



Medienpräsentation zum Investorentag Swiss Life 2018

Patrick Frost, Group CEO
Zürich, 25. November 2015

«Swiss Life 2018»

Swiss Life will die Gewinnqualität verbessern und dank diszipliniertem Kapitalmanagement die Ausschüttung an die Aktionäre erhöhen.

Swiss Life 2015

Durch die erfolgreiche Umsetzung von «Swiss Life 2015» hat Swiss Life ihre Profitabilität, Effizienz und Widerstandsfähigkeit erhöht.

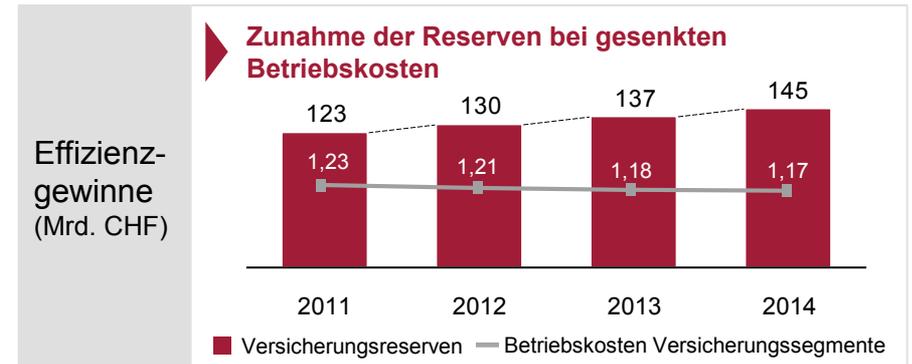
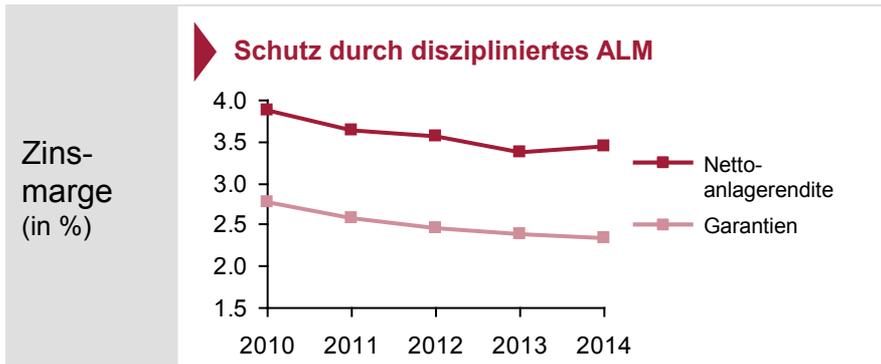
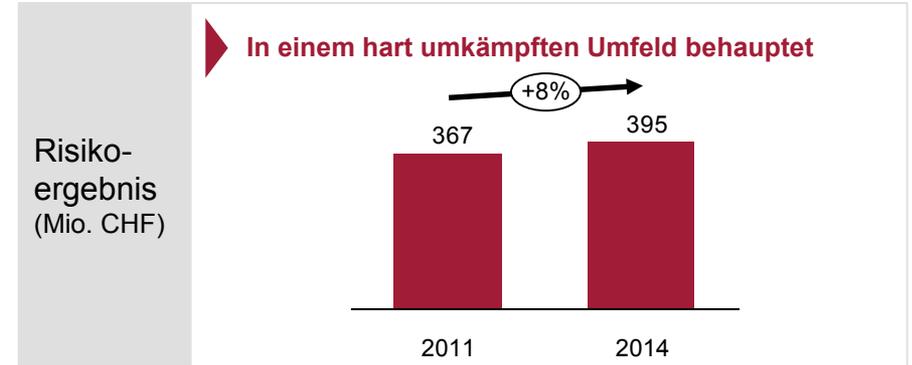
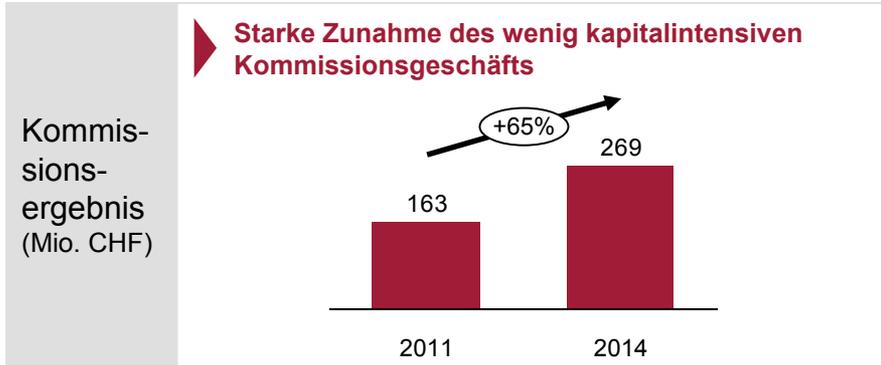
Swiss Life 2018

Swiss Life setzt die Weiterentwicklung ihres Geschäftsmodelles fort und adressiert die wichtigsten Entwicklungen in der Versicherungsbranche.

- Swiss Life **steigert die Gewinnqualität**, insbesondere durch ein besseres Kommissionsergebnis.
- Swiss Life verbessert ihre **operative Effizienz** weiter.
- Dank diszipliniertem Kapitalmanagement steigert Swiss Life die **Ausschüttung an die Aktionäre**.
- Swiss Life investiert in **Beratungs- und Digitalisierungsinitiativen** und entwickelt dadurch ihren multilokalen Geschäftsansatz weiter.

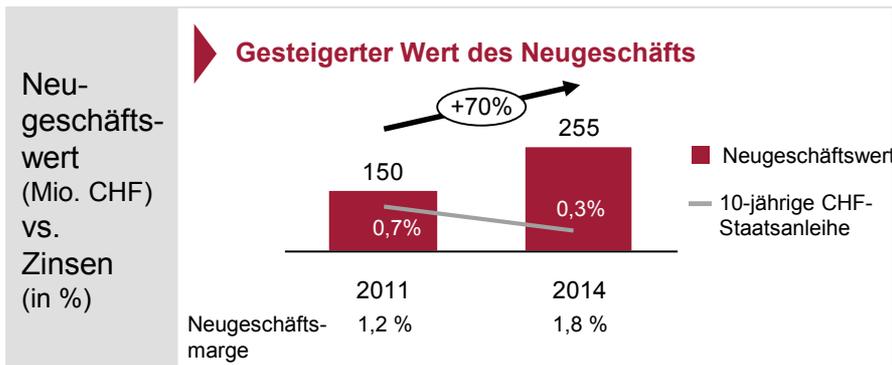
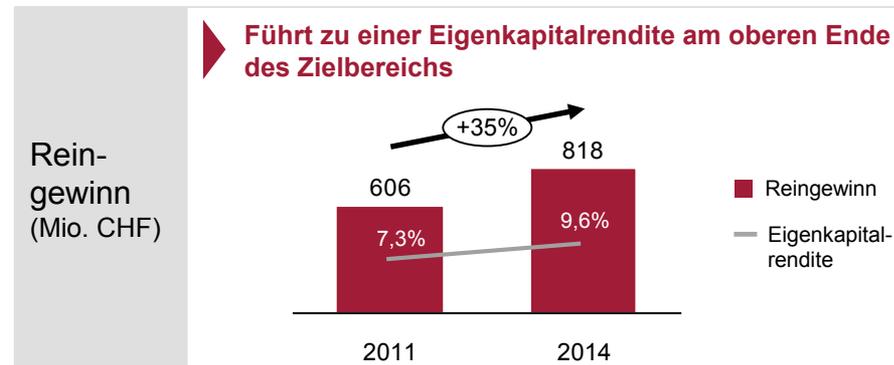
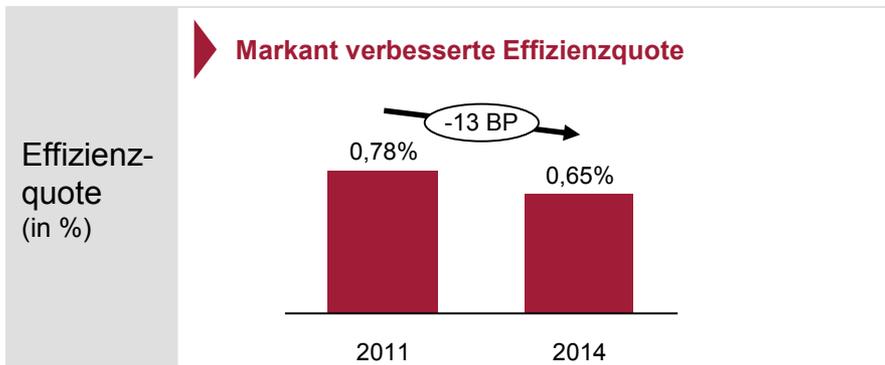
Swiss Life hat ihre Profitabilität gesteigert ...

Wichtigste Erfolge von «Swiss Life 2015»



... und ihre Finanzkraft durch die erfolgreiche Umsetzung von «Swiss Life 2015» gestärkt

Wichtigste Erfolge von «Swiss Life 2015»



Weiteres Verbesserungspotenzial, obwohl alle wichtigen finanziellen Ziele übertroffen wurden

Geschäfts- schwer- punkte

- Der Anteil des Kommissions- und Risikoergebnis in der Zusammensetzung der Ertragsquellen liegt unter den angestrebten 60 bis 70%.
- Angesichts der tiefen Cash-Überweisung an die Holding verharrte die Dividendenausschüttungsquote am unteren Ende des Zielbereichs von 20 bis 40%.
- Die Distributionsmargen liegen unter den ursprünglichen Erwartungen.

Regulato- risches Umfeld

- Hohe und steigende Kapitalanforderungen an das Lebensversicherungsgeschäft (SST vs. Solvency II) setzen gewisse Geschäftszweige unter Druck.

«Swiss Life 2018» legt den Fokus auf ausgewählte strategische Bereiche

Stossrichtungen von «Swiss Life 2018»

Gewinnqualität und -wachstum

- Verbesserte **Gewinnqualität**, insbesondere durch Steigerung des Kommissionsergebnisses
- Margenmanagement im Neugeschäft

Operative Effizienz

- Finanzierung von Investitionen und Wachstum durch zusätzliche **Kosteneinsparungen**

Kapital, Cash und Dividende

- Diszipliniertes **Kapitalmanagement** als Grundlage für höhere Ausschüttungen an die Aktionäre

Kundenorientierung und -beratung

- Zusätzliche Investitionen von deutlich über CHF 100 Millionen in **Beratungs- und Digitalisierungsinitiativen** zur weiteren Verbesserung der Kundenorientierung

Ertragsquellen: Wie generiert Swiss Life Gewinn?

| Quelle | Beschreibung | Kapitalintensität | Wichtiger Beitrag zur Ertragsquelle 2014 |
|---|--|---|--|
|  Spar- ergebnis | <ul style="list-style-type: none"> Anlagemarge (Kapitalertrag, technischer Zins, Veränderungen der Reserven) Nach Beteiligung der Versicherungsnehmer | <ul style="list-style-type: none"> Hoch | <ul style="list-style-type: none"> Schweiz (61%), Frankreich (26%), Deutschland (11%) |
|  Risiko- ergebnis | <ul style="list-style-type: none"> Risikoergebnis brutto (Risikoprämien abzüglich Kosten, Veränderungen der Reserven) Nach Beteiligung der Versicherungsnehmer | <ul style="list-style-type: none"> Tief bis mittel | <ul style="list-style-type: none"> Schweiz (67%), Frankreich (21%), Deutschland (8%) |
|  Kommis- sions- ergebnis | <ul style="list-style-type: none"> Kommissionserträge abzüglich damit verbundener Kosten Keine Beteiligung der Versicherungsnehmer | <ul style="list-style-type: none"> Tief | <ul style="list-style-type: none"> Asset Managers (71%), Frankreich (14%), International (7%) |
|  Kosten- ergebnis | <ul style="list-style-type: none"> Kostenergebnis brutto (Kostenprämien abzüglich Kosten) Nach Beteiligung der Versicherungsnehmer | | |

Diszipliniertes Kapitalmanagement zur Steigerung der Ausschüttungen an die Aktionäre

Solide Kapitalisierung durch effizienten Kapitaleinsatz

per 1.1.2015

SST¹⁾ von 140-160%

per 1.1.2015

Solvabilität II > 200%²⁾
ohne Übergangserleichterungen

Cash-Überweisung an die Holding unterstützt die angestrebte Dividendenausschüttungsquote

Cash an die Holding
2016-2018
> CHF 1,5 Mrd.

Dividenden-
ausschüttungsquote
30-50%

Kapitalschöpfung

- Z. B. Ertragssteigerung und Wert des Neugeschäfts

Kapitalzuweisung

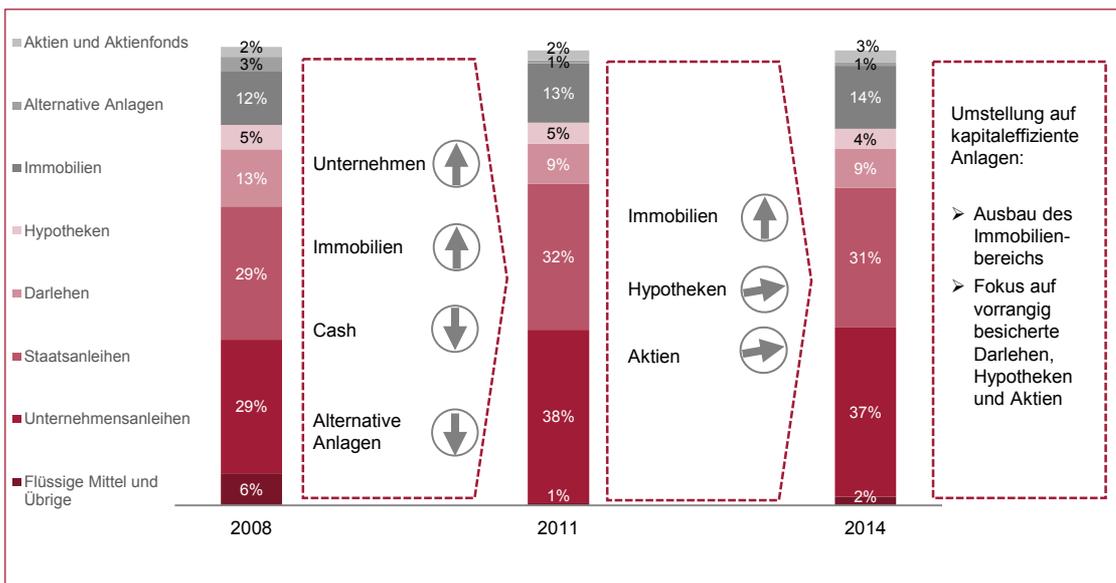
- Z. B. stärkerer Fokus auf Kapitaleffizienz im Neugeschäft

1) Internes Modell, von der FINMA teilweise genehmigt

2) Inkl. Volatilitätsanpassung

Kapitaleffizienz führt zu einer robusten Anlagenrendite

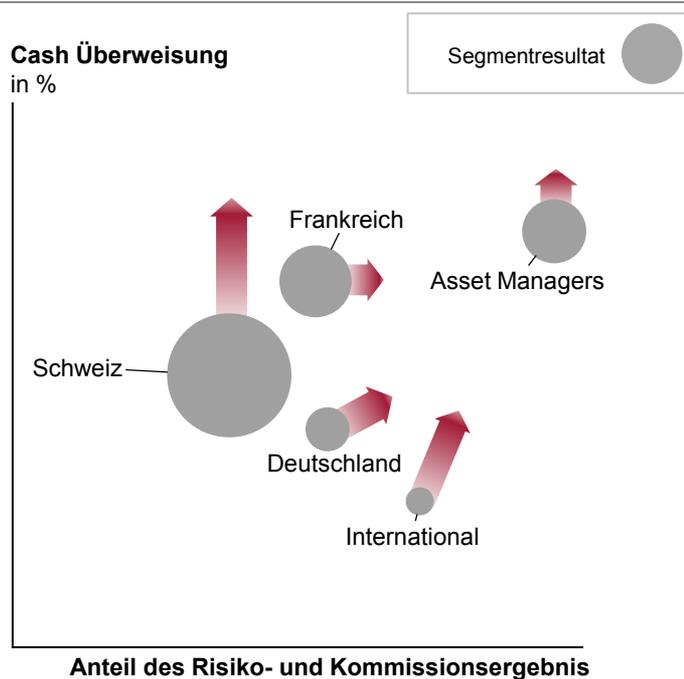
Fokussierung auf kapitaleffiziente Anlagen



- Stabiler Ertrag in einem Tiefzinsumfeld dank langer Asset Duration und robuster Wiederanlagerendite
- Durch Kapitaleffizienz gesteuerte Asset Allocation
- Kaum Wertminderungen/Ausfälle im Fixed-Income-Bereich
- Effizientes Cashmanagement erlaubt tiefe liquide Bestände

Swiss Life entwickelt ihre Geschäftsbereiche mit multilokalem Ansatz

Positionierung der Geschäftsbereiche



Schwerpunkte der Geschäftsbereiche

Schweiz:

- Risikoergebnis auf hohem Niveau halten und gleichzeitig das Kommissionsergebnis steigern
- Kapitaleffizienz des Neugeschäfts verbessern
- Cash-Überweisung erhöhen

Frankreich:

- Kommissionsergebnis steigern sowie Risikoergebnis schützen durch Stärkung des Private-Insurer- und des Multidistributionsmodells sowie Wachstumsbeschleunigung im Unternehmenskundengeschäft
- Profitabilität und Kapitaleffizienz des Bestandsgeschäfts verbessern

Deutschland:

- Kommissionsergebnis der Beraterkanäle steigern und Risikoergebnis erhöhen
- Operative Effizienz steigern
- Kapitaleffizienz verbessern

International:

- Kommissionsergebnis mit wiederkehrenden Einnahmen steigern
- Cash-Überweisung erhöhen

Asset Managers:

- Kommissionsergebnis steigern, insbesondere aus dem Geschäft mit Drittkunden
- Cash-Überweisung erhöhen

Trends im Versicherungssektor entscheidend bei der Ausschöpfung des Marktpotenzials

Regulatorisch/politisch

- Regulatorischer Druck bezüglich Kapitalisierung und Profitabilität
- Renten- und Gesundheitsreformen
- Konsumentenschutz

Sozioökonomisch

- Langlebigkeit
- Abhängigkeitsquote
- Kapitalmarktumfeld

Verändertes Kundenverhalten

- Besser informiert
- Nutzung mehrerer Kanäle, Mobilität
- Weniger tolerant und treu

Wie Swiss Life diese Trends adressiert

- Fokus auf wenig kapitalintensive Produkte und gebührenbasierte Angebote
- Diszipliniertes Kapitalmanagement und ALM
- Ertragsqualität weiter verbessern
- Umfassende und qualitativ hochstehende Beratung

- Hochstehende Beratung sowie wertschaffende Produkte und Dienstleistungen für Privat- und Unternehmenskunden
- Segmentspezifische Kundenbetreuung (Customer Journey)
- Ein «längeres, selbstbestimmtes Leben» als Möglichkeit, auf Kunden zuzugehen

- Investition in Digitalisierung zum Ausbau der relevanten Kunden-Touchpoints
- Nahtloses Kundenerlebnis, das auf die spezifischen Bedürfnisse der strategischen Zielgruppen abgestimmt ist
- Umgestaltung der Geschäftsprozesse für mehr Automatisierung und Effizienz

Investition in Beratung und Digitalisierung generiert Mehrwert für Kunden und Swiss Life

Kundenorientierung

Wir kennen unsere Kunden persönlich

- Die Bedürfnisse sowie die Kaufkriterien und das Kaufverhalten kennenlernen

Wir schaffen ein massgeschneidertes Kundenerlebnis

- Kundenbindung durch herausragende Dienstleistungen an allen relevanten Touchpoint stärken

Wir pflegen eine kundenorientierte Kultur

- Direct-Customer-Feedback-System im ganzen Unternehmen eingeführt

Beratung

Umfassende und qualitativ hochstehende Beratung

- Führt zu einer Erweiterung des Produkt- und Dienstleistungsangebots
- Unterstützt die Zielsetzung von Swiss Life nach höherem Kommissions- und Risikoergebnis und mehr Neugeschäftswert

Digitalisierung

- Vielfachzugriff für ein nahtloses Kundenerlebnis bieten
- Automatisierung und Effizienz steigern

Fördert:

- Kundenzufriedenheit und -treue
- Wiederempfehlungsquote
- Innovation, Agilität und Produktivität von Swiss Life

**Führt zu
besseren Margen**

Wichtigste finanzielle Ziele von «Swiss Life 2018»

Kundenorientierung und -beratung

Gewinnqualität und -wachstum

- **Kommissionsergebnis 2018:** CHF 400-450 Mio.
- **Risikoergebnis 2018:** CHF 350-400 Mio.
- **Kumulierter Wert des Neugeschäfts (2016-2018):** > CHF 750 Mio.

Operative Effizienz

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

Kapital, Cash und Dividende

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

RoE²⁾ von 8-10%

1) Ohne Asset Managers

2) Eigenkapital ohne nicht realisierte Gewinne/Verluste auf Anleihen

«Swiss Life 2018»

Stossrichtungen von «Swiss Life 2018»

Gewinnqualität und -wachstum

- Verbesserte **Gewinnqualität**, insbesondere durch Steigerung des Kommissionsergebnisses
- Margenmanagement im Neugeschäft

Operative Effizienz

- Finanzierung von Investitionen und Wachstum durch zusätzliche **Kosteneinsparungen**

Kapital, Cash und Dividende

- Diszipliniertes **Kapitalmanagement** als Grundlage für höhere Ausschüttungen an die Aktionäre

Kundenorientierung und -beratung

- Zusätzliche Investitionen von deutlich über CHF 100 Millionen in **Beratungs- und Digitalisierungsinitiativen** zur weiteren Verbesserung der Kundenorientierung

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

| | |
|-----------------------------------|----------------|
| Jahresergebnis 2015 | 1. März 2016 |
| Publikation Geschäftsbericht 2015 | 22. März 2016 |
| Generalversammlung 2016 | 26. April 2016 |
| Zwischenmitteilung Q1 | 12. Mai 2016 |

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



SwissLife

So fängt Zukunft an.