

Jahresergebnis 2013 Medienpräsentation

Zürich, 26. Februar 2014

Agenda

→ Überblick

Ergebnisse und
«Swiss Life 2015»

Swiss Life Asset Managers

Q&A

Bruno Pfister

Thomas Buess

Patrick Frost

Bruno Pfister

Wichtigste Kennzahlen

2013 vs. 2012

- Bereinigter Betriebsgewinn um 13% auf CHF 1143 Mio. verbessert
- Reingewinn von CHF 99 Millionen auf CHF 784 Mio. gesteigert
- Prämieinnahmen in lokaler Währung um 4% auf CHF 18,0 Mrd. gewachsen
- Kommissions- und Gebührenerträge um 1% auf CHF 1157 Mio. erhöht
- Vermögensverwaltung für externe Kunden mit Nettoneugeldern von CHF 5,6 Mrd.
- Stabile Anlagerendite von 3,4% (2012: 3,5%); Nettoanlagerendite von 3,9% (2012: 4,8%)
- Kosten um 1% gesenkt, trotz Wachstum und Investitionen in zusätzliche Ertragsquellen; Effizienz weiter verbessert
- Neugeschäftsmarge auf 2,2% und Wert des Neugeschäfts auf CHF 289 Mio. gesteigert (2012: 1,4% und CHF 158 Mio.)
- Gruppensolvabilität bei 210% (2012: 239%); SST basierend auf dem internen Modell im grünen Bereich¹⁾

1) Modell von der FINMA teilweise genehmigt

Kennzahlen 2013

2013 vs. 2012

Betriebsgewinn (bereinigt)	➔	CHF 1143 Mio.	+13%
Reingewinn	➔	CHF 784 Mio.	+685 Mio.
Prämienvolumen (in Lokalwährung)	➔	CHF 18,0 Mrd.	+4%
Kommissions- und Gebührenerträge	➔	CHF 1157 Mio.	+1%
Neugeschäftsmarge (in % des PVNBP)	➔	2,2%	+0,8 Ppkt.
Eigenkapital (vor Minderheitsanteilen)	➔	CHF 8,9 Mrd.	-12%
Eigenkapitalrendite ¹⁾	➔	10,0%	+8,7 Ppkt.
Gruppensolvabilität	➔	210%	-29 Ppkt.
Dividende (Vorschlag)	➔	CHF 5.50	CHF +1.00

1) Eigenkapital ohne nicht realisierte Gewinne/Verluste auf Anleihen

Agenda

Überblick

→ **Ergebnisse und
«Swiss Life 2015»**

Swiss Life Asset Managers

Q&A

Bruno Pfister

Thomas Buess

Patrick Frost

Bruno Pfister

Erfolgsrechnung

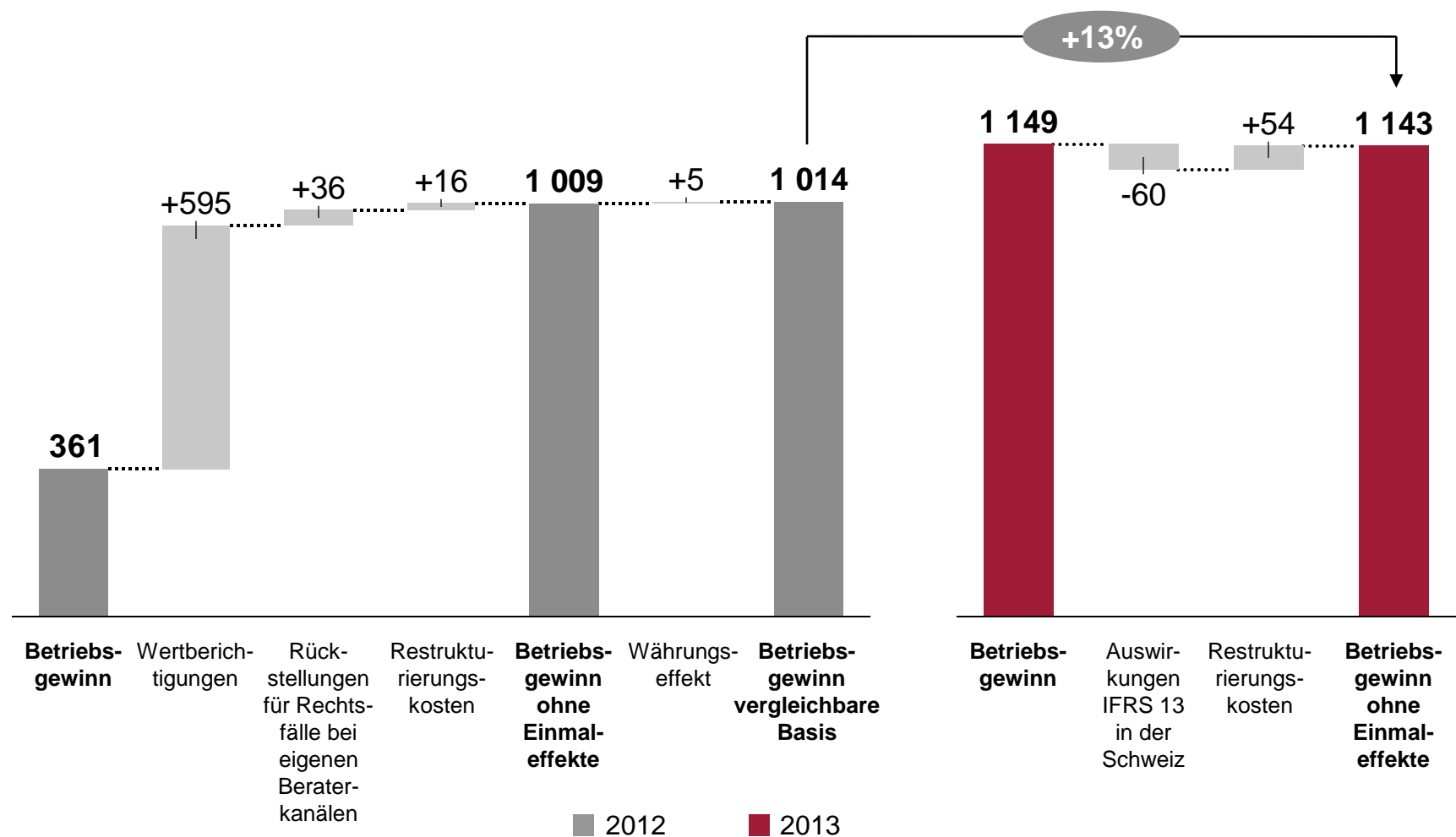
Mio. CHF (Basis: IFRS)

	2012	2013
Verbuchte Bruttoprämien, Policengebühren und erhaltene Einlagen	17 046	17 969
Ertrag aus Gebühren, Kommissionen und Provisionen	826	840
Finanzergebnis auf eigenes Risiko	6 015	5 379
<i>Nettokapitalerträge Versicherungsportfolio auf eigenes Risiko</i>	<i>5 731</i>	<i>4 949</i>
Versicherungsleistungen und Schadenfälle (netto)	-13 819	-13 920
Überschussbeteiligung der Versicherungsnehmer	-1 115	-1 361
Betriebsaufwand	-3 534	-2 809
Betriebsgewinn	361	1 149
Fremdkapitalkosten	-125	-148
Ertragssteueraufwand	-138	-218
Reingewinn	99	784
Ergebnis je Aktie (in CHF)¹⁾	3.05	24.22

1) Verwässert, auf Basis von 32 044 682 Aktien 2012 und 32 274 253 Aktien 2013

Betriebsgewinn bereinigt um bedeutende Einmaleffekte

Mio. CHF (Basis: IFRS)



Geschäftsverlauf Schweiz

Mio. CHF (Basis: IFRS; MCEV)

	2012	2013	Veränderung
Verbuchte Bruttoprämien, Policengebühren und erhaltene Einlagen	8 292	9 020	+9% <ul style="list-style-type: none"> ▪ KV: +13% (Markt: +8%); starkes Neugeschäft und weniger Kündigungen ▪ EV: -10% (Markt: -1%); Fokus auf Profitabilität
Kommissions- und Gebührenerträge ¹⁾	167	166	-0% <ul style="list-style-type: none"> ▪ Eigene Beraterkanäle und neue Ertragsquellen kompensieren weitgehend tiefere Policengebühren
Operative Kosten ²⁾	-407	-396	-3% <ul style="list-style-type: none"> ▪ Weitere Kosteneinsparungen
Segmentergebnis	613	716	+17% <ul style="list-style-type: none"> ▪ Verbessertes Kostenergebnis; starkes Anlageergebnis
Neugeschäftsmarge (in % des PVNBP)	1,9%	3,0%	+1,1 Ppkt. <ul style="list-style-type: none"> ▪ Weniger Kündigungen und höheres Volumen im KV; Preisanpassungen und neue Produkte im EV

1) Verdiente Policengebühren (netto) und Ertrag aus Gebühren, Kommissionen und Provisionen 2) Ohne nicht zugeordnete Konzernkosten

Geschäftsverlauf Frankreich

Mio. EUR (Basis: IFRS; MCEV)

	2012	2013	Veränderung
Verbuchte Bruttoprämien, Policengebühren und erhaltene Einlagen	3 533	3 806	+8% <ul style="list-style-type: none"> ▪ Volumen und Qualität besser als Personenversicherungsmarkt (+5%) ▪ Leben: +15% (Markt: +6%); sehr hoher UL-Anteil von 35% (Markt: 14%) ▪ Krankenvers. und Risikovorsorge: +0% (Markt: +4%)
Kommissions- und Gebührenerträge ¹⁾	177	202	+14% <ul style="list-style-type: none"> ▪ Deutliches Wachstum UL
Operative Kosten ²⁾	-276	-280	+1% <ul style="list-style-type: none"> ▪ Effizienzsteigerung trotz Investitionen in Infrastruktur und Wachstumsinitiativen
Segmentergebnis	133	157	+18% <ul style="list-style-type: none"> ▪ Erhöhtes Kommissionsergebnis; Combined Ratios in der Kranken-, Risiko-, Sach- und Haftpflichtversicherung verbessert
Neugeschäftsmarge (in % des PVNBP)	1,4%	1,7%	+0,3 Ppkt. <ul style="list-style-type: none"> ▪ Höherer UL-Anteil im Lebengeschäft; tiefere Abschlusskosten; günstigere Kapitalmarktentwicklung

1) Verdiente Policengebühren (netto) und Ertrag aus Gebühren, Kommissionen und Provisionen 2) Ohne nicht zugeordnete Konzernkosten

Geschäftsverlauf Deutschland

Mio. EUR (Basis: IFRS; MCEV)

	2012	2013	Veränderung
Verbuchte Bruttoprämien, Policengebühren und erhaltene Einlagen	1 403	1 401	-0% <ul style="list-style-type: none"> ▪ EV: mehr moderne und Risikoprodukte; weniger traditionelles Geschäft aufgrund Preisanpassungen und Produktfokus ▪ KV: höhere Prämien ▪ Gesamtmarkt: +4%
Kommissions- und Gebührenerträge ¹⁾	352	311	-11% <ul style="list-style-type: none"> ▪ Ertragsrückgang bei eigenen Beraterkanälen aufgrund tieferer Beraterzahl
Operative Kosten ²⁾	-219	-215	-2% <ul style="list-style-type: none"> ▪ Kosteneinsparungen durch Integration der eigenen Beraterkanäle
Segmentergebnis	-158	78	n. m. <ul style="list-style-type: none"> ▪ Starkes Finanzergebnis; 2012 geprägt durch Wertberichtigungen (EUR 220 Mio.)
Neugeschäftsmarge (in % des PVNBP)	0,6%	2,7%	+2,1 Ppkt. <ul style="list-style-type: none"> ▪ Deutlicher Anstieg im Risikogeschäft, tieferer Anteil traditionelles Geschäft; laufende Preisanpassungen

1) Verdiente Policengebühren (netto) und Ertrag aus Gebühren, Kommissionen und Provisionen 2) Ohne nicht zugeordnete Konzernkosten

Geschäftsverlauf International

Mio. CHF (Basis: IFRS; MCEV)

	2012	2013	Veränderung
Verbuchte Bruttoprämien, Policengebühren und erhaltene Einlagen	2 892	2 643	-9% <ul style="list-style-type: none"> ▪ Weniger HNWI-Geschäft; höhere Prämien im Unternehmenskundengeschäft
Kommissions- und Gebührenerträge ¹⁾	227	231	+2% <ul style="list-style-type: none"> ▪ Höhere Policengebühren v. a. dank Wachstum kontrollierter Vermögen im HNWI-Geschäft; stabile Erträge der eigenen Beraterkanäle
Operative Kosten ²⁾	-131	-118	-10% <ul style="list-style-type: none"> ▪ Fokus auf zwei Versicherungsträger, Senkung der Gemeinkosten
Segmentergebnis	-334	16	n. m. <ul style="list-style-type: none"> ▪ 2012: CHF -15 Mio. ohne Einmaleffekte; höhere Gebührenerträge und Kostensenkungen
Neugeschäftsmarge (in % des PVNBP)	1,0%	1,0%	-0,0 Ppkt. <ul style="list-style-type: none"> ▪ Tiefere Volumen durch substantielle Kosteneinsparungen kompensiert

1) Verdiente Policengebühren (netto) und Ertrag aus Gebühren, Kommissionen und Provisionen 2) Ohne nicht zugeordnete Konzernkosten, währungsbereinigt



Geschäftsverlauf Asset Managers

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

	2012	2013	Veränderung	
Gesamtertrag	340	377	+11%	<ul style="list-style-type: none"> Starkes Wachstum in allen Geschäftsbereichen; günstigerer Vermögensmix im Versicherungsgeschäft; hohe Nettoeugelder und neue Mandate in der Liegenschaftsverwaltung im Geschäft mit externen Kunden
- Versicherungsgeschäft	209	228	+9%	
- Externe Kunden	129	146	+13%	
- Übrige	2	3	n.m.	
Operative Kosten ¹⁾	-160	-173	+8%	<ul style="list-style-type: none"> Investitionen in Wachstumsinitiativen im Geschäft mit externen Kunden
Segmentergebnis	138	166	+21%	<ul style="list-style-type: none"> Verbessertes Kosten-Ertrags-Verhältnis
Nettoneugelder von externen Kunden	2 361	5 628	+138%	<ul style="list-style-type: none"> Bedeutende Zuflüsse bei institutionellen Anleihenmandaten sowie Immobilien- und Geldmarktfonds
Verwaltete Vermögen	148 466	155 081	+4%	<ul style="list-style-type: none"> Nettozuflüsse durch tiefere Bewertungen ausgeglichen Primär aufgrund hoher Nettoeugelder
- Versicherungsgeschäft	127 957	127 499	-0%	
- Externe Kunden	20 509	27 582	+34%	

1) Ohne nicht zugeordnete Konzernkosten

Anlageergebnis

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

	2012	2013
Direkte Erträge aus Kapitalanlagen	4 270	4 296
Direkte Erträge aus Kapitalanlagen in %	3,5%	3,4%
Kosten	-242	-276
Nettokapitalgewinne/-verluste und Wertberichtigungen ¹⁾	1 703	930
Nettokapitalerträge	5 731	4 949
Nettoanlagerendite	4,8%	3,9%
Veränderung der nicht realisierten Gewinne/Verluste auf Kapitalanlagen	3 998	-5 813
Total Kapitalerträge	9 729	-864
Gesamtperformance in %	8,1%	-0,7%
Durchschnittliche Kapitalanlagen (netto)	120 492	125 581
Gesamte Anlageperformance (Fair Value) in %	8,6%	-1,8%

1) Inklusive Währungsgewinnen/-verlusten auf hybridem Kapital (2012: CHF 15 Mio.; 2013: CHF -29 Mio.)

Anlageportfolio

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

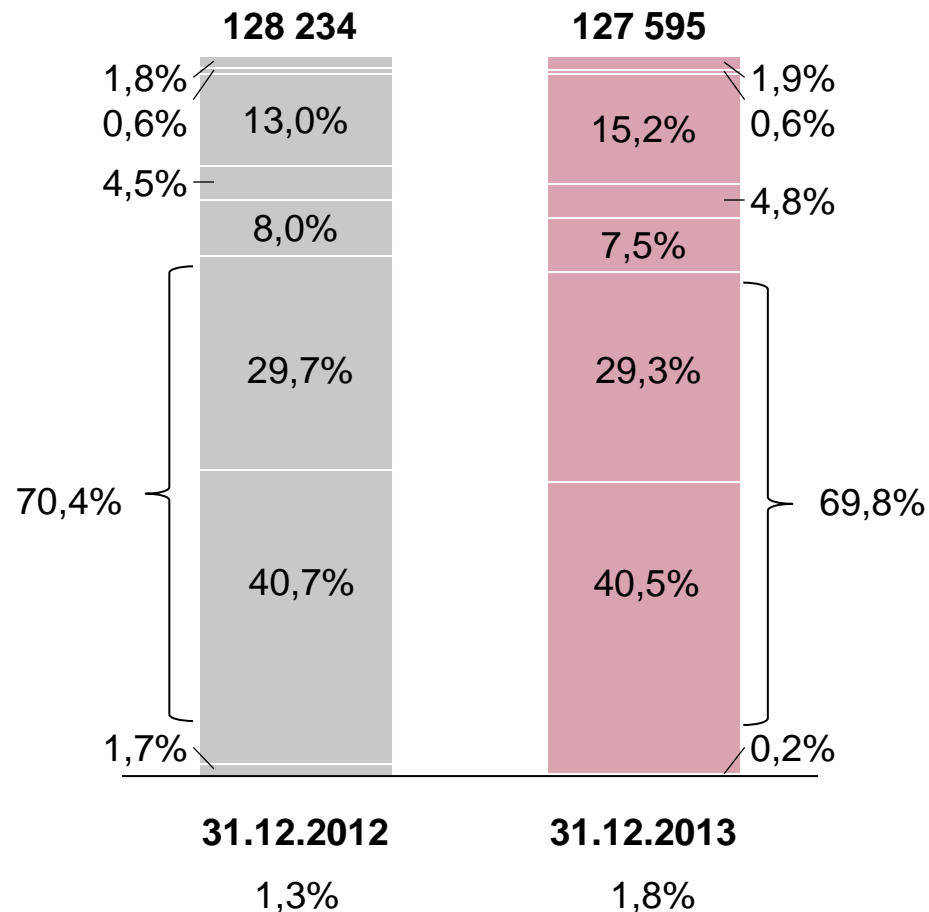
Aktien und Aktienfonds
 Alternative Anlagen
 Liegenschaften
 Hypotheken
 Darlehen

Staatsanleihen und Anleihen
 überstaatlicher Schuldner

Unternehmensanleihen

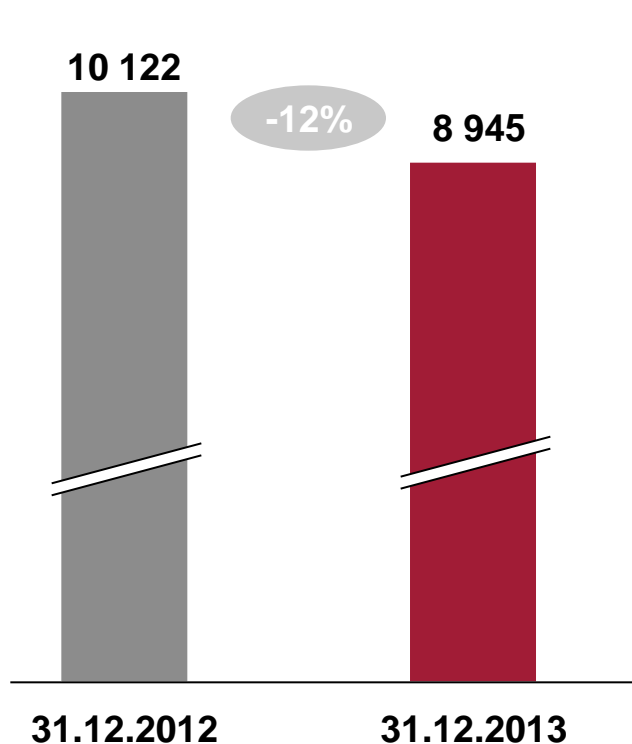
Flüssige Mittel und Übrige

Aktienquote (netto)

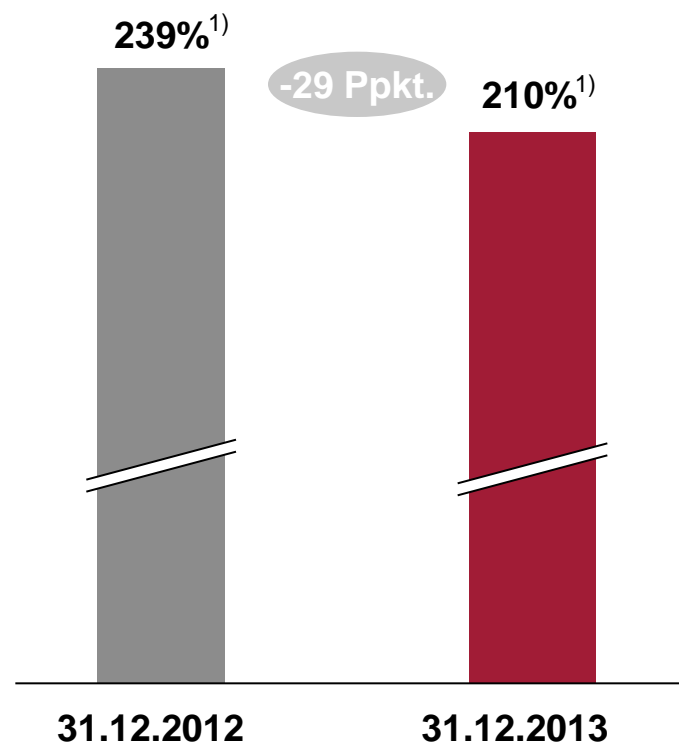


Eigenkapital und Gruppensolvabilität

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



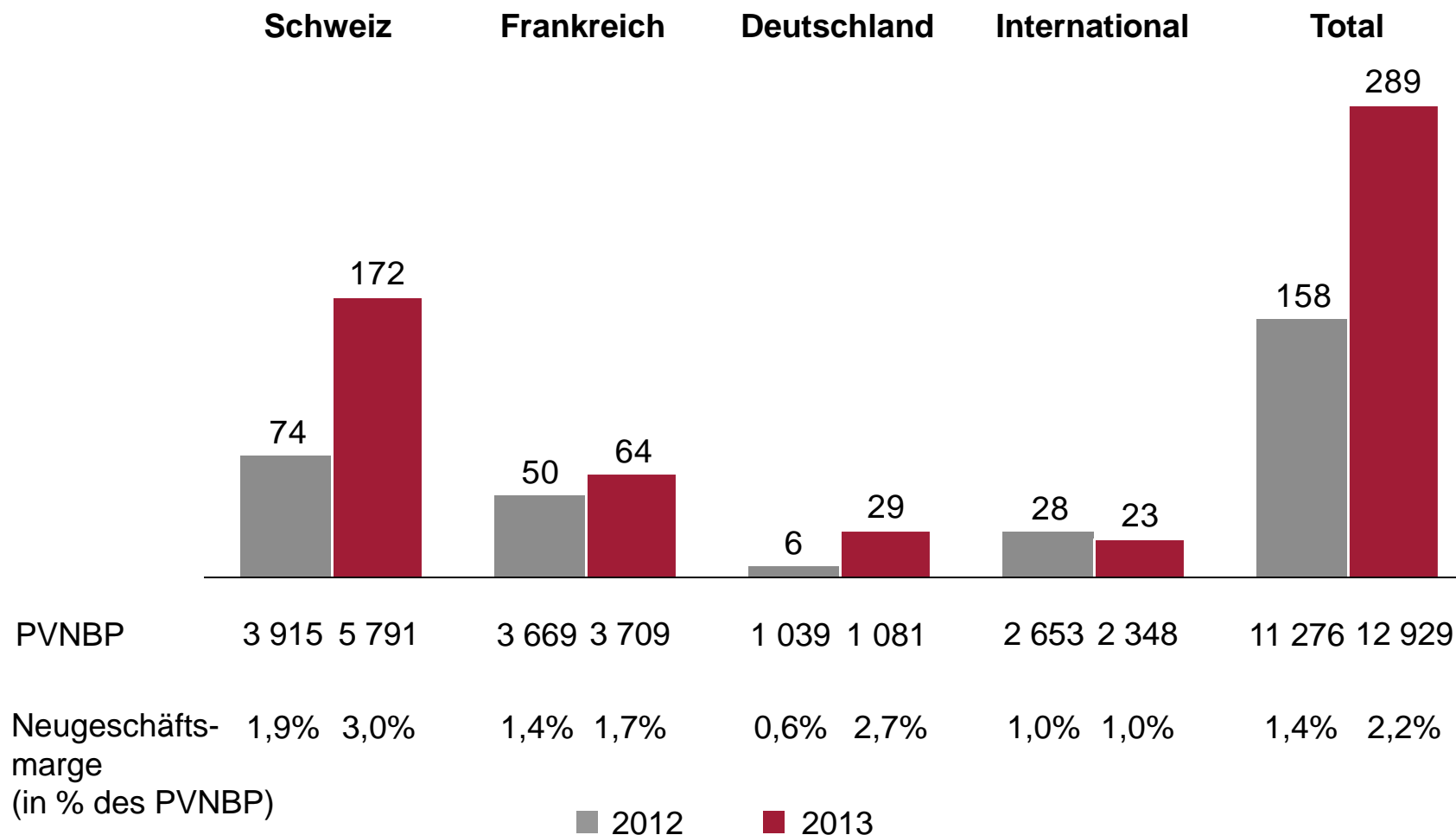
Gruppensolvabilität
Basis: Eigenkapital gemäss IFRS



1) Ohne nicht realisierte Gewinne/Verluste auf Anleihen: 186% (2012) und 196% (2013)

Wert des Neugeschäfts

Mio. CHF (MCEV)



«Swiss Life 2015»: Erträge steigern und Belastbarkeit des Geschäftsmodells ausbauen



SwissLife

Strategische Stossrichtungen

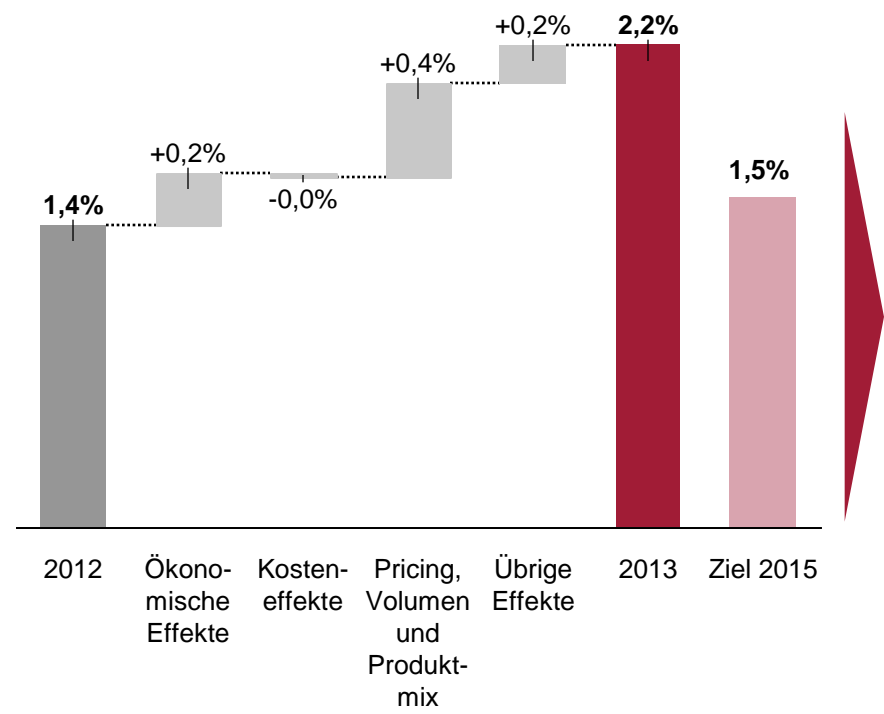


Breites Spektrum an Kundenorientierungs- massnahmen initiiert

Ziel	Massnahmen
Den Kunden kennen	<ul style="list-style-type: none">▪ Instrumente für umfassende Kundenorientierung implementiert▪ Strategische Kundensegmentierung lanciert▪ Einführung neuer Customer-Relationship-Management-Systeme gestartet
Innovative und wertschöpfende Produkt- und Servicepakete entwickeln	<ul style="list-style-type: none">▪ Kundenfokusgruppen bei der Entwicklung neuer Produkte und Dienstleistungen involviert▪ Online-Portal für Firmenkunden in der Schweiz lanciert▪ Verbesserte Servicegarantien für Kunden von Swiss Life Select in Deutschland implementiert▪ Erfolgreiche Positionierung von Chase de Vere in der gebührenbasierten Beratung
Kundenbeziehungen intensivieren	<ul style="list-style-type: none">▪ Direct-Customer-Feedback-System aufgebaut▪ Front- und Back-Office für HNWI und wohlhabende Kunden in Frankreich reorganisiert
Eine kundenorientierte Unternehmenskultur aufbauen	<ul style="list-style-type: none">▪ Markenpersönlichkeit vereinfacht und auf den Kunden ausgerichtet▪ Gruppenweites Programm für alle Mitarbeitenden mit Schwerpunkt auf die Kundenorientierung lanciert (100 Mitarbeitende besuchen 100 Kunden)▪ Selbstbeurteilung der Kundenorientierung in die Mitarbeiterbefragung aufgenommen

Gesteigerte Margen dank anhaltender Preisdiziplin und Margenmanagement

Margenentwicklung im Neugeschäft
(VNB in % des PVNBP)

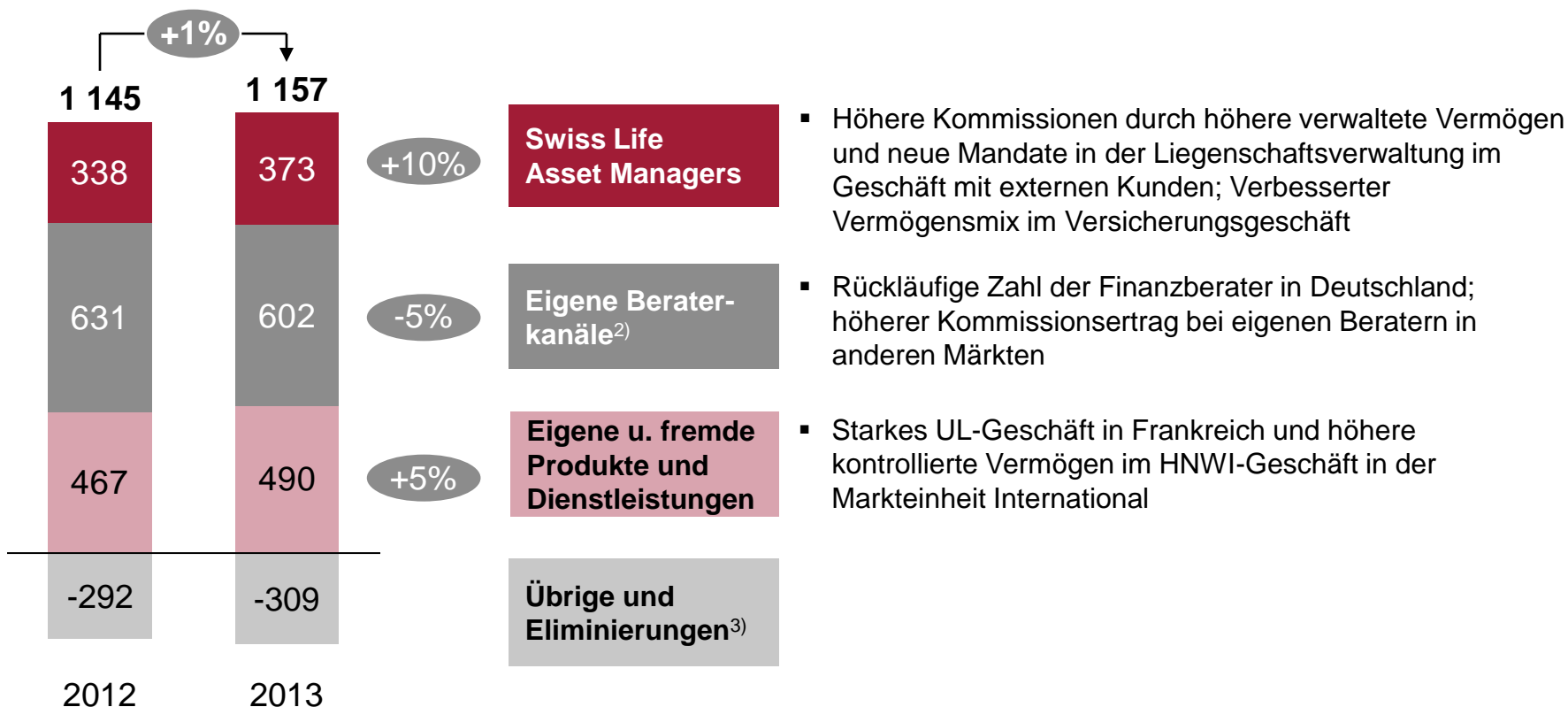


PVNBP	11 276	12 929
APE	1 100	1 184
VNB	158	289
NBM (APE)	14,4%	24,4%

- Ökonomische Effekte**
 - Höhere Zinssätze
- Kosteneffekte**
 - Tiefere Verwaltungskosten ausgeglichen durch strukturelle Neubewertungen
- Pricing, Volumen und Produktmix**
 - CH: Anhaltende Preisdiziplin, neue modern-traditionelle Produkte in EV und ein Immobilienfonds in KV
 - FR: Starkes UL-Geschäft im Lebengeschäft und Skaleneffekte überkompensierten Margendruck in der Krankenversicherung infolge von ANI
 - DE: Steigerung des Risikogeschäfts, gezielte Abkehr von Produkten und disziplinierter Umgang mit Überschussbeteiligungen und Garantien
 - IN: Fokus des Neugeschäfts auf zwei Versicherungsträger und Kostensenkungen dämpfen Auswirkungen rückläufiger Volumen
- Übrige Effekte**
 - Bedingt durch verbesserte Stornoraten im Schweizer KV-Geschäft

Höhere Kommissions- und Gebührenerträge dank Asset Managers und UL-Geschäft

Kommissions- und Gebührenerträge¹⁾, Mio. CHF



1) Verdiente Policengebühren (netto) und Erträge aus Gebühren, Kommissionen und Provisionen (brutto), einschliesslich Asset-Management-Gebühren

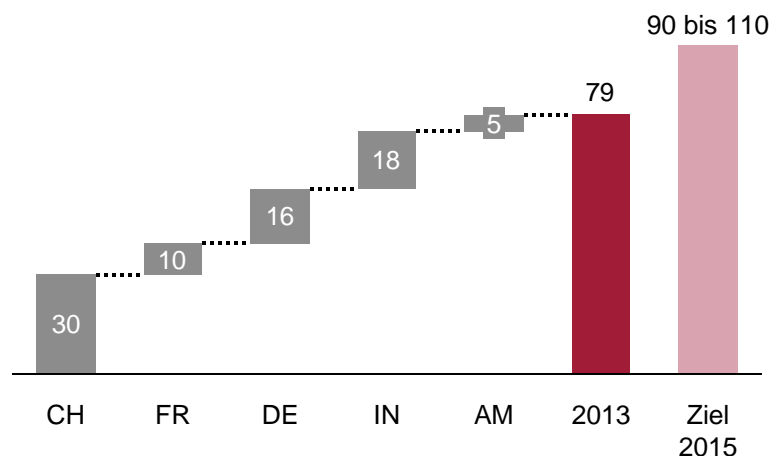
2) Swiss Life Select, tecis, HORBACH, Proventus, Chase de Vere und Pôle Agami

3) Eliminierungen sind der Vermögensverwaltung im Versicherungsgeschäft und den eigenen Beraterkanälen zuzurechnen

Bereits rund 75% der geplanten Kosteneinsparungen umgesetzt

Mio. CHF (Projektsicht) vs. Kostenbasis 2011

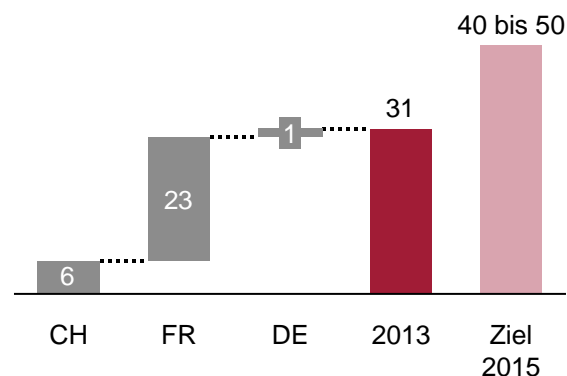
Einsparungen bei operativen Kosten¹⁾



Rund 80% der bis 2015 geplanten Einsparungen per 2013 umgesetzt

- CH: Personalabbau, v. a. in IT
- FR: Prozessoptimierungen
- DE: Reduzierung der Back-Office-Kosten, v. a. bei eigenen Beratern
- IN: Kosteneinsparungen insbesondere aufgrund Strategie mit zwei Versicherungsträgern
- AM: gruppenweites Asset-Management-System eingeführt
- Bis 2013 sind insgesamt CHF 100 Millionen einmalige Restrukturierungskosten angefallen (2012: 28%; 2013: 72%)

Einsparungen bei variablen Abschlusskosten¹⁾



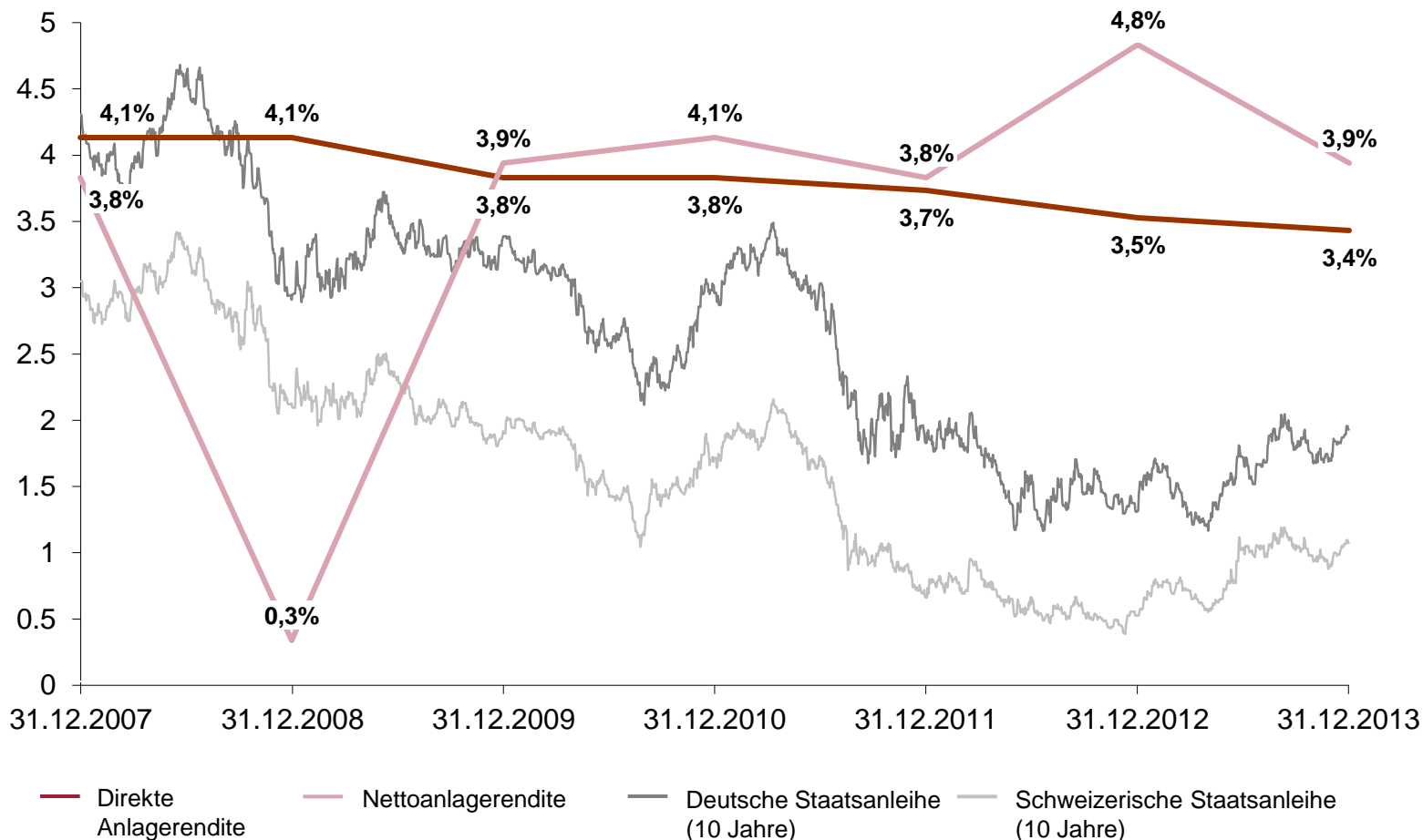
Rund 70% der bis 2015 geplanten Einsparungen bei den variablen Abschlusskosten per 2013 umgesetzt

- CH: Anpassungen bei der Vergütung des eigenen Aussendienstes
- FR: Änderung des Kommissionsschemas für Broker in der Krankenversicherung
- DE: Optimierung der Vertriebsstruktur

1) Zum konstanten Wechselkurs von 1.20 CHF/EUR

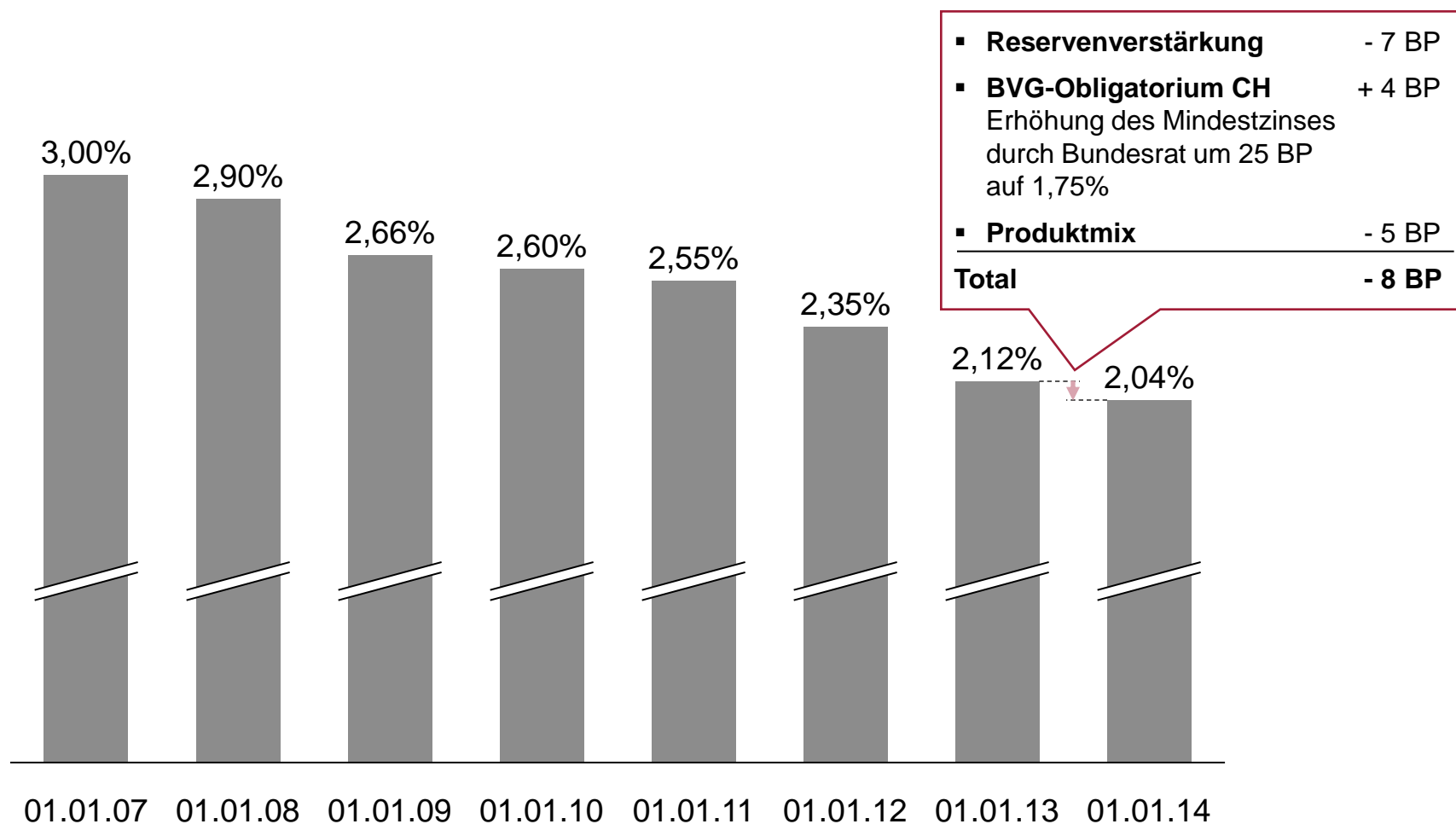
Anhaltend hohe Renditen im Tiefzinsumfeld erzielt

Direkte Anlagerendite und Nettoanlagerendite (Basis: IFRS)



Entwicklung des durchschnittlichen technischen Zinses

Statutarische Basis

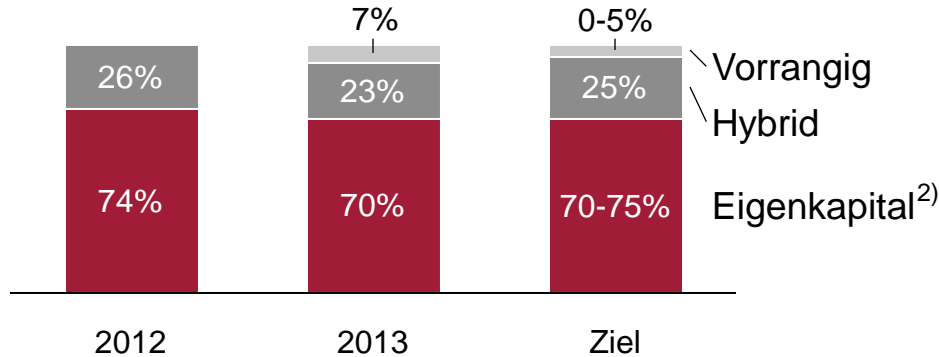




Ausgewogene Kapital- und Fälligkeitsstruktur

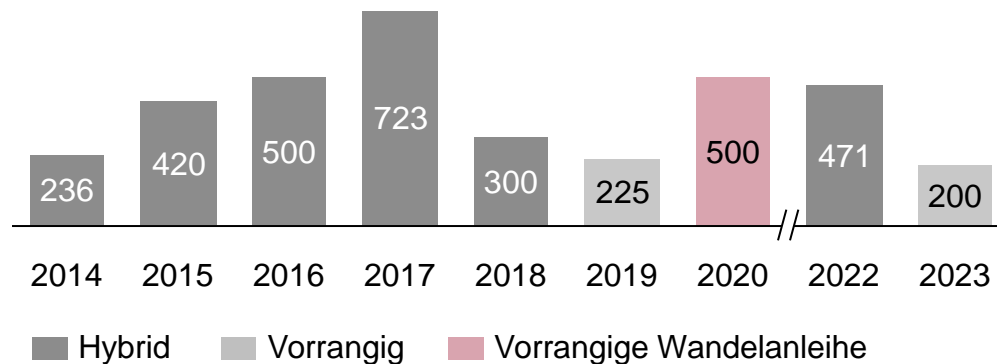
Basis: IFRS, per 31.12.2013

Kapitalstruktur¹⁾



Fälligkeiten (vorrangig) und nächste Kündigungsmöglichkeiten (hybrid)

Nominalwert, Mio. CHF



Kapitalmarkttransaktionen 2013

- Vorrangige Anleihen mit zwei Tranchen
 - CHF 225 Mio. mit Fälligkeit 2019 und Coupon von 1,125%
 - CHF 200 Mio. mit Fälligkeit 2023 und Coupon von 1,875%
- Vorrangige Wandelanleihe in Höhe von CHF 500 Mio. mit Fälligkeit 2020 und Coupon von 0%

1) Nur Finanzierungskredite; ohne Hypothekarkredite von CHF 174 Mio. 2) Ohne nicht realisierte Gewinne/Verluste auf Anleihen

Ertragsquellen geprägt von besserer Effizienz und höherem Kommissionsergebnis








CHF Mio. (Basis: IFRS)

	2012 bereinigt		2013 bereinigt	
Sparergebnis	879	82%	839	69%
Risikoergebnis	354	33%	272	22%
Kostenergebnis	-314	-29%	-143	-12%
- <i>Verwaltungskostenergebnis (brutto)¹⁾</i>	24	+2%	67	+6%
Kommissionsergebnis	122	11%	190	16%
Übrige und Eliminationen	34	3%	51	4%
Segmentergebnis	1 075	100%	1 208	100%
- Nicht zugeordnete Konzernkosten	-61		-65	
Betriebsgewinn	1 014		1 143	

1) Brutto = vor Überschussbeteiligung der Versicherungsnehmer

«Swiss Life 2015» auf Kurs

Strategische Stossrichtungen

	Ziel	Stand
Kundenversprechen 1 Erhöhung der Qualität und der Anzahl Kundenkontakte 	2 Angebotspalette <ul style="list-style-type: none"> Neugeschäftsmarge: >1,5% Produktmix im Neugeschäft: ~85% Risiko-, moderne und modern-traditionelle Produkte 	 
	3 Distribution <ul style="list-style-type: none"> Kommissions- und Gebührenerträge: um 20 bis 25% steigern 	
	4 Effizienz und Qualität <ul style="list-style-type: none"> Kosteneinsparungen: CHF 130 bis 160 Mio. (Projektsicht) Effizienz: Effizienzgewinne verbessern 	 
	5 Finanzkraft <ul style="list-style-type: none"> Bereinigte Eigenkapitalrendite: 8 bis 10% Dividendenauszahlung: 20 bis 40% 	

Ertragsquellen:

- Sparergebnis <50%
- Risiko- und Kommissionsergebnis 60-70%
- Verwaltungskostenergebnis >0%

Agenda

Überblick

Bruno Pfister

Ergebnisse und
«Swiss Life 2015»

Thomas Buess

→ **Swiss Life Asset Managers**

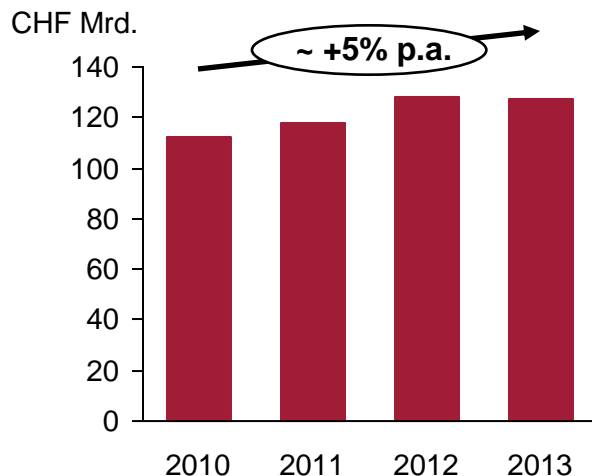
Patrick Frost

Q&A

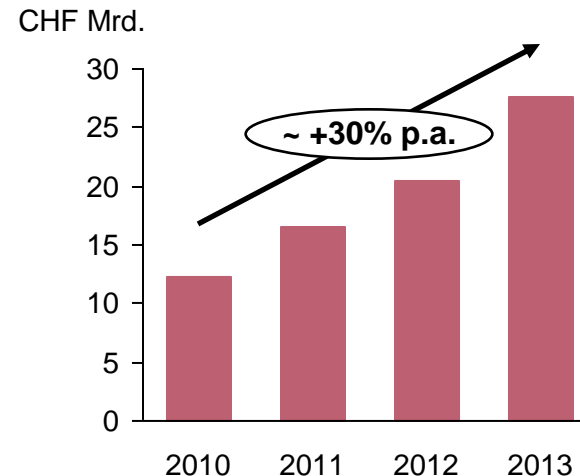
Bruno Pfister

Starker Anstieg der Vermögen externer Kunden, Wachstum bei den Versicherungsgeldern

Verwaltete Vermögen Versicherungsgeschäft



Verwaltete Vermögen externe Kunden



Wachstum dank robuster Anlagerendite

- Stabile und attraktive, thesaurierende Erträge
- Nettozufluss aus dem Versicherungsgeschäft 2013 durch tiefere Bewertung aufgrund Zinsanstieg kompensiert

2013 Nettoneugeldzufluss von CHF 5,6 Mrd.

- Institutionelle Fonds: Immobilien, festverzinsliche Anlagen und europäischer Geldmarkt
- Balanced-Retail-Fonds
- Institutionelle Fixed-Income-Mandate



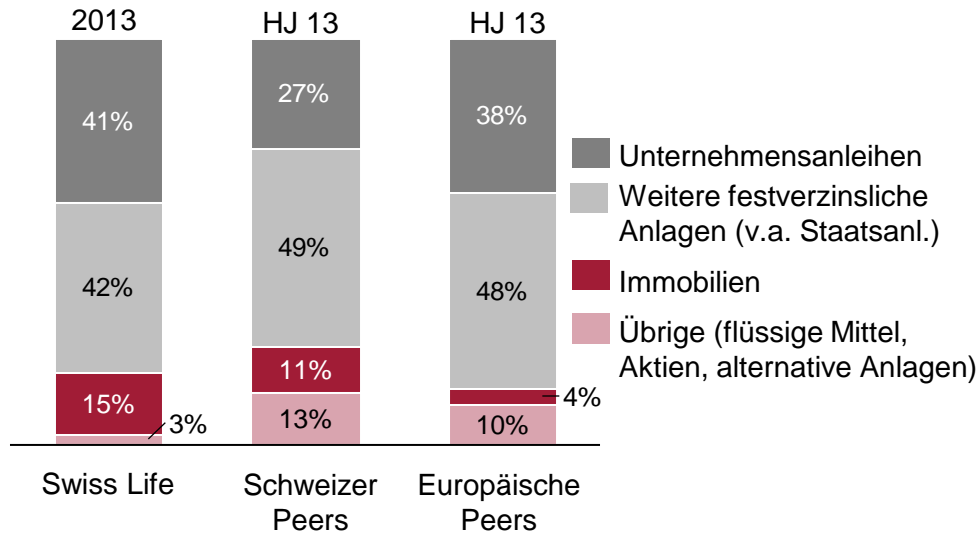
Neue Marke schärft Positionierung

- Produkte für institutionelle und private Anleger mit Fokus auf defensive Anlagelösungen
- Nettoneugeldzufluss (u.a. von Pensionskassen) zeigt die sehr hohe Glaubwürdigkeit und Akzeptanz



Stabile direkte Erträge dank hohen Coupons von Unternehmensanleihen...

Anlageportfolio von Swiss Life im Vergleich



Swiss Life mit höherem Immobilienanteil

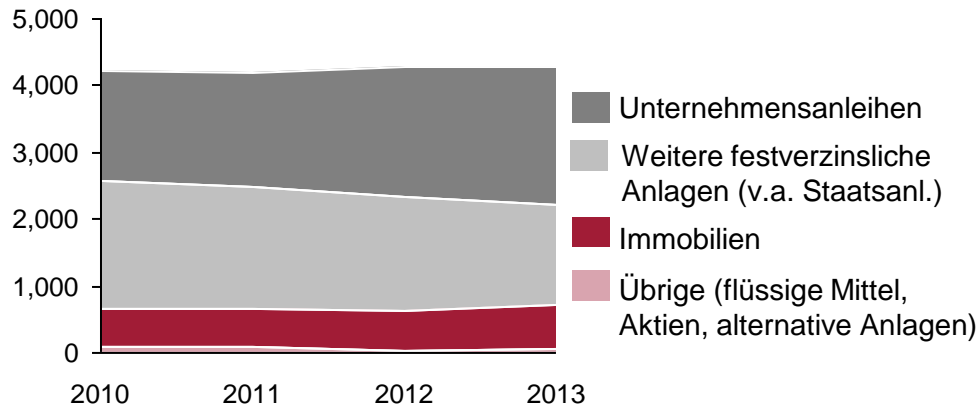
- Ähnliche Asset Allocation, Immobilienquote insb. gegenüber europäischen Peers höher
- Tiefere Aktienquote, höhere Gewichtung der Unternehmensanleihen
- Ausbau der Immobilien und der Unternehmensanleihen durch Zukäufe und höhere Bewertungen der letzten Jahre

Attraktive Renditeprofile bei Unternehmensanleihen

- Hohe Renditen bieten sehr gute Entschädigung für Ausfallrisiko
- Keine Ausfälle seit 2009
- Ratings: >95% Investment Grade

Direkte Erträge Swiss Life-Anlageportfolio

CHF Mio.



Direkte Erträge konnten in den vergangenen Jahren trotz rückläufigen Zinsen leicht erhöht werden

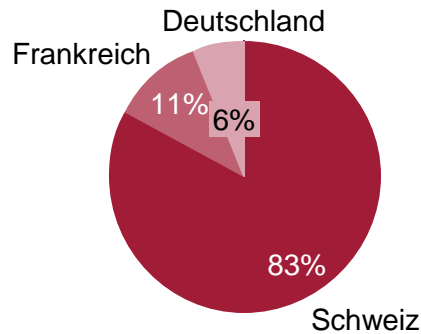
- Höhere Erträge aus Unternehmensanleihen und Immobilien kompensieren Rückgang bei Staatsanleihen
- Sicherung der Zinsmarge und attraktive Rendite zugunsten der Versicherten



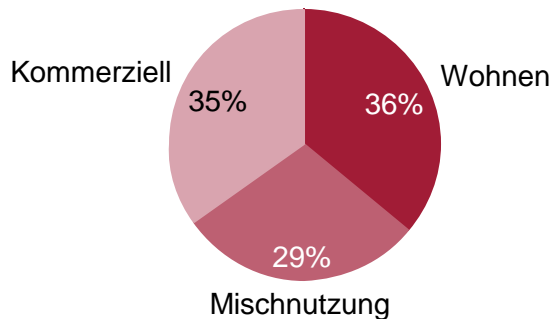
...und langfristig hohen Cash Flows aus einem gut diversifizierten Immobilienportfolio

Immobilienportfolio nach Land

2013: CHF 19.4 Mrd.



Immobilienportfolio nach Nutzungsform



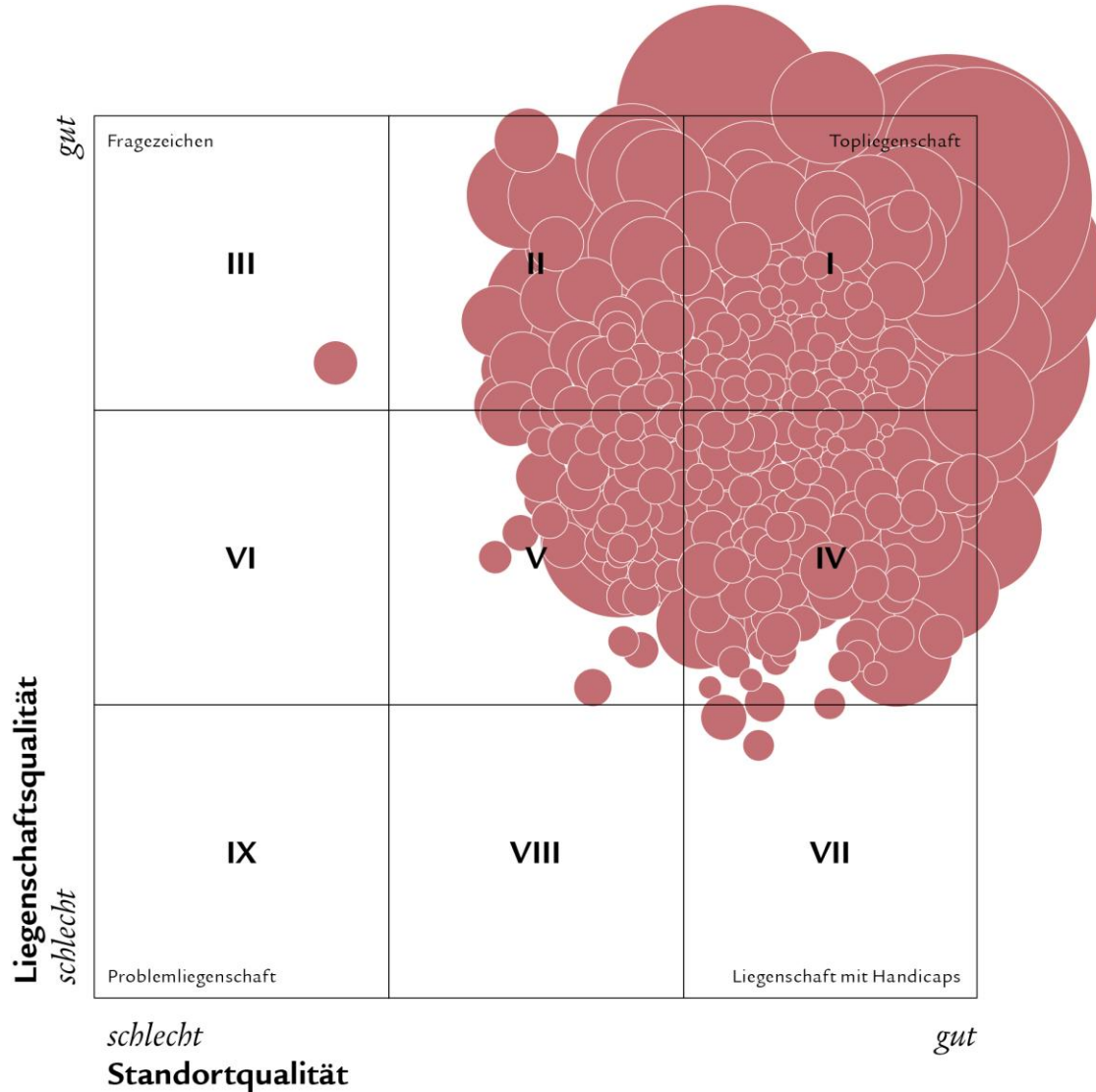
Schweizer Immobilienportfolio

- Swiss Life ist Eigentümerin des grössten privaten Immobilienportfolios der Schweiz
- Immobilienerträge bieten eine Realverzinsung, Mietverträge haben einen gewissen Inflationsschutz
- Stabile Erträge in Schweizer Franken: Direkte Rendite in den Jahren 2010 bis 2013 zwischen 3,8% und 4,2%

Zahlen und Fakten zum Portfolio

- Insgesamt über 780 Liegenschaften
- Mehr als 25 000 Wohnungen und rund 790 000m² kommerziell genutzte Fläche
- Immobilienbewirtschaftung durch die 100%-Tochtergesellschaft Livit

Hohe Lage- und Liegenschaftsqualität zeichnen das Portfolio aus



Quelle: Wüest & Partner AG
Bewertung Schweizer Immobilienportfolio per 31.12.2103

Gezielte Investitionen in den Ausbau und die Weiterentwicklung des Bestands

Akquisitionen 2013



Bahnhofstrasse 13/17, Zürich
Geschäftshaus
Baujahr 1896, Sanierung 1979



Rue d'Italie 8, Genf
Mischnutzung
Baujahr 1910, Sanierung 2012



Längacker, Wettingen
Wohnüberbauung mit
160 Wohnungen
Baujahr 1982

Neubau- und Sanierungsprojekte



Überbauung Harmettlen, Goldau
Insgesamt 7 Wohnhäuser mit
108 Wohnungen



«Maaghof West», Zürich
186 Mietwohnungen
vollvermietet



Bahnhofstrasse 75/79, Zürich
Totalsanierung und Neunutzung
Investitionsvolumen: rund CHF 100 Mio.

Investitionen in Liegenschaften mit sehr guten Lagequalitäten

- Jährliche Akquisitionen im Umfang von rund CHF 1 Mrd.
- Neubauvolumen p.a. rund CHF 140 Mio., aktuelles Neubauportfolio rund CHF 900 Mio.

Portfolioqualität durch gezielte Sanierungen und Neunutzungen erhalten und steigern

- Bestandserhaltung entsprechend der langfristig orientierten «buy and manage»-Strategie
- Jährliche Investitionen für Sanierungen im Umfang von rund CHF 175 Mio.

Weiterer Ausbau des Geschäfts mit externen Kunden steht im Fokus

	Massnahmen	Status
1 Kundenversprechen	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Neuer Marktauftritt unter der einheitlichen Marke Swiss Life Asset Managers ▪ Kundenbasis im Geschäft mit externen Kunden dank konsequenter Kundensegmentierung ausbauen 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Kommissionserträge 2013 insgesamt um 11% gesteigert ▪ Wachstumsziel von 20 bis 30% bei den Netto-Kommissionserträgen gegenüber 2011 vorzeitig erreicht (+23%)
2 Angebot	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Wissen und Erfahrung aus der Vermögensverwaltung im Versicherungsgeschäft für Produktlancierungen im Geschäft mit externen Kunden nutzen ▪ Festverzinsliche Anlagen, Immobilien und Balanced weiterhin die wichtigsten Anlageklassen, Infrastruktur und Aktien gewinnen an Bedeutung 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Überdurchschnittliche Performance 2013: über 3/4 der Anlagefonds und Anlagegruppen im ersten oder zweiten Quartil, 92% der Mandate über Benchmark
3 Distribution	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Ausbau der verwalteten Vermögen externer Kunden ▪ Vergrösserung Marktgebiet ▪ Weiterer Ausbau der Zusammenarbeit mit den Markteinheiten in der Schweiz, Frankreich und Deutschland 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Verwaltete Vermögen externer Kunden 2013 um 34% auf CHF 27,6 Mrd. erhöht ▪ Vertriebsgesellschaft in Deutschland aufgebaut ▪ Zahlreiche Produktauszeichnungen
4 Finanzkraft	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Gemeinsame Plattform für die Vermögensverwaltung in allen Ländern umgesetzt ▪ Realisierung von Synergien durch die Optimierung der Organisationsstruktur 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Segmentergebnis 2013 um 21% auf CHF 166 Mio. erhöht ▪ Kosten-/Ertragsquote 2013 von 45,6% auf 43,4% verbessert ▪ Wachstumsziel von >20% beim Segmentergebnis gegenüber 2011 vorzeitig erreicht (+28%)

Agenda

Überblick

Ergebnisse und
«Swiss Life 2015»

Swiss Life Asset Managers

→ **Q&A**

Bruno Pfister

Thomas Buess

Patrick Frost

Bruno Pfister

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 (43) 284 77 77

E-Mail: media.relations@swisslife.ch

Finanzkalender

Publikation Geschäftsbericht

17. März 2014

Generalversammlung

23. April 2014

Zwischenmitteilung Q1 2014

13. Mai 2014

Halbjahresabschluss 2014

13. August 2014

Für weitere Informationen besuchen Sie unsere Webseite:

www.swisslife.com