

# **Halbjahresergebnis 2011**

## **Medienpräsentation**

**Zürich, 17. August 2011**

# Agenda

## → Übersicht

Ergebnisse und  
MILESTONE-Update

Wrap-up

**Bruno Pfister**

Thomas Buess

Bruno Pfister

# Kennzahlen weiter verbessert – MILESTONE zahlt sich aus

- ✓ Reingewinn von CHF 269 Mio. um 50% auf CHF 403 Mio. gesteigert
- ✓ Betriebsgewinn von CHF 415 Mio. um 9% auf CHF 452 Mio. erhöht
- ✓ Prämieinnahmen in Lokalwährung um 13% gesunken, aber von besserer Qualität
- ✓ Starke Nettoanlagerendite von 1,9%
- ✓ MILESTONE auf Kurs:
  - ✓ Anteil moderner und Risikoprodukte am Neugeschäft mit 70% im Zielbereich
  - ✓ Neugeschäftsmarge von 0,9% auf 1,6% verbessert; Wert des Neugeschäfts von CHF 71 Mio. um 46% auf CHF 104 Mio. gesteigert
  - ✓ Operative Kosten um CHF 17 Mio. (-2%) weiter gesenkt
  - ✓ Gewinnverbesserung primär dank operativen Fortschritten

# Kennzahlen

HJ 2011 vs. HJ 2010

Reingewinn	➔	CHF 403 Mio.	+50%
Betriebsgewinn	➔	CHF 452 Mio.	+9%
Neugeschäftsmarge (in % des PVNBP)	➔	1,6%	+0,7 Ppkt.
Prämienvolumen	➔	CHF 10,1 Mrd.	-13% <sup>1)</sup>
Eigenkapital (vor Minderheitsanteilen)	➔	CHF 7,5 Mrd.	+1% <sup>2)</sup>
Eigenkapitalrendite (pro forma <sup>3)</sup> )	➔	8,7%	+1,4 Ppkt.
Gruppensolvabilität	➔	177%	+5 Ppkt. <sup>2)</sup>

1) Lokalwährung

2) HJ 2011 vs. Gesamtjahr 2010

3) Ohne positiven steuerlichen Einmaleffekt

# Agenda

Übersicht

Bruno Pfister

→ **Ergebnisse und  
MILESTONE-Update**

**Thomas Buess**

Wrap-up

Bruno Pfister

# Erfolgsrechnung

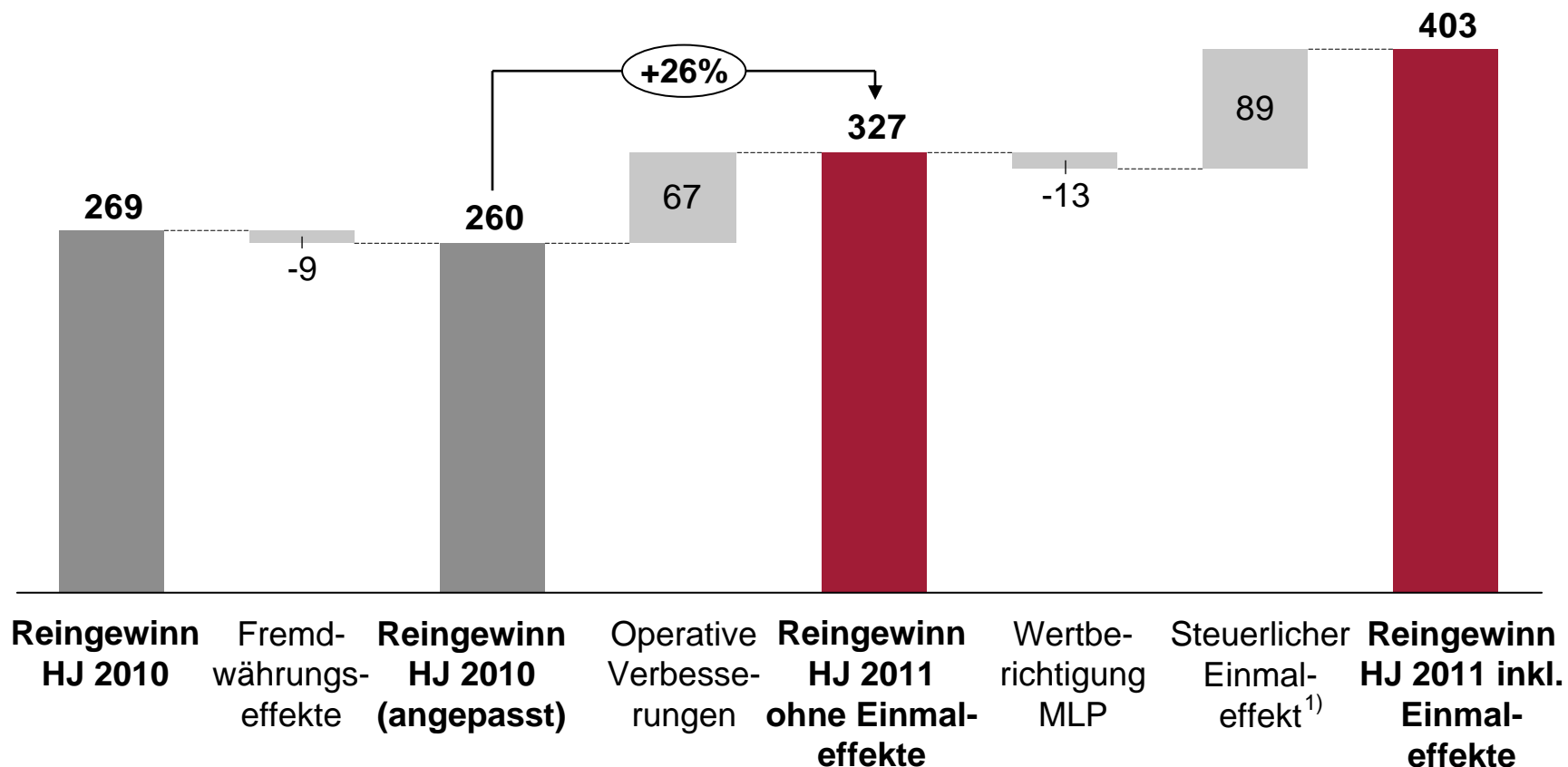
Mio. CHF (Basis: IFRS)

	HJ 2010	HJ 2011
Verbuchte Bruttoprämien, Policengeb. und erh. Einlagen	12 241	10 104
Kommissionserträge	467	405
Finanzergebnis auf eigenes Risiko	2 155	2 185
<i>Nettokapitalerträge Versicherungsportfolio eigenes Risiko</i>	<i>2 311</i>	<i>2 083</i>
Versicherungsleistungen und Schadenfälle (netto)	-7 627	-7 667
Überschussbeteiligung der Versicherungsnehmer	-762	-747
Betriebsaufwand	-1 574	-1 412
<b>Betriebsgewinn</b>	<b>415</b>	<b>452</b>
Fremdkapitalkosten	-54	-55
Ergebnisanteile an assoziierten Unternehmen	2	5
Ertragssteueraufwand	-94	1
<b>Reingewinn</b>	<b>269</b>	<b>403</b>
Ergebnis je Aktie (in CHF) <sup>1)</sup>	8.36	12.55

1) Verwässert, auf Basis von 32 071 198 Aktien im HJ 2011 und 32 022 677 Aktien im HJ 2010

# Veränderungsanalyse Reingewinn

Mio. CHF (Basis: IFRS)



1) Aufgrund Veräusserung von Betriebsaktivitäten in Vorperioden

# Versicherungsgeschäft Schweiz

Mio. CHF (Basis: IFRS; MCEV)

	HJ 2010	HJ 2011	Veränderung
Verbuchte Bruttoprämien, Policengebühren und erhaltene Einlagen	5 285	5 856	+11% <ul style="list-style-type: none"> <li>Wachstum über dem Markt; Kollektivversicherung +12%, Einzelversicherung +3%</li> </ul>
Operative Kosten <sup>1)</sup>	-199	-178	-11% <ul style="list-style-type: none"> <li>Kostensenkungsinitiativen</li> </ul>
Segmentergebnis	282	291	+3% <ul style="list-style-type: none"> <li>Kostensenkungen und gutes Finanzergebnis</li> </ul>
Neugesäftsvolumen (PVNBP <sup>3)</sup> )	1 916 <sup>2)</sup>	2 264	+18% <ul style="list-style-type: none"> <li>EV: höhere Einmalprämien bei modernen Produkten</li> <li>KV: höhere periodische Prämien</li> </ul>
Neugesäftsmarge (in % des PVNBP)	0,6% <sup>2)</sup>	1,2%	+0,6 Ppkt. <ul style="list-style-type: none"> <li>Tiefere Kostenbasis</li> <li>EV: Preisanpassungen</li> <li>Besseres Kapitalmarktumfeld</li> </ul>

1) Ohne nicht zugeordnete Konzernkosten; Vorjahr angepasst an die neue Organisation

2) Ohne übernommene Rückversicherung

3) Present value of new business premiums (Barwert der Prämien des Neugesäfts)



# Versicherungsgeschäft Frankreich

Mio. EUR (Basis: IFRS; MCEV)

	HJ 2010	HJ 2011	Veränderung
Verbuchte Bruttoprämien, Policengebühren und erhaltene Einlagen <sup>1)</sup>	1 942	1 828	-6% <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Leben: -15% (Markt -11%)</li> <li>▪ Krankenversicherung und Erwerbsunfähigkeit: +8% (Markt +3%)</li> <li>▪ Leben: stabile PP, mehr Unit Linked (+22% vs. Markt 0%)</li> </ul>
Operative Kosten <sup>2)</sup>	-135	-139	+3% <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Kosteneinsparungen durch Investitionen in Vertriebs- und Wachstumsinitiativen mehr als kompensiert</li> </ul>
Segmentergebnis	33	58	+76% <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Bessere Margen im Leben-Geschäft; tiefere Schadenquote in der Sach- und Haftpflichtversicherung</li> </ul>
Neugeschäftsvolumen <sup>1)</sup> (PVNBP)	1 818	1 893	+4% <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Mehr moderne und Risikoprodukte (inkl. Krankenversicherung)</li> <li>▪ Tiefere EP im Spargeschäft</li> </ul>
Neugeschäftsmarge (in % des PVNBP)	0,6%	1,9%	+1,3 Ppkt. <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Verbessertes Produktmix</li> <li>▪ Tiefere Verzinsung</li> <li>▪ Besseres Kapitalmarktumfeld</li> </ul>

1) HJ 2010 bereinigt um CMU-Steuer; verbuchte Bruttoprämien: EUR 28 Mio.; PVNBP: EUR 31 Mio.

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

# Versicherungsgeschäft Deutschland

Mio. EUR (Basis: IFRS; MCEV)

	HJ 2010	HJ 2011	Veränderung
Verbuchte Bruttoprämien, Policengebühren und erhaltene Einlagen	736	686	-7% <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Entwicklung besser als Markt (-8%)</li> <li>▪ EP: Kapitalisierungsprodukt plangemäss reduziert</li> <li>▪ PP: +3% (Markt +1%)</li> </ul>
Operative Kosten <sup>1)</sup>	-54	-53	-2% <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Kostensenkungsinitiativen</li> </ul>
Segmentergebnis	45	31	-31% <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Hohe realisierte Gewinne im Jahr 2010 (Verlängerung der Duration)</li> </ul>
Neugeschäftsvolumen (PVNBP)	634	624	-2% <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Geschäftsentwicklung durch höheren Abzinsungssatz kompensiert</li> </ul>
Neugeschäftsmarge (in % des PVNBP)	1,4%	2,6%	+1,2 Ppkt. <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Weiterhin hoher Anteil von Risiko-Produkten</li> <li>▪ Veränderung der Überschussbeteiligung wirkt sich positiv aus</li> <li>▪ Besseres Kapitalmarktumfeld</li> </ul>

1) Ohne nicht zugeordnete Konzernkosten und Restrukturierungskosten; Vorjahr angepasst an die neue Organisation

# Versicherungsgeschäft International<sup>1)</sup>

Mio. CHF (Basis: IFRS; MCEV)

	HJ 2010	HJ 2011	Veränderung	
Verbuchte Bruttoprämien, Policengebühren und erhaltene Einlagen <sup>2)</sup>	3 047	1 157	-62%	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Tieferes Volumen bei HNWI</li> <li>▪ Negative Währungseffekte</li> </ul>
Operative Kosten <sup>2,3)</sup>	-42	-40	-5%	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Kostenmanagement</li> </ul>
Segmentergebnis <sup>2)</sup>	-3	0	n. a.	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Tiefere Kostenbasis</li> <li>▪ Stabile Nettogebühren</li> </ul>
Neugeschäftsvolumen (PVNBP)	2 667	1 025	-62%	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Rückgang parallel zu den verbuchten Bruttoprämien</li> </ul>
Neugeschäftsmarge (in % des PVNBP)	1,2%	1,1%	-0,1 Ppkt.	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Tiefes Volumen und Währungseffekte durch verbessertes Pricing fast kompensiert</li> </ul>

1) Umfasst Private Placement Life Insurance (PPLI), Corporate Solutions Luxembourg (CS), Swiss Life Network, Swiss Life Products (SLP) und Swiss Life Österreich

2) Vorjahr angepasst an die neue Organisation

3) Ohne nicht zugeordnete Konzernkosten, währungsbereinigt

# Investment Management

Mio. CHF (Basis: IFRS)

	HJ 2010	HJ 2011	Veränderung
Gesamtertrag	129	139	+8% <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Höhere verwaltete Vermögen, v. a. höherer Ertrag aus Immobilien</li> </ul>
Operative Kosten <sup>1)</sup>	-70	-68	-3% <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Tiefere Projektkosten und striktes Kostenmanagement</li> </ul>
Segmentergebnis	46	57	+24% <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Besseres Kosten-Ertrags-Verhältnis</li> </ul>
	<b>FY 2010</b>	<b>HJ 2011</b>	<b>Veränderung</b>
Verwaltete Vermögen <sup>2)</sup>	121 971	126 007	+3%
– davon PAM	109 713	110 839	+1% <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Anstieg hauptsächlich aufgrund Übernahme Kollektivleben-Portfolio</li> </ul>
– davon TPAM <sup>2)</sup>	12 258	15 168	+24% <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Grösserer Immobilienbestand aufgrund Übernahme in Frankreich</li> </ul>
Durchschnittlich verwaltete Vermögen <sup>2)</sup>	119 191	123 989	+4%

1) Ohne nicht zugeordnete Konzernkosten

2) Angepasst gemäss Industrie-Standard

# AWD

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

	HJ 2010	HJ 2011	Veränderung
<b>Umsatzerlöse</b>	<b>262,9</b>	<b>265,5</b>	+1%
Deutschland	166,5	170,1	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Gesteigerte Produktivität der Berater</li> <li>▪ Höhere wiederkehrende Provisionen</li> </ul>
Österreich & CEE	36,4	34,8	
UK	23,2	25,4	
Schweiz	36,8	35,2	
<b>EBIT</b>	<b>20,4</b>	<b>21,8</b>	+7%
Deutschland	24,0	26,5	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Primär dank Kostendisziplin; führt zu tieferen Verwaltungskosten trotz höheren Kosten für Vertriebs-support</li> </ul>
Österreich & CEE	-1,6	-3,2	
UK	3,3	2,7	
Schweiz	4,2	3,2	
Holding	-9,5	-7,4	
<b>EBIT-Marge in %</b>	<b>7,8</b>	<b>8,2</b>	+0,4 Ppkt.
<b>Finanzberater</b>	<b>5 378</b>	<b>5 086</b>	-5%
			<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Schwierige Marktbedingungen und Fokus auf noch bessere Beratungsqualität</li> </ul>

# Kostenentwicklung

Mio. CHF (Basis: IFRS)

	HJ 2010	HJ 2011	Veränderung
<b>Total Betriebsaufwand</b>	<b>1 574</b>	<b>1 412</b>	<b>-10% / -162</b>
Provisionen und Veränderung der aktivierten Abschlusskosten (angepasst) <sup>1)</sup>	-823	-725	
<b>Betriebsaufwand (nicht währungsbereinigt)</b>	<b>754</b>	<b>687</b>	<b>-9% / -67</b>
Restrukturierungskosten und Einmaleffekte	-4	-5	
Währungseffekt	-51		
<b>Operative Kosten</b>	<b>699</b>	<b>682</b>	<b>-2% / -17</b>

**Die Kosteneinsparungen seit 2008 belaufen sich insgesamt auf CHF 324 Millionen.**

1) Anpassung im Halbjahr 2010 aufgrund einer Umgliederung von Fixkosten

# Anlageergebnis

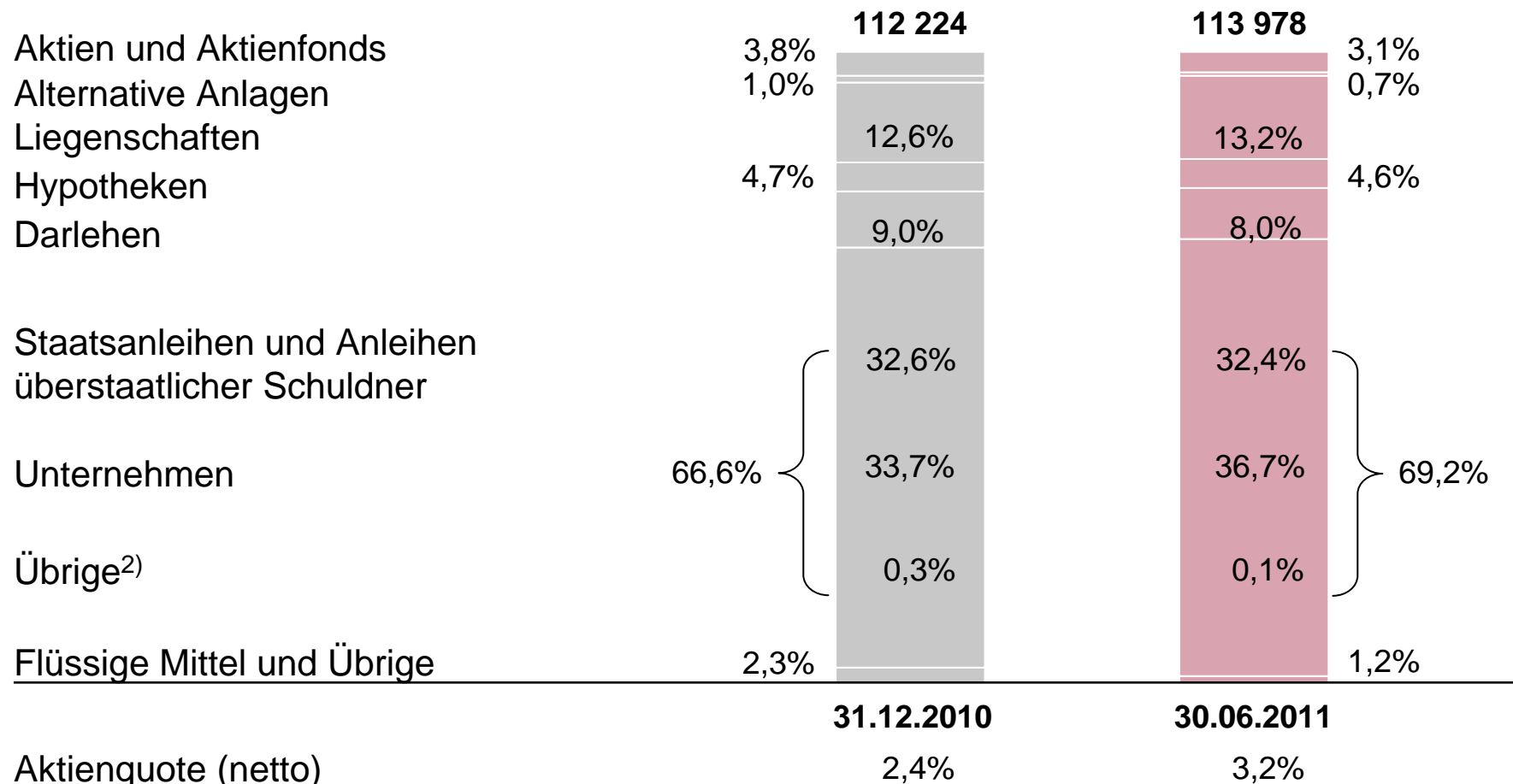
Mio. CHF (Basis: IFRS), auf eigenes Risiko gehaltene Kapitalanlagen im Versicherungsgeschäft  
 Renditen nicht annualisiert

	HJ 2010 <sup>1)</sup>	HJ 2011
Direkte Erträge aus Kapitalanlagen	2 120	2 055
Direkte Erträge aus Kapitalanlagen in %	1,9%	1,8%
Kosten	-108	-115
Nettokapitalgewinne/-verluste und Wertberichtigungen	299	143
Nettokapitalerträge	2 311	2 083
Nettoanlagerendite	2,1%	1,9%
Veränderungen der nicht realisierten Gewinne/Verluste auf Kapitalanlagen	1 863	-710
Total Kapitalerträge	4 174	1 373
Gesamtperformance in %	3,7%	1,2%
Durchschnittliche Kapitalanlagen (netto)	111 877	111 976
Gesamte Anlageperformance (Fair Value) in %	4,9%	0,6%

1) Ohne PPI aber inkl. Währungsgewinnen auf Hybridkapital in Höhe von CHF 274 Mio., im HJ 2010 nicht ausgewiesen

# Anlageportfolio

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



1) Ohne PPI

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



# Staatliche und überstaatliche Anleihen: Aufteilung nach Ländern

Portfolio an staatlichen und überstaatlichen Anleihen (Basis: Fair Value), zum HJ 2011, 32,4% des Versicherungsportfolios (CHF 36,9 Mrd.)

% des gesamten Portfolios an  
staatlichen und überstaatlichen Anleihen

Schweiz	25%
Frankreich	14%
Deutschland	12%
UK	7%
Niederlande	6%
Länder unter Beobachtung	2%
Überstaatliche Schuldner	4%
Übrige	13%
<b>Europa</b>	<b>83%</b>
Kanada	7%
USA	4%
Überstaatliche Schuldner	2%
Übrige	4%
<b>Rest der Welt</b>	<b>17%</b>
<b>Total</b>	<b>100%</b>

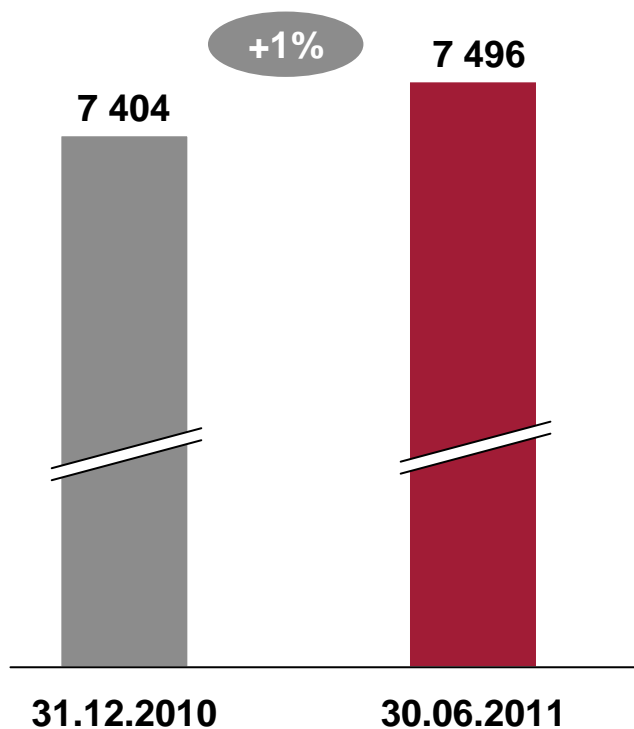
Mio. CHF<sup>1)</sup>

	FY 2010 FV <sup>2)</sup>	HJ 11 FV <sup>2)</sup>	31. Juli 11	
			FV <sup>2)</sup>	ACV <sup>3)</sup>
Portugal	131	94	77	138
Italien	216	208	137	147
Irland	186	163	151	218
Griechenl.	48	37	36	34
Spanien	214	215	169	193
<b>Total</b>	<b>795</b>	<b>718</b>	<b>570</b>	<b>730</b>

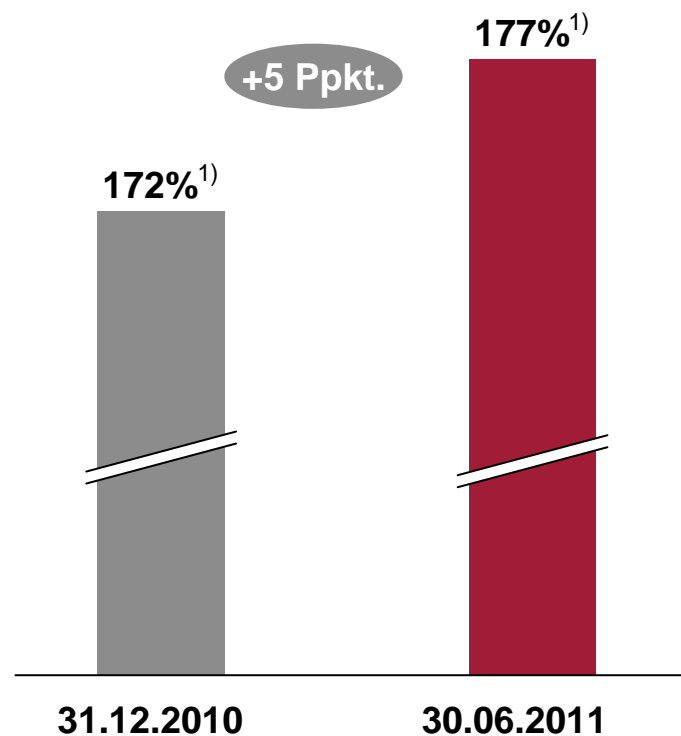
1) Vor Überschuss-/Gewinnbeteiligung der Versicherungsnehmer/Aktionäre und Steuern 2) Fair Value 3) Amortised cost value (fortgeführte Anschaffungskosten)

# 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 175% (HJ11)

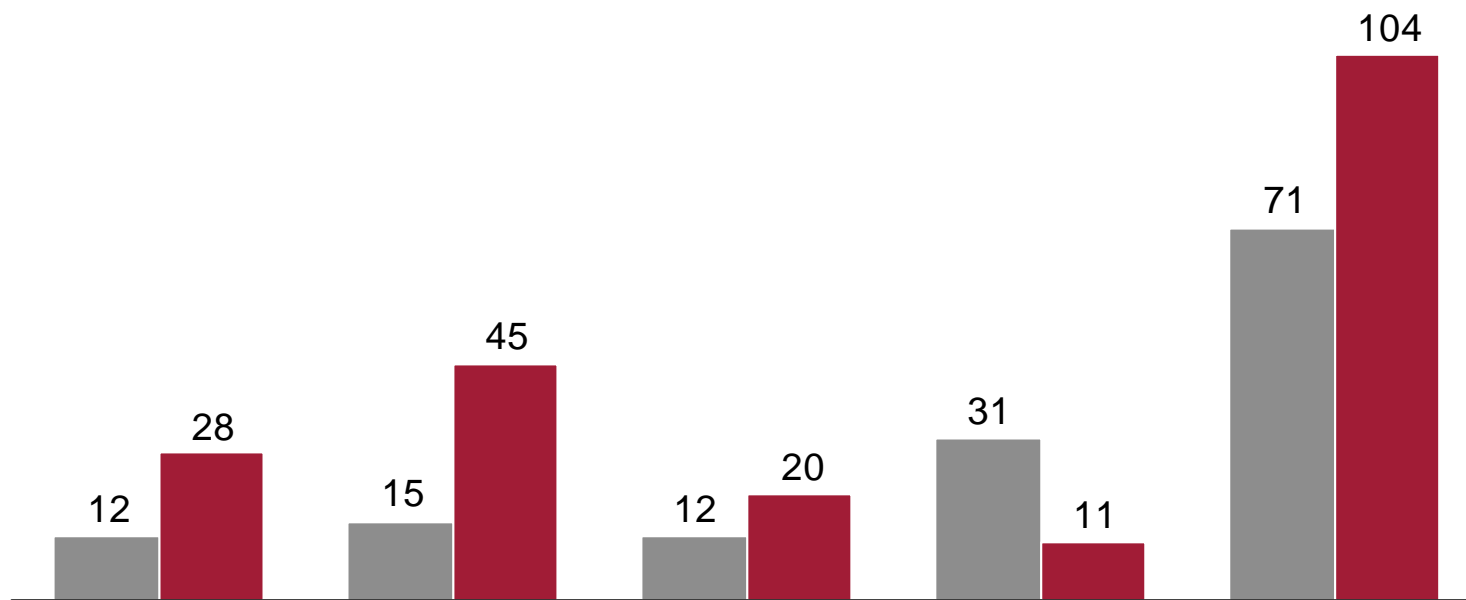
# Programm MILESTONE

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 umsetzen</li> </ul>	„Wir bewirtschaften Bestand und Kapital aktiv“	

## Wert des Neugeschäfts

Mio. CHF

Schweiz<sup>1)</sup>      Frankreich      Deutschland      International<sup>2)</sup>      Total



PVNBP      1 916   2 264      2 443   2 313      838   762      2 667   1 025      7 863   6 364

Neugeschäfts-  
marge  
(in % des PVNBP)

0,6   1,2      0,6   1,9      1,4   2,6      1,2   1,1      0,9   1,6

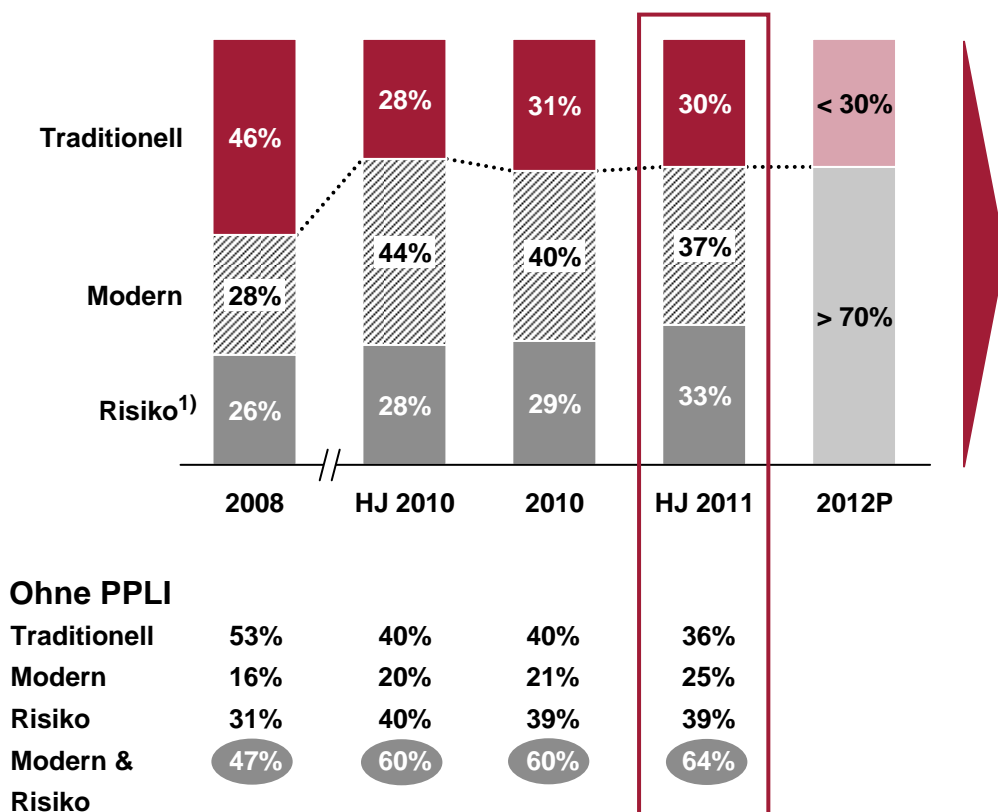
■ HJ 2010      ■ HJ 2011

1) HJ 2011 inkl. übernommener Rückversicherung

2) Umfasst PPLI und Corporate Solutions Luxembourg

## Steigender Anteil von modernen und Risiko- produkten trotz tieferer PPLI-Produktion

Produktmix im Neugeschäft (Basis: NBP<sup>2)</sup>)



### Zielvorgabe für 2012 im 1. HJ 2011 erreicht

- CH: Starker Absatz von Swiss Life Champion-Produkten; Tranche von Swiss Life Premium Select verkauft
- FR: Solides Wachstum im Risiko- und Krankengeschäft; Anstieg bei modernen Produkten
- DE: Weiterhin starker Absatz von Berufsunfähigkeitsprodukten; Modernes Riesterprodukt im Januar 2011 lanciert
- SLI: Tiefere HNWI-Produktion, v. a. durch Basiseffekt, Neuausrichtung im Private Banking und Wechselkurse

### Weitere Produktmodifikationen / -verbesserungen bereits umgesetzt

- CH: Weitere Produktmodifikationen, neue Tranche von strukturiertem Produkt im Juli lanciert
- FR: Weitere Tranche von strukturiertem Produkt bis August verkauft
- DE: Optimierte Kostenstruktur für modernes Riesterprodukt

1) Inkl. Krankenversicherung

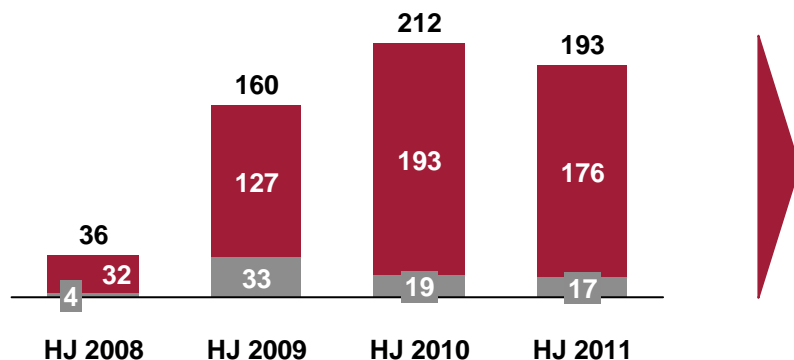
2) New business production (Neugeschäftsproduktion)



# Umsatz über AWD um 36%<sup>1)</sup> gesteigert

## Swiss Life in Deutschland – AWD-Kanal

NBP<sup>2)</sup> in Mio. EUR



### Gründe für die Entwicklung im 1. Halbjahr 2011

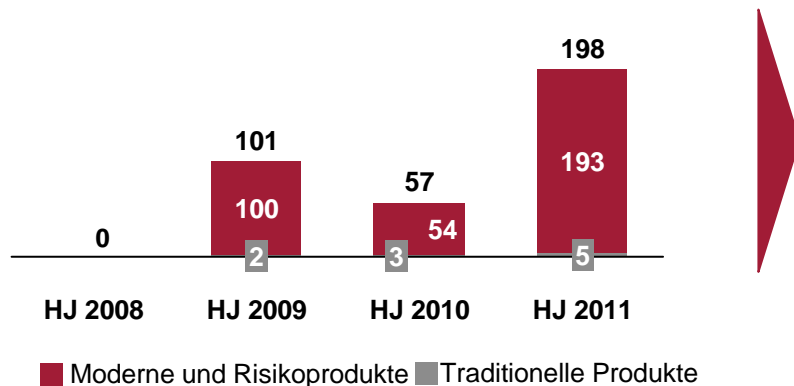
- Erfolgreicher Vertrieb von Champion-Produkten konnte zunehmenden Wettbewerbsdruck bei Berufsunfähigkeits-Produkten teilweise kompensieren

### Massnahmen 2. Halbjahr 2011

- Einführung innovativer und wettbewerbsfähiger Produkte (z. B. modernes Riesterprodukte), um Top-Select-Kriterien von AWD weiter zu erfüllen
- Neulancierung Berufsunfähigkeits-Produkt mit optimierten Produktmerkmalen

## Swiss Life in der Schweiz – AWD-Kanal

NBP<sup>2)</sup> in Mio. CHF



### Gründe für die Entwicklung im 1. Halbjahr 2011

- Swiss Life Champion Duo als wichtigster Faktor für hohes Wachstum
- AWD verbessert Know-how über Swiss Life-Produkte durch massgeschneiderte Schulungen

### Massnahmen 2. Halbjahr 2011

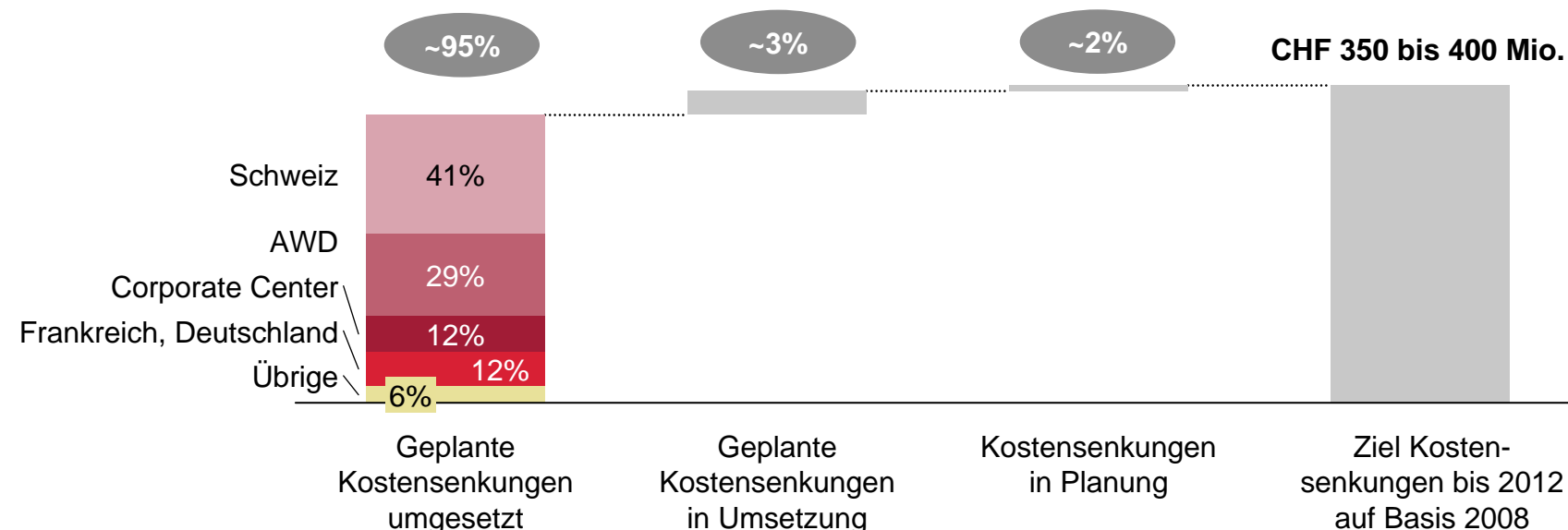
- Lancierung der neuen Produkte Swiss Life Calmo und Swiss Life Classic Duo, Redesign von Swiss Life Champion Duo geplant
- Gemeinsame Entwicklung weiterer Produktpakete für spezifische Zielgruppen

1) Deutschland und Schweiz, währungsbereinigt

2) New business production (Neugeschäftsproduktion)

# Geplante Kostensenkungen zu 95% umgesetzt

Implementierungsstand der geplanten Kostensenkungen per HJ 2011 – Projektsicht



#### Wichtigste Erfolge

- CH: Zusätzliche Kosteneinsparungen von CHF 10 Mio. im 1. Halbjahr 2011 realisiert
- FR & DE: Lean-Six-Sigma-Portfolios mit über 20 laufenden Initiativen, 25 Initiativen mit einem Beitrag von ca. CHF 1,1 Mio. bereits abgeschlossen. Initiativen v. a. im Bereich Operations & Kundendienst, wie auch in IT und Finance
- FR: Verschiedene laufende Initiativen, v. a. in Operations
- DE: Umzug Niederlassung an kostengünstigeren Standort (voraussichtlich im April 2014)
- Restrukturierungskosten 2008 bis 1. HJ 2011: CHF 166 Mio.; geplante zusätzliche Restrukturierungskosten bis 2012: CHF 10 Mio.

# Laufende Bilanzmassnahmen und Bestandsoptimierung zeigen Wirkung

Hebel zur Steuerung  
des Bestands

Risikokapital  
freisetzen und  
Gewinnströme  
optimieren

Gewinn  
steigern

Zinsergebnis

Kostenergebnis

Risikoergebnis

Übrige Effekte

Ausgewählte Initiativen pro Land

Erfolge im 1. HJ 2011

## Gruppe

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

- CHF 400 Mio. Hybridkapital aufgenommen
- Übernommene und abgetretene Rückversicherung optimiert
- S&P-Ratingausblick auf „positiv“ erhöht
- Massnahmen zur Stärkung der Bilanz und der SST-Quote ergriffen, weitere Ersatzmassnahmen definiert

## Schweiz



- Risikominderungen zum Schutz der Bilanz
- Anpassung der Kommissionen im Bestandsgeschäft

- Massnahmen zur Stärkung der Bilanz ergriffen
  - Zinssensitivität verringert
  - Aktienquote reduziert
- Kommissionsschema für Kollektivgeschäft optimiert

## Frankreich



- Risikominderungen zum Schutz der Bilanz
- Pricing-Anpassungen
- Modernisierung im Bestand
- Anpassung der Überschussbeteiligung

- Massnahmen zur Stärkung der Bilanz ergriffen
  - Programm zur Aktienabsicherung weiterentwickelt
- Preise für alle Sparten angepasst
- Verzinsung gesenkt
- Schutzklauseln eingeführt

## Deutschland



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

- Massnahmen zur Stärkung der Bilanz ergriffen
  - Zinssensitivität verringert
- Massnahmen zur Erhöhung der freien RfB eingeführt





# Veränderung Betriebsgewinn

Segmentergebnisse bereinigt<sup>1)</sup>; Mio. CHF (Basis: IFRS)

	HJ 2010 bereinigt	HJ 2011 bereinigt	Veränderung	Durch operative Verbesserungen
<b>Versicherungsgeschäft</b>	<b>380</b>	<b>404</b>	<b>+24</b>	<b>~80%</b>
Schweiz	282	291		
Frankreich	41	74		
Deutschland	57	39		
<b>Fee Business</b>	<b>57</b>	<b>73</b>	<b>+16</b>	<b>100%</b>
Investment Management	46	57		
AWD	13	16		
Versicherungsgeschäft International	-2	0		
<b>Nicht zugeordnete Kosten für Gruppenmanagement und übrige</b>	<b>-37</b>	<b>-12</b>	<b>+25</b>	<b>100%</b>
<b>Betriebsgewinn</b>	<b>400</b>	<b>465</b>	<b>+65</b>	<b>~90%</b>

**Gewinnverbesserung hauptsächlich aufgrund operativer Fortschritte im Rahmen von MILESTONE**

1) Bereinigt um Einmaleffekte und Währungseffekt EUR/CHF

# Mit MILESTONE hat Swiss Life die Antwort auf das Tiefzinsumfeld

Während der letzten 18 Monate wurden umfassende Massnahmen implementiert:

## Massnahmen

### Aktivseite

- Optimierung der nachhaltigen Anlagerenditen
- Stärkung der Anlage-marge

### Passivseite

- Stärkung der techn. Ergebnisse
- Aufbau von VN-Fonds

### Übriges

- Reduzierung der Abhängigkeit vom Kapitalertrag

- Solides und bewährtes ALM: Duration Gap unter 1 Jahr gehalten und Zinssensitivität signifikant reduziert
- Strategische Anlage Allokation angepasst: Anteil von Anleihen und Immobilien zu Lasten von Aktien und Hedge Funds erhöht
- Wechsel- und Aktienkurs-Absicherung

### → Schutz der direkten Rendite

- Bestand: Überschussbeteiligung gesenkt
- Kostenbasis stark reduziert
- Fonds und Rückstellungen für Versicherungsnehmer gestärkt
- Neugeschäft: Anteil der Risikoprodukte gesteigert, dynamisches Management der Produktangebote

### → Verbesserung der technischen Margen

- Gebühreneinnahmen gesteigert
- Erfolgreiche Verlagerung zu modernen Produkten

### → Diversifizierung der Gewinnquellen in Richtung Fee Business

**Belastbarkeit des Geschäftsmodells erhöht**

# Agenda

Übersicht

Ergebnisse und  
MILESTONE-Update








→ **Wrap-up**


Bruno Pfister

Thomas Buess

**Bruno Pfister**

# MILESTONE schafft Mehrwert für Swiss Life

Workstream	Ziele	Status
1 Kundennutzen und Profitabilität erhöhen	<ul style="list-style-type: none"> <li>Neugeschäftsmarge &gt; 2,2%</li> <li>&gt; 70% der Neugeschäftsproduktion aus modernen Vorsorgelösungen und Risikoprodukten</li> </ul>	 
2 Vertriebskraft und -qualität stärken	<ul style="list-style-type: none"> <li>Anteil von 20 bis 25% der Swiss Life-Produkte in den relevanten AWD-Produktkategorien</li> </ul>	
3 Operative Exzellenz steigern	<ul style="list-style-type: none"> <li>Senkung der Kostenbasis um CHF 350 bis 400 Mio. gegenüber 2008</li> </ul>	
4 Bilanz stärken und Bestand optimieren	<ul style="list-style-type: none"> <li>Eigenkapitalrendite 10 bis 12%</li> <li>Dividendenausschüttungsquote 20 bis 40%</li> <li>Anforderungen des SST erfüllen</li> </ul>	  

5 **Diszipliniert umsetzen** 

Regelmässiges Reporting über Erreichtes, Herausforderungen und Massnahmen

# 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

Zwischenmitteilung Q3 2011

15. November 2011

Jahresabschluss 2011

29. Februar 2012

Generalversammlung 2012

19. April 2012

Für weitere Informationen besuchen Sie unsere Webseite:

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