

# **Jahresergebnis 2011**

## **Medienpräsentation**

**Zürich, 29. Februar 2012**

# Agenda

## → Übersicht

Ergebnisse und  
MILESTONE-Update

Wrap-up

**Bruno Pfister**

Thomas Buess

Bruno Pfister

# Wichtigste Kennzahlen verbessert

- Reingewinn um 8% auf CHF 606 Mio. gesteigert
- Bereinigter Betriebsgewinn um 6% auf CHF 793 Mio. verbessert
- Prämieinnahmen in Lokalwährung um 10% gesunken; Heimmarkt Schweiz um 6% gewachsen
- Starke Nettoanlagerendite von 3,8%
- MILESTONE auf Kurs:
  - Anteil moderner und Risikoprodukte im Neugeschäft mit 70% im Zielbereich
  - Rückgang der Neugeschäftsmarge von 1,4% auf 1,2%, Wert des Neugeschäfts aufgrund des schwierigen Kapitalmarktumfelds von CHF 209 Mio. auf CHF 150 Mio. gesunken
  - Kostenbasis seit 2008 um CHF 404 Mio. reduziert, Zielerreichung früher als geplant
  - Eigenkapitalrendite von 7,3%
  - SST auf Basis des internen Modells im grünen Bereich
  - Dividende je Aktie unverändert bei CHF 4.50

# Kennzahlen 2011

2011 vs. 2010

Reingewinn	➔	CHF 606 Mio.	+8%
Betriebsgewinn (bereinigt)	➔	CHF 793 Mio.	+6%
Neugeschäftsmarge (in % des PVNBP)	➔	1,2%	-0,2 Ppkt.
Prämienvolumen (in Lokalwährung)	➔	CHF 17,1 Mrd.	-10%
Eigenkapital (vor Minderheitsanteilen)	➔	CHF 9,1 Mrd.	+23%
Eigenkapitalrendite	➔	7,3%	-0,3 Ppkt.
Gruppensolvabilität	➔	213%	+41 Ppkt.
Dividende (Vorschlag)	➔	CHF 4.50	unverändert

# Agenda

Übersicht

Bruno Pfister

→ **Ergebnisse und  
MILESTONE-Update**

**Thomas Buess**

Wrap-up

Bruno Pfister

# Erfolgsrechnung

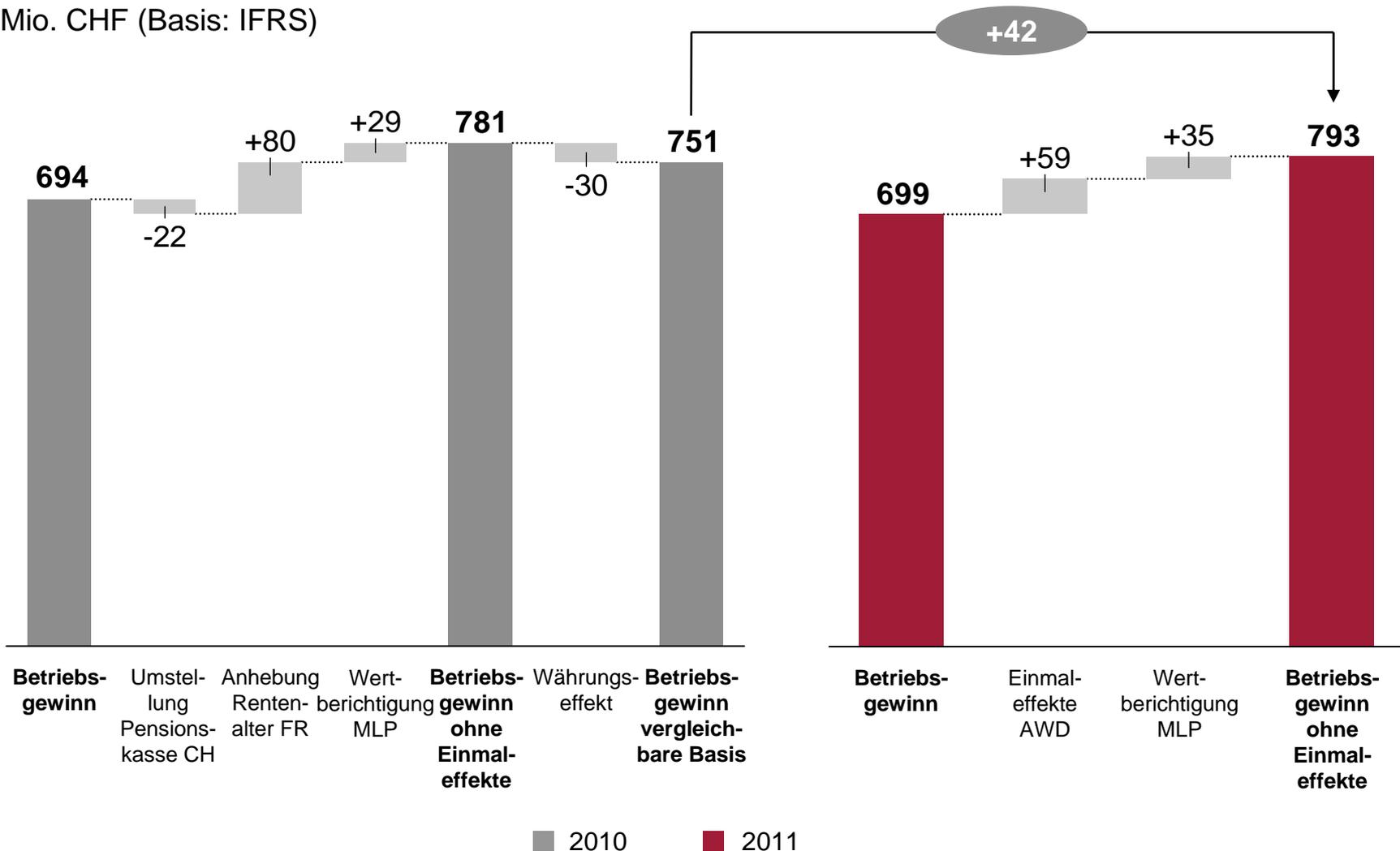
Mio. CHF (Basis: IFRS)

	2010	2011
Verbuchte Bruttoprämien, Policengebühren und erhaltene Einlagen	20 191	17 143
Kommissionserträge	922	893
Finanzergebnis auf eigenes Risiko	4 338	4 447
<i>Nettokapitalerträge Versicherungsportfolio eigenes Risiko</i>	<i>4 564</i>	<i>4 263</i>
Versicherungsleistungen und Schadenfälle (netto)	-12 704	-12 614
Überschussbeteiligung der Versicherungsnehmer	-1 073	-791
Betriebsaufwand	-3 062	-2 913
<b>Betriebsgewinn</b>	<b>694</b>	<b>699</b>
Fremdkapitalkosten	-104	-120
Ergebnisanteile an assoziierten Unternehmen	6	6
Ertragssteueraufwand	-36	21
<b>Reingewinn</b>	<b>560</b>	<b>606</b>
<b>Ergebnis je Aktie (in CHF)<sup>1)</sup></b>	<b>17.37</b>	<b>18.87</b>

1) Verwässert, auf Basis von 32 075 409 Aktien 2010 und 32 060 313 Aktien 2011

# Betriebsgewinn 2010 und 2011 bereinigt um bedeutende Einmaleffekte

Mio. CHF (Basis: IFRS)



# Versicherungsgeschäft Schweiz

Mio. CHF (Basis: IFRS, MCEV)

	2010	2011	Veränderung
Verbuchte Bruttoprämien, Policengebühren und erhaltene Einlagen	7 631	8 123	+6% <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ KV: +9%, Zunahme der EP und PP</li> <li>▪ EV: -2%, Wachstum bei modernen, Rückgang bei traditionellen Produkten</li> </ul>
Operative Kosten <sup>1), 2)</sup>	-410	-381	-7% <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Kostensenkungsinitiativen</li> </ul>
Segmentergebnis <sup>2)</sup>	491	476	-3% <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ +1% bereinigt um Einmaleffekt aufgrund der Umstellung der Pensionskasse im Jahr 2010; gutes Anlage- und Risikoergebnis und tiefere Kosten</li> </ul>
Neugeschäftsvolumen (PVNBP)	3 819	3 875	+1% <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ KV wächst stärker als EV; tiefere Rückversicherungsvolumen</li> </ul>
Neugeschäftsmarge (in % des PVNBP)	0,8%	0,3%	-0,5 Ppkt. <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Schwieriges Kapitalmarktumfeld</li> </ul>
MCEV	2 212	2 689	+22% <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Starker Beitrag des Bestandesgeschäfts, verbesserte Stornorate KV</li> </ul>

1) Ohne nicht zugeordnete Konzernkosten

2) Vorjahr angepasst an die neue Organisation

# Versicherungsgeschäft Frankreich

Mio. EUR (Basis: IFRS, MCEV)

	2010	2011	Veränderung
Verbuchte Bruttoprämien, Policengebühren und erhaltene Einlagen <sup>1)</sup>	3 781	3 547	-6% <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Insgesamt über dem Markt (-8%)</li> <li>▪ Leben: -16% (Markt: -14%), Wachstum Unit Linked: +10% (Markt: -9%)</li> <li>▪ Krankenvers. und EU: +8% (Markt: +5%)</li> </ul>
Operative Kosten <sup>2)</sup>	-273	-275	+1% <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Effizienzsteigerungen; Investitionen in Wachstum und Infrastruktur übertreffen Kosteneinsparungen</li> </ul>
Segmentergebnis	59	100	+69% <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Ohne Einmaleffekt 2010<sup>3)</sup>: -15%; tieferes Finanzergebnis; höhere Leben-Marge; höhere Schadenquote Krankenvers.</li> </ul>
Neugeschäftsvolumen (PVNBP)	3 876	3 681	-5% <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Mehr moderne und Risikoprodukte (inkl. Krankenvers.); tiefere EP Leben</li> </ul>
Neugeschäftsmarge (in % des PVNBP)	1,7%	1,8%	+0,1 Ppkt. <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Verbessertes Produktmix</li> <li>▪ Schwieriges Kapitalmarktumfeld</li> </ul>
MCEV	1 505	1 559	+4% <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Neugeschäftswert u. Effizienzsteigerung übertreffen höhere Schadenquote in Krankenvers. &amp; Kapitalmarktentwicklung</li> </ul>

1) 2010 bereinigt um Prämiensteuer (CMU): verbuchte Bruttoprämien in Höhe von EUR 57 Mio.

2) Ohne nicht zugeordnete Konzernkosten, Vorjahr bereinigt um Umgliederungen von Fixkosten

3) Anhebung des gesetzlichen Rentenalters

# Versicherungsgeschäft Deutschland

Mio. EUR (Basis: IFRS, MCEV)

	2010	2011	Veränderung
Verbuchte Bruttoprämien, Policengebühren und erhaltene Einlagen <sup>1)</sup>	1 507	1 409	-6% ▪ Kapitalisierungsprodukt EP plangemäss reduziert, ohne diese Produktlinie +1%, Markt -3%
Operative Kosten <sup>1), 2)</sup>	-107	-115	+7% ▪ Zurückzuführen auf Investitionen in neues Vermögens-, Policenverwaltungs- und Kommissionierungssystem
Segmentergebnis <sup>1)</sup>	71	47	-34% ▪ Tieferes Finanzergebnis (hohe realisierte Gewinne im Vorjahr, Verlängerung Duration)
Neugeschäftsvolumen (PVNBP)	1 368	1 429	+5% ▪ Zugrundeliegende Geschäftsentwicklung
Neugeschäftsmarge (in % des PVNBP)	2,4%	1,7%	-0,7 Ppkt. ▪ Schwieriges Kapitalmarktumfeld ▪ Weiterhin hoher Anteil Risikoprodukte
MCEV	486	432	-11% ▪ Schwieriges Kapitalmarktumfeld ▪ Positives operatives Ergebnis

1) Vorjahr angepasst an die neue Organisation

2) Ohne nicht zugeordnete Konzernkosten

# Versicherungsgeschäft International

Mio. CHF (Basis: IFRS, MCEV)

	2010 <sup>1)</sup>	2011	Veränderung
Verbuchte Bruttoprämien, Policengebühren und erhaltene Einlagen	5 159	3 033	-41% <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Tieferes Volumen im HNWI-Segment</li> <li>▪ Negative Währungseffekte (-37% in Lokalwährungen)</li> </ul>
Operative Kosten <sup>2), 3)</sup>	-83	-82	-1% <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Kontinuierliches Kostenmanagement</li> </ul>
Segmentergebnis <sup>3)</sup>	-27	-10	+63% <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Mehr Fee-Einnahmen</li> <li>▪ Weniger Investitionen</li> <li>▪ Negative Währungseffekte</li> </ul>
Neugeschäftsvolumen (PVNBP)	4 242	2 822	-33% <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Rückgang analog zu verbuchten Bruttoprämien</li> </ul>
Neugeschäftsmarge (in % des PVNBP)	1,3%	1,1%	-0,2 Ppkt. <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Negative Effekte der tieferen Volumen</li> </ul>
MCEV	262	249	-5% <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Tieferes Volumen im HNWI-Segment prognostiziert</li> </ul>

1) Ohne PPI (auslaufendes Geschäft)

2) Ohne nicht zugeordnete Konzernkosten, währungsbereinigt

3) Vorjahr angepasst an die neue Organisation

# Investment Management

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

	2010	2011	Veränderung
Gesamtertrag	269	302	+12% ■ Höhere verwaltete Vermögen, v. a. höherer Ertrag aus Immobilien
Operative Kosten <sup>1)</sup>	-136	-135	-1% ■ Stabile Kosten trotz Wachstumsinitiativen
Segmentergebnis	103	130	+26% ■ Besseres Kosten-Ertrags-Verhältnis
Verwaltete Vermögen <sup>2)</sup>	121 971	134 264	+10%
– davon PAM	109 713	117 723	+7% ■ Hauptsächlich aufgrund Marktbewertung (tiefere Zinsen) und Übernahme Kollektivleben-Portfolio
– davon TPAM <sup>2)</sup>	12 258	16 541	+35% ■ Grösserer Immobilienbestand aufgrund Übernahme in Frankreich; starkes Wachstum in der Schweiz
Durchschnittlich verwaltete Vermögen <sup>2)</sup>	119 191	128 117	+7%

1) Ohne nicht zugeordnete Konzernkosten und Übernahme in Frankreich

2) Angepasst aufgrund eines Modellwechsels

# AWD

AWD, lokaler Abschluss, Mio. EUR (Basis: IFRS)

	2010	2011	Veränderung
<b>Umsatzerlöse</b>	<b>547,0</b>	<b>560,9</b>	<b>+3%</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Gesteigerte Beraterproduktivität</li> <li>▪ Höhere wiederkehrende Provisionen</li> </ul>
Deutschland	351,6	375,7	
Österreich & CEE	74,8	64,4	
UK	46,6	48,7	
Schweiz	74,0	72,2	
<b>EBIT (vor Einmaleffekten)</b>	<b>49,1</b>	<b>54,2</b>	<b>+10%</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Tiefere Verwaltungskosten überkompensiert durch Investitionen in Vertriebsupport</li> <li>▪ Besseres Kosten-Ertrags-Verhältnis</li> </ul>
Deutschland	58,4	66,8	
Österreich & CEE	-4,5	-5,0	
UK	6,3	3,8	
Schweiz	7,8	5,7	
Holding	-18,9	-17,1	
<b>EBIT-Marge in % (vor Einmaleffekten)</b>	<b>9,0</b>	<b>9,7</b>	<b>+0,7 Ppkt.</b>
<b>EBIT (mit Einmaleffekten)</b>	<b>49,1</b>	<b>7,0</b>	<b>-86%</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Rückstellungen für Rechtsfälle von EUR 47,2 Mio.</li> </ul>
<b>Finanzberater</b>	<b>5 292</b>	<b>4 932</b>	<b>-7%</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Schwieriges Marktumfeld und laufende Fokussierung auf noch bessere Beratungsqualität</li> </ul>

# AWD Goodwill ist werthaltig

IAS 36 Wertminderung von Vermögenswerten  
Übersteigt der Nutzwert den Buchwert einer Mittelflüsse generierenden Einheit, wird keine Wertminderung erfasst.



- Werthaltigkeitsprüfungen des Goodwills erfolgen jährlich oder häufiger, wenn Anzeichen auf eine Wertminderung bestehen.
- Der Nutzwert überstieg den Buchwert von AWD per 31.12.2011 um rund CHF 270 Mio. (positive Bewertungsmarge).

Nutzwert:

Folgende Annahmen sind zur Bestimmung des Nutzwerts erforderlich:

- Mittelflüsse vor Steuern auf Basis Mittelfristplanung
- Kapitalkosten (WACC), vor Steuern
- Wachstumsrate zur Extrapolation der Cashflow-Prognose (z. B. 1%)

- Modell zur Berechnung des Nutzwerts von AWD wurde verfeinert, ebenso der Abzinsungssatz zur Berücksichtigung der tieferen Zinssätze.  
WACC 2011: 9,4% (2010: 10,7%)
- Steigert AWD über die nächsten fünf Jahre das Betriebsergebnis um rund 6% p. a. (2011: EUR 54,2 Mio.), entspricht der Nutzwert dem Buchwert (Net Asset Value) per 31.12.2011

# Anlageergebnis

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

	2010 <sup>1)</sup>	2011
Direkte Erträge aus Kapitalanlagen	4 213	4 182
Direkte Erträge aus Kapitalanlagen in %	3,8%	3,7%
Kosten	-222	-231
Nettokapitalgewinne/-verluste und Wertberichtigungen <sup>2)</sup>	573	312
Nettokapitalerträge	4 564	4 263
Nettoanlagerendite	4,1%	3,8%
Veränderung der nicht realisierten Gewinne/Verluste auf Kapitalanlagen	826	3 286
Total Kapitalerträge	5 390	7 549
Gesamtperformance in %	4,8%	6,7%
Durchschnittliche Kapitalanlagen (netto)	111 161	113 272
Gesamte Anlageperformance (Fair Value) in %	5,3%	7,4%

1) Ohne PPI

2) Inkl. Währungsgewinnen auf Hybridkapital (2010: CHF 396 Mio.; 2011: CHF 51 Mio.)

# Anlageportfolio

Mio. CHF (Basis: Fair Value), auf eigenes Risiko gehaltene Kapitalanlagen im Versicherungsgeschäft<sup>1)</sup>

Aktien und Aktienfonds

Alternative Anlagen

Immobilien

Hypotheken

Darlehen

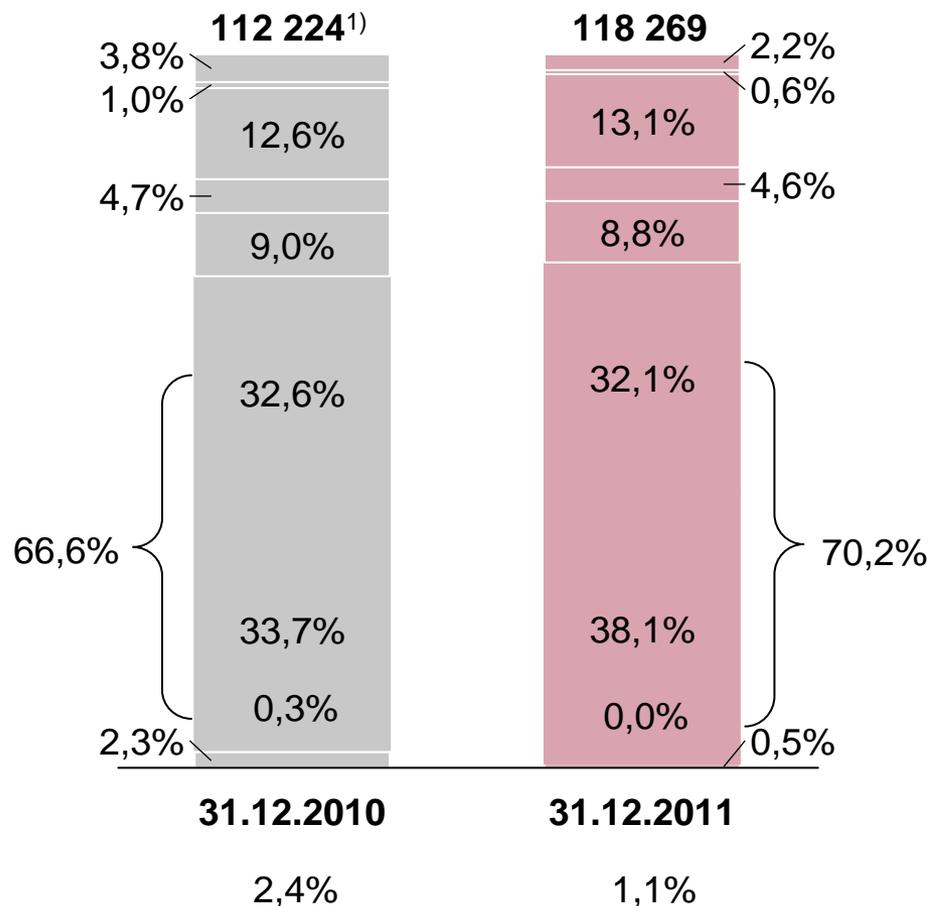
Staatsanleihen und Anleihen  
überstaatlicher Schuldner

Unternehmen

Übrige<sup>2)</sup>

Flüssige Mittel und Übrige

Aktienquote (netto)

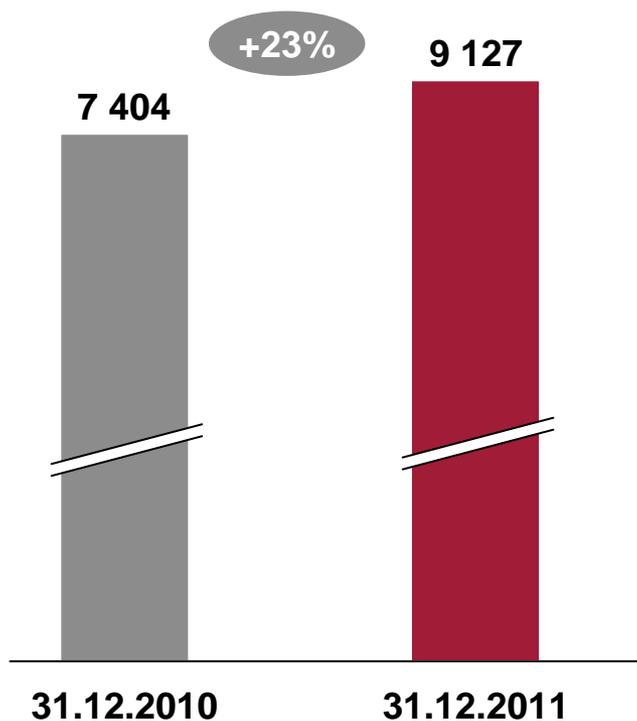


1) Ohne PPI

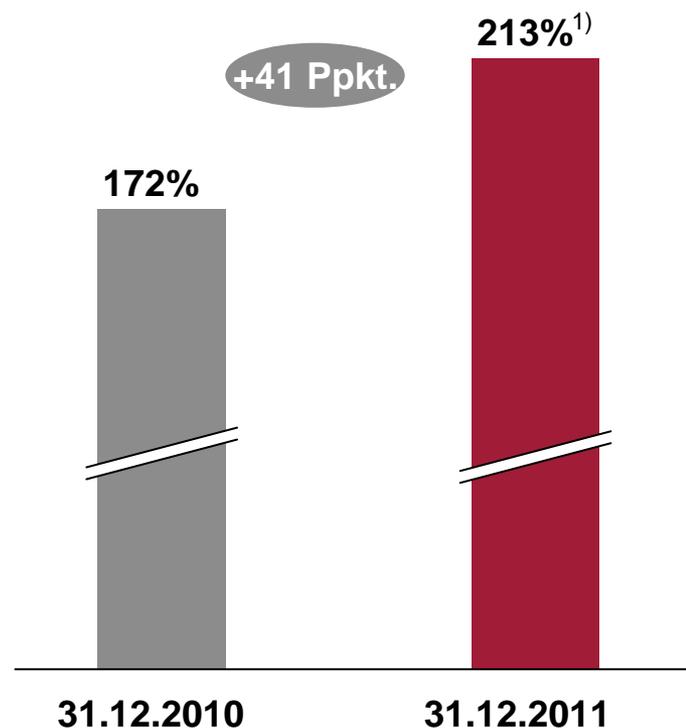
2) Exposure in CDO/CLO, ABS, MBS usw.

# Eigenkapital und Gruppensolvabilität

**Eigenkapital (vor Minderheitsanteilen)**  
Mio. CHF (Basis: IFRS)



**Gruppensolvabilität**  
Basis: Eigenkapital gemäss IFRS



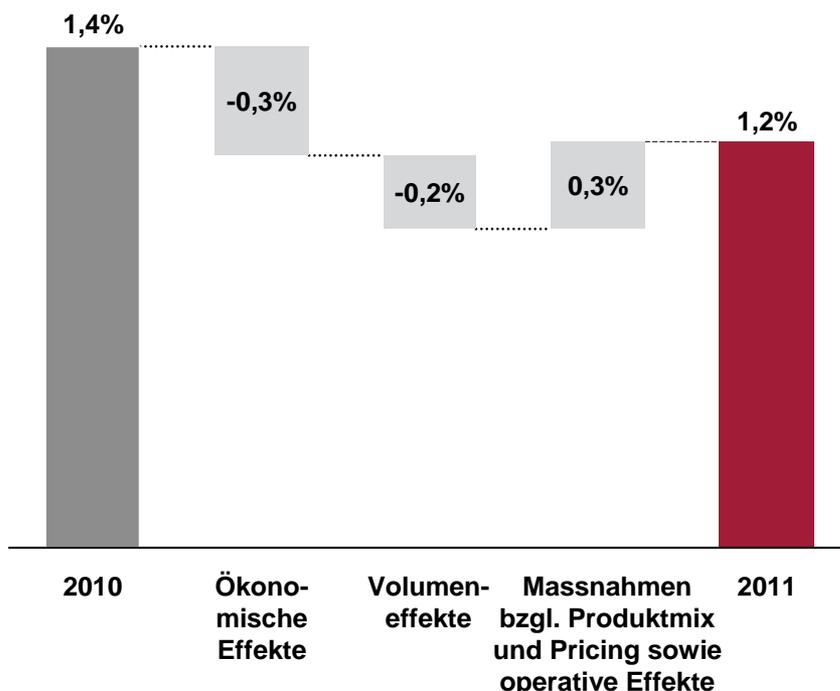
1) Ohne nicht realisierte Gewinne/Verluste auf Anleihen: 166% (2010) und 183% (2011)

# Programm MILESTONE

Workstream	Ziele		
1 Kundennutzen und Profitabilität erhöhen	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Fokus: Wert und Gewinnmargen des Neugeschäfts</li> <li>▪ Moderne Produkte und Risikoprodukte fördern</li> </ul>	„Wir wachsen – aber nicht auf Kosten der Profitabilität“	5 Diszipliniert umsetzen
2 Vertriebskraft und -qualität stärken	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Mehrkanalvertrieb optimieren</li> <li>▪ AWD-Potenzial voll ausschöpfen</li> </ul>	„Wir wachsen verstärkt via Drittkanäle und AWD“	
3 Operative Exzellenz steigern	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Kostenziel 2012 verfolgen</li> <li>▪ Kontinuierliche Verbesserung anstreben</li> </ul>	„Wir halten die Kosten tief“	
4 Bilanz stärken und Bestand optimieren	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Initiativen zur Optimierung von Bestandsgeschäft und Risikokapital lancieren</li> </ul>	„Wir bewirtschaften Bestand und Kapital aktiv“	

## Besserer Produktmix federt Margenrückgang aufgrund widriger Kapitalmärkte ab

Margenentwicklung im Neugeschäft  
(VNB in % des PVNBP)



<b>PVNBP</b>	14 607	12 914
<b>APE</b>	1 486	1 269
<b>VNB</b>	209	150
<b>NBM (APE)</b>	14,0%	11,9%

### Ökonomische Effekte

- Starker Zinsrückgang und Zunahme der Zinsschwankungen

### Volumeneffekte

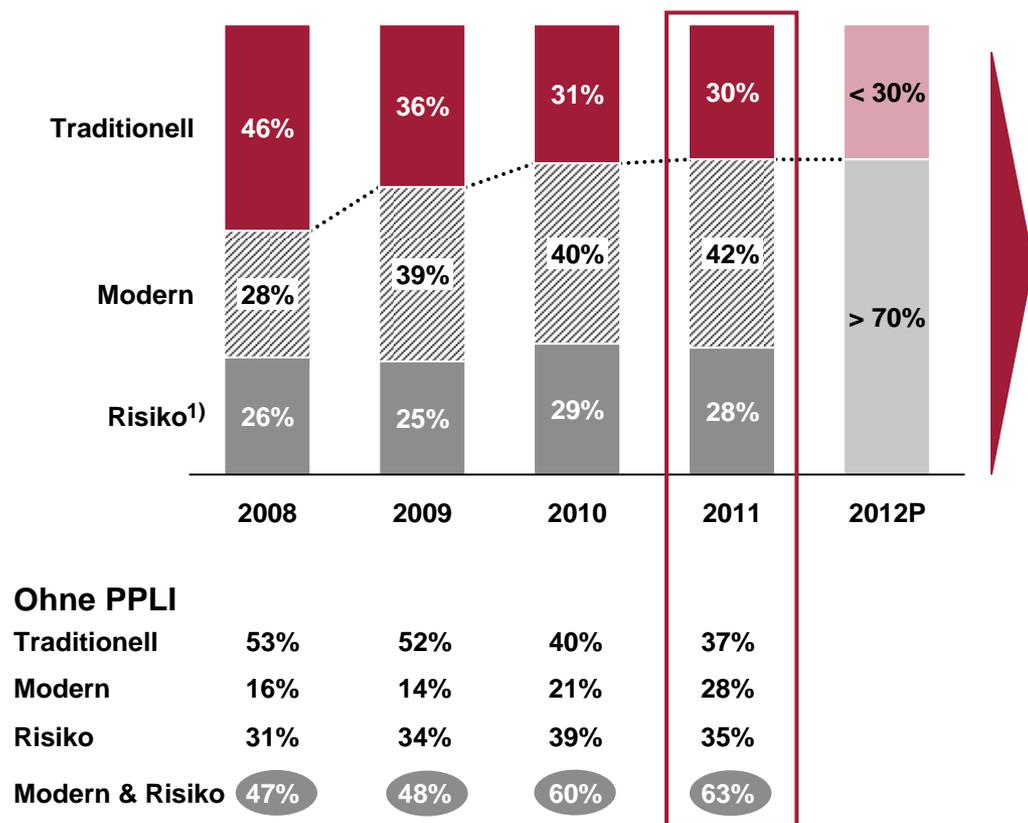
- Generell schwieriges Marktumfeld
- FR: Volumenrückgang, v. a. bei Einmalprämien-Produkten
- International: Volumenrückgang durch Einmaleffekt im Vorjahr und Neuausrichtung im Private Banking

### Massnahmen bezüglich Produktmix und Pricing sowie operative Effekte

- Positive Effekte durch weitere Senkung der Verwaltungskosten und andere Veränderungen
- CH: Höherer Anteil des Kollektivgeschäfts
- FR: Zunahme des Anteils und Volumens Unit Linked im Lebengeschäft, höherer Anteil von EU- und Todesfallprodukten
- DE: Angepasste Zeichnungskriterien in der Berufsunfähigkeitsvers.

## Moderne Produkte trugen stark zum angestrebten Produktmix bei

Produktmix im Neugeschäft (Basis: Neugeschäftsproduktion)



### Zielvorgabe für 2012 bereits 2011 erfüllt

- CH: Starker Absatz moderner Produkte, vor allem Swiss Life Champion, Swiss Life Premium Select und ein Geschäftsimmobiliens-Fonds
- FR: Gute Performance des Risiko- und Krankengeschäfts; Anteil Unit Linked gesteigert
- DE: Erfolgreicher Absatz von Berufsunfähigkeitsversicherungen trotz stärkerem Wettbewerb; moderner Riester unterstützt Verlagerung
- SLI: HNWI-Produktion unter Ziel

### Weitere, bereits umgesetzte Produktmodifikationen und -verbesserungen

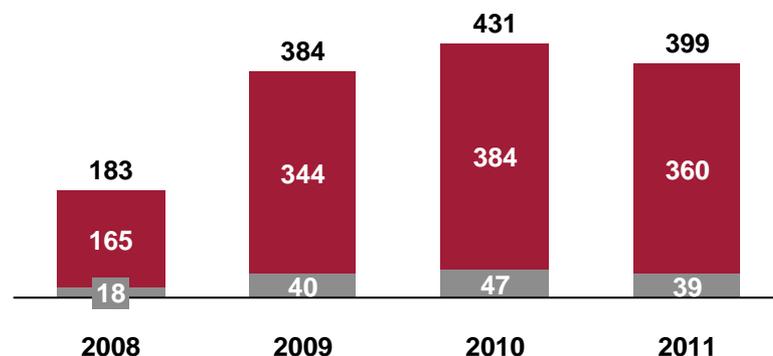
- CH: Neue Tranche von strukturiertem Produkt im Januar 2012 lanciert
- FR: Weitere Tranche von strukturiertem Produkt wird bis April 2012 verkauft
- DE: Pflegeversicherung im Januar 2012 lanciert

1) Inkl. Krankenversicherung

# Umsatz über AWD währungsbereinigt um 20% gesteigert

## Swiss Life in Deutschland – AWD-Kanal

NBP<sup>1)</sup> in Mio. EUR



### Gründe für die Entwicklung 2011

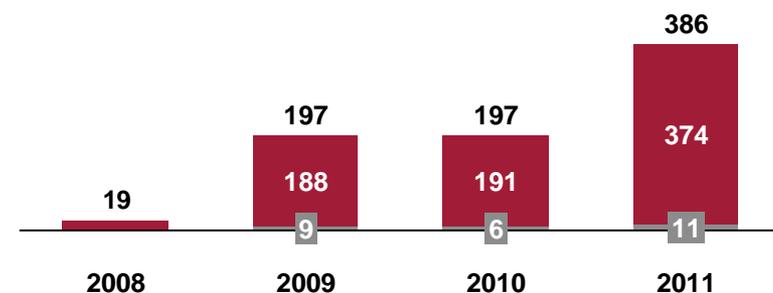
- Angepasste Zeichnungskriterien wirkten sich negativ auf das Volumen aus
- Erfolgreicher Vertrieb von Champion-Produkten

### Massnahmen 2012

- Weitere Produktoptimierungen, verstärkter Vertrieb Pflegeversicherung

## Swiss Life in der Schweiz – AWD-Kanal

NBP<sup>1)</sup> in Mio. CHF



### Gründe für die Entwicklung 2011

- Weiterhin starker Absatz von Swiss Life Champion Duo
- Swiss Life Calmo und Swiss Life Classic Crescendo Duo lanciert, Swiss Life Champion Duo neu gestaltet und neu tarifiert

### Massnahmen 2012

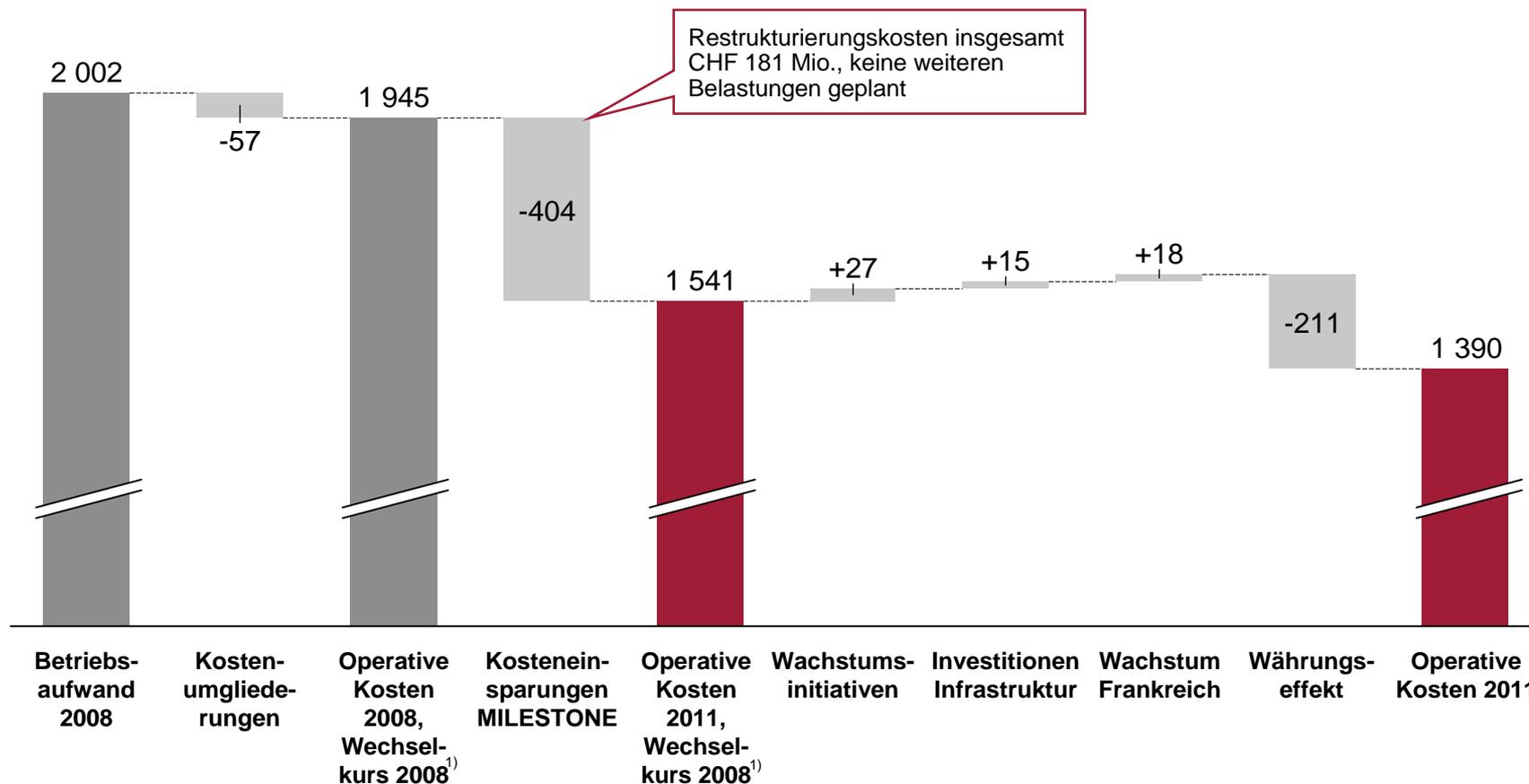
- Gemeinsame Entwicklung von Beratungstools und eines Produktpakets für das Affluent-Kundensegment

■ Moderne oder Risikoprodukte  
■ Traditionelle Produkte

1) Neugeschäftsproduktion

# MILESTONE: Kosten um CHF 404 Millionen gesenkt

Mio. CHF (Basis: IFRS)



1) Wechselkurs Jahresende 2008: EUR/CHF 1.5874

# Laufende Bilanzmassnahmen und Bestandsoptimierung zeigen Wirkung

Hebel zur Steuerung des Bestands

Risikokapital freisetzen und Gewinnströme optimieren

Gewinn steigern

Sparergebnis

Kostenergebnis

Risikoergebnis

Übrige Effekte

Ausgewählte Initiativen pro Land

Erfolge 2011

**Gruppe**

- Kapitalmanagement
- Rückversicherungsstrategie
- S&P-Rating
- Risikominderungen zum Schutz der Bilanz

- CHF 500 Mio. Hybridkapital aufgenommen
- Übernommene und abgetretene Rückversicherung optimiert
- Erhöhung des S&P-Ratingausblicks auf „positiv“
- Massnahmen zur Stärkung der Bilanz ergriffen und weitere Massnahmen für den Fall dauerhaft tiefer Zinsen definiert

**Schweiz**



- Risikominderungen zum Schutz der Bilanz
- Anpassung der Kommissionen

- Massnahmen zur Stärkung der Bilanz ergriffen
  - Zinssensitivität verringert
  - Aktienquote reduziert
  - Garantiezins für überobligatorisches Kollektivgeschäft gesenkt
- Reserven aufgrund tiefer Zinsen gestärkt
- Kommissionsschema für Kollektivgeschäft und Einzelgeschäft optimiert und implementiert

**Frankreich**



- Risikominderungen zum Schutz der Bilanz
- Pricing-Anpassungen
- Bestand: mehr moderne Prod.
- Anpassung der Überschussbeteiligung

- Massnahmen zur Stärkung der Bilanz ergriffen
  - Aktienabsicherung weiterentwickelt
  - Duration Gap und Zinssensitivität reduziert
- Preise in allen Geschäftsfeldern angepasst
- Schutzklauseln eingeführt
- Verzinsung gesenkt und VN-Fonds gestärkt

**Deutschland**

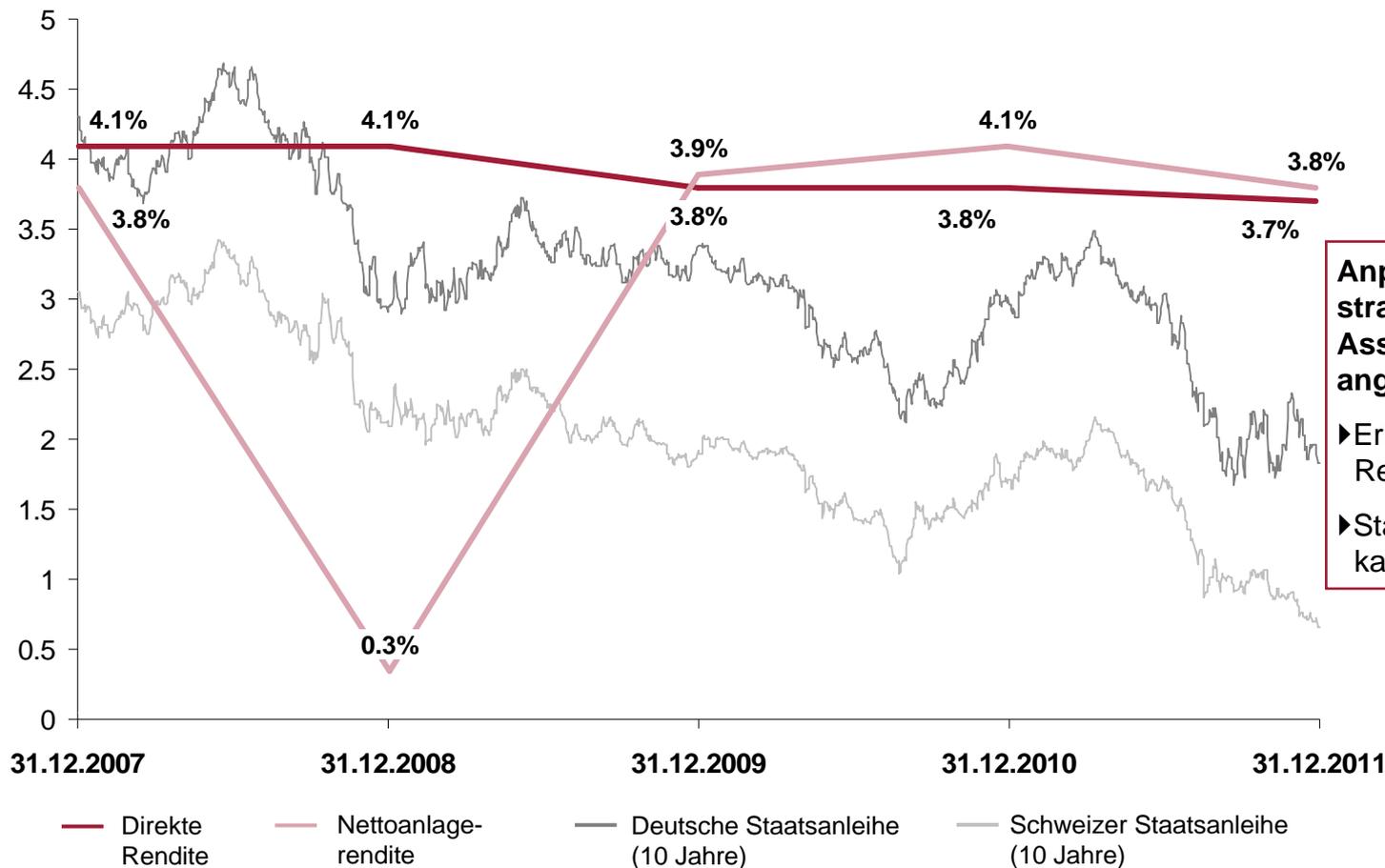


- Management der freien Rückstellung für Beitragsrückerstattung (RfB)
- Risikominderungen zum Schutz der Bilanz

- Freie RfB gestärkt
- Gesetzliche Zinszusatzreserve gebildet

# Anhaltend hohe Renditen auch in rückläufigem Zinsumfeld

Basis: IFRS

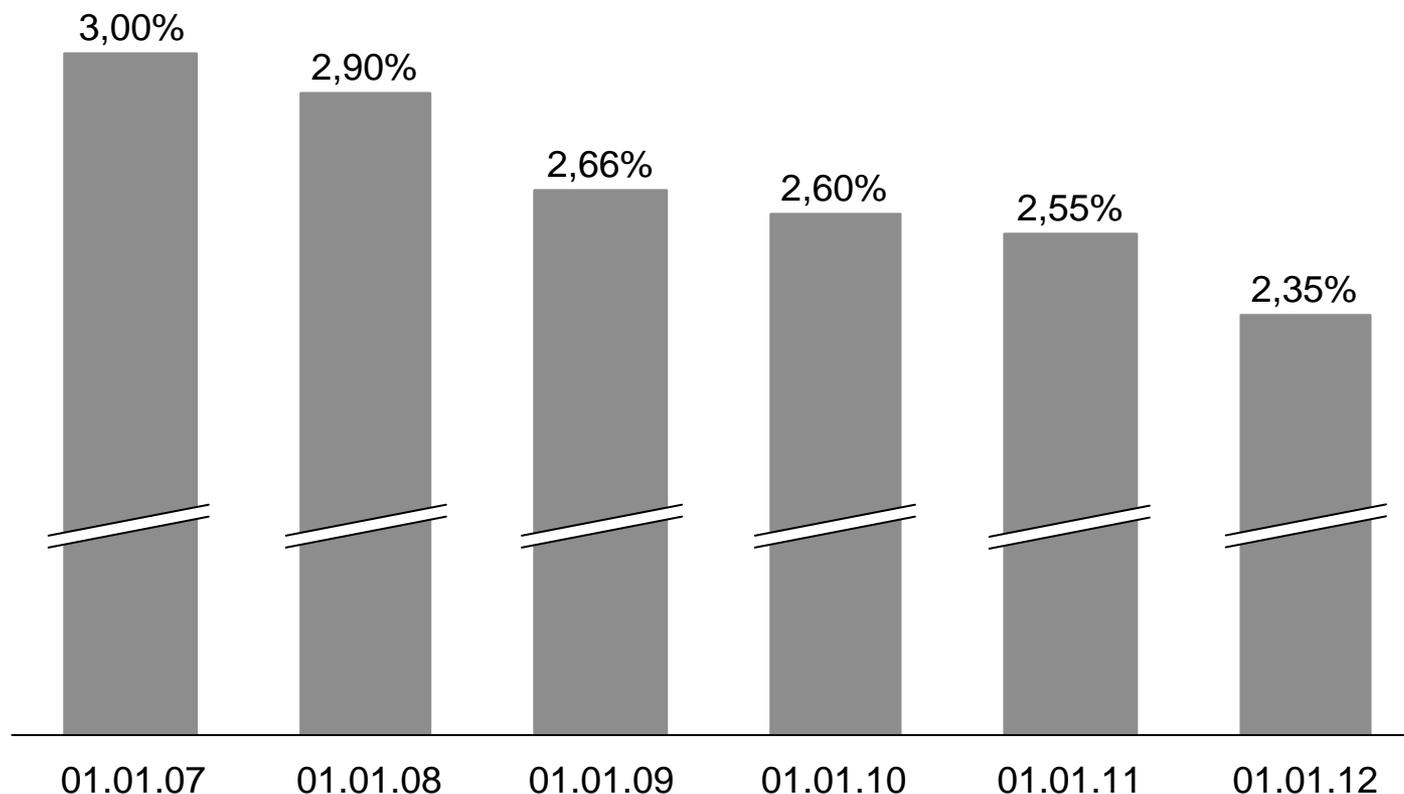


**Anpassungen der strategischen Asset Allocation mit angestrebtem Effekt zur**

- Erhaltung der direkten Rendite
- Stabilisierung der Netto-kapitalerträge

# Sinkender technischer Zins aufgrund Management- und regulatorischer Entscheide

Durchschnittlicher technischer Zins – statutarische Basis



# Einkommensquellen zeigen reduzierte Abhängigkeit vom Anlageergebnis



SwissLife

Mio. CHF; Basis: IFRS

	2010 angepasst		2011 angepasst	
Sparergebnis	545	68%	477	56%
Risikoergebnis	333	42%	382	45%
Kostenergebnis	-192	-24%	-200	-23%
- davon Ergebnis Verwaltungskosten (brutto) <sup>1)</sup>	-9	-1%	29	3%
Fee-Ergebnis	134	17%	164	19%
Übrige und Eliminationen	-21	-3%	24	3%
<b>Segmentergebnis</b>	<b>799</b>	<b>100%</b>	<b>847</b>	<b>100%</b>
- Nicht zugeordnete Konzernkosten	-48		-54	
<b>Betriebsgewinn</b>	<b>751</b>		<b>793</b>	

1) Brutto = vor Überschussbeteiligung der Versicherungsnehmer

# Mit MILESTONE hat Swiss Life die Antwort auf das Tiefzinsumfeld

Während der letzten zwei Jahre wurden umfassende Massnahmen implementiert:

## Massnahmen

### Aktivseite

- Langfristig attraktive Anlagerenditen ermöglichen
- Stärkung der Anlagemarge

### Passivseite

- Stärkung der technischen Ergebnisse
- Aufbau von VN-Fonds

### Übriges

- Abhängigkeit vom Kapitalertrag reduzieren

- Solides und bewährtes ALM: Duration Gap unter 1 Jahr gehalten und Zinssensitivität signifikant reduziert
- Strategische Asset Allocation angepasst: Anteil von Anleihen und Immobilien zu Lasten von Aktien und Hedge Funds erhöht
- Wechsel- und Aktienkurs-Absicherung
- **Erhaltung der direkten Rendite**
- Bestand: Überschussbeteiligung gesenkt
- Kostenbasis stark reduziert
- Fonds und Rückstellungen für Versicherungsnehmer gestärkt
- Neugeschäft: Anteil der Risikoprodukte gesteigert, dynamisches Management des Produktangebots
- **Verbesserung der technischen Margen**
- Gebühreneinnahmen gesteigert
- Erfolgreiche Verlagerung zu modernen Produkten
- **Diversifizierung der Ertragsquellen / mehr Fee Business**

**Belastbarkeit des Geschäftsmodells erhöht**

# Agenda

Übersicht

Bruno Pfister

Ergebnisse und  
MILESTONE-Update

Thomas Buess

→ **Wrap-up**

**Bruno Pfister**

# Ausblick 2012

- Abschluss des Programms MILESTONE als absolute Priorität
- MILESTONE-Ansatz ist Teil unserer Unternehmens-DNA
- Neuer Plan im Rahmen des Investorentages vom 28. November 2012
- Im Vordergrund steht: Ertragsquellen diversifizieren, mehr Kommissions- und Risikogeschäft

Entsprechende Stossrichtungen sind:

- Ausrichtung auf den Kunden markant verbessern
- Produkt- und Dienstleistungsangebot modernisieren und ausbauen
- Margenmanagement weiterentwickeln
- Weitere operative Fortschritte erzielen

# 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.

# Kontakt details und Finanzkalender

## Kontakt

Media Relations Hotline

Telefon: +41 (44) 284 77 77

E-Mail: [media.relations@swisslife.ch](mailto:media.relations@swisslife.ch)

## Finanzkalender

Publikation Geschäftsbericht

20. März 2012

Generalversammlung 2012

19. April 2012

Zwischenmitteilung Q1

8. Mai 2012

Halbjahresabschluss 2012

17. August 2012

Investors' Day

28. November 2012

Für weitere Informationen besuchen Sie unsere Webseite:

[www.swisslife.com](http://www.swisslife.com)