



Jahresergebnis 2015

Medienpräsentation

1. März 2016

Agenda



Überblick

Ergebnisse und
Strategie-Update

Q&A

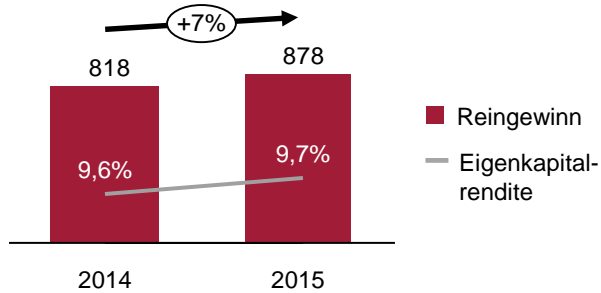
Patrick Frost

Thomas Buess

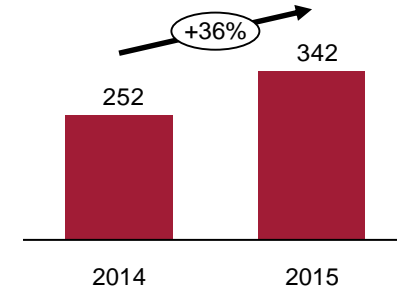
Patrick Frost

Swiss Life mit starkem Jahresergebnis und höherer Gewinnqualität

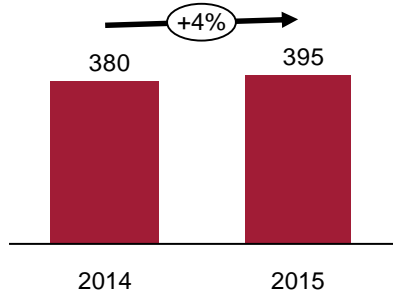
Reingewinn und Eigenkapitalrendite
(Mio. CHF, %)



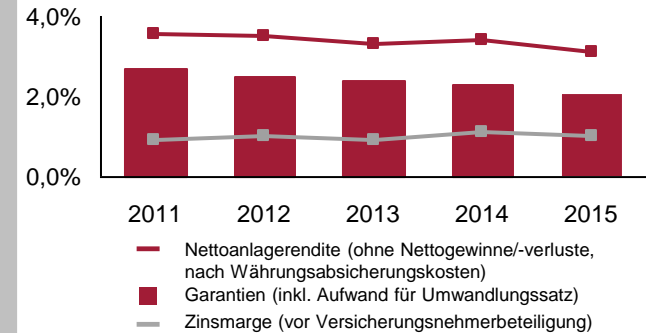
Fee-Ergebnis¹⁾
(Mio. CHF)



Risiko-ergebnis¹⁾
(Mio. CHF)

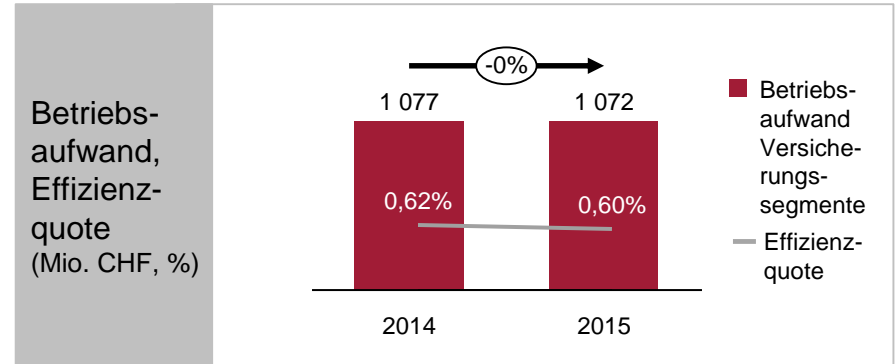
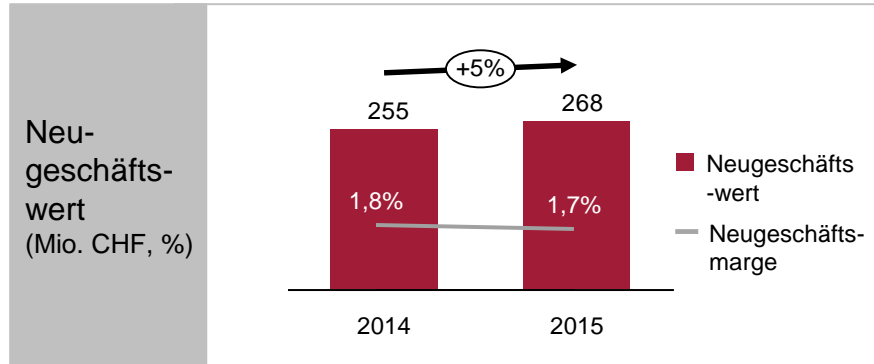


Zinsmarge
(in % der technischen Reserven)



1) Bereinigt wie auf Folie 8 dargestellt

Verbesserte Effizienzquoten und solide Kapitalisierung

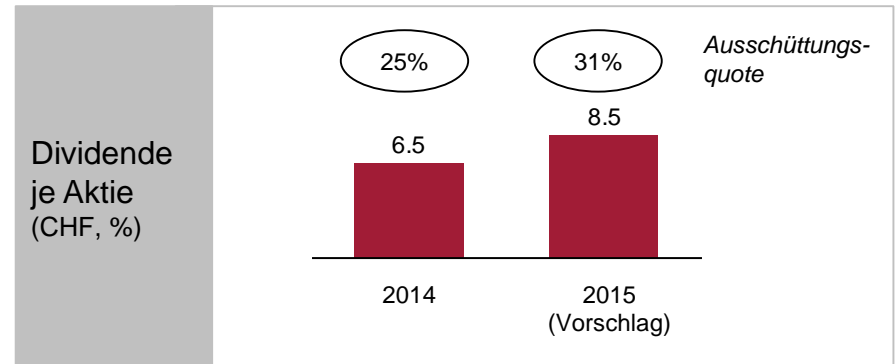


Kapitalisierung

Erhöhung des S&P-Ratings auf A (Ausblick stabil), Mai 2015 (von A- mit Ausblick positiv)

Per 01.01.2016 (für die Swiss Life-Gruppe):

Erwartete SST-Quote um 140%
internes Modell, mit Auflagen genehmigt



Agenda

	Überblick	Patrick Frost
→	Ergebnisse und Strategie-Update	Thomas Buess
	Q&A	Patrick Frost

Wichtigste Kennzahlen

2015 vs. 2014

- ✓ **Reingewinn** um 7% auf CHF 878 Mio. gesteigert
- ✓ Bereinigter **Betriebsgewinn** um 17% auf CHF 1323 Millionen verbessert
- ✓ **Prämieinnahmen** in lokaler Währung um 5% auf CHF 18,9 Mrd. gewachsen
- ✓ **Fee-Erträge** in lokaler Währung um 8% auf CHF 1301 Mio. erhöht
- ✓ **Fee-Ergebnis** auf CHF 342 Mio. gesteigert (2014: CHF 252 Mio.)
- ✓ **Risikoergebnis** auf CHF 395 Mio. verbessert (2014: CHF 380 Mio.)
- ✓ Robuste **direkte Anlageerträge** von CHF 4311 Mio. (2014: CHF 4467Mio.)
- ✓ **Verwaltete Vermögen TPAM** um 15% auf CHF 38,8 Mrd. gewachsen
- ✓ **Wert des Neugeschäfts** auf CHF 268 Mio. erhöht, Neugeschäftsmarge: 1,7% (2014: CHF 255 Mio., 1,8%)
- ✓ **Eigenkapitalrendite**¹⁾ von 9,7% (2014: 9,6%)
- ✓ Erwartete **SST-Quote** um 140% per 1. Januar 2016
- ✓ Vorgeschlagene **Dividendenerhöhung** um CHF 2.00 auf CHF 8.50 je Aktie

1) Eigenkapital ohne nicht realisierte Gewinne/Verluste auf Anleihen

Auszug aus der Erfolgsrechnung

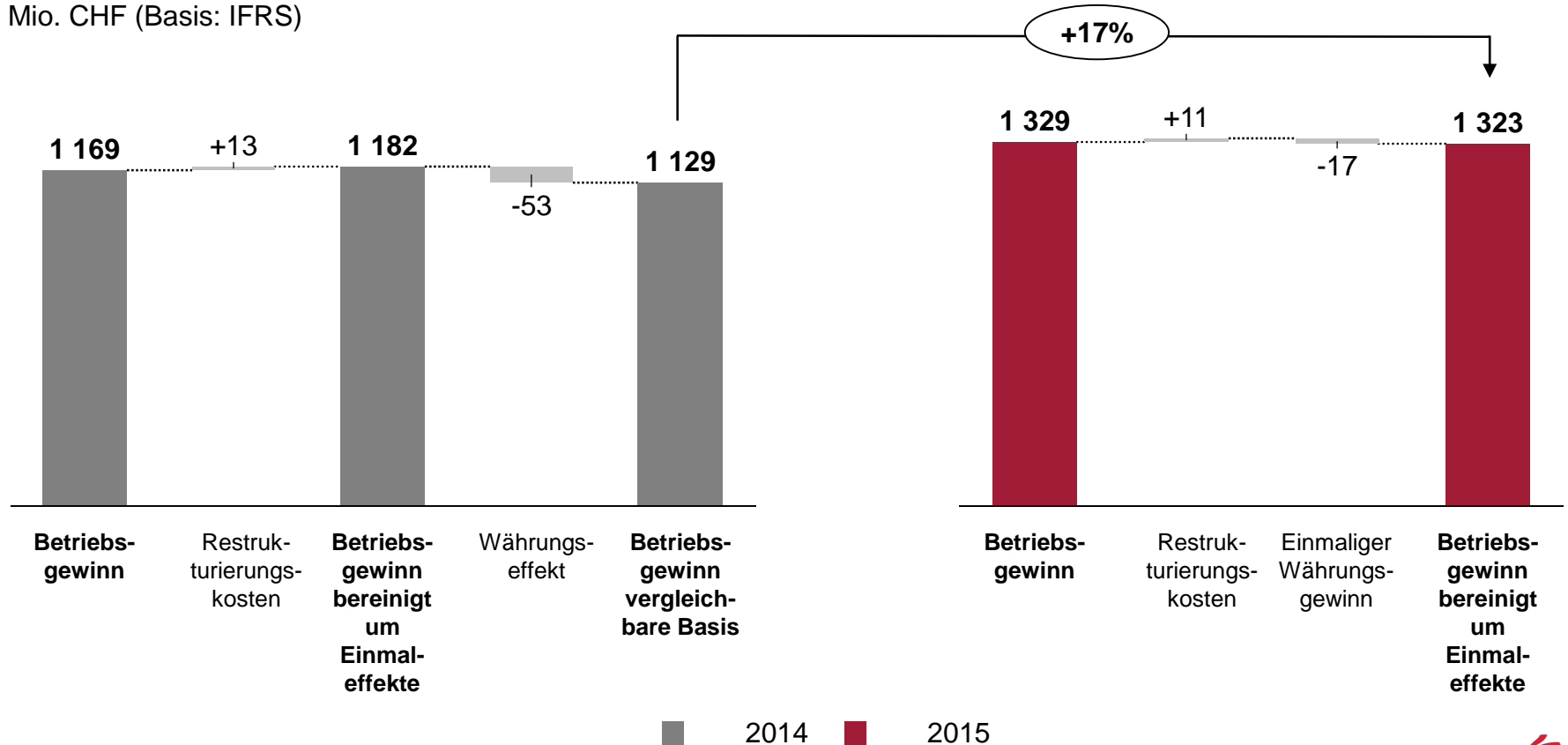
Mio. CHF (Basis: IFRS)

	2014	2015
Verbuchte Bruttoprämien, Policengebühren und erhaltene Einlagen	19 102	18 853
Ertrag aus Gebühren, Kommissionen und Provisionen	1 317	1 301
Nettokapitalerträge Versicherungsportfolio auf eigenes Risiko	5 136	5 208
Versicherungsleistungen und Schadenfälle (netto)	-15 218	-15 516
Überschussbeteiligung der Versicherungsnehmer	-1 146	-899
Betriebsaufwand	-2 735	-2 649
Betriebsgewinn	1 169	1 329
Fremdkapitalkosten	-157	-161
Ertragssteueraufwand	-194	-290
Reingewinn	818	878
Unverwässertes Ergebnis je Aktie (in CHF)	25.52	27.41
Verwässertes Ergebnis je Aktie (in CHF) ¹⁾	24.11	25.85

1) Beinhaltet primär den Effekt der im Dezember 2013 ausgegebenen Wandelanleihe

Betriebsgewinn bereinigt um bedeutende Einmaleffekte

Mio. CHF (Basis: IFRS)



Geschäftsverlauf Schweiz

Mio. CHF (Basis: IFRS; MCEV)

	2014	2015	Veränderung	
Verbuchte Bruttoprämien, Policengebühren und erhaltene Einlagen	10 038	10 534	+5%	<ul style="list-style-type: none"> KV: +6% (Markt: +1%); starkes Neugeschäft, wenig Kündigungen EV: -1% (Markt: -2%); hohe periodische Prämien
Fee-Erträge ¹⁾	182	199	+10%	<ul style="list-style-type: none"> Höhere Erträge aus eigenen Beraterkanälen, Immobilienmaklergeschäft und Pensionskassenberatung
Operative Kosten ²⁾	-387	-385	-1%	<ul style="list-style-type: none"> Tiefere Kosten trotz starkem Geschäftswachstum dank weiterer Effizienzverbesserungen
Segmentergebnis³⁾	669	734	+10%	<ul style="list-style-type: none"> Verbessertes Sparergebnis durch höhere Nettokapitalerträge; realisierte Gewinne für Reservenverstärkung verwendet
Fee-Ergebnis ³⁾	-3	-4	-18%	<ul style="list-style-type: none"> Fee-Ergebnis beeinflusst durch Investitionen in Fee-Initiativen und ausserordentliche Akquisitionskosten
Risikoergebnis	267	267	+0%	<ul style="list-style-type: none"> Risikoergebnis stabil; Margendruck durch höhere Volumen kompensiert
Wert Neugeschäft	155	144	-7%	<ul style="list-style-type: none"> Rückläufige Zinsen konnten durch Preisanpassungen in EV und tiefere Garantien in KV teilweise kompensiert werden
Neugeschäftsmarge (in % des PVNBP)	2,2%	1,7%		

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

3) Ohne Markengebühren, 2014 bereinigt

Geschäftsverlauf Frankreich

Mio. EUR (Basis: IFRS; MCEV)

	2014	2015	Veränderung	
Verbuchte Bruttoprämien, Policengebühren und erhaltene Einlagen	4 167	4 244	+2%	<ul style="list-style-type: none"> • Leicht unter dem Markt (+4%), höhere Prämienqualität • Leben: +5% (Markt: +5%); UL-Anteil von 45% (Markt: 20%) • Krankenvers. und Risikovorsorge: -4% (Markt: +3%); private Risikovorsorge: +7% (Markt: +4%)
Fee-Erträge ¹⁾	223	230	+3%	<ul style="list-style-type: none"> • Wachstum in UL und Privatbankkommissionen
Operative Kosten ²⁾	-287	-293	+2%	<ul style="list-style-type: none"> • Verbesserte Effizienz trotz Kosten für regulatorische Projekte, Investitionen in Infrastruktur und Wachstumsinitiativen
Segmentergebnis³⁾	183	219	+20%	<ul style="list-style-type: none"> • Höheres Sparergebnis aufgrund besserer Finanzmarge im Lebengeschäft und Nettokapitalgewinnen
Fee-Ergebnis ³⁾	31	43	+38%	<ul style="list-style-type: none"> • Starkes Fee-Ergebnis aus Wachstum in UL und Privatbankkommissionen
Risikoergebnis	70	82	+18%	<ul style="list-style-type: none"> • Höheres Risikoergebnis dank verbesserten Schadenquoten
Wert Neugeschäft	52	70	+34%	<ul style="list-style-type: none"> • Weiterer Volumenanstieg, höherer UL-Anteil, gesteigerte Finanzmarge im Lebengeschäft und Effizienzgewinne
Neugeschäftsmarge (in % des PVNBP)	1,4%	1,9%		

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

3) Ohne Markengebühren, 2014 bereinigt

Geschäftsverlauf Deutschland

Mio. EUR (Basis: IFRS; MCEV)

	2014	2015	Veränderung	
Verbuchte Bruttoprämien, Policengebühren und erhaltene Einlagen	1 330	1 309	-2%	<ul style="list-style-type: none"> Fokus auf Profitabilität vor Wachstum; tiefere Prämien aus traditionellem Geschäft durch höheren Beitrag der modern-traditionellen und Berufsunfähigkeitsprodukte teilweise kompensiert (Markt: -1%)
Fee-Erträge ¹⁾	349	341	-2%	<ul style="list-style-type: none"> Starkes Jahresendgeschäft von 2014 vor der Senkung des technischen Zinses durch höhere Beraterzahl beinahe kompensiert
Operative Kosten ²⁾	-210	-200	-5%	<ul style="list-style-type: none"> Umsetzung von Kostensparmassnahmen, tieferer Personalaufwand und Fachhonorare
Segmentergebnis³⁾	80	121	+51%	<ul style="list-style-type: none"> Positive Entwicklung des Spar-, des Risiko- und des Fee-Ergebnisses
Fee-Ergebnis ³⁾	14	37	+159%	<ul style="list-style-type: none"> Starkes Fee-Ergebnis dank verbesserter Effizienz in eigenen Beraterkanälen, höheres Risikoergebnis infolge stärkeren Berufsunfähigkeitsgeschäfts
Risikoergebnis	25	26	+8%	
Wert Neugeschäft	10	14	+40%	<ul style="list-style-type: none"> Verbesserter Produktmix und höhere Volumen in einem schwierigen Kapitalmarktumfeld
Neugeschäftsmarge (in % des PVNBP)	1,2%	1,6%		

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

3) Ohne Markengebühren, 2014 bereinigt

Geschäftsverlauf International

Mio. EUR (Basis: IFRS; MCEV)

	2014	2015	Veränderung	
Verbuchte Bruttoprämien, Policengebühren und erhaltene Einlagen	2 015	2 295	+14%	• Wachstum im Privatkundengeschäft
Fee-Erträge ¹⁾	198	210	+6%	• Höhere Erträge der eigenen Beraterkanäle und gesteigerte Policengebühren aus dem Privatkundengeschäft
Operative Kosten ²⁾	-93	-95	+2%	• Umsetzung von Kostensparmassnahmen in Lokalwährung durch negativen Währungseffekt mehr als aufgehoben
Segmentergebnis³⁾	30	38	+26%	• Starkes Fee-Ergebnis und höheres Risikoergebnis
Fee-Ergebnis ³⁾	18	29	+61%	• Weiter verbessertes Fee-Ergebnis dank Ertragswachstum und effizientem Kostenmanagement
Risikoergebnis	5	6	+17%	• Höheres Risikoergebnis infolge positiver biometrischer Entwicklung
Wert Neugeschäft	21	30	+41%	• Gesteigerte Volumen im Privatkundengeschäft und höherer Anteil des Risikogeschäfts
Neugeschäftsmarge (in % des PVNBP)	1,2%	1,4%		

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

3) Ohne Markengebühren, 2014 bereinigt

Geschäftsverlauf Asset Managers

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

	2014	2015	Veränderung	
Gesamtertrag	459	591	+29%	<ul style="list-style-type: none"> • PAM: höherer Immobilienanteil, höhere durchschnittliche Nettokapitalanlagen • TPAM: starke Neugeschäftsproduktion und Corpus Sireo (2014: nur Q4); einmaliger Währungsgewinn von CHF 17 Mio.
– PAM	235	267	+14%	
– TPAM	225	324	+44%	
Operative Kosten ¹⁾	-192	-202	+5%	<ul style="list-style-type: none"> • Organisches Wachstum und Investitionen in TPAM (ohne Corpus Sireo)
Segmentergebnis²⁾	189	242	+28%	<ul style="list-style-type: none"> • Starkes Wachstum im Rahmen der Geschäftsentwicklung bei stabilem Kosten-Ertrags-Verhältnis • TPAM: einmaliger Währungsgewinn von CHF 17 Mio.
– PAM	140	166		
– TPAM	49	76		
Nettoneugelder TPAM	4 456	7 154		<ul style="list-style-type: none"> • Starke Zuflüsse bei institutionellen Kunden in den Bereichen Anleihen und Immobilien
Verwaltete Vermögen	182 992	185 286	+1%	<ul style="list-style-type: none"> • Hohe Nettoneugelder können den negativen Währungseffekt mehr als kompensieren
– PAM	149 262	146 470	-2%	
– TPAM	33 730	38 816	+15%	

1) Ohne nicht zugeordnete Konzernkosten; ohne Corpus Sireo

2) Ohne Markengebühren, 2014 bereinigt

Anlageergebnis

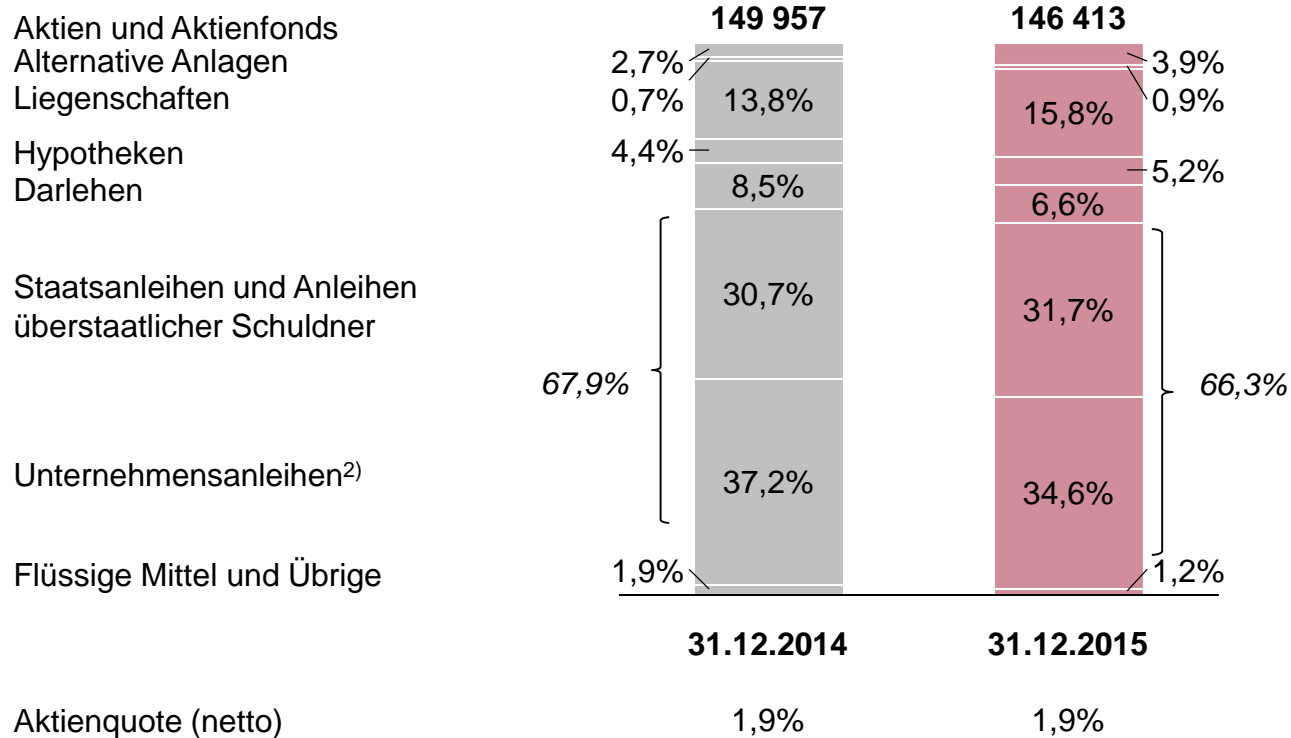
Mio. CHF (Basis: IFRS), auf eigenes Risiko gehaltene Kapitalanlagen im Versicherungsgeschäft

	2014	2015
Direkte Erträge aus Kapitalanlagen	4 467	4 311
Direkte Erträge aus Kapitalanlagen in %	3,3%	3,0%
Kosten	-278	-298
Nettokapitalgewinne/-verluste und Wertberichtigungen ¹⁾	947	1 196
Nettokapitalerträge	5 136	5 208
Nettoanlagerendite	3,8%	3,7%
Veränderung der nicht realisierten Gewinne/Verluste auf Kapitalanlagen	10 909	-3 290
Total Kapitalerträge	16 045	1 918
Gesamtperformance in %	11,9%	1,3%
Durchschnittliche Kapitalanlagen (netto)	134 697	142 511

¹⁾ Inklusive Währungsgewinnen/-verlusten auf hybridem Kapital (2014: CHF 36 Mio.; 2015: CHF 158 Mio.)

Anlageportfolio

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



1) Ohne Repo-Positionen von CHF -2780 Mio. im Jahr 2014 und CHF -2146 Mio. im Jahr 2015 2) Inklusive vorrangig besicherter Anleihenfonds

Swiss Life 2015: Finanzziele erreicht

Strategische Stossrichtungen

Ziel

Stand

- Neugeschäftsmarge: >1,5% 1,7%
- Produktmix im Neugeschäft: ~85% Risiko-, moderne und modern-traditionelle Produkte 84%

2 Angebotspalette

- Fee-Erträge: um 20 bis 25% steigern +22% (bei konstantem Wechselkurs)

3 Distribution

- Kosteneinsparungen: CHF 130 bis 160 Mio. (Projektsicht) CHF 188 Mio.
- Effizienz: Effizienzquote verbessern (auf 0,63 bis 0,68%) 0,60%

4 Effizienz und Qualität

- Bereinigte Eigenkapitalrendite: 8 bis 10% 9,7%
- Dividendenauszahlung: 20 bis 40% 31%

5 Finanzkraft

Kundenversprechen

- 1 Erhöhung der Qualität und der Anzahl Kundenkontakte

Ertragsquellen: 2015

- Sparergebnis <50% 56%
- Risiko- und Fee-Ergebnis 60 bis 70% 53%
- Verwaltungskostenergebnis >0% 8%

Gewinnqualität gesteigert dank besseren Spar- und Fee-Ergebnissen

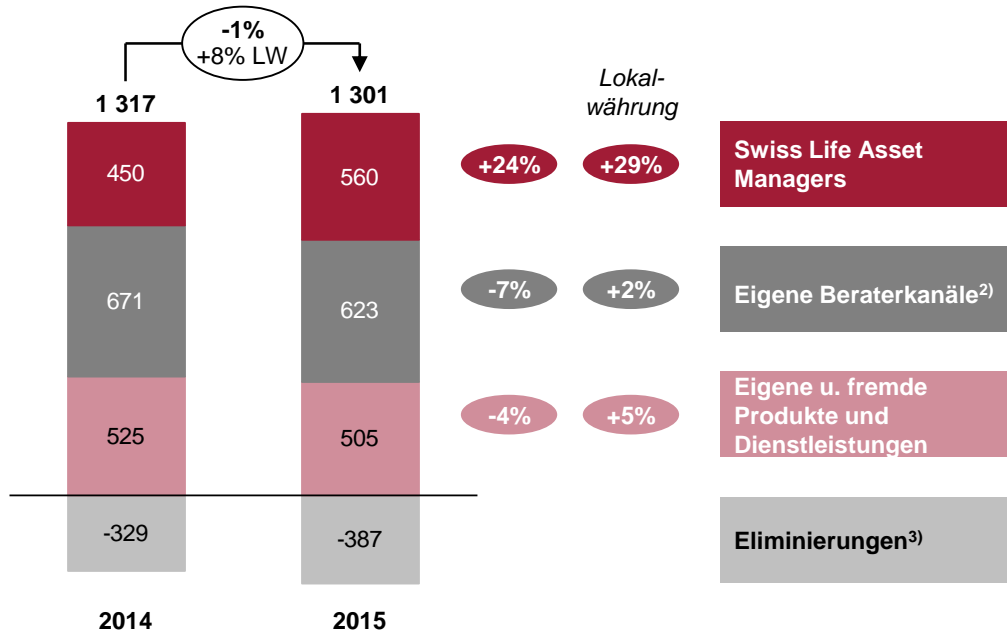
Mio. CHF (Basis: IFRS)

	2014 bereinigt ¹⁾		2015 bereinigt ¹⁾	
Sparergebnis	656	55%	773	56%
Risikoergebnis	380	32%	395	28%
Fee-Ergebnis	252	21%	342	25%
Kostenergebnis	-109	-9%	-132	-9%
- Verwaltungskostenergebnis (brutto) ²⁾	99	8%	115	8%
Übrige und Eliminationen	16	1%	14	1%
Segmentergebnis	1 196	100%	1 393	100%
- Nicht zugeordnete Konzernkosten	-66		-70	
Betriebsgewinn	1 129		1 323	

1) Bereinigt gemäss Folie 8 2) Brutto = vor Überschussbeteiligung der Versicherungsnehmer

Wachstum der Fee-Erträge

Fee-Erträge¹⁾, Mio. CHF



- Corpus Sireo und hohe Nettoneugelder bei TPAM; gestiegener Immobilienanteil und höhere durchschnittliche Kapitalanlagen bei PAM
- Höhere Beraterzahl
- UL-Nettozuflüsse und höhere Bankkommissionen in FR, Immobilienmaklergeschäft und Pensionskassenberatung in CH

1) Verdiente Policengebühren (netto) und Erträge aus Gebühren, Kommissionen und Provisionen 2) Swiss Life Select, tecis, Horbach, Proventus, Chase de Vere und Pôle Agami

3) Eliminierungen sind PAM von Swiss Life Asset Managers und den eigenen Beraterkanälen zuzurechnen

Stabile Kostenentwicklung trotz Geschäftswachstum

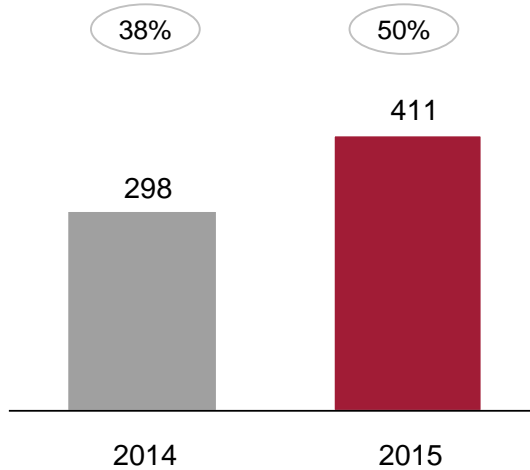
Mio. CHF (Basis: IFRS)

	2014	2015	Veränderung
Total Betriebsaufwand	2 735	2 649	-3%
Provisionen und Veränderung der aktivierten Abschlusskosten	-1 264	-1 205	
Betriebsaufwand (nicht währungsbereinigt)	1 470	1 444	-2%
Restrukturierungskosten und Einmaleffekte	-49	-36	
Wechsel im Konsolidierungskreis	-35	-95	
Währungseffekte	-90		
Bereinigte operative Kosten¹⁾	1 296	1 313	+1%
davon - Versicherungssegmente	1 077	1 072	-0%
- Asset Managers	191	208	+8%

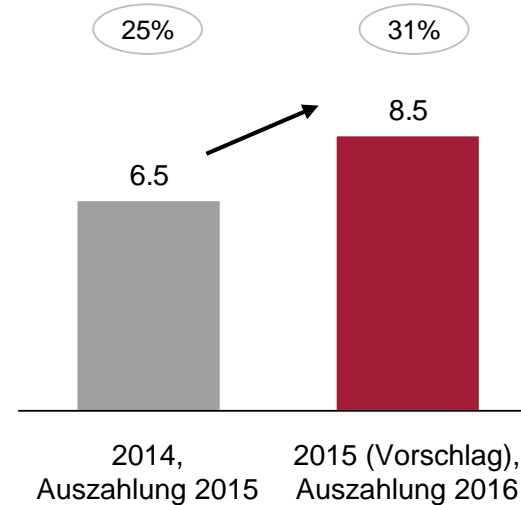
1) Including unallocated corporate costs

Höhere Dividende und gestiegene Cash-Überweisungen an die Holding

Cash-Überweisungen an die Holding
(Mio. CHF, Überweisungen in % des IFRS-Reingewinns vom Vorjahr)



Dividende je Aktie
(CHF, Ausschüttungsquote in % des IFRS-Reingewinns)



Wichtigste finanzielle Ziele von «Swiss Life 2018»

Kundenorientierung und -beratung

Gewinnqualität und -wachstum

- **Fee-Ergebnis 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

Agenda

Überblick

Patrick Frost

Ergebnisse und
Strategie-Update

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.

Kontaktdetails und Finanzkalender

Kontakt

Media Relations Hotline

Telefon: +41 (43) 284 77 77

E-Mail: media.relations@swisslife.ch

Finanzkalender

Publikation Geschäftsbericht 2015	22. März 2016
Generalversammlung 2015	26. April 2016
Zwischenmitteilung Q1 2016	12. Mai 2016
Halbjahresergebnisse 2015	11. August 2016
Zwischenmitteilung Q3 2015	9. November 2016

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