



Halbjahresergebnis 2016

Medienpräsentation

11. August 2016

Agenda



Überblick

Ergebnisse und
Strategie-Update

Q&A

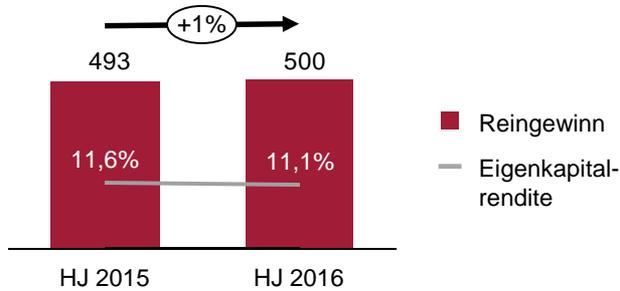
Patrick Frost

Thomas Buess

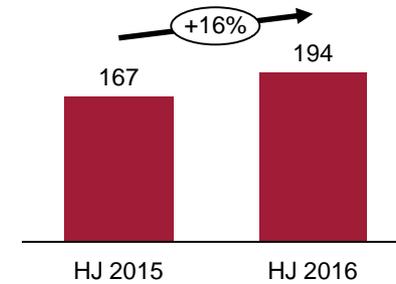
Patrick Frost

Swiss Life mit starkem Halbjahresergebnis 2016

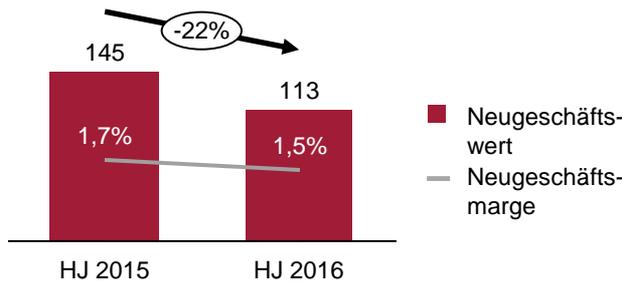
Reingewinn und Eigenkapitalrendite
(Mio. CHF, %)



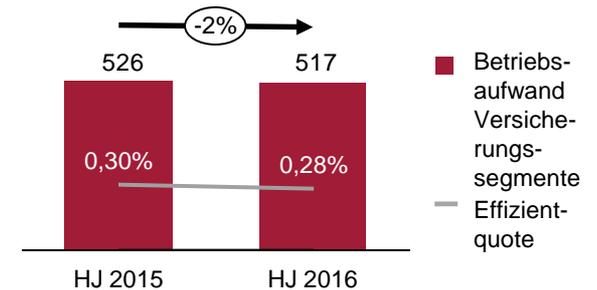
Fee-Ergebnis
(Mio. CHF)



Neugeschäftswert
(Mio. CHF, %)



Betriebsaufwand, Effizienzquote
(Mio. CHF, %)



Agenda

| | | |
|---|--|---------------------|
| | Überblick | Patrick Frost |
| → | Ergebnisse und Strategie-Update | Thomas Buess |
| | Q&A | Patrick Frost |

Wichtigste Kennzahlen Halbjahr 2016

HJ 2016 vs. HJ 2015

- Reingewinn** um 1% auf CHF 500 Mio. gesteigert
- Bereinigter **Betriebsgewinn** um 4% auf CHF 730 Mio. verbessert
- Prämieneinnahmen** in lokaler Währung um 9% auf CHF 10,1 Mrd. gesunken
- Fee-Erträge** in lokaler Währung um 3% auf CHF 656 Mio. erhöht
- Fee-Ergebnis** um 16% auf CHF 194 Mio. gesteigert
- Starke **direkte Anlageerträge** von CHF 2235 Mio., direkte Anlagerendite 1,5% (HJ 2015: CHF 2179 Mio., direkte Anlagerendite 1,5%); Renditen nicht annualisiert
- Verwaltete Vermögen TPAM** um 14% auf CHF 44,4 Mrd. erhöht
- Neugeschäftswert** auf CHF 113 Mio. gesunken, Marge 1,5% (HJ 2015: CHF 145 Mio., Marge 1,7%)
- Eigenkapitalrendite**¹⁾ von 11,1% (HJ 2015: 11,6%), annualisiert
- Per 1. Januar 2016: **SST-Quote** von 146%, **Solvency-II-Quote** von > 200%

1) Eigenkapital ohne nicht realisierte Gewinne/Verluste auf Anleihen

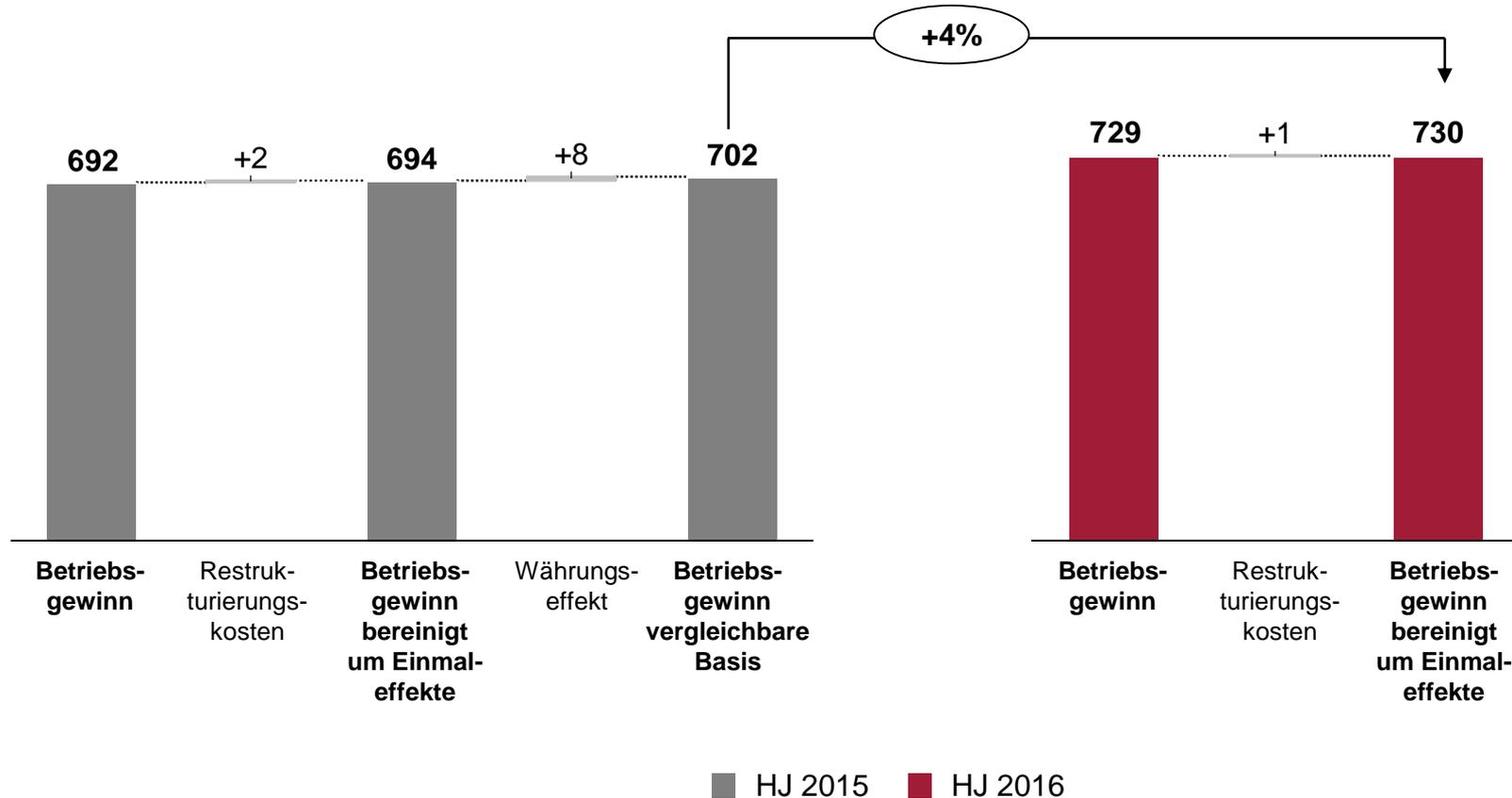
Auszug aus der Erfolgsrechnung

Mio. CHF (Basis: IFRS)

| | HJ 2015 | HJ 2016 |
|---|------------|------------|
| Verbuchte Bruttoprämien, Policengebühren und erhaltene Einlagen | 11 010 | 10 138 |
| Ertrag aus Gebühren, Kommissionen und Provisionen | 617 | 656 |
| Nettokapitalerträge Versicherungsportfolio auf eigenes Risiko | 2 812 | 2 315 |
| Versicherungsleistungen und Schadenfälle (netto) | -9 223 | -9 093 |
| Überschussbeteiligung der Versicherungsnehmer | -931 | -261 |
| Betriebsaufwand | -1 251 | -1 260 |
| Betriebsgewinn | 692 | 729 |
| Fremdkapitalkosten | -69 | -85 |
| Ertragssteueraufwand | -130 | -143 |
| Reingewinn | 493 | 500 |
| Unverwässertes Ergebnis je Aktie (in CHF) | 15.38 | 15.67 |
| Verwässertes Ergebnis je Aktie (in CHF) | 14.51 | 14.78 |

Betriebsgewinn

Mio. CHF (Basis: IFRS)



Geschäftsverlauf Schweiz

Mio. CHF (Basis: IFRS, MCEV)

| | HJ 2015 | HJ 2016 | Veränderung | |
|---|------------|------------|--------------|---|
| Verbuchte Bruttoprämien, Policengebühren und erhaltene Einlagen | 7 040 | 6 597 | -6% | <ul style="list-style-type: none"> KV: -5% (Markt: -5%); EV: -17% (Markt: -11%) Tiefere Einmalprämien in KV und EV aufgrund der Fokussierung auf Profitabilität und Kapitaleffizienz |
| Fee-Erträge ¹⁾ | 96 | 117 | +22% | <ul style="list-style-type: none"> Höhere Erträge aus eigenen Beraterkanälen, Immobilienmaklergeschäft und Pensionskassenberatung |
| Operative Kosten | -190 | -183 | -3% | <ul style="list-style-type: none"> Weitere Effizienzgewinne und tiefere Honorarkosten |
| Segmentergebnis²⁾ | 412 | 420 | +2% | <ul style="list-style-type: none"> Besseres Risiko- und Fee-Ergebnis |
| Fee-Ergebnis | 2 | 11 | <i>n. m.</i> | <ul style="list-style-type: none"> Verbessertes Fee-Ergebnis bei den eigenen Beraterkanälen und in der Pensionskassenberatung |
| Wert Neugeschäft | 94 | 65 | -30% | <ul style="list-style-type: none"> Tiefere Volumen aufgrund des disziplinierten Pricings Effekt tiefer Zinsen konnte durch Garantiesenkungen, Produkteinstellungen und selektives Underwriting teilweise kompensiert werden |
| Neugeschäftsmarge (in % des PVNBP) | 1,8% | 1,4% | | |

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

2) Ohne Zinsertrag und Garantiegebühren zwischen den Segmenten

Geschäftsverlauf Frankreich

Mio. EUR (Basis: IFRS, MCEV)

| | HJ 2015 | HJ 2016 | Veränderung | |
|---|------------|------------|-------------|--|
| Verbuchte Bruttoprämien, Policengebühren und erhaltene Einlagen | 2 050 | 2 014 | -2% | <ul style="list-style-type: none"> • Leben: -2% (Markt: +4%); UL-Anteil: 38% (Markt: 19%) • Krankenversicherung und Risikovorsorge: -1% (Markt: +3%); private Risikovorsorge: +4% (Markt: +5%) |
| Fee-Erträge ¹⁾ | 117 | 106 | -9% | <ul style="list-style-type: none"> • Tiefere Bankkommissionen primär aufgrund tieferer Vermögensbewertungen |
| Operative Kosten | -144 | -147 | +2% | <ul style="list-style-type: none"> • Kosten für regulatorische Projekte und Investitionen in Wachstumsinitiativen höher als Kosteneinsparungen |
| Segmentergebnis | 126 | 125 | 0% | <ul style="list-style-type: none"> • Höheres Risikoergebnis dank besseren Schadenquoten |
| Fee-Ergebnis | 20 | 16 | -21% | <ul style="list-style-type: none"> • Geringeres Fee-Ergebnis primär aufgrund tieferer Bankkommissionen |
| Wert Neugeschäft | 31 | 28 | -8% | <ul style="list-style-type: none"> • Volumenanstieg in der KV-Krankenversicherung und Risikovorsorge, durch tiefere Margen aufgehoben |
| Neugeschäftsmarge (in % des PVNBP) | 1,9% | 1,4% | | <ul style="list-style-type: none"> • Garantiesenkungen im Lebengeschäft können sinkende Zinsen und tieferen UL-Anteil teilweise kompensieren |

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

Geschäftsverlauf Deutschland

Mio. EUR (Basis: IFRS, MCEV)

| | HJ 2015 | HJ 2016 | Veränderung | |
|---|-----------|-----------|-------------|--|
| Verbuchte Bruttoprämien, Policengebühren und erhaltene Einlagen | 604 | 576 | -5% | <ul style="list-style-type: none"> Fokus auf Profitabilität vor Wachstum; tiefere Einmalprämien aus traditionellem Geschäft durch höheren Beitrag der modern-traditionellen und Berufsunfähigkeitsprodukte teilweise kompensiert (Markt: -5%) |
| Fee-Erträge ¹⁾ | 159 | 166 | +5% | <ul style="list-style-type: none"> Positive Entwicklung der eigenen Beraterkanäle aufgrund höherer Beraterzahl und gesteigerter Produktivität |
| Operative Kosten | -92 | -91 | -1% | <ul style="list-style-type: none"> Weitere Kosteneinsparungen |
| Segmentergebnis | 50 | 57 | +13% | <ul style="list-style-type: none"> Besseres Fee- und Kostenergebnis |
| Fee-Ergebnis | 21 | 29 | +43% | <ul style="list-style-type: none"> Starkes Fee-Ergebnis aufgrund des höheren Beitrags der eigenen Beraterkanäle |
| Wert Neugeschäft | 5 | 9 | +82% | <ul style="list-style-type: none"> Aktive Verlagerung vom traditionellen auf das modern-traditionelle Geschäft und höhere Volumen bei Risikoprodukten wirken tieferen Zinsen entgegen |
| Neugeschäftsmarge (in % des PVNBP) | 1,6% | 2,0% | | <ul style="list-style-type: none"> Margenmanagement entlang der Wertschöpfungskette |

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

Geschäftsverlauf International

Mio. EUR (Basis: IFRS, MCEV)

| | HJ 2015 | HJ 2016 | Veränderung | |
|---|-----------|-----------|-------------|---|
| Verbuchte Bruttoprämien, Policengebühren und erhaltene Einlagen | 1 125 | 651 | -42% | • Deutlich tiefere Einmaleinlagen im Privatkundengeschäft; höhere periodische Prämien im Unternehmenskundengeschäft durch tiefere Einmalprämien mehr als aufgeboben |
| Fee-Erträge ¹⁾ | 105 | 98 | -6% | • Tiefere Policengebühren aus dem Privatkundengeschäft; geringerer Beitrag der eigenen Beraterkanäle, teilweise währungsbedingt |
| Operative Kosten | -47 | -44 | -7% | • Tiefere Personalkosten und Effizienzgewinne aus angepasstem Geschäftsmodell |
| Segmentergebnis | 20 | 22 | +11% | • Höheres Risiko- und Fee-Ergebnis |
| Fee-Ergebnis | 16 | 17 | +3% | • Verbessertes Fee-Ergebnis durch striktes Management der variablen Kosten und höhere Bruttomarge bei den eigenen Beraterkanälen |
| Wert Neugeschäft | 13 | 7 | -48% | • Geringeres Volumen und tieferer Anteil des Risikogeschäfts durch verbessertes Pricing teilweise kompensiert |
| Neugeschäftsmarge (in % des PVNBP) | 1,3% | 1,2% | | |

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 2015 | HJ 2016 | Veränderung | |
|-------------------------------------|-----------------------|------------|-------------|---|
| Gesamtertrag | 263 | 288 | +9% | <ul style="list-style-type: none"> • PAM: höhere durchschnittliche Vermögensbasis durch geringere Immobilientransaktionen teilweise aufgehoben • TPAM: starke Zuflüsse, höhere Transaktionsgebühren |
| PAM | 133 | 135 | +2% | |
| TPAM | 130 | 153 | +17% | |
| Operative Kosten | -138 | -149 | +8% | • Organisches Wachstum und Investitionen in TPAM |
| Segmentergebnis¹⁾ | 102 | 115 | +13% | <ul style="list-style-type: none"> • Starkes Wachstum im Rahmen der Geschäftsentwicklung primär dank TPAM |
| PAM | 87 | 88 | +1% | |
| TPAM | 15 | 27 | +84% | |
| Nettoneugelder TPAM | 4 163 | 4 858 | +17% | • Starke Zuflüsse bei institutionellen Kunden in allen Anlageklassen |
| Verwaltete Vermögen | 185 286 ²⁾ | 202 236 | +9% | <ul style="list-style-type: none"> • PAM: höhere Bewertungen im Tiefzinsumfeld • TPAM: hohe Nettoneugelder |
| PAM | 146 470 ²⁾ | 157 816 | +8% | |
| TPAM | 38 816 ²⁾ | 44 420 | +14% | |

1) Ohne Zinsertrag und Garantiegebühren zwischen den Segmenten 2) Per 31.12.2015

Anlageergebnis

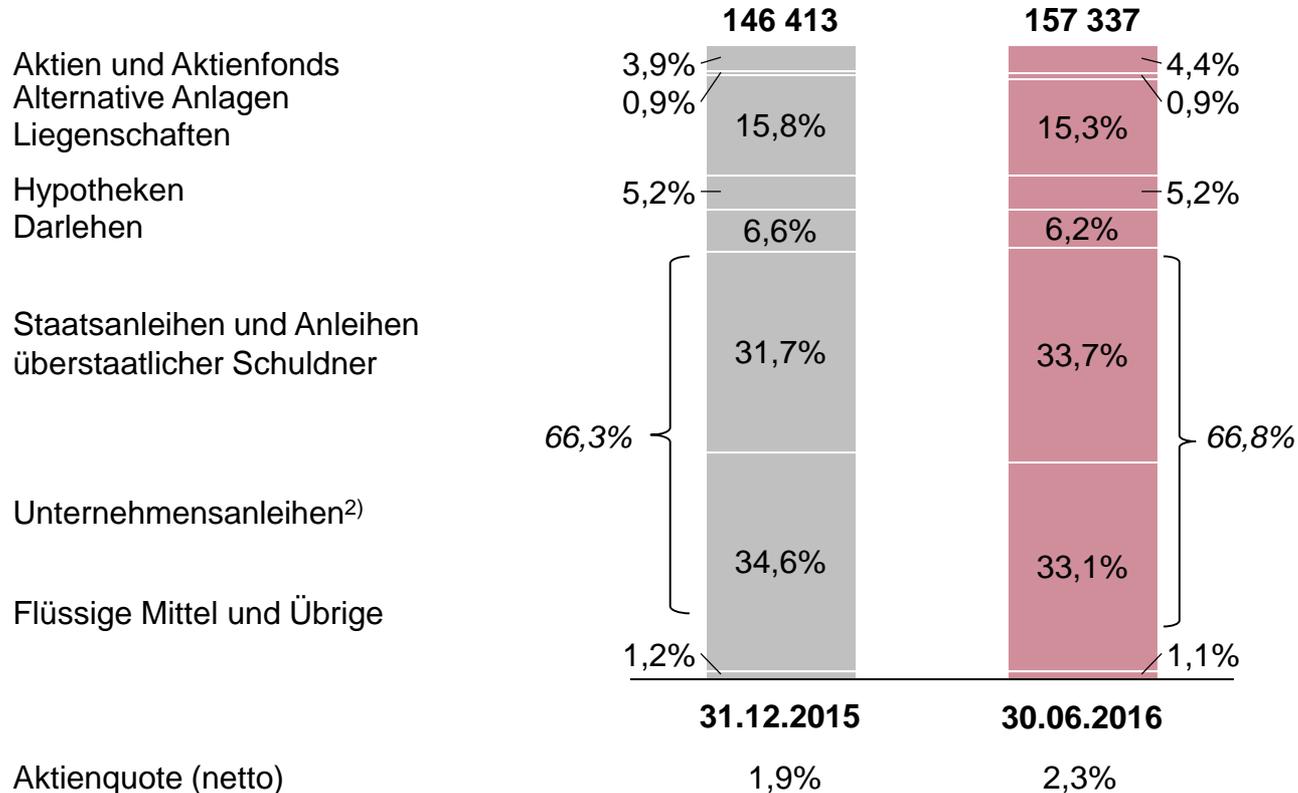
Mio. CHF (Basis: IFRS), auf eigenes Risiko gehaltene Kapitalanlagen im Versicherungsgeschäft

| | HJ 2015 | HJ 2016 |
|--|---------|---------|
| Direkte Erträge aus Kapitalanlagen | 2 179 | 2 235 |
| Direkte Erträge aus Kapitalanlagen in % | 1,5% | 1,5% |
| Kosten | -149 | -158 |
| Nettokapitalgewinne/-verluste und Wertberichtigungen ¹⁾ | 782 | 238 |
| Nettokapitalerträge | 2 812 | 2 315 |
| Nettoanlagerendite | 2,0% | 1,6% |
| Veränderung der nicht realisierten Gewinne/Verluste auf Kapitalanlagen | -3 160 | 7 206 |
| Total Kapitalerträge | -347 | 9 521 |
| Gesamtperformance in % | -0,2% | 6,5% |
| Durchschnittliche Kapitalanlagen (netto) | 141 366 | 146 385 |

1) Inklusive Währungsgewinnen/-verlusten auf hybridem Kapital (HJ 2015: CHF 258 Mio.; HJ 2016: CHF 5 Mio.)

Anlageportfolio

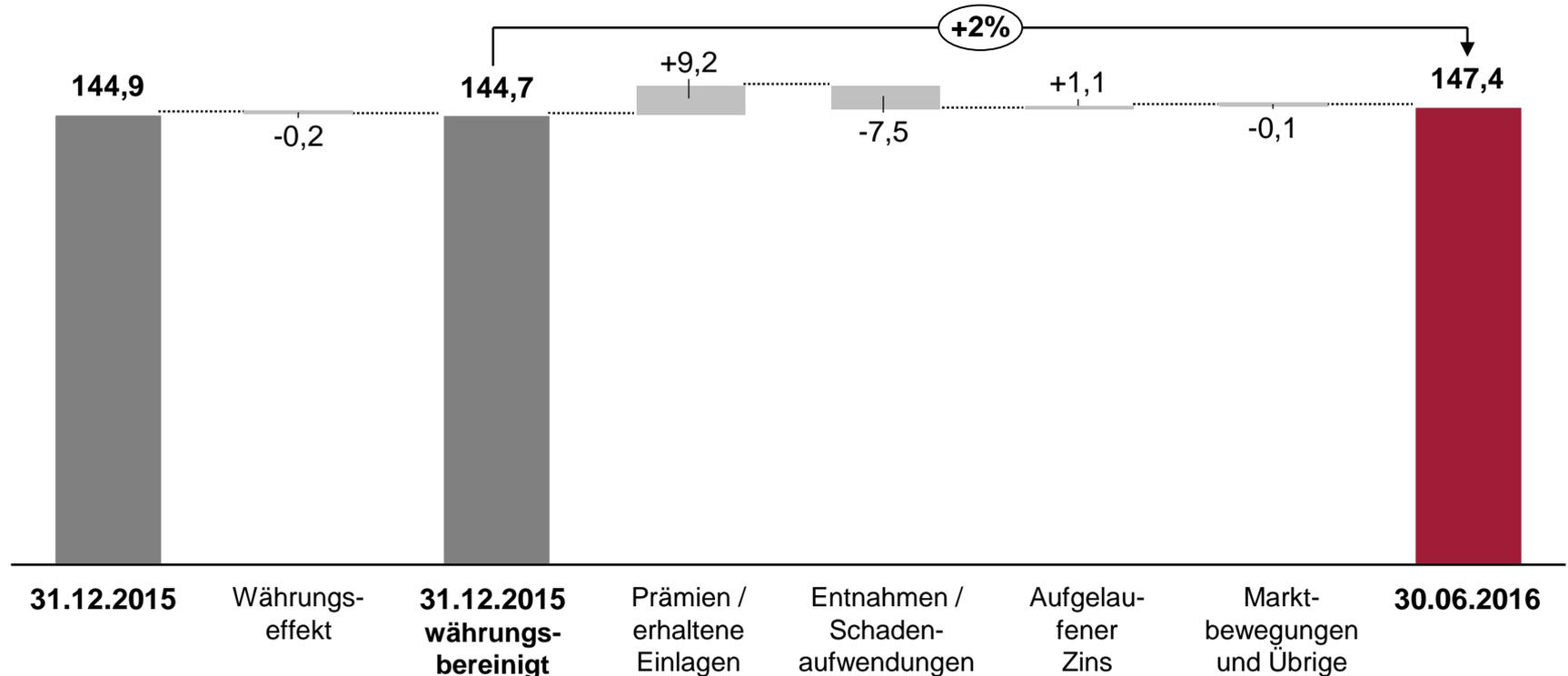
Mio. CHF (Basis: Fair Value), auf eigenes Risiko gehaltene Kapitalanlagen im Versicherungsgeschäft¹⁾



1) Ohne Repo-Positionen von CHF -2146 Mio. im Jahr 2015 und CHF -2037 Mio. im Halbjahr 2016 2) Inklusive vorrangig besicherter Anleihenfonds

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

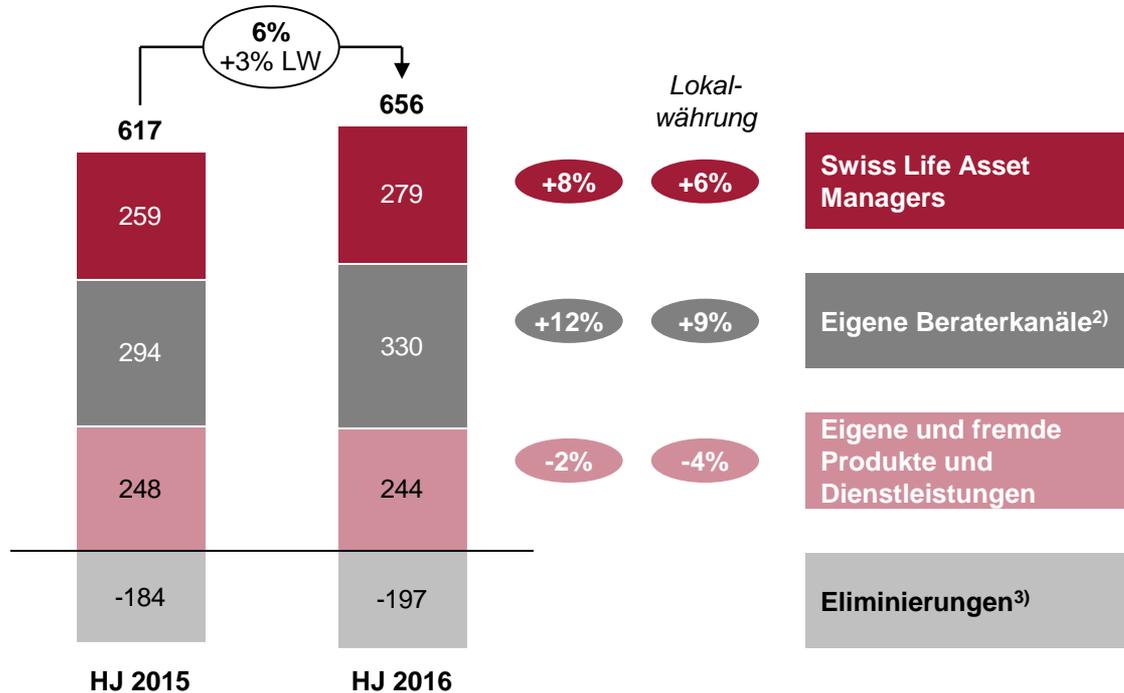
- Kumulierte **Cash-Überweisung** an die Holding (2016-2018):
> CHF 1,5 Mrd.
- **Dividendenausschüttungsquote:** 30-50%

Eigenkapitalrendite²⁾ von 8-10%

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

Hohe Fee-Erträge ...

Fee-Erträge¹⁾, Mio. CHF (Basis: IFRS)

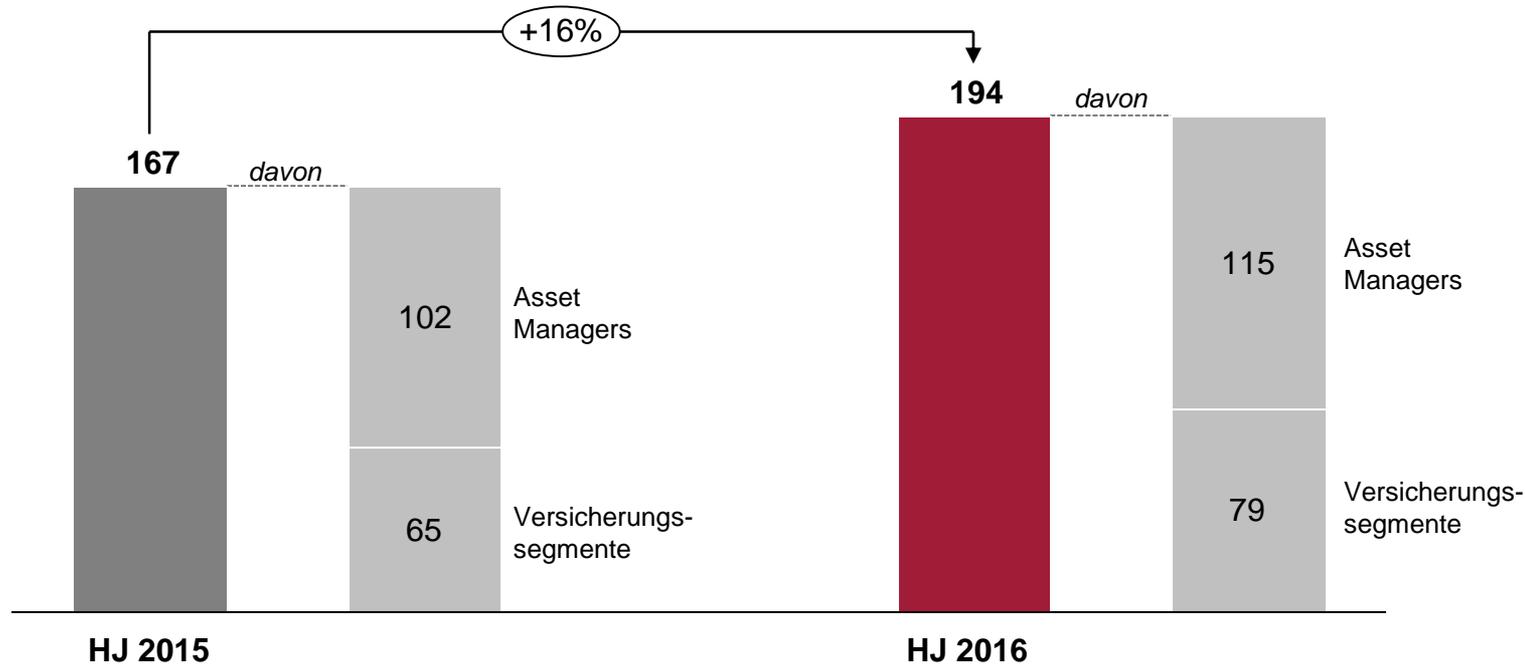


- TPAM mit hohen Nettoneugeldern; höhere Gebühren bei PAM durch höhere durchschnittliche Kapitalanlagen, teilweise durch tiefere Immobilientransaktionsgebühren aufgehoben
- Höhere Produktivität und Beraterzahl
- Tiefere Privatbankkommissionen in FR; höhere Gebühren aus dem Immobilienmaklergeschäft und der Pensionskassenberatung in CH

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 gesteigertem Fee-Ergebnis

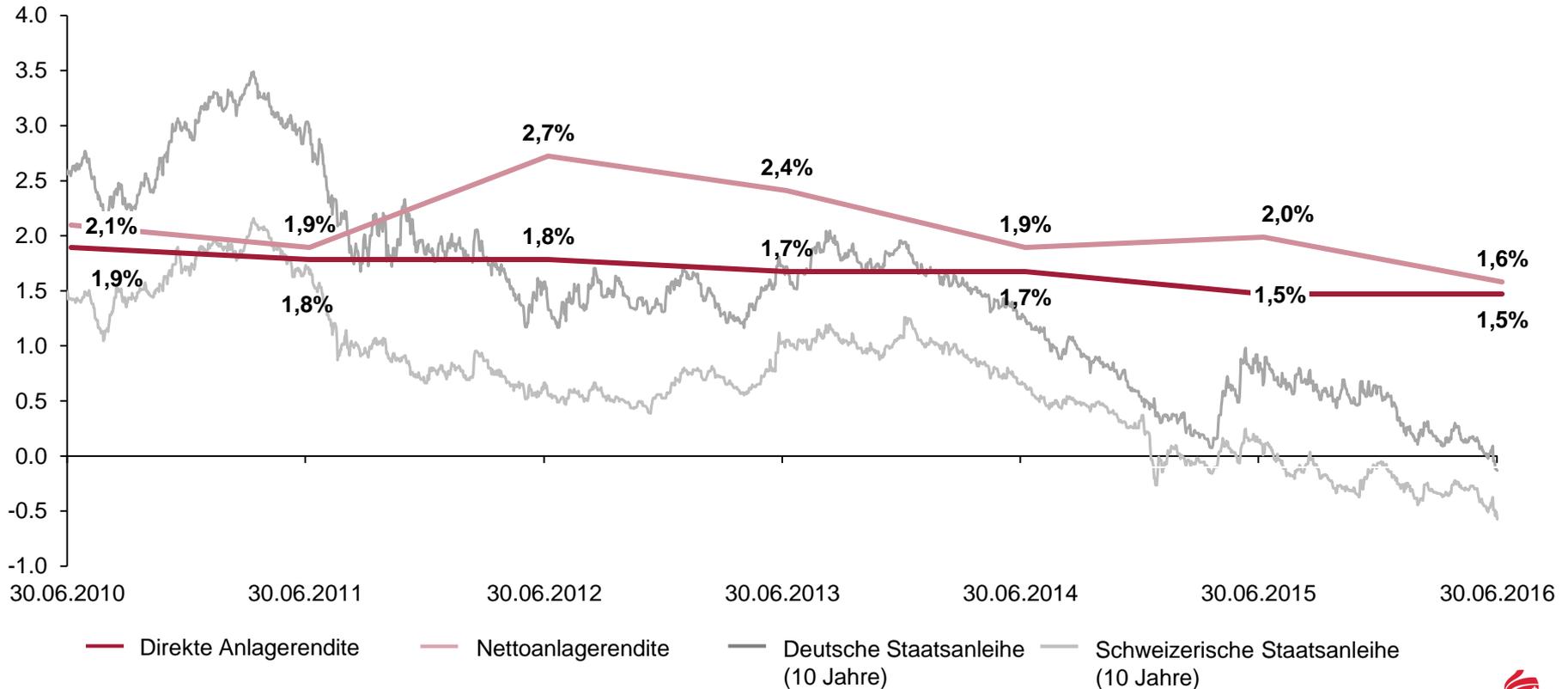
Fee-Ergebnis¹⁾, Mio. CHF (Basis: IFRS)



1) HJ 2015 währungsbereinigt

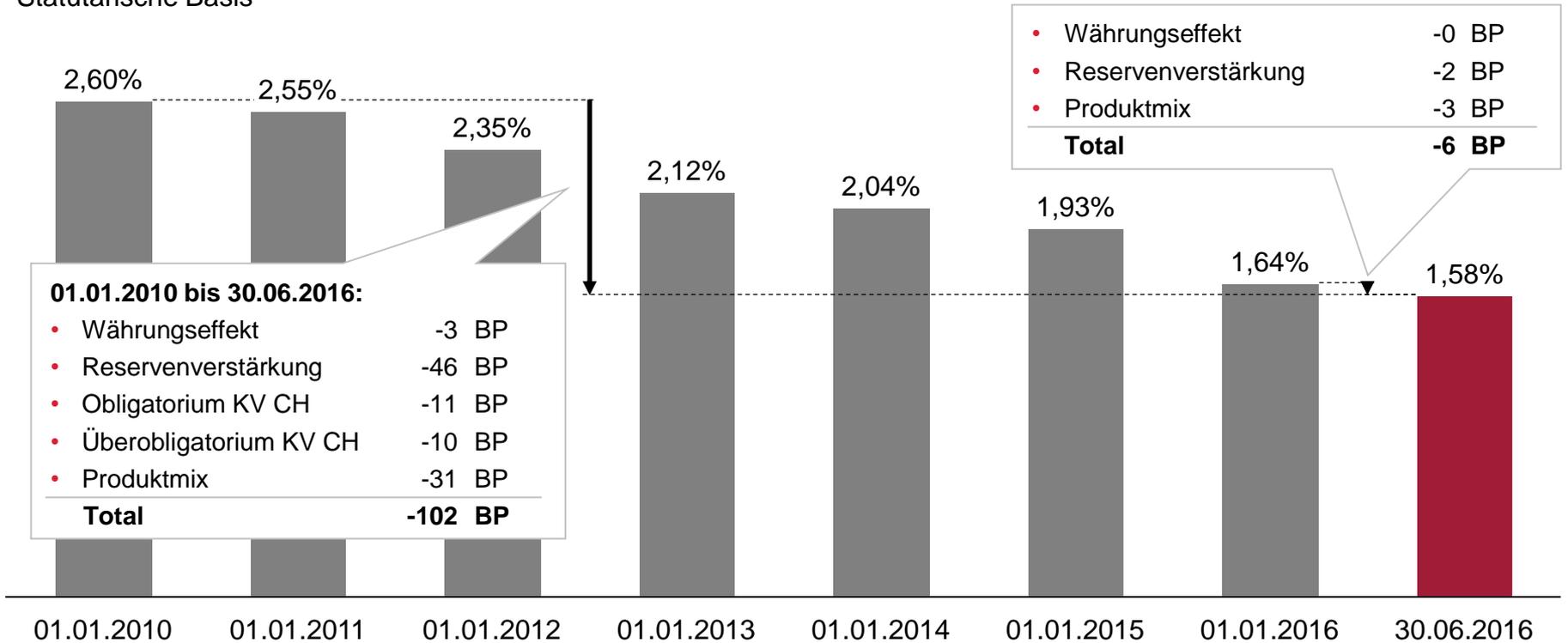
Anhaltend hohe Renditen im Tiefzinsumfeld

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



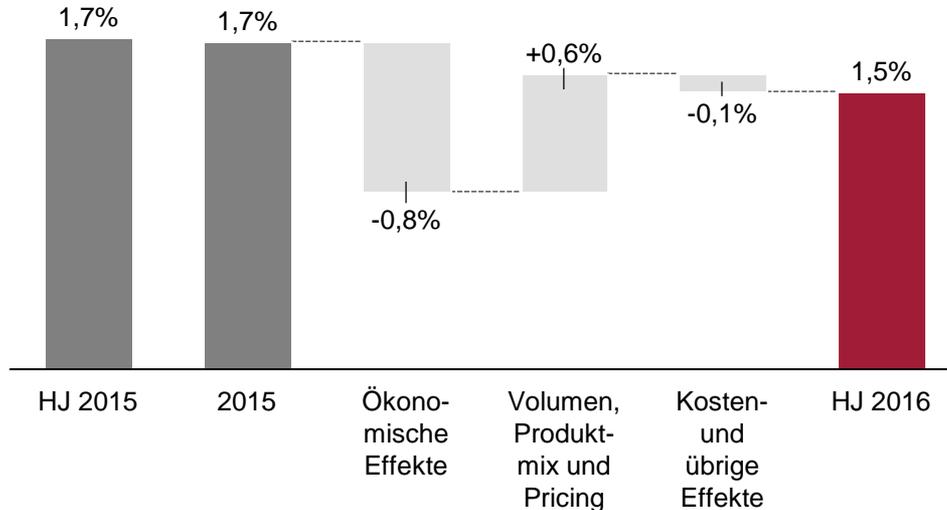
Durchschnittlicher technischer Zins weiter reduziert

Statutarische Basis



Laufendes Margenmanagement

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



Ökonomische Effekte

- Anspruchsvolles Kapitalmarktumfeld mit deutlich tieferen Zinsen

Volumen, Produktmix und Pricing

Laufendes Margenmanagement zahlt sich aus

- CH: Tiefere Volumen aufgrund aktiver Steuerung des Neugeschäfts durch strengeres Underwriting, umfassende Preisanpassungen und Produkteinstellungen
- FR: Garantiesenkungen durch tieferen UL-Anteil im Lebensgeschäft aufgehoben; starker Volumenanstieg bei tieferen Kommissionen in der Krankenversicherung
- DE: Starkes Wachstum bei modern-traditionellen Produkten und höheres Volumen im Risikogeschäft
- INT: Verbessertes Pricing im Privatkundengeschäft bei tieferen Volumen; ungünstigerer Produktmix im Unternehmenskundengeschäft

Kosten- und übrige Effekte

- Höherer Immobilienanteil in der strategischen Asset Allocation
- Neubewertung von versicherungsmathematischen Parametern und andere Effekte
- Anhaltende Kostendisziplin

| | | | |
|-------|--------|---------------------------|-------|
| 145 | 268 | VNB | 113 |
| 8 355 | 15 643 | PVNBP | 7 788 |
| 757 | 1 408 | APE | 668 |
| 19,1% | 19,0% | Neugeschäftsmarge (% APE) | 17,0% |

Weiter verbesserte Effizienzquoten

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

| | 2014 | 2015 | HJ 2015 ²⁾ | HJ 2016 ²⁾ | Veränderung vs. HJ 2015 |
|--|--------------|--------------|-----------------------|-----------------------|----------------------------|
| Schweiz | 0,46% | 0,44% | 0,22% | 0,20% | -2 BP |
| Frankreich | 1,41% | 1,34% | 0,67% | 0,64% | -3 BP |
| <i>Frankreich Leben</i> | <i>0,59%</i> | <i>0,57%</i> | <i>0,29%</i> | <i>0,26%</i> | -3 BP |
| Deutschland | 0,74% | 0,72% | 0,33% | 0,32% | -1 BP |
| International | 0,33% | 0,31% | 0,15% | 0,15% | 0 BP |
| Total Versicherung¹⁾ | 0,64% | 0,61% | 0,30% | 0,28% | -2 BP |

1) Währungsbereinigt 2) Nicht annualisiert

Solvenzquoten

Swiss Life-Gruppe: ökonomische Solvenz
(per 01.01.2016)

SST

Mit Auflagen genehmigtes internes
Modell, bei der FINMA eingereicht

146%

Solvency II

Standardmodell
inkl. Volatilitätsanpassung,
ohne Übergangsmassnahmen

> 200%

SST-Sensitivitäten
(per 01.01.2016)

Immobilien -10%

-12 Ppkt.

Credit Spreads¹⁾ +100 BP

-8 Ppkt.

Zinssätze²⁾ -50 BP

-8 Ppkt.

Aktien -30%

-7 Ppkt.

Versicherung Ereignis einmal in
10 Jahren

-8 Ppkt.

1) Unternehmensanleihen (ohne gedeckte/garantierte Anleihen)

2) Basis: MCEV; ohne positiven Effekt des dynamischen Durationsmanagements

«Swiss Life 2018» gut gestartet

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** (2016-18): > CHF 750 Mio.

Auf Kurs (leicht voraus)

Auf Kurs

Anspruchsvoll

Operative Effizienz

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

Auf Kurs

Auf Kurs

Kapital, Cash und Dividende

- Kumulierte **Cash-Überweisung** an die Holding (2016-18): > CHF 1,5 Mrd.
- **Dividendenausschüttungsquote**: 30-50%
- **Eigenkapitalrendite**²⁾: 8-10%

Auf Kurs (leicht voraus)

Im Zielbereich

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

Agenda

Überblick

Patrick Frost

Ergebnisse und
Strategie-Update



Q&A

Patrick Frost

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 2016

9. November 2016

Jahresergebnis 2016

3. März 2017

Generalversammlung 2017

25. April 2017

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



SwissLife

So fängt Zukunft an.