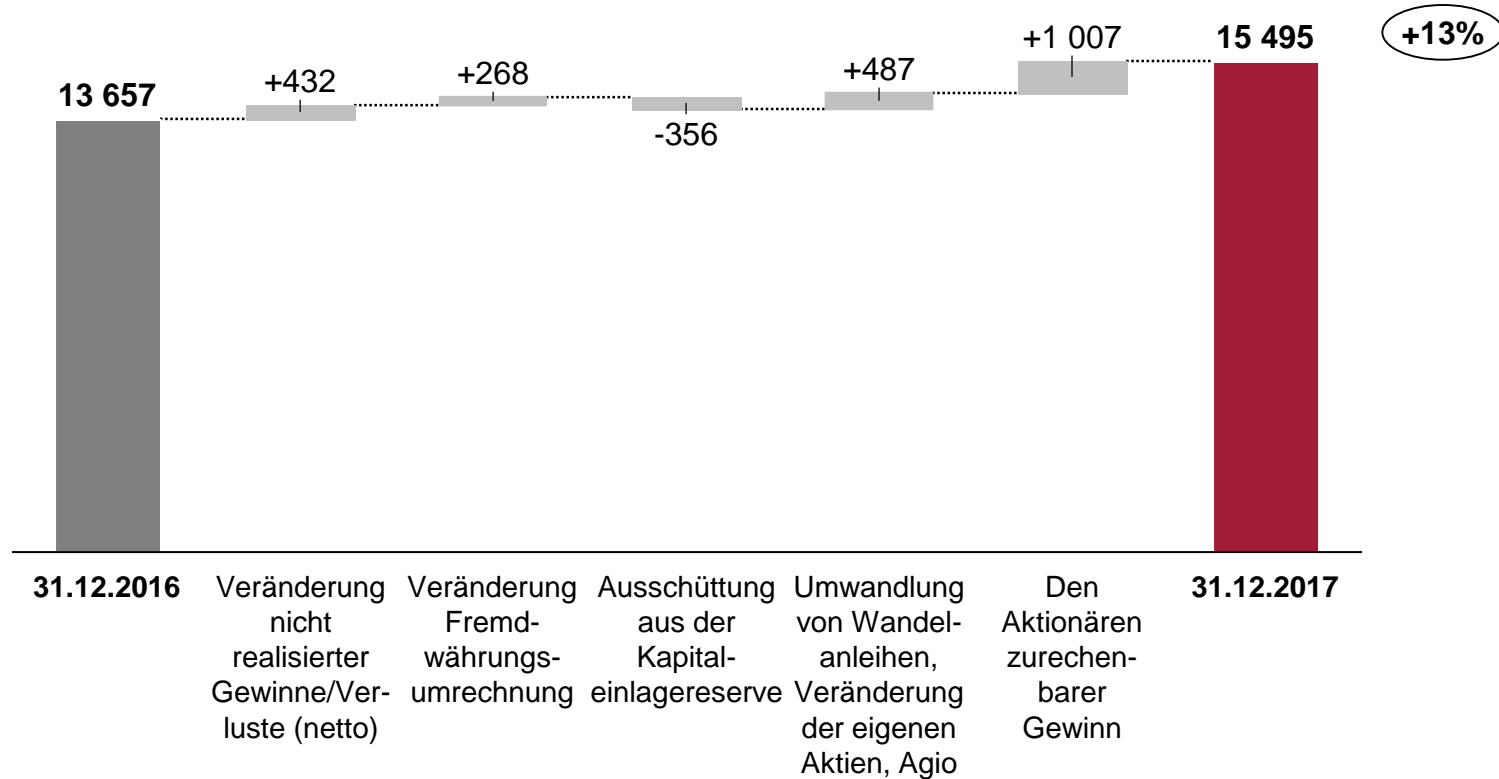
Versicherungstechnische Rückstellungen ohne Verbindlichkeiten aus VN-Überschussbeteiligung

Mrd. CHF (Basis: IFRS)



Eigenkapital (vor Minderheitsanteilen)

Mio. 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

Gewinnqualität: besseres Fee-Ergebnis

Gewinnqualität und
-wachstum

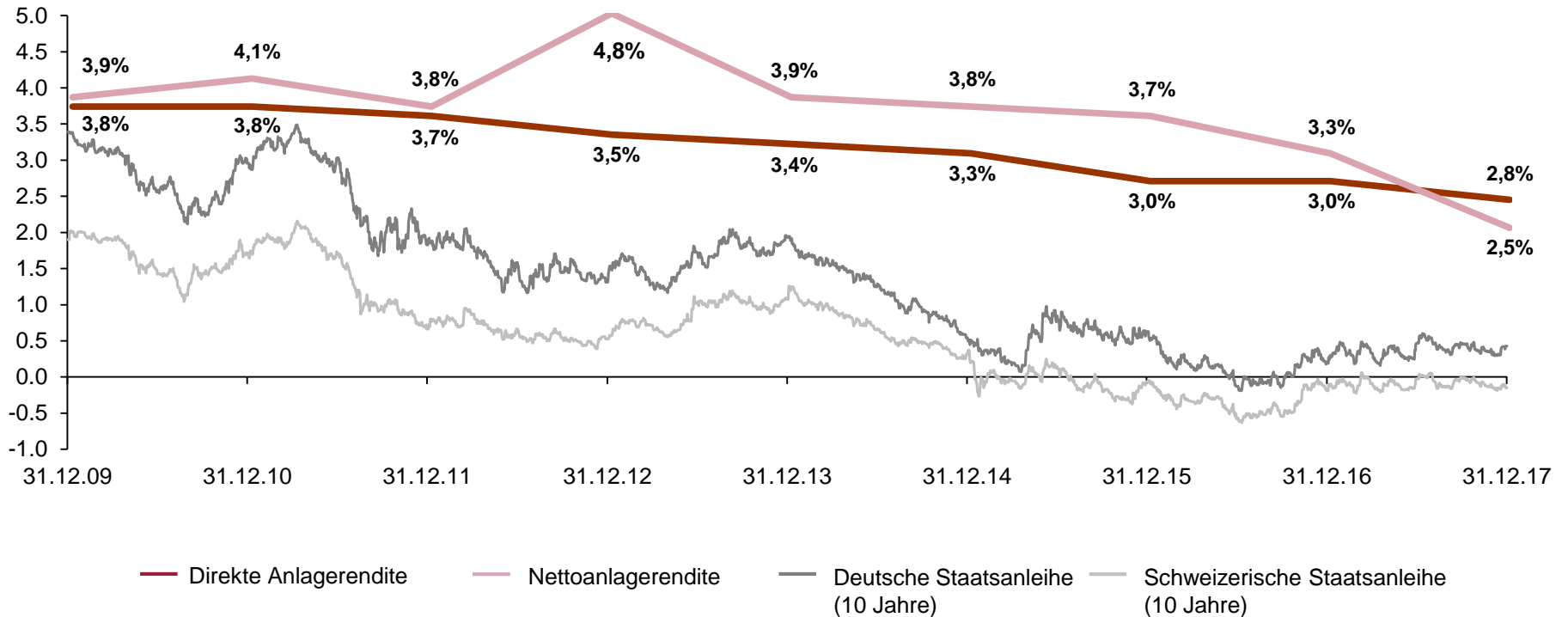
Mio. CHF (Basis: IFRS)

	2016 bereinigt ¹⁾		2017 bereinigt ¹⁾	
Sparergebnis	808	55%	817	53%
Risikoergebnis	391	26%	389	25%
Fee-Ergebnis	399	27%	442	29%
Kostenergebnis	-112	-8%	-106	-7%
- Verwaltungskostenergebnis (brutto) ²⁾	119	8%	129	8%
Übrige	-10	-1%	2	0%
Segmentergebnis	1 476	100%	1 544	100%
Nicht zugeordnete Konzernkosten	-66		-68	
Betriebsgewinn²⁾	1 409		1 475	

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

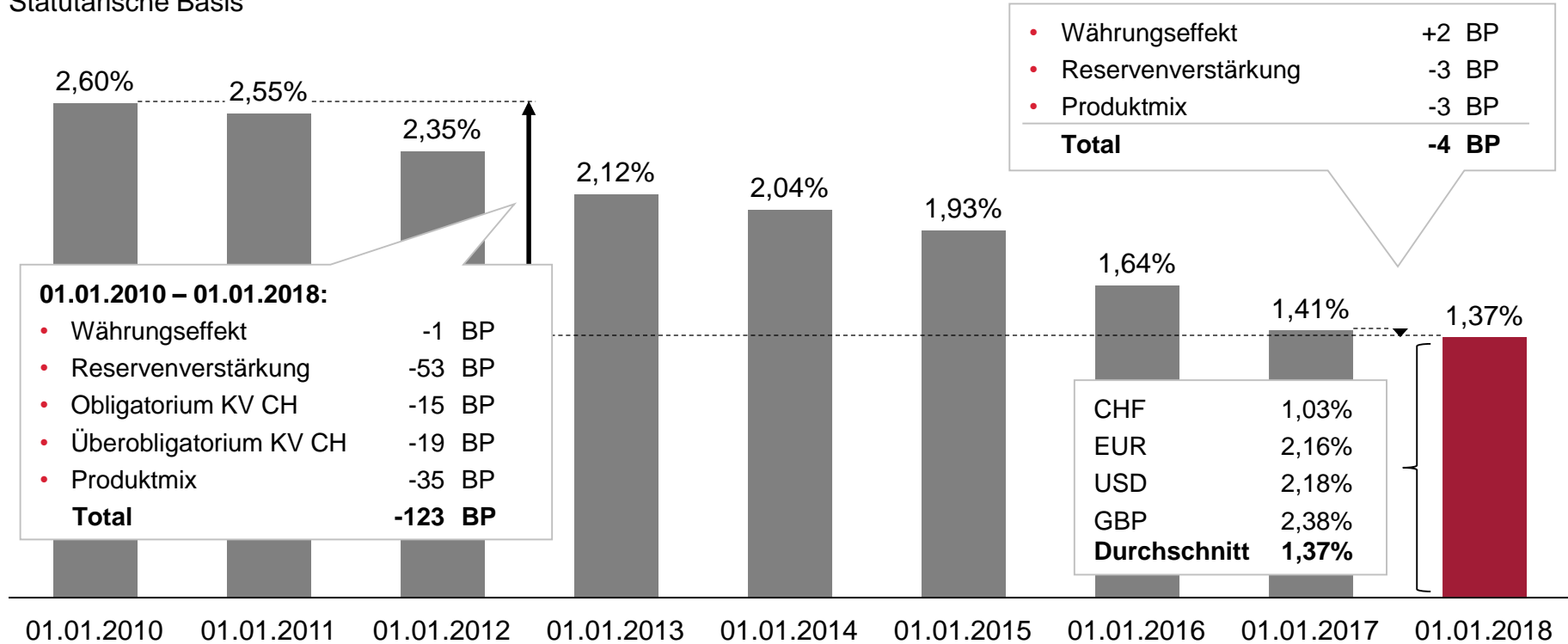
Anhaltend hohe Renditen im Tiefzinsumfeld

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



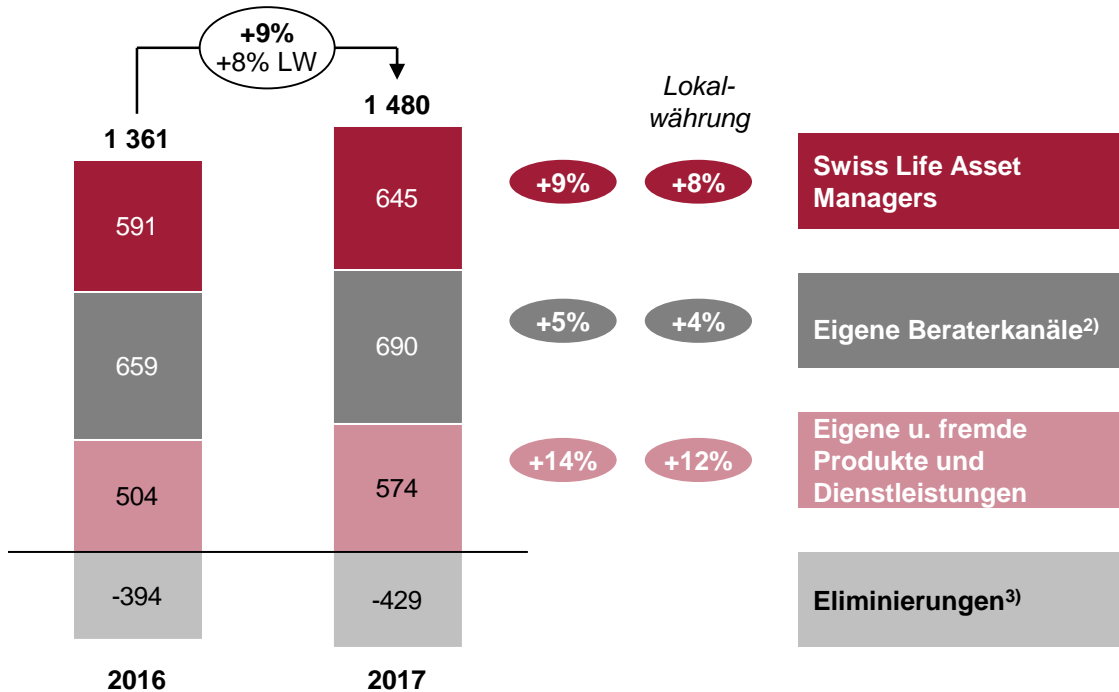
Durchschnittlicher technischer Zins weiter reduziert

Statutarische Basis



Höhere Fee-Erträge

Fee-Erträge¹⁾, Mio. CHF (Basis: IFRS)

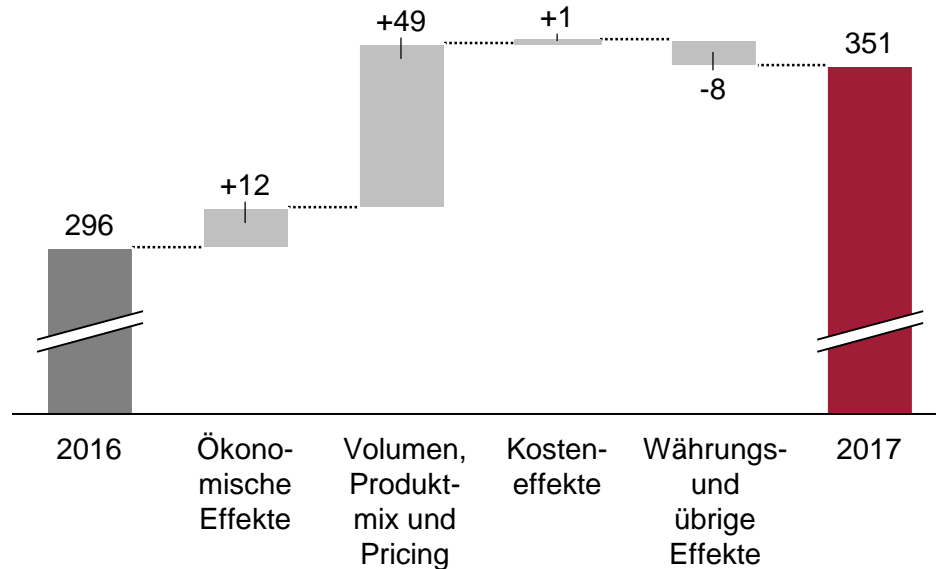


- Starke Entwicklung der verwalteten Vermögen in TPAM (+11%, LW); gestiegene Immobilienanlagen und -dienstleistungen in PAM (+5%, LW)
- Gestiegene Anzahl Finanzberater in DE (+4%, LW); höhere Produktivität in IN (+7%, LW)
- Höhere UL-Fees und Bankkommissionen in FR (+23%, LW); höhere verdiente Policengebühren (netto) in DE (+8%, LW) und in IN (+5%, LW)

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

Verbessertes Wert des Neugeschäfts

Wert des Neugeschäfts (VNB), Mio. CHF



Ökonomische Effekte

- Verbessertes Kapitalmarktumfeld mit etwas höheren Zinsen

Volumen, Produktmix und Pricing

Laufendes Margenmanagement zahlt sich aus

- CH: Aktive Steuerung des Neugeschäfts durch umfassende Preisanpassungen, Produkteinführungen und Produkteinstellungen; Fokussierung auf Kapitaleffizienz führte zu tieferen Volumina
- FR: Deutlich höheres Volumen im Lebensgeschäft mit erhöhtem UL-Anteil, reduziertes Volumen im Krankengeschäft
- DE: Starker Volumenanstieg mit weiterer Verlagerung zu modern-traditionellen und Risikoprodukten, tiefere Garantien
- IN: Deutlich höhere Volumen im Privatkundengeschäft bei etwas tieferen Margen, geringerer Beitrag des Risikogeschäfts

Kosteneffekte

- Weitere Effizienzgewinne in der Verwaltung

Währungs- und übrige Effekte

- Aktualisierung versicherungsmathematischer Parameter und True-up-Anpassungen
- Währungseffekte
- Auswirkungen der französischen Steuerreform

2,1%	Neugeschäftsmarge (% PVNBP)	2,5%
13 842	PVNBP	13 969
1 209	APE	1 265
24,5%	Neugeschäftsmarge (% APE)	27,7%

Weiter verbesserte Effizienzquoten

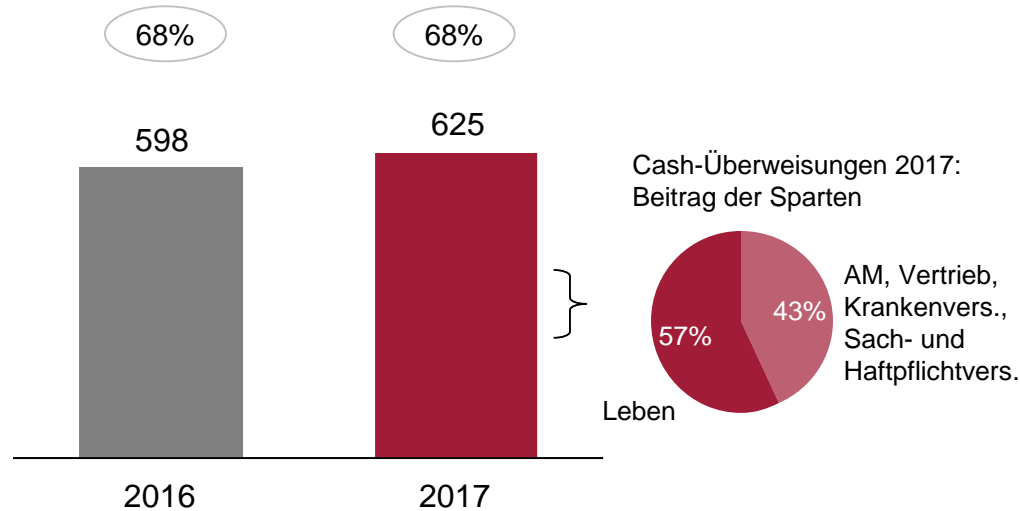
Operative Kosten in % der durchschnittlichen technischen Rückstellungen, ohne latente Überschussbeteiligung (IFRS-bereinigt)
Ohne Aufwand für eigene Beraterkanäle

	2014	2015	2016	2017	Veränderung vs. 2016
Schweiz	0,46%	0,44%	0,43%	0,42%	-1 BP
Frankreich	1,41%	1,34%	1,27%	1,19%	-8 BP
<i>Frankreich Leben</i>	<i>0,59%</i>	<i>0,57%</i>	<i>0,52%</i>	<i>0,48%</i>	-4 BP
Deutschland	0,74%	0,71%	0,69%	0,68%	-1 BP
International	0,33%	0,31%	0,31%	0,31%	0 BP
Total Versicherung¹⁾	0,62%	0,60%	0,58%	0,56%	-2 BP

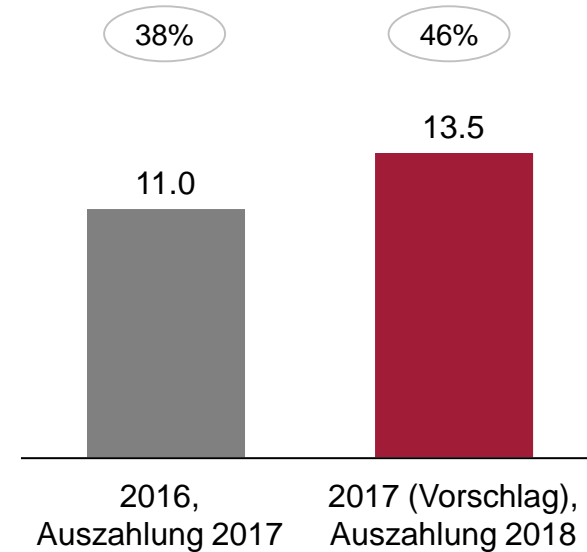
1) Währungsbereinigt

Höhere Dividende und gestiegene Cash-Überweisungen an die Holding

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



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



Umsetzung von «Swiss Life 2018» auf Kurs

Finanzziele «Swiss Life 2018»

Aktueller Stand

Gewinnqualität und -wachstum

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

Voraus

Auf Kurs

Voraus

Operative Effizienz

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

Auf Kurs

Auf Kurs

Kapital, Cash und Dividende

- Kumulierte **Cash-Überweisung** an die Holding (2016-2018): > CHF 1,5 Mrd.
- **Dividendenausschüttungsquote**: 30-50%
- **Eigenkapitalrendite**²⁾: 8 bis 10%

Voraus

Auf Kurs

Auf Kurs

1) Ohne Asset Managers

2) Eigenkapital ohne nicht realisierte Gewinne/Verluste auf Anleihen

Kontaktdetails und Finanzkalender

Kontakt

Media Relations Hotline

Telefon: +41 (43) 284 77 77

E-Mail: media.relations@swisslife.ch

Finanzkalender

Generalversammlung 2018

24. April 2018

Zwischenmitteilung Q1 2018

8. Mai 2018

Halbjahresergebnis 2018

14. August 2018

Zwischenmitteilung Q3 2018

7. November 2018

Investorentag 2018

29. November 2018

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

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

So fängt Zukunft an.