



Halbjahresergebnis 2014 Medienpräsentation

Zürich, 13. August 2014

Agenda

→ Überblick

Ergebnisse und
«Swiss Life 2015»

Q&A

Patrick Frost

Thomas Buess

Patrick Frost

Wichtigste Kennzahlen Halbjahr 2014

HJ 2014 vs. HJ 2013

- ✓ Bereinigter Betriebsgewinn um 7% auf CHF 680 Mio. verbessert
- ✓ Reingewinn um 3% auf CHF 487 Mio. gesteigert
- ✓ Prämieinnahmen in lokaler Währung um 5% auf CHF 10,8 Mrd. gewachsen
- ✓ Kommissions- und Gebührenerträge um 7% auf CHF 587 Mio. erhöht
- ✓ Asset Management für externe Kunden mit Nettoneugeldern von CHF 2,2 Mrd.
- ✓ Stabile direkte Anlagerendite von 1,7% (HJ 2013: 1,7%) und Nettoanlagerendite von 1,9% (HJ 2013: 2,4%); beide auf nicht annualisierter Basis
- ✓ Kosten (+1%) trotz Investitionen in zusätzliche Ertragsquellen tiefer als Geschäftswachstum; Effizienzquote weiter verbessert
- ✓ Eigenkapitalrendite¹⁾ von 11,9% (annualisiert)
- ✓ Neugeschäftsmarge auf 2,4% (HJ 2013: 2,0%) und Wert des Neugeschäfts auf CHF 185 Mio. (HJ 2013: CHF 141 Mio.) gesteigert
- ✓ Gruppensolvabilität bei 243% (2013: 210%); SST beim internen Modell²⁾ im grünen Bereich

1) Eigenkapital ohne nicht realisierte Gewinne/Verluste auf Anleihen 2) Modell von der FINMA teilweise genehmigt

Kennzahlen Halbjahr 2014

HJ 2014 vs. HJ 2013

Betriebsgewinn (bereinigt)	➔	CHF 680 Mio.	+7%
Reingewinn	➔	CHF 487 Mio.	+3%
Prämienvolumen (in Lokalwährung)	➔	CHF 10,8 Mrd.	+5%
Kommissions- und Gebührenerträge	➔	CHF 587 Mio.	+7%
Neugeschäftsmarge (in % des PVNBP)	➔	2,4%	+0,4 Ppkt.
Eigenkapital (vor Minderheitsanteilen)	➔	CHF 10,9 Mrd.	+22% ¹⁾
Eigenkapitalrendite ²⁾ (annualisiert)	➔	11,9%	-0,8 Ppkt.
Gruppensolvabilität	➔	243%	+33 Ppkt. ¹⁾

1) HJ 2014 vs. GJ 2013 2) Eigenkapital ohne nicht realisierte Gewinne/Verluste auf Anleihen

Übernahme von CORPUS SIREO: Übersicht und strategische Überlegung

- **CORPUS SIREO** ist der führende unabhängige Immobilien-Asset-Management-Dienstleister Deutschlands und umfasst folgende Bereiche:
 - Immobilien-Asset-Management für Gewerbe-, Einzelhandel- und Wohnimmobilien
 - Management von Immobilienanlagen (Fonds) für institutionelle Kunden
 - Entwicklung von Wohnprojekten
 - Immobilienmaklerdienstleistungen
- **Kennzahlen¹⁾ Geschäftsjahr 2013:**
 - Verw. Immobilien EUR 16 Mrd.
 - Umsatz EUR 160 Mio.
 - EBITDA EUR 24 Mio.
 - Mitarbeitende 550
 - Standorte 11; in Deutschland und Luxemburg
- **Preis:** EUR 210 Mio. für eine Beteiligung von 100%
- **Abwicklung** der Transaktion: 2. HJ 2014 – nach Zustimmung durch Kartellbehörden rückwirkend per 01.01.2014²⁾

Übernahme unterstützt unsere Strategie

- ✓ Fördert Ertragsdiversifikation dank höherem Kommissionsergebnis
- ✓ Liefert attraktiven, wenig kapitalintensiven Kommissionszuwachs und Wachstum im Immobilien-Asset-Management für externe Kunden
- ✓ Unterstützt Markteintritt und Expansion von Swiss Life Asset Managers in Deutschland

1) Pro-forma-Angaben für Asset-Management-Geschäft von CORPUS SIREO; ohne direkt gehaltene Immobilien, die im Juni vor dieser Transaktion verkauft wurden

2) CORPUS SIREO wird Tochtergesellschaft der Swiss Life Investment Management Holding AG

Agenda

Überblick

Patrick Frost

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

Thomas Buess

Q&A

Patrick Frost

Erfolgsrechnung

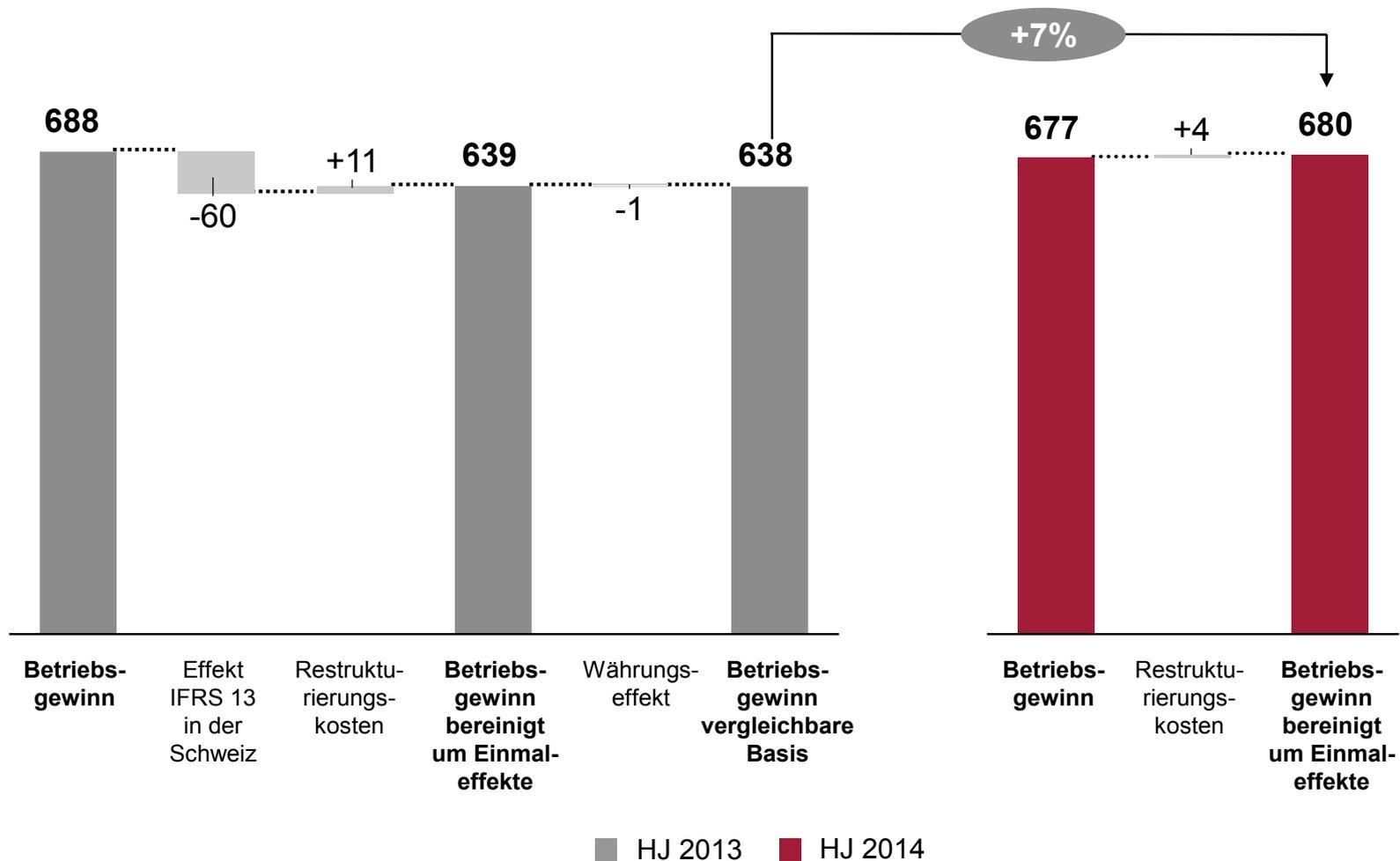
Mio. CHF (Basis: IFRS)

	HJ 2013	HJ 2014
Verbuchte Bruttoprämien, Policengebühren und erhaltene Einlagen	10 368	10 807
Ertrag aus Gebühren, Kommissionen und Provisionen	393	435
Finanzergebnis auf eigenes Risiko	3 238	2 616
<i>Nettokapitalerträge Versicherungsportfolio auf eigenes Risiko</i>	2 994	2 473
Versicherungsleistungen und Schadenfälle (netto)	-8 284	-8 849
Überschussbeteiligung der Versicherungsnehmer	-1 193	-665
Betriebsaufwand	-1 288	-1 327
Betriebsgewinn	688	677
Fremdkapitalkosten	-68	-78
Ertragssteueraufwand	-148	-112
Reingewinn	472	487
Ergebnis je Aktie (in CHF)	14.78	15.16
Verwässertes Ergebnis je Aktie (in CHF) ¹⁾	14.72	14.29

1) Hauptsächlich aufgrund der Ausgabe einer Wandelanleihe im Dezember 2013

Betriebsgewinn bereinigt um bedeutende Einmaleffekte

Mio. CHF (Basis: IFRS)



Geschäftsverlauf Schweiz

Mio. CHF (Basis: IFRS; MCEV)

	HJ 2013	HJ 2014	Veränderung	
Verbuchte Bruttoprämien, Policengebühren und erhaltene Einlagen	5 917	6 599	+12%	<ul style="list-style-type: none"> ▪ KV: +12% (Markt: +1%); starkes Neugeschäft und wenig Kündigungen ▪ EV: +11% (Markt: +6%); starkes Neugeschäft
Kommissions- und Gebührenerträge ¹⁾	80	93	+16%	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Höhere Erträge aus eigenen Beraterkanälen und neuen Ertragsquellen
Operative Kosten ²⁾	-193	-191	-1%	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Kosteneinsparungen durch operationelle Verbesserungen
Segmentergebnis	472	407	-14%	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Besseres Kosten- und Kommissionsergebnis kompensiert teilweise tieferes Anlageergebnis; 2013 durch IFRS 13 (CHF 60 Mio.) und Realisate auf Anleihen positiv beeinflusst
Neugeschäftsmarge (in % des PVNBP)	2,4%	3,0%	+0,6 Ppkt.	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Höhere Volumen in KV und EV; weniger Kündigungen in KV; neue Produkte in EV

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

Geschäftsverlauf Frankreich

Mio. EUR (Basis: IFRS; MCEV)

	HJ 2013	HJ 2014	Veränderung	
Verbuchte Bruttoprämien, Policengebühren und erhaltene Einlagen	1 906	1 982	+4%	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Qualität und Gesamtvolumen besser als Personenversicherungsmarkt (+3%) ▪ Leben: +8% (Markt: +3%); sehr hoher UL-Anteil von 41% (Markt: 16%) ▪ Krankenvers. und Risikovorsorge: -1% (Markt: +3%)
Kommissions- und Gebührenerträge ¹⁾	97	109	+13%	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Deutliches Wachstum in UL und bei Bankkommissionen inkl. Kauf eines kleinen Vermögensverwalters
Operative Kosten ²⁾	-138	-146	+6%	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Geschäftswachstum; Kosten für ANI-Projekt in der Krankenversicherung
Segmentergebnis	76	97	+27%	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Höheres Finanzergebnis und starkes Kommissionsergebnis; verbesserte Combined Ratios
Neugeschäftsmarge (in % des PVNBP)	1,8%	1,6%	-0,2 Ppkt.	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Höhere Volumen mit tieferen Abschlusskosten und grösserer UL-Anteil dämpfen die Auswirkung tieferer Zinsen und der ANI-Reform

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

Geschäftsverlauf Deutschland

Mio. EUR (Basis: IFRS; MCEV)

	HJ 2013	HJ 2014	Veränderung	
Verbuchte Bruttoprämien, Policengebühren und erhaltene Einlagen	697	641	-8%	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Markant tieferes Volumen bei traditionellen EP-Produkten in EV infolge Preisanpassungen und Produktfokus ▪ Gesamtmarkt stabil
Kommissions- und Gebührenerträge ¹⁾	147	149	+1%	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Ertragsanstieg bei eigenen Beraterkanälen kompensiert tiefere Policengebühren
Operative Kosten ²⁾	-104	-103	-1%	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Kosteneinsparungen spiegeln sich noch nicht in Run-Rate wider
Segmentergebnis	41	41	+2%	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Positive Entwicklung der eigenen Beraterkanäle durch tiefere realisierte Gewinne teilweise aufgehoben
Neugeschäftsmarge (in % des PVNBP)	2,3%	1,6%	-0,7 Ppkt.	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Tieferes Volumen aufgrund Produktfokus und negativer Effekte tieferer Zinsen

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

Geschäftsverlauf International

Mio. CHF (Basis: IFRS; MCEV)

	HJ 2013	HJ 2014	Veränderung	
Verbuchte Bruttoprämien, Policengebühren und erhaltene Einlagen	1 295	1 038	-20%	▪ Primär aufgrund tieferer Volumen im HNWI-Geschäft
Kommissions- und Gebührenerträge ¹⁾	115	117	+2%	▪ Leicht höhere Erträge der eigenen Beraterkanäle und bei Policengebühren im HNWI-Geschäft
Operative Kosten ²⁾	-58	-55	-5%	▪ Anhaltende Kostendisziplin
Segmentergebnis	8	18	+125%	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Verbessertes Kosten-Ertrags-Verhältnis ▪ Weiterhin gutes Risiko- und Sparergebnis
Neugeschäftsmarge (in % des PVNBP)	0,8%	1,1%	+0,3 Ppkt.	▪ Verbessertes Pricing kompensiert tieferes Neugeschäftsvolumen

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)

	HJ 2013	HJ 2014	Veränderung	
Gesamtertrag	172	187	+9%	▪ Starkes Gebührenwachstum in allen Geschäftsbereichen dank höherer Vermögensbasis
– Versicherungsgeschäft	107	113	+5%	
– Externe Kunden	62	72	+17%	
– Übrige	2	1	-39%	
Operative Kosten ¹⁾	-83	-90	+9%	▪ Wachstumsinitiativen für das Geschäft mit externen Kunden
Segmentergebnis	71	74	+4%	▪ Ertragsanstieg durch Wachstumsinitiativen teilweise aufgehoben
Nettoneugelder von externen Kunden	2 301	2 171	-7%	▪ Hohe Zuflüsse bei institutionellen Mandaten, Geldmarktfonds und Immobilien
	GJ 2013	HJ 2014	Veränderung	
Verwaltete Vermögen	155 081	168 707	+9%	
– Versicherungsgeschäft	127 499	138 398	+9%	▪ Nettozuflüsse und höhere Bewertung
– Externe Kunden	27 582	30 309	+10%	▪ Hohe Nettoneugelder und höhere Bewertung

1) Ohne nicht zugeordnete Konzernkosten

Anlageergebnis

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

	HJ 2013	HJ 2014
Direkte Erträge aus Kapitalanlagen	2 158	2 220
Direkte Erträge aus Kapitalanlagen in %	1,7%	1,7%
Kosten	-128	-137
Nettokapitalgewinne/-verluste und Wertberichtigungen ¹⁾	964	391
Nettokapitalerträge	2 994	2 473
Nettoanlagerendite	2,4%	1,9%
Veränderung der nicht realisierten Gewinne/Verluste auf Kapitalanlagen	-5 195	5 472
Total Kapitalerträge	-2 201	7 945
Gesamtperformance in %	-1,8%	6,1%
Durchschnittliche Kapitalanlagen (netto)	124 919	130 015

1) Inklusive Währungsgewinnen/-verlusten auf hybridem Kapital (HJ 2013: CHF -37 Mio.; HJ 2014: CHF 17 Mio.)

Anlageportfolio

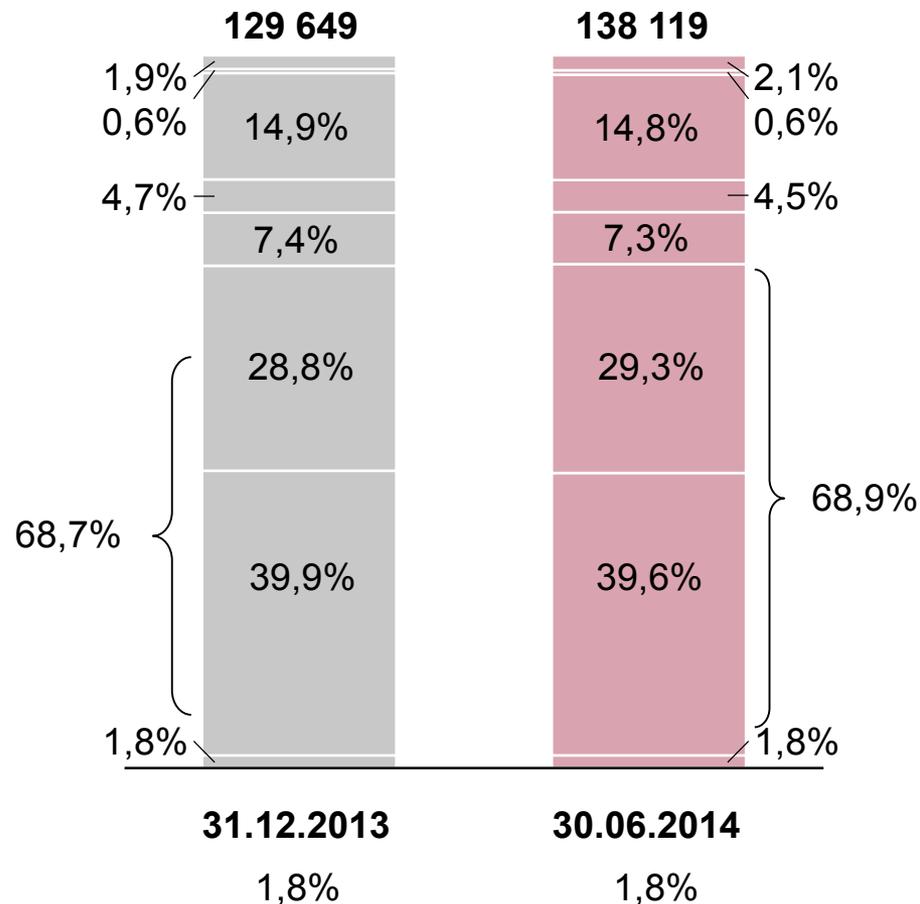
Mio. CHF (Basis: Fair Value), auf eigenes Risiko gehaltene Kapitalanlagen im Versicherungsgeschäft¹⁾

Aktien und Aktienfonds
Alternative Anlagen
Liegenschaften
Hypotheken
Darlehen

Staatsanleihen und Anleihen
überstaatlicher Schuldner

Unternehmensanleihen

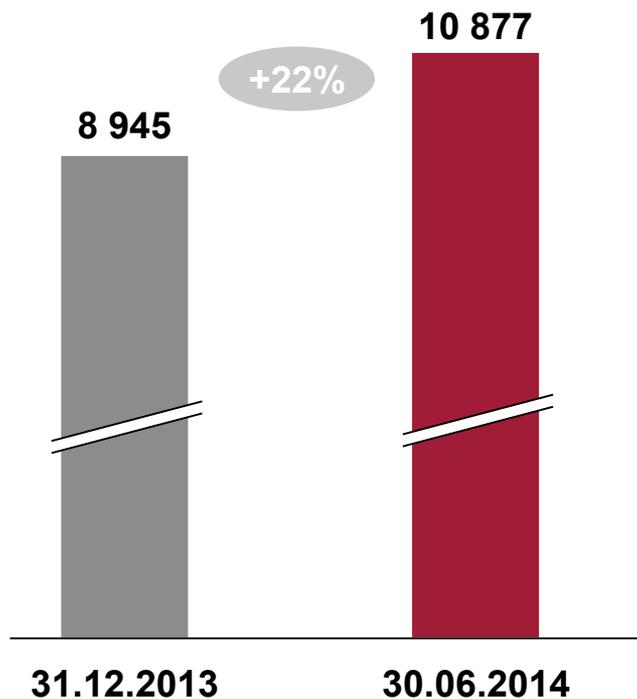
Flüssige Mittel und Übrige



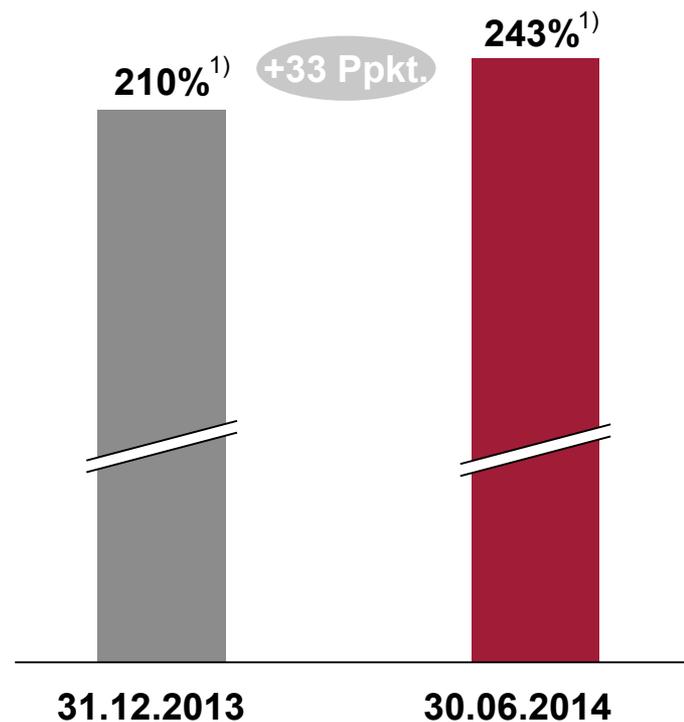
¹⁾ Ohne Repo-Positionen von CHF -2054 Mio. per Jahresende 2013 und CHF -1488 Mio. im HJ 2014

Eigenkapital und Gruppensolvabilität

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



Gruppensolvabilität
Basis: Eigenkapital gemäss IFRS

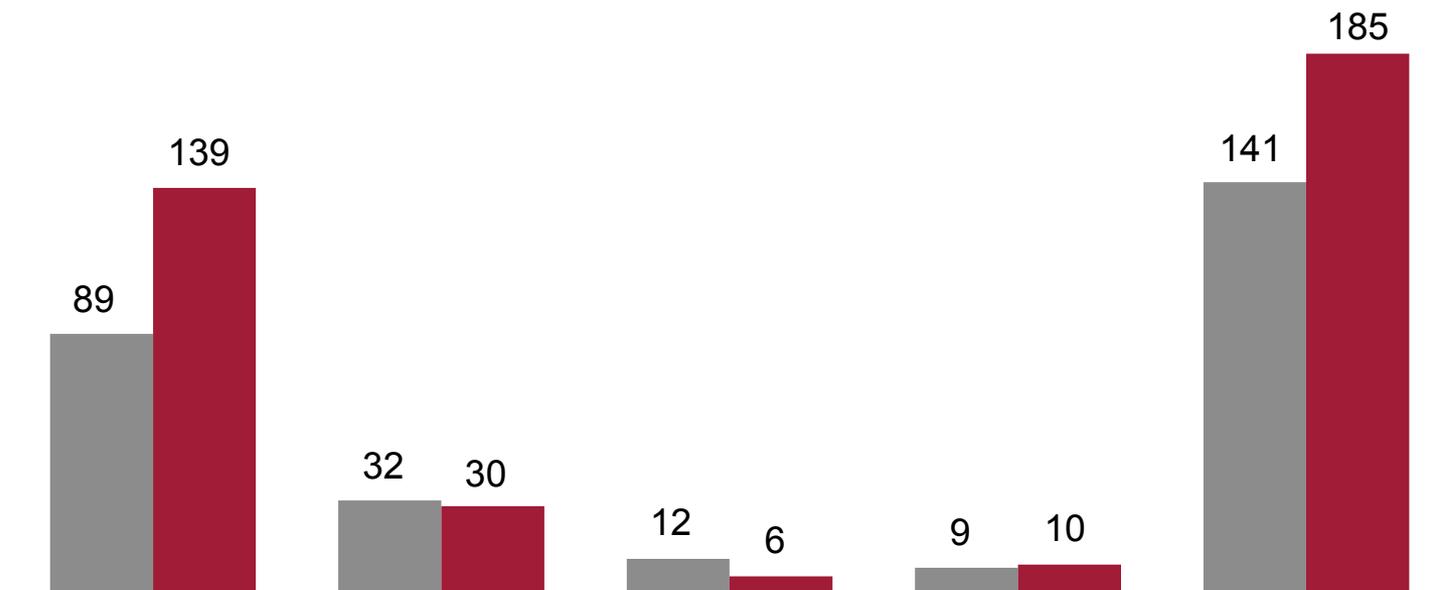


1) Ohne nicht realisierte Gewinne/Verluste auf Anleihen: 196% (2013) und 198% (HJ 2014)

Wert des Neugeschäfts

Mio. CHF (MCEV)

Schweiz Frankreich Deutschland International Total



	Schweiz	Frankreich	Deutschland	International	Total					
PVNBP	3 719	4 644	1 792	1 917	525	384	1 097	907	7 133	7 852

Neugeschäftsmarge

(in % PVNBP)	Schweiz	Frankreich	Deutschland	International	Total					
	2,4	3,0	1,8	1,6	2,3	1,6	0,8	1,1	2,0	2,4

(in % APE)	Schweiz	Frankreich	Deutschland	International	Total					
	31,7	42,6	15,2	13,4	22,1	19,8	7,7	10,7	21,6	27,5

■ HJ 2013 ■ HJ 2014

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



SwissLife

Strategische Stossrichtungen



Schrittweises Vorgehen hin zu einer kundenorientierten Organisation

Kundensegmentierung, um den Vertrieb nach Kundenwert zu steuern

Kundenbetreuungsansatz für einen individuellen Service

Programm für direktes Kundenfeedback, um die Kundenerfahrungen an den wichtigsten Kontaktpunkten zu messen

Stärkung der Kundenbindung und Verringerung der Abwanderungsquote durch Kontaktierung unzufriedener Kunden

Erste positive Signale aus dem Markt auf die verstärkte Kundenorientierung von Swiss Life, z. B.:

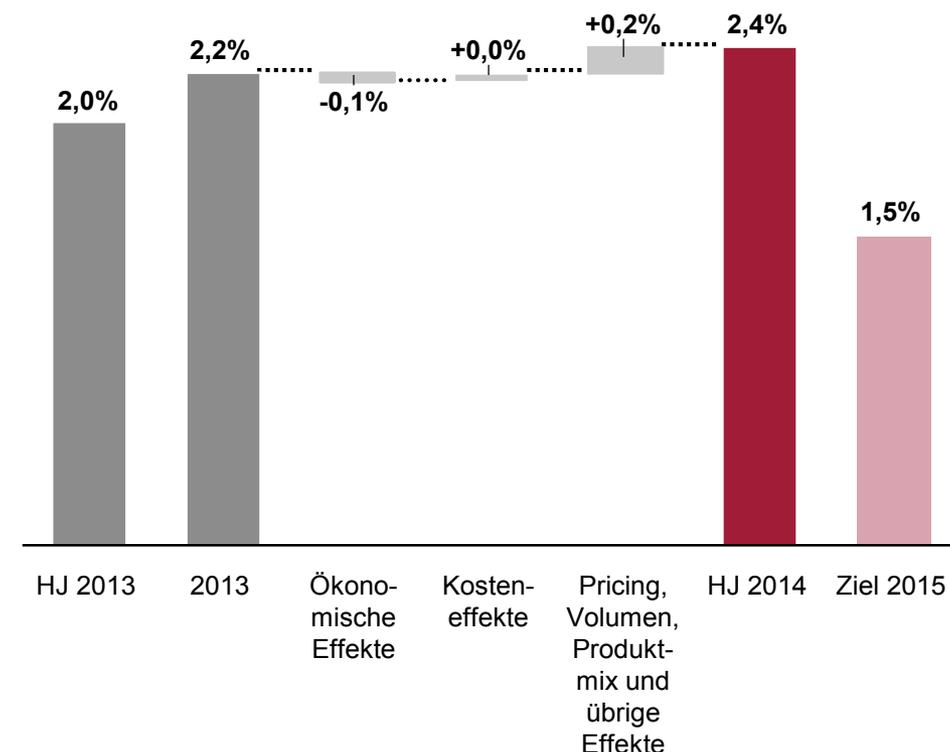


INNOVATIONSPREIS DER SCHWEIZER ASSEKURANZ



Anhaltende Preisdisziplin und laufendes Margenmanagement

Margenentwicklung im Neugeschäft
(VNB in % des PVNBP)



Ökonomische Effekte

- Tiefere Zinssätze mit negativer Auswirkung

Kosteneffekte

- Etwas tiefere Verwaltungskosten

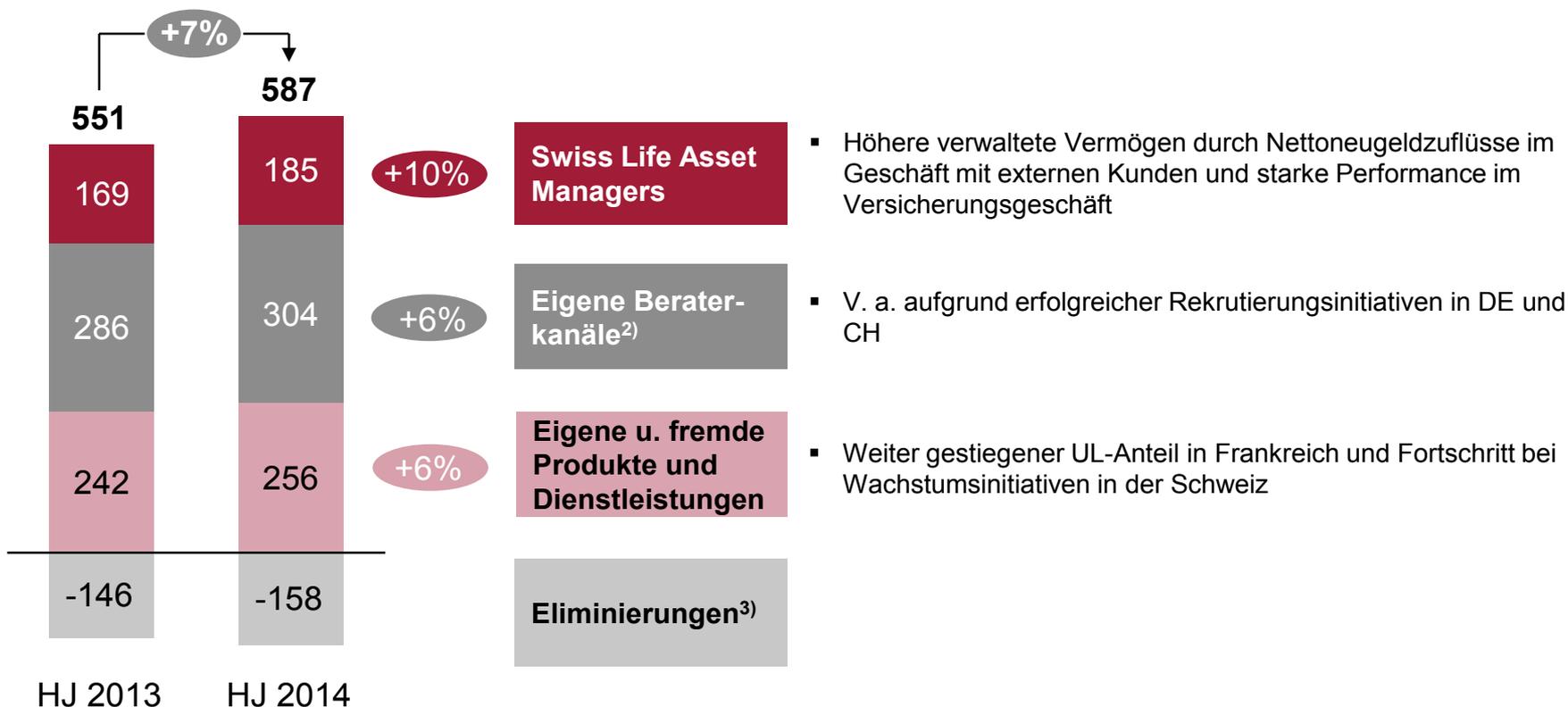
Pricing, Volumen, Produktmix und übrige Effekte

- Fortgeführter Fokus auf Profitabilität in allen Markteinheiten; höherer Anteil des Schweizer Geschäfts
- CH: Anhaltende Preisdisziplin; starker Beitrag von modern-traditionellen Produkten in EV und von KV
- FR: Höhere Volumen im Lebengeschäft mit höherem UL-Anteil; Krankenversicherung durch die ANI-Reform beeinflusst
- DE: Produktfokus beibehalten
- IN: Verbessertes Pricing in allen Märkten überkompensiert Effekt von tieferen Volumen

PVNBP	12 929	7 852
APE	1 184	673
VNB	289	185
NBM (APE)	24,4%	27,5%

Kommissions- und Gebührenerträge wachsen in allen Geschäftsbereichen

Kommissions- und Gebührenerträge¹⁾, Mio. CHF



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

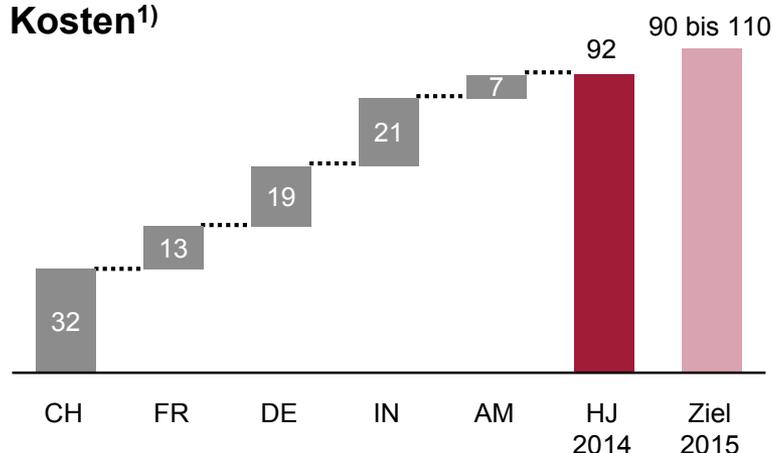
2) Swiss Life Select, tecis, HORBACH, Proventus, Chase de Vere und Pôle Agami

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

Rund 85% der geplanten Kosteneinsparungen umgesetzt

Mio. CHF (Projektsicht) vs. Kostenbasis 2011

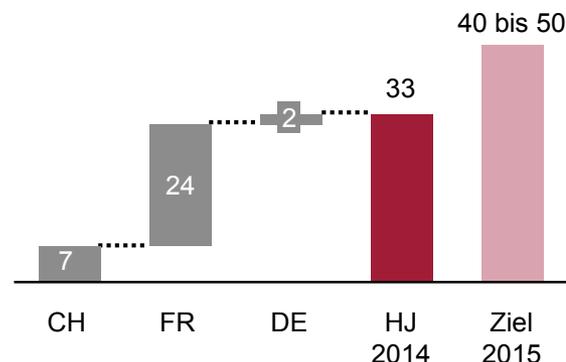
Einsparungen bei operativen Kosten¹⁾



Einsparungen bei operativen Kosten bereits im Zielbereich

- CH: Personalabbau, v. a. in IT, Optimierung bei Liegenschaften und Infrastruktur
- FR: Senkung der Gemeinkosten
- DE: Reduzierung der Back-Office-Kosten, v. a. bei eigenen Beraterkanälen
- IN: Kosteneinsparungen durch Strategie mit zwei Versicherungsträgern und weiteren Massnahmen
- AM: Steigerung der operativen Effizienz nach Einführung des gruppenweiten Asset-Management-Systems
- Bis Mitte 2014 sind insgesamt CHF 105 Mio. einmalige Restrukturierungskosten angefallen (CHF 5 Mio. seit Ende 2013)

Einsparungen bei variablen Abschlusskosten¹⁾



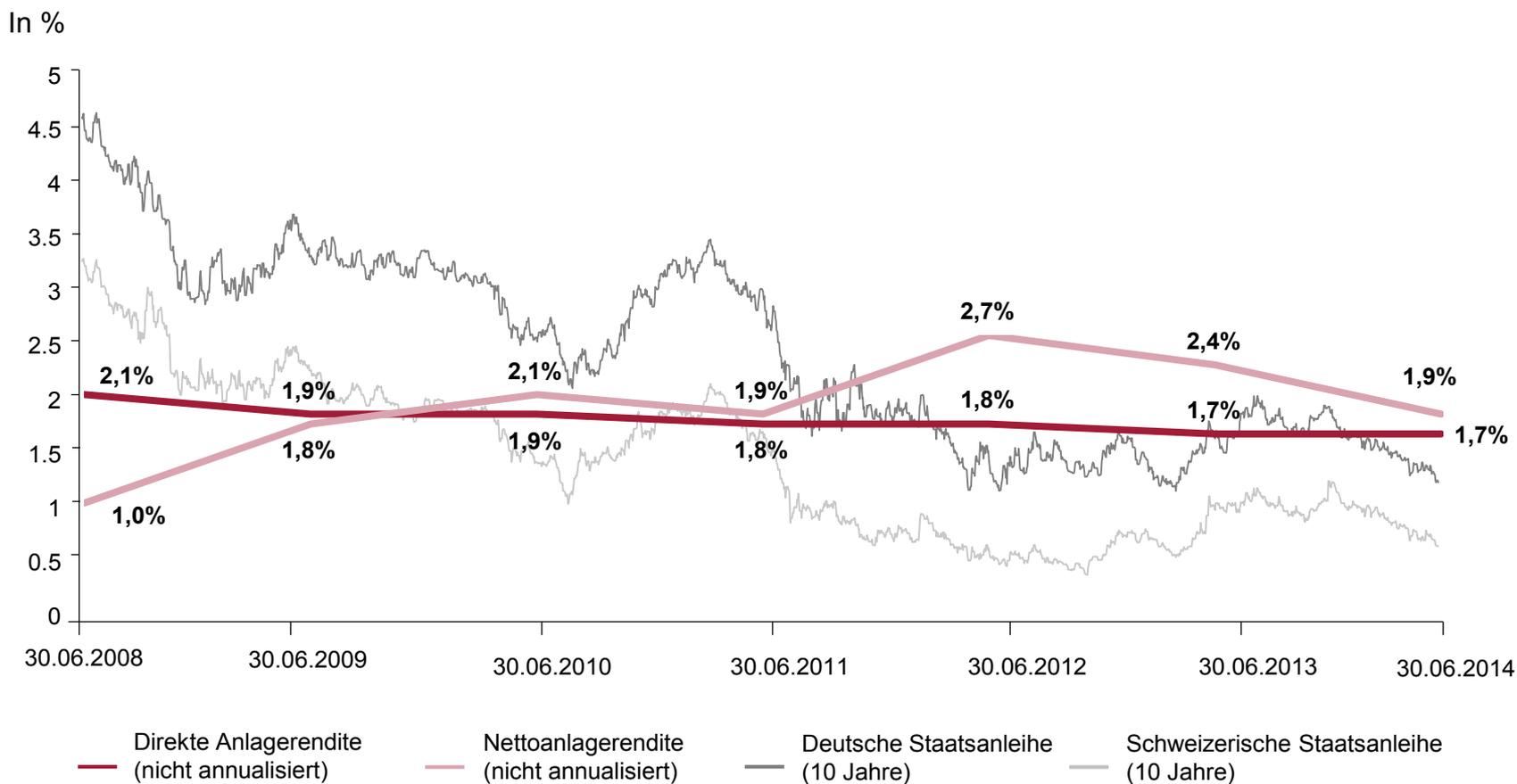
Rund 75% der bis 2015 geplanten Einsparungen bei den variablen Abschlusskosten umgesetzt

- 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

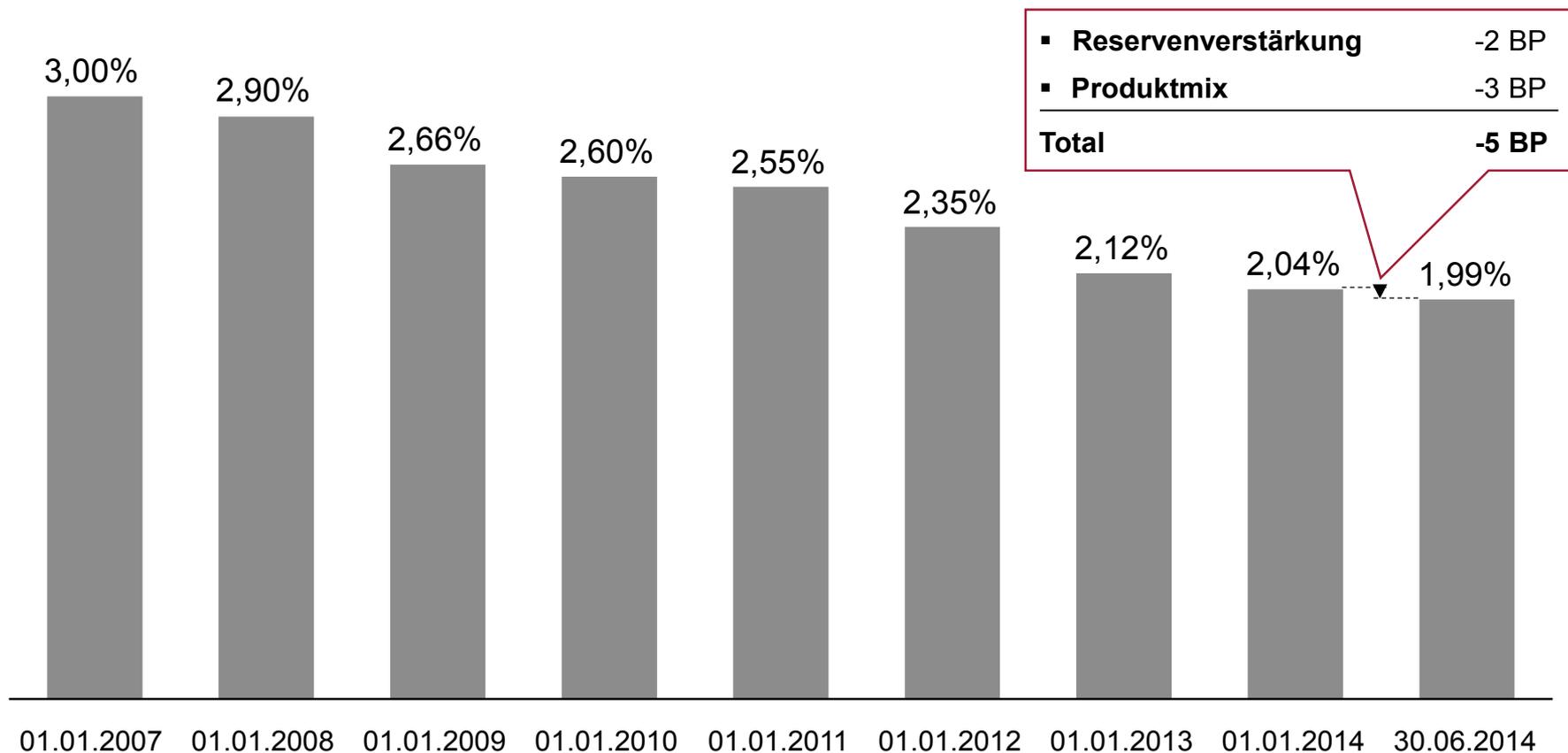
Anhaltend hohe Renditen im Tiefzinsumfeld erzielt

Direkte Anlagerendite und Nettoanlagerendite (Basis: IFRS)



Durchschnittlicher technischer Zins weiter reduziert

Statutarische Basis



«Swiss Life 2015» auf Kurs

Strategische Stossrichtungen

Ziel

Stand

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 bis 70%
- Verwaltungskostenergebnis >0%

Agenda

Überblick

Patrick Frost

Ergebnisse und
«Swiss Life 2015»

Thomas Buess

→ **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.

Kontakt details und Finanzkalender

Kontakt

Media Relations Hotline

Telefon: +41 (43) 284 77 77

E-Mail: media.relations@swisslife.ch

Finanzkalender

Zwischenmitteilung Q3 2014

12. November 2014

Jahresergebnis 2014

27. Februar 2015

Generalversammlung 2015

27. April 2015

Für weitere Informationen besuchen Sie unsere Webseite:

www.swisslife.com