



Halbjahresergebnis 2017

Medienpräsentation

16. August 2017

Agenda



Überblick

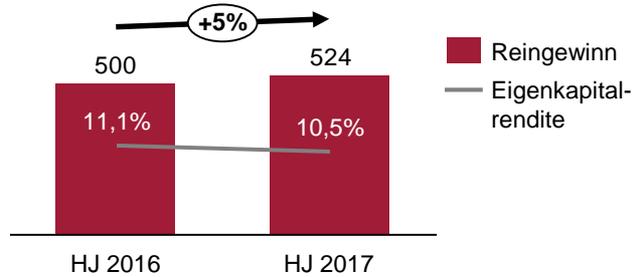
Ergebnisse und
Strategie-Update

Patrick Frost

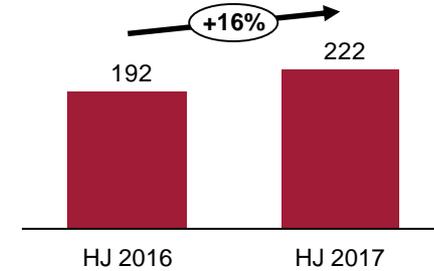
Thomas Buess

Swiss Life mit starkem Halbjahresergebnis 2017

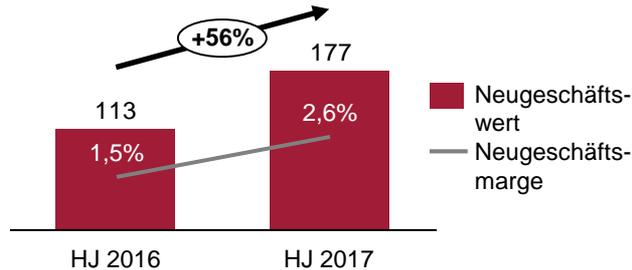
Reingewinn und Eigenkapitalrendite
(Mio. CHF, %)



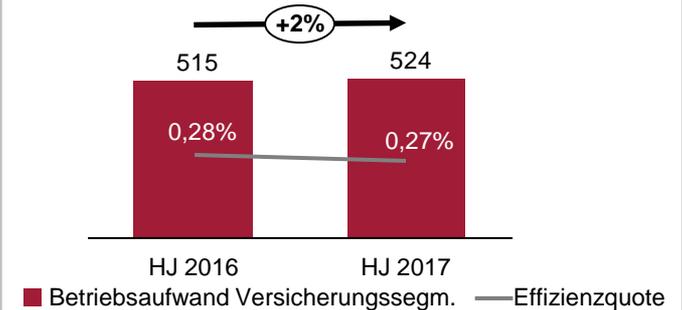
Fee-Ergebnis
(Mio. CHF)



Neugeschäftswert und -marge
(Mio. CHF, %)



Betriebsaufwand, Effizienzquote
(Mio. CHF, %)



Agenda

Überblick

Patrick Frost



**Ergebnisse und
Strategie-Update**

Thomas Buess

Wichtigste Kennzahlen Halbjahr 2017

- ✓ **Reingewinn** um 5% auf CHF 524 Mio. gesteigert
- ✓ Bereinigter **Betriebsgewinn** um 5% auf CHF 763 Mio. verbessert
- ✓ **Fee-Erträge** in lokaler Währung um 6% auf CHF 681 Mio. erhöht
- ✓ **Fee-Ergebnis** um 16% auf CHF 222 Mio. gesteigert (HJ 2016: CHF 192 Mio.)
- ✓ **Prämieinnahmen** in lokaler Währung um 1% auf CHF 10,0 Mrd. gesunken
- ✓ Robuste **direkte Anlageerträge** von CHF 2186 Mio., direkte Anlagerendite 1,5% (HJ 2016: CHF 2235 Mio., direkte Anlagerendite 1,5%); Renditen nicht annualisiert
- ✓ **Verwaltete Vermögen TPAM** um 10% auf CHF 54,3 Mrd. erhöht
- ✓ **Neugeschäftswert** auf CHF 177 Mio. gesteigert, Marge 2,6% (HJ 2016: CHF 113 Mio., Marge 1,5%)
- ✓ **Eigenkapitalrendite**¹⁾ von 10,5% (HJ 2016: 11,1%), annualisiert
- ✓ **SST-Quote** per 30. Juni 2017 von gegen 170%, **Solvency-II-Quote** von > 200%
- ✓ **Cash** an Holding um 6% auf CHF 591 Mio. gesteigert (HJ 2016: CHF 557 Mio.)

1) Eigenkapital ohne nicht realisierte Gewinne/Verluste auf Anleihen

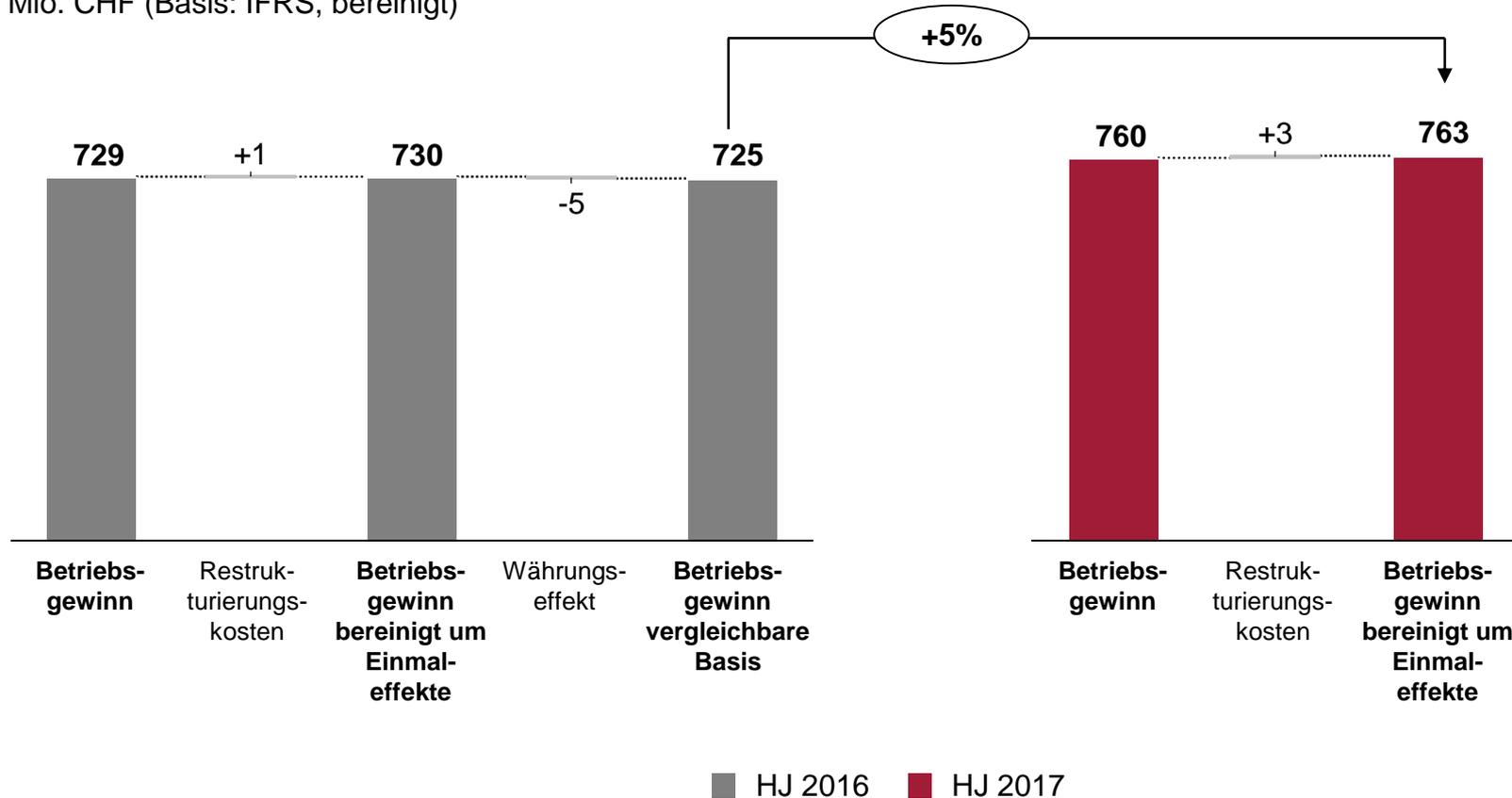
Auszug aus der Erfolgsrechnung

Mio. CHF (Basis: IFRS)

	HJ 2016	HJ 2017
Verbuchte Bruttoprämien, Policengebühren und erhaltene Einlagen	10 138	9 982
Ertrag aus Gebühren, Kommissionen und Provisionen	656	681
Nettokapitalerträge Versicherungsportfolio auf eigenes Risiko	2 315	2 050
Versicherungsleistungen und Schadenfälle (netto)	-9 093	-7 958
Überschussbeteiligung der Versicherungsnehmer	-261	-452
Betriebsaufwand	-1 261	-1 328
Betriebsgewinn	729	760
Fremdkapitalkosten	-85	-84
Ertragssteueraufwand	-143	-152
Reingewinn	500	524
Unverwässertes Ergebnis je Aktie (in CHF)	15.67	16.22
Verwässertes Ergebnis je Aktie (in CHF)	14.78	15.37

Betriebsgewinn

Mio. CHF (Basis: IFRS, bereinigt)



Geschäftsverlauf Schweiz

Mio. CHF (Basis: IFRS, MCEV)

	HJ 2016	HJ 2017	Veränderung	
Verbuchte Bruttoprämien, Policengebühren und erhaltene Einlagen	6 597	5 932	-10%	<ul style="list-style-type: none"> KV: -12% (Markt: -6%); tiefere Einmalprämien und stabile periodische Prämien; höherer Anteil teilautonomer Lösungen EV: +6% (Markt: 0%); Anstieg im UL-Geschäft
Fee-Erträge ¹⁾	117	115	-2%	<ul style="list-style-type: none"> Höhere Erträge aus Immobilienmaklergeschäft, Anlagelösungen und Pensionskassenberatung durch geringere Erträge aus eigenen Beraterkanälen kompensiert
Operative Kosten	-189	-190	+1%	<ul style="list-style-type: none"> Weitere Effizienzgewinne im Kerngeschäft durch Investitionen in eigene Beraterkanäle und Initiativen im Fee-Geschäft ausgeglichen
Segmentergebnis	420	425	+1%	<ul style="list-style-type: none"> Positive Entwicklung des Sparergebnisses Verbessertes Fee-Ergebnis in den eigenen Beraterkanälen und in der Pensionskassenberatung
Fee-Ergebnis	11	11	+2%	
Wert Neugeschäft	65	91	+40%	<ul style="list-style-type: none"> Margenmanagement mit Preisanpassungen und Produkteinstellungen, höherer Zinsen Erheblich verbesserter Produktmix
Neugeschäftsmarge (in % des PVNBP)	1,4%	2,9%		

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

Geschäftsverlauf Frankreich

Mio. EUR (Basis: IFRS, MCEV)

	HJ 2016	HJ 2017	Veränderung	
Verbuchte Bruttoprämien, Policengebühren und erhaltene Einlagen	2 014	2 218	+10%	<ul style="list-style-type: none"> • Leben: +17% (Markt: -5%); UL-Anteil von 51% (Markt: 28%) • Krankenvers. und Risikovorsorge: +1% (Markt: +5%); private Risikovorsorge +7% (Markt: +5%)
Fee-Erträge ¹⁾	106	130	+22%	<ul style="list-style-type: none"> • Höhere Bankkommissionen und UL-Fees durch Nettozuflüsse und positives Marktumfeld
Operative Kosten	-147	-145	-1%	<ul style="list-style-type: none"> • Weitere Effizienzgewinne und strenge Disziplin bei wiederkehrenden Kosten
Segmentergebnis	125	134	+7%	<ul style="list-style-type: none"> • Höhere Fee-, Kosten- und Sparergebnisse teilweise durch tieferes Risikoergebnis ausgeglichen • Starkes Fee-Ergebnis dank Bank- und UL-Geschäft
Fee-Ergebnis	16	30	+90%	
Wert Neugeschäft	28	48	+71%	<ul style="list-style-type: none"> • Volumenanstieg im Lebengeschäft mit weiter gestiegenem UL-Anteil und höheren Zinsen; teilweise aufgehoben durch Volumenrückgang im Kranken- und Risikogeschäft
Neugeschäftsmarge (in % des PVNBP)	1,4%	2,4%		

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

Geschäftsverlauf Deutschland

Mio. EUR (Basis: IFRS, MCEV)

	HJ 2016	HJ 2017	Veränderung	
Verbuchte Bruttoprämien, Policengebühren und erhaltene Einlagen	576	577	0%	• Höherer Beitrag von modern-traditionellen und BU-Produkten durch geringere traditionelle Prämien kompensiert (Markt: 0%)
Fee-Erträge ¹⁾	166	169	+2%	• Positiver Beitrag der eigenen Beraterkanäle aufgrund der steigenden Zahl der Finanzberater
Operative Kosten	-91	-95	+4%	• Höhere Personalkosten aufgrund der starken Neugeschäftsproduktion, höhere Projektkosten
Segmentergebnis	57	65	+15%	• Positive Entwicklung vor allem aufgrund des Spar- und des Fee-Ergebnisses
Fee-Ergebnis	29	32	+9%	• Starkes Fee-Ergebnis aufgrund des höheren Beitrags der eigenen Beraterkanäle
Wert Neugeschäft	9	19	+96%	• Volumenanstieg und weitere Verlagerung zu modern-traditionellen und Risikoprodukten, tiefere Garantien, höhere Zinsen
Neugeschäftsmarge (in % des PVNBP)	2,0%	3,3%		

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

Geschäftsverlauf International

Mio. EUR (Basis: IFRS, MCEV)

	HJ 2016	HJ 2017	Veränderung	
Verbuchte Bruttoprämien, Policengebühren und erhaltene Einlagen	651	977	+50%	• Deutlich höhere Einmalprämien im Privatkundengeschäft; höhere Einmal- und periodische Prämien im Unternehmenskundengeschäft
Fee-Erträge ¹⁾	98	104	+6%	• Höhere Policengebühren im Privatkundengeschäft
Operative Kosten	-44	-44	0%	• Diszipliniertes Kostenmanagement
Segmentergebnis	22	23	+2%	• Verbessertes Fee-Ergebnis durch Währungseffekte und rückläufiges Risikoergebnis teilweise kompensiert
Fee-Ergebnis	17	18	+7%	
Wert Neugeschäft	7	12	+74%	• Volumenanstieg und verbessertes Verwaltungsgebühreenniveau im Privatkundengeschäft
Neugeschäftsmarge (in % des PVNBP)	1,2%	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)

	HJ 2016	HJ 2017	Veränderung	
Fee-Erträge	279	295	+6%	<ul style="list-style-type: none"> • PAM: erhöhte Immobilienanlagen und -dienstleistungen • TPAM: starkes Wachstum der verwalteten Vermögen und höhere Transaktionsgebühren
PAM	135	142	+5%	
TPAM ¹⁾	144	153	+7%	
Operative Kosten	-149	-161	+9%	<ul style="list-style-type: none"> • Geschäftswachstum und höherer Anteil von Immobilien in PAM und TPAM
Segmentergebnis	115	123	+7%	<ul style="list-style-type: none"> • PAM: höhere Kommissionseinnahmen durch höhere Personalkosten (v.a. bei Immobilien) kompensiert • TPAM: starke Fee-Entwicklung und höherer Gewinn aus der Immobilienentwicklung
PAM	88	88	0%	
TPAM	27	36	+32%	
Nettoneugelder TPAM	4 858	3 290		<ul style="list-style-type: none"> • Starke Zuflüsse aus Anleihen und Immobilien, teilweise durch Geldmarktabflüsse ausgeglichen
Verwaltete Vermögen	204 188 ²⁾	209 779	+3%	<ul style="list-style-type: none"> • TPAM: hohe Nettoneugelder, positive Performance und Währungseffekt
PAM	154 625 ²⁾	155 485	+1%	
TPAM	49 564 ²⁾	54 294	+10%	

1) TPAM umfasst keine Projektentwicklungskosten 2) per 31.12.2016

Anlageergebnis

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

	HJ 2016	HJ 2017
Direkte Erträge aus Kapitalanlagen	2 235	2 186
Direkte Erträge aus Kapitalanlagen in %	1,5%	1,5%
Kosten	-158	-171
Nettokapitalgewinne/-verluste und Wertberichtigungen ¹⁾	238	35
Nettokapitalerträge	2 315	2 050
Nettoanlagerendite	1,6%	1,4%
Veränderung der nicht realisierten Gewinne/Verluste auf Kapitalanlagen	7 206	-613
Total Kapitalerträge	9 521	1 438
Gesamtperformance in %	6,5%	1,0%
Durchschnittliche Kapitalanlagen (netto)	146 385	148 236

1) Inklusive Währungsgewinnen/-verlusten auf hybridem Kapital (HJ 2016: CHF 5 Mio.; HJ 2017: CHF -39 Mio.)

Anlageportfolio

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

Aktien und Aktienfonds
Alternative Anlagen

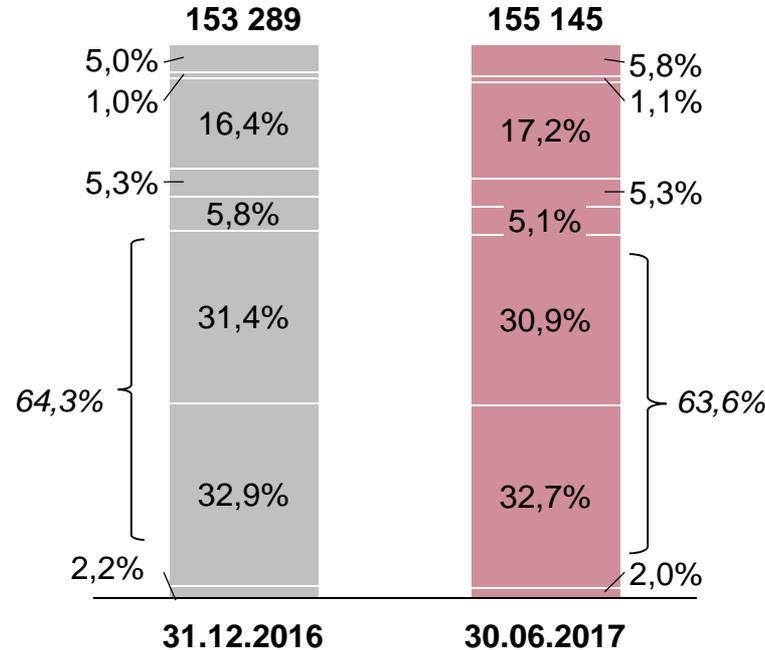
Liegenschaften

Hypotheken
Darlehen

Staatsanleihen und Anleihen
überstaatlicher Schuldner

Unternehmensanleihen²⁾

Flüssige Mittel und Übrige



Aktienquote (netto)

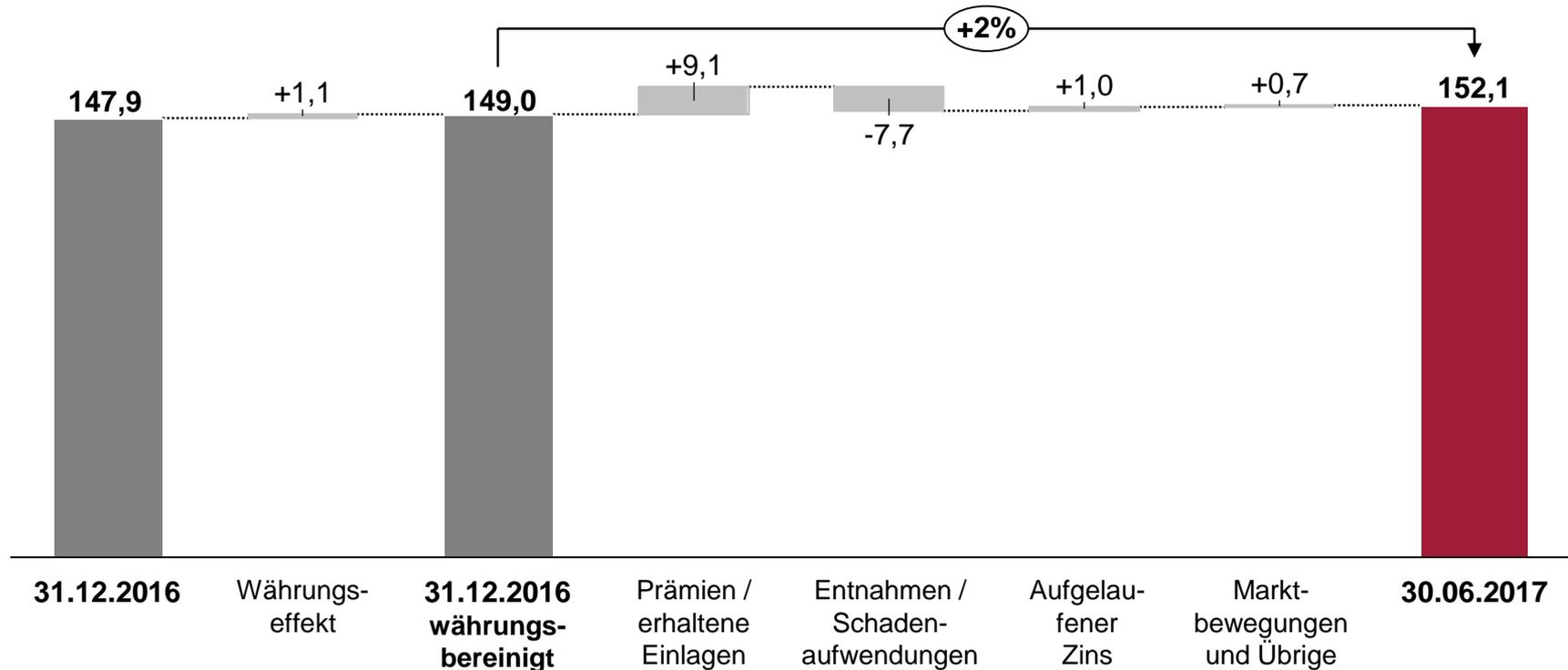
2,1%

2,2%

1) Ohne Repo-Positionen von CHF -2970 Mio. im Jahr 2016 und CHF -3239 Mio. im HJ 2017 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** bis 2018:
CHF 100 Mio.
- Stabile Betriebskosten¹⁾

Kapital, Cash und Dividende

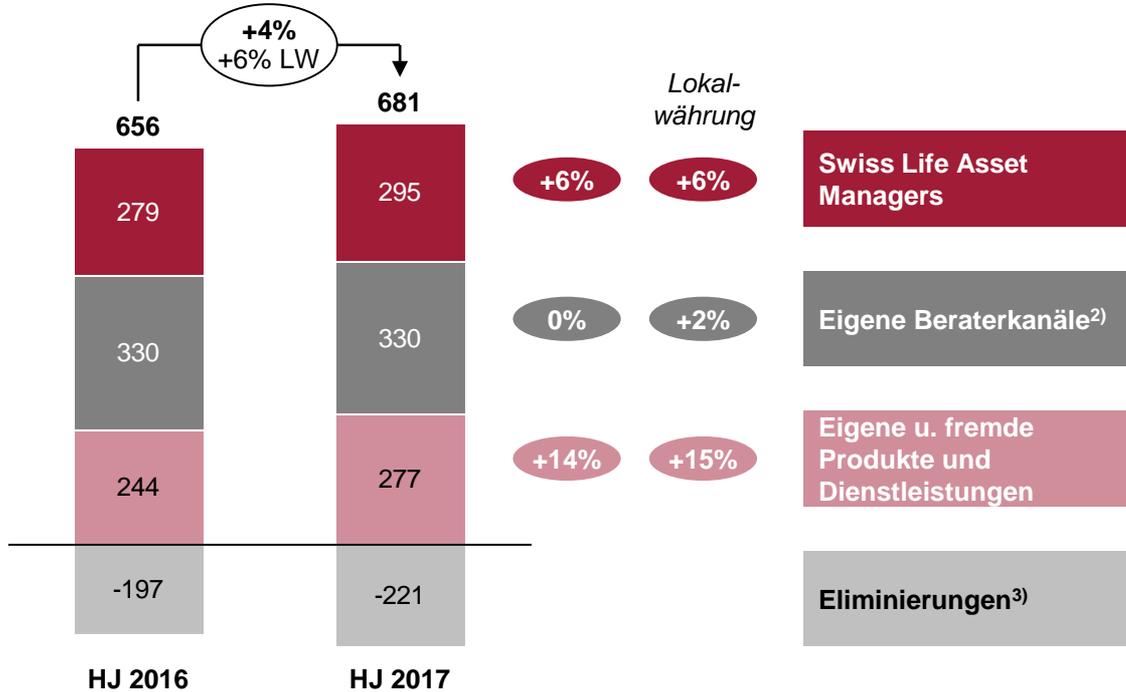
- Kumulierte **Cash-Überweisung** an die Holding (2016-2018):
> CHF 1,5 Mrd.
- **Dividendenausschüttungsquote:** 30-50%

Eigenkapitalrendite²⁾ von 8-10%

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

Höhere Fee-Erträge ...

Fee-Erträge¹⁾, Mio. CHF (Basis: IFRS)

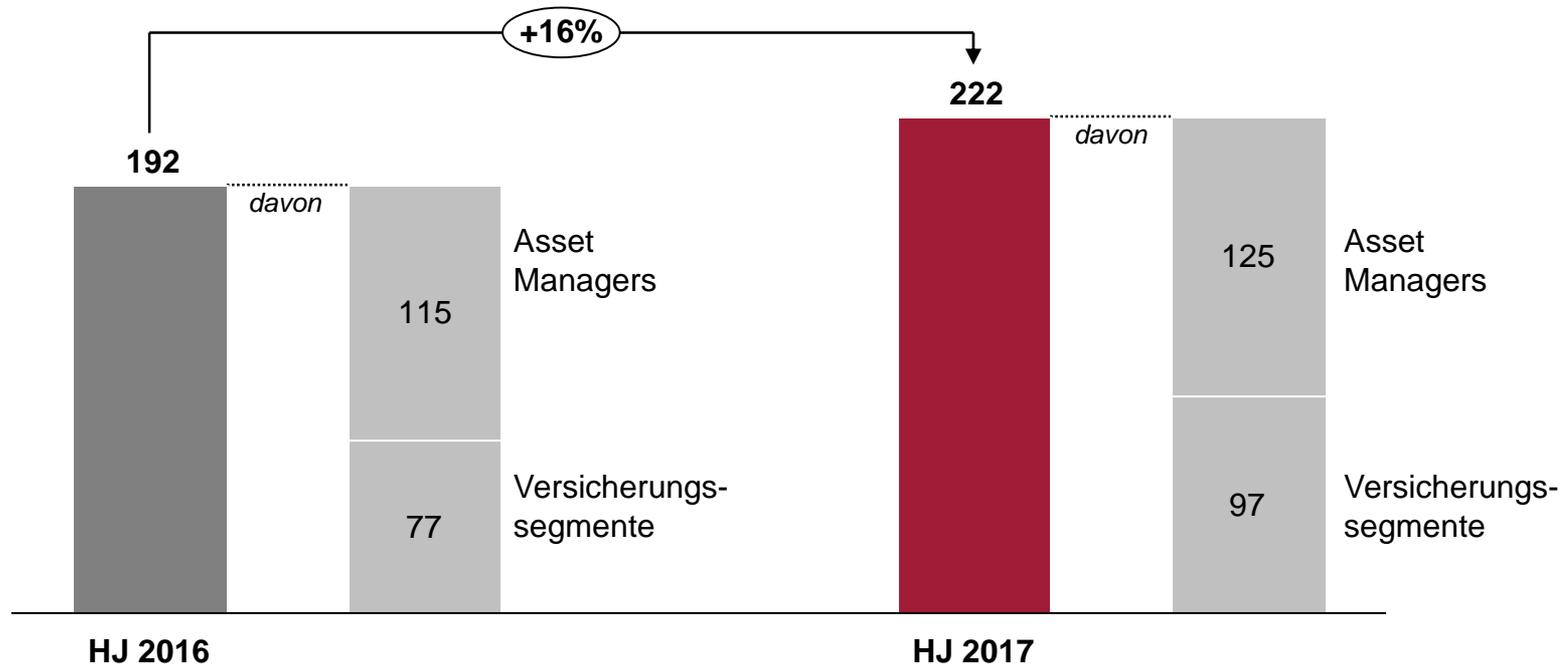


- Starkes Wachstum der verwalteten Vermögen und von Transaktionsgebühren in TPAM (+7%); erhöhte Immobilienanlagen und -dienstleistungen in PAM (+5%)
- Höhere Beraterzahl in DE; höhere Produktivität in IN
- Höhere Bankkommissionen und UL-Fees in FR; gestiegene Policengebühren in IN

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

... führten zu verbessertem Fee-Ergebnis

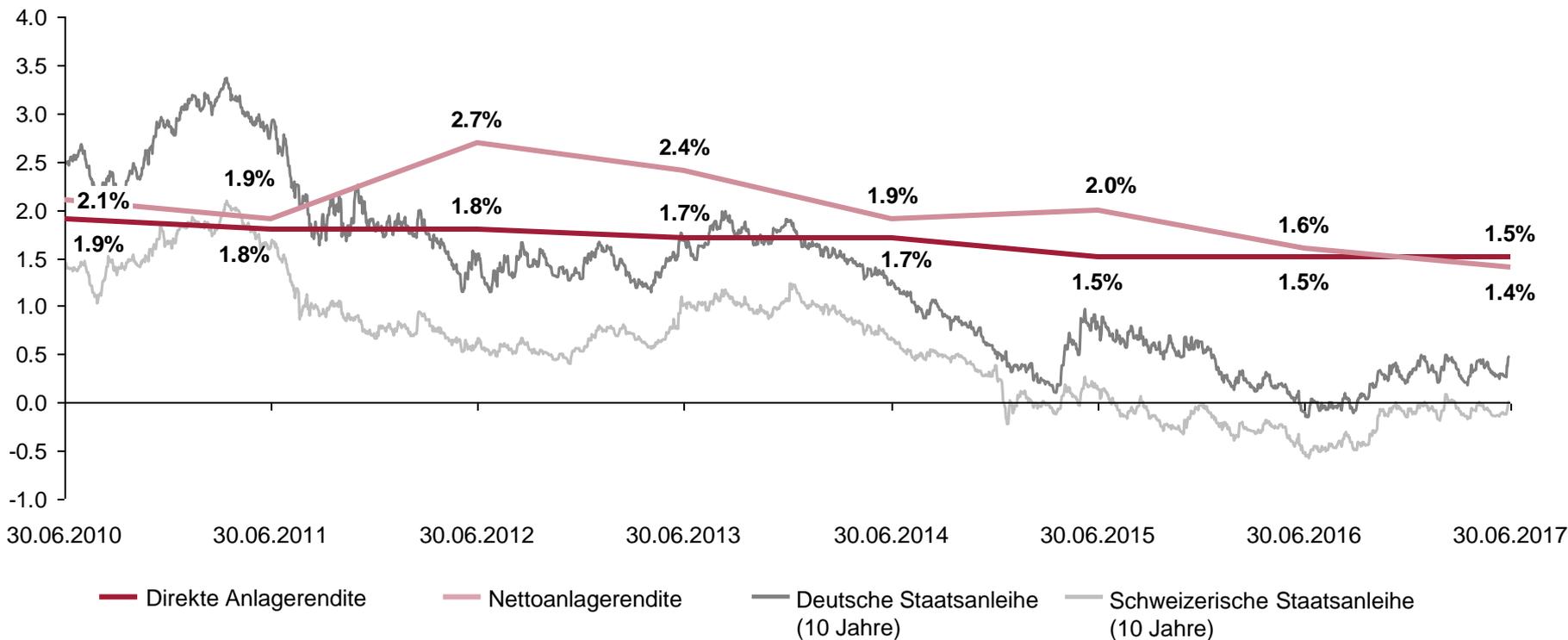
Fee-Ergebnis¹⁾, Mio. CHF (Basis: IFRS)



1) HJ 2016 währungsbereinigt

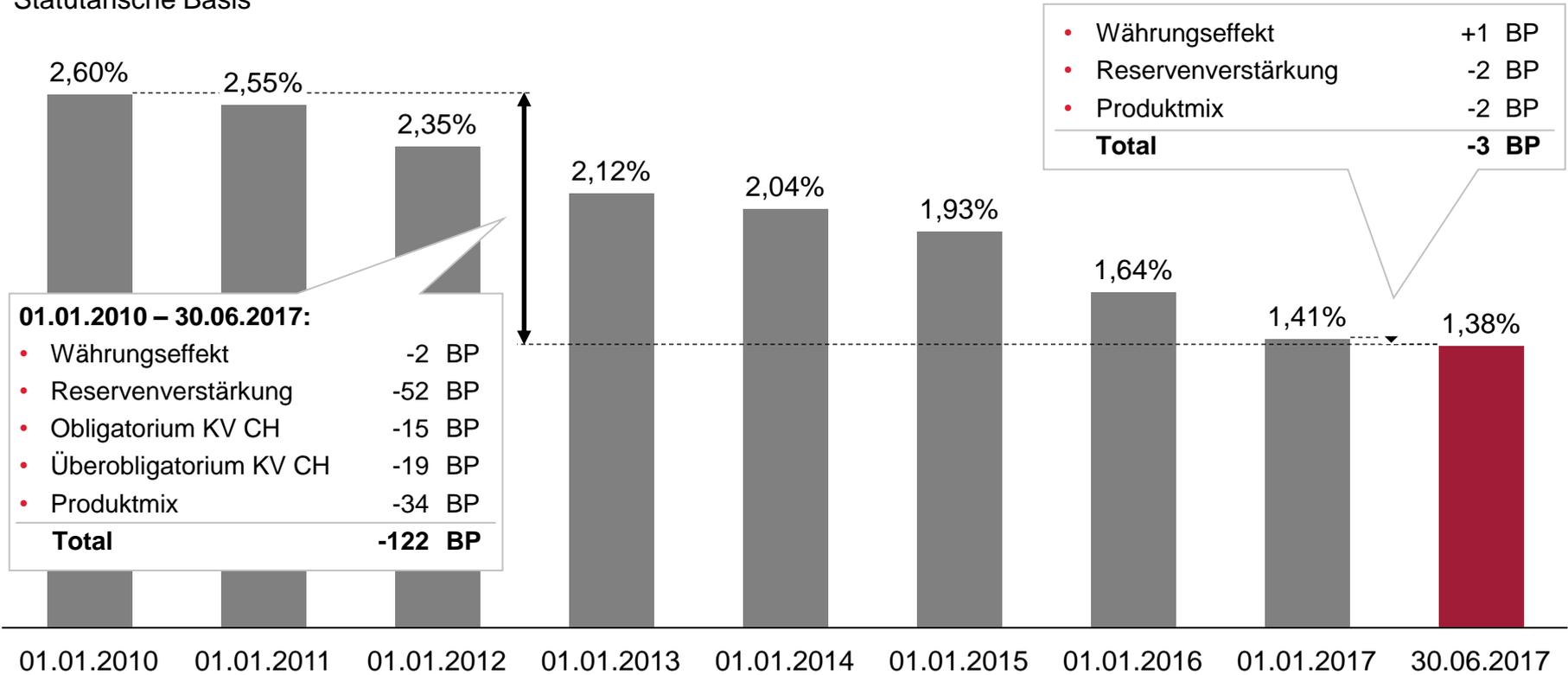
Anhaltend hohe Renditen im Tiefzinsumfeld

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



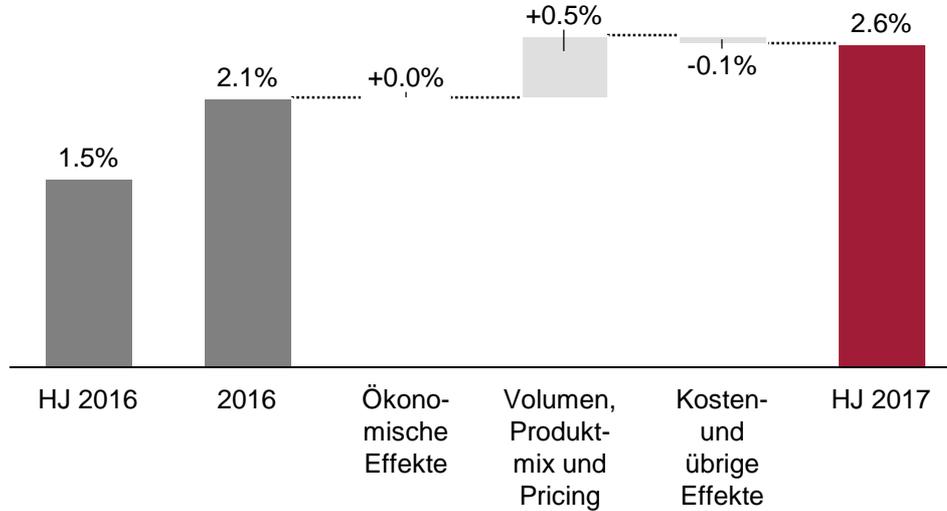
Durchschnittlicher technischer Zins weiter reduziert

Statutarische Basis



Laufendes Margenmanagement

Entwicklung Neugeschäftsmarge (NBM) (VNB in % des PVNBP)



Ökonomische Effekte

- Geringfügige Auswirkungen durch Kapitalmarktentwicklungen

Volumen, Produktmix und Pricing

Laufendes Margenmanagement zahlt sich aus

- CH: Aktive Steuerung des Neugeschäfts durch umfassende Preisanpassungen, selektives Underwriting und Produkteinstellungen
- FR: Insgesamt verbesserter Produktmix, erhöhter UL-Anteil, tiefere Abschlusskostensätze
- DE: Weitere Verlagerung zu modern-traditionellen und Risikoprodukten, reduzierte Zinsgarantien
- IN: Verbessertes Pricing im Privatkundengeschäft

Kosten- und übrige Effekte

- Administrationskosten stabil
- Aktualisierung versicherungsmathematischer Parameter mit geringfügigen Auswirkungen

113	296	VNB	177
7 788	13 842	PVNBP	6 928
668	1 209	APE	606
17,0%	24,5%	Neugeschäftsmarge (% APE)	29,3%

Effizienzquoten

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

	2015	2016	HJ 2016 ²⁾	HJ 2017 ²⁾	Veränderung vs. HJ 2016
Schweiz	0,44%	0,43%	0,20%	0,20%	0 BP
Frankreich	1,34%	1,27%	0,64%	0,59%	-5 BP
<i>Frankreich Leben</i>	0,57%	0,52%	0,26%	0,25%	-1 BP
Deutschland	0,71%	0,69%	0,32%	0,33%	+1 BP
International	0,31%	0,31%	0,15%	0,16%	+1 BP
Total Versicherung¹⁾	0,60%	0,58%	0,28%	0,27%	-1 BP

1) Währungsbereinigt 2) Nicht annualisiert

Gesunde Solvenzquoten

Swiss Life-Gruppe: ökonomische Solvenz
(per 01.01.2017)

SST internes Modell von der FINMA mit Auflagen genehmigt	161%
---	-------------

Solvency II Standardmodell inkl. Volatilitätsanpassung, ohne Übergangsmassnahmen	> 200%
--	------------------

Sensitivitäten des internen SST-Modells
(per 01.01.2017)

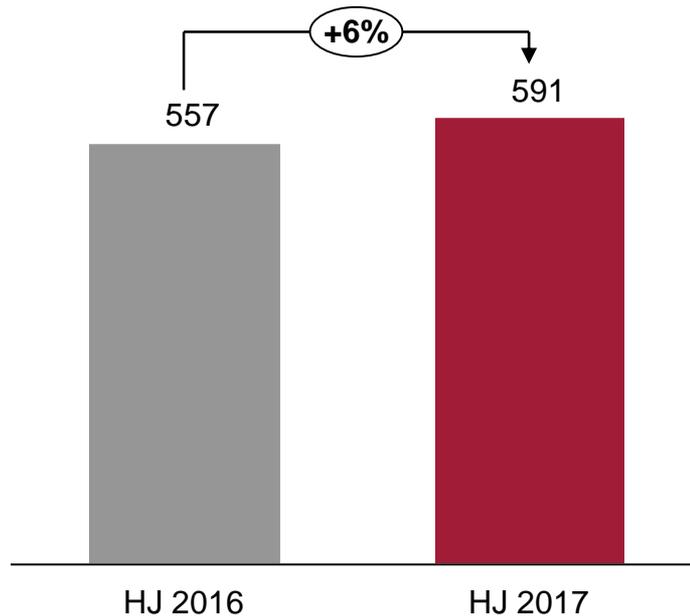
Immobilien -10%	-14 Ppkt.
Credit Spreads¹⁾ +100 BP	-7 Ppkt.
Zinssätze²⁾ -50 BP	-12 Ppkt.
Aktien -30%	-8 Ppkt.
Versicherung Ereignis einmal in 10 Jahren	-9 Ppkt.

1) Unternehmensanleihen und GIPS (ohne gedeckte/garantierte Anleihen)

2) Ohne positiven Effekt des dynamischen Durationsmanagements

Höhere Cash-Überweisung an die Holding

Cash-Überweisung an Holding, Mio. CHF



- Jährliche Dividenden von Tochtergesellschaften, die in den ersten sechs Monaten 2017 vollständig an die Holding gezahlt wurden
- Fast 4/5 der im Rahmen von «Swiss Life 2018» angestrebten Cash-Überweisung von > CHF 1,5 Mrd. (kumuliert für 2016-2018) bereits erreicht

«Swiss Life 2018» auf Kurs

Finanzziele «Swiss Life 2018»

Aktueller Stand

Gewinnqualität und -wachstum

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

Voraus

Auf Kurs

Voraus

Operative Effizienz

- **Kosteneinsparungen** bis 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⁾: 8-10%

Voraus

Auf Kurs

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

Hinweise zu zukunftsbezogenen Aussagen

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 zugänglich 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.

Kontaktdetails und Finanzkalender

Kontakt

Media Relations Hotline

Telefon: +41 (43) 284 77 77

E-Mail: media.relations@swisslife.ch

Finanzkalender

Zwischenmitteilung Q3 2017

8. November 2017

Jahresergebnis 2017

27. Februar 2018

Generalversammlung 2017

24. April 2018

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



SwissLife

So fängt Zukunft an.