



SwissLife

*Alternative
Performance-
kennzahlen 2019*

Inhaltsverzeichnis

4	Verwendung von alternativen Performancekennzahlen bei Swiss Life
6	Definition der alternativen Performancekennzahlen
6	Geschäftsvolumen
8	Betriebsaufwand und operative Effizienz
10	Gewinnkennzahlen
13	Vermögensverwaltung
14	Übrige

Verwendung von alternativen Performancekennzahlen bei Swiss Life

Swiss Life weist als Ergänzung zu den Standard-IFRS-Zahlen alternative Performancekennzahlen (APM) aus. Diese Kennzahlen entsprechen der Marktpraxis und sollen das Verständnis unserer Ergebnisse erleichtern.

Mit den ausgewählten APM informiert die Swiss Life-Gruppe über ihre Finanzpublikationen Anleger und andere interessierte Stakeholder über Performance, Wachstum und Gewinn des Unternehmens. Die APM sind als Ergänzung zu den Standard-Zahlen des Finanzberichts (FB) gemäss International Financial Reporting Standards (IFRS) zu verstehen. Die APM von Swiss Life beruhen auf der Branchenpraxis und erleichtern das Verständnis der Performance in der Lebensversicherung (zum Beispiel Prämieinnahmen, Neugeschäftswert und Neugeschäftsmarge) oder in der Vermögensverwaltung (zum Beispiel Kosten-Ertrags-Verhältnis TPAM, verwaltete Vermögen und Nettoneugelder). Die APM sind als branchenweite Performancekennzahlen anzusehen, die das IFRS-Rahmenwerk ergänzen.

Die APM der Swiss Life-Gruppe lauten wie folgt:

Geschäftsvolumen

- Prämieinnahmen
- Fee-Erträge
- Anlageerträge
- Versicherungstechnische Rückstellungen

Betriebsaufwand und operative Effizienz

- Operative Kosten
- Effizienzquote im Lebesgeschäft
- Quote der administrativen Vertriebskosten
- Kosten-Ertrags-Verhältnis Third-Party Asset Management

Gewinnkennzahlen

- Bereinigter Betriebsgewinn und bereinigtes Segmentergebnis
- Ertragsquellen
- Bereinigter Reingewinn
- Bereinigte Eigenkapitalrendite
- Neugeschäftswert (VNB)
- Neugeschäftsmarge (NBM)

Vermögensverwaltung

- Verwaltete Vermögen (AuM) und Nettoneugelder (NNA)
- Kontrollierte Vermögen (AuC)

Übrige

- Cash-Überweisung

Anleger sollten beachten, dass ähnlich benannte APM anderer Unternehmen unterschiedlich berechnet werden können. Deshalb können die APM verschiedener Unternehmen nur beschränkt miteinander verglichen werden.

Die vorliegende Publikation wurde im Einklang mit der «Richtlinie betr. Verwendung von alternativen Performancekennzahlen» der SIX Swiss Exchange erstellt.

Die Finanzpublikationen der Swiss Life-Gruppe sind auf www.swisslife.com/berichte abrufbar.

Definition der alternativen Performancekennzahlen Geschäftsvolumen

Prämieneinnahmen

Die Prämieneinnahmen bestehen aus verbuchten Bruttoprämien, verdienten Policengebühren (netto) und Einlagen von Versicherungsnehmern und zeigen die Umsatzperformance und das Wachstum der Swiss Life-Gruppe für eine bestimmte Periode auf.

Die Definition der Prämieneinnahmen entspricht der Branchenpraxis und ist eine weit verbreitete Performancekennzahl in der Versicherungsindustrie.

Berechnung der Prämieneinnahmen

Beträge in Mio. CHF (falls nicht anders vermerkt)

	effektiv 31.12.2019	effektiv 31.12.2018	Berichtsjahr vs. Vorjahr abs.	Berichtsjahr vs. Vorjahr Abw. in %
VERBUCHTE BRUTTOPRÄMIEN, POLICENGEBÜHREN UND ERHALTENE EINLAGEN (APM)¹	23 008	19 218	3 791	20
davon verbuchte Bruttoprämien und Policengebühren	17 599	13 690	3 909	29
davon Einlagen von Versicherungsnehmern ²	5 409	5 527	-118	-2
Zederte Prämien und Gebühren auf Versicherungs-/Kapitalanlageverträgen ³	-180	-178	-2	1
Veränderung der nicht verdienten Prämie (netto) ⁴	-18	-16	-2	14
Einlagen von Versicherungsnehmern ²	-5 409	-5 527	118	-2
Policengebühren aus Einlagen für Versicherungsverträge	-39	-33	-6	18
Policengebühren aus Kapitalanlage- / anteilgebundenen Lebensversicherungsverträgen (netto)	-342	-313	-29	9
Veränderung der nicht verdienten Erträge aus Versicherungsgeschäft (netto)	13	6	7	n. a.
VERDIENTE NETTOPRÄMIEN (FB)	17 034	13 157	3 877	29

¹ In der Medienmitteilung und der Medienpräsentation für das Volumen verwendet. Basierend auf den lokalen statistischen Definitionen von Prämieneinnahmen.

² Einlagen aus Versicherungs- und Kapitalanlageverträgen, bei denen die «Deposit Accounting»-Methode angewendet wird.

³ An andere Versicherer oder Rückversicherer zediertes Geschäft zwecks Übertragung direkt gezeichneter Risiken.

⁴ Betrag der aufgeschobenen Prämie, behandelt als Verbindlichkeit, davon ausgehend, dass er sich auf die Deckung von versicherten Ereignissen bezieht, die nach dem Bilanzstichtag eintreten könnten. Bei Veränderungen der Prämienüberträge werden die in jeder Berichtsperiode verdienten Prämien als Reduktion der Prämienüberträge erfasst (Nichtleben).

Fee-Erträge

Die Fee-Erträge umfassen den Ertrag aus Gebühren, Kommissionen und Provisionen sowie verdiente Policengebühren (netto) und dienen als Mass für das Fee-Geschäft in der Vermögensverwaltung, in eigenen Beraterkanälen und mit eigenen und fremden Produkten und Dienstleistungen.

Direkte Anlageerträge / Nettokapitalerträge

Die direkten Anlageerträge umfassen Dividenden, Coupons und Mieterträge aus dem Versicherungsportfolio auf eigenes Risiko. Die Nettokapitalerträge entsprechen den direkten Anlageerträgen nach Verwaltungsaufwand, erfolgswirksamen Gewinnen/Verlusten, Wertminderungen sowie Währungsabsicherungskosten und -gewinnen/-verlusten.

Überleitung Anlageerträge

Beträge in Mio. CHF (falls nicht anders vermerkt)

	effektiv 31.12.2019	effektiv 31.12.2018	Berichtsjahr vs. Vorjahr abs.	Berichtsjahr vs. Vorjahr Abw. in %
DIREKTE ANLAGEERTRÄGE – DIREKTE ANLAGERENDITE VERSICHERUNGSGESCHÄFT (APM)¹	4 437	4 408	29	1
Ergebnis aus assoziierten Unternehmen, Forderungen und Rückversicherung	-50	-35	-15	43
ERTRAG AUS KAPITALANLAGEN (FB)	4 387	4 372	14	0
Gewinne/Verluste auf finanziellen Vermögenswerten (netto) (FB)	1 678	- 509	2 187	n. a.
Gewinne/Verluste auf erfolgswirksam zum Fair Value bewerteten Finanzinstrumenten (netto) (FB)	-1 620	415	-2 035	n. a.
Gewinne/Verluste auf Investitionsliegenschaften (netto) (FB)	776	725	50	7
Ergebnisanteile an assoziierten Unternehmen (FB)	6	- 0	7	n. a.
FINANZERGEBNIS (FB)²	5 227	5 003	224	4
Aufwand für Anlagemanagement, Währungseffekte und übriger Ertrag	-639	-375	-265	71
NETTOKAPITALERTRÄGE – NETTOANLAGERENDITE VERSICHERUNGSGESCHÄFT (APM)³	4 588	4 629	-41	-1

¹ Das Versicherungsgeschäft entspricht der Summe aller im Versicherungsbereich tätigen Einheiten.

² Finanzergebnis gemäss Finanzbericht, fortgeführtes Geschäft vollständig konsolidiert. Das Finanzergebnis umfasst den Ertrag aus Kapitalanlagen, Gewinne/Verluste auf finanziellen Vermögenswerten (netto), Gewinne/Verluste auf erfolgswirksam zum Fair Value bewerteten Finanzinstrumenten (netto), Gewinne/Verluste auf Investitionsliegenschaften (netto) und Ergebnisanteile an assoziierten Unternehmen (siehe Erfolgsrechnung der Gruppe).

³ Nettokapitalerträge Versicherungsportfolio auf eigenes Risiko gemäss Medienpräsentation der Gruppe.

Versicherungstechnische Rückstellungen ohne Verbindlichkeiten aus Überschussbeteiligung der Versicherungsnehmer

Die versicherungstechnischen Rückstellungen ohne Verbindlichkeiten aus Überschussbeteiligung der Versicherungsnehmer entsprechen der Summe von Verbindlichkeiten aus dem Versicherungsgeschäft und Kapitalanlage- und anteilgebundenen Verträgen. Sie geben Aufschluss über das Wachstum des Geschäftsvolumens.

Betriebsaufwand und operative Effizienz

Operative Kosten

Zum Zwecke der Vergleichbarkeit und eines besseren Verständnisses gibt Swiss Life die entstandenen Kosten in der Regel ohne folgende nicht operativen Effekte an:

- Immobilienentwicklungskosten
- Variable Kosten (Aufwand für Gebühren, Kommissionen und Provisionen und Abschreibungen auf aktivierten Abschlusskosten [DAC])
- Restrukturierungskosten
- Einmaleffekte
- Wechsel im Konsolidierungskreis
- Währungseffekte

Operative Kosten

Beträge in Mio. CHF (falls nicht anders vermerkt)

	effektiv	effektiv	Berichtsjahr vs. Vorjahr	Berichtsjahr vs. Vorjahr
	31.12.2019	31.12.2018	abs.	Abw. in %
OPERATIVE KOSTEN (APM)	1 618	1 532	86	6
davon Versicherungssegmente	1 202	1 152	49	4
davon Asset Managers	402	363	39	11
Restrukturierungskosten und Einmaleffekte	22	58	-36	-62
Programmkosten für neuen Rechnungslegungsstandard	36	14	22	n. a.
Wechsel im Konsolidierungskreis	93	24	69	n. a.
Währungseffekt	-	36	-36	n. a.
BETRIEBSAUFWAND (APM)	1 769	1 664	105	6
Kommissionen und Abschreibungen auf aktivierten Abschlusskosten	1 692	1 499	194	13
TOTAL BETRIEBSAUFWAND (APM)	3 461	3 163	299	9
Immobilienentwicklungskosten	80	105	-25	-24
TOTAL BETRIEBSAUFWAND	3 541	3 268	274	8
davon Aufwand für Gebühren, Kommissionen und Provisionen (FB)	1 285	1 051	234	22
davon Aufwendungen für Leistungen an Mitarbeitende (FB)	1 094	1 008	86	9
davon Aufwendungen für Abschreibungen (FB)	516	512	4	1
davon Wertminderung von Sachanlagen und immateriellen Vermögenswerten (FB)	3	14	-11	-81
davon übriger Aufwand (FB)	643	683	-39	-6

Effizienzquote im Lebengeschäft

Diese Quote berechnet sich aus dem nicht variablen Betriebsaufwand in der Lebensversicherung, bestehend aus Aufwendungen für Leistungen an Mitarbeitende, Aufwendungen für Abschreibungen, Wertminderungen von Sachanlagen und immateriellen Vermögenswerten sowie übrigem Aufwand im Verhältnis zu den durchschnittlichen versicherungstechnischen Rückstellungen im Lebengeschäft ohne aufgeschobene Überschussbeteiligung der Versicherungsnehmer.

$$\text{Effizienzquote im Lebengeschäft} = \frac{\text{Nicht variabler Betriebsaufwand in der Lebensversicherung}}{\text{Durchschnittliche versicherungstechnische Rückstellungen im Lebengeschäft ohne aufgeschobene Überschussbeteiligung der Versicherungsnehmer}}$$

Quote der administrativen Vertriebskosten

Diese Quote berechnet sich aus dem nicht variablen Betriebsaufwand aller eigenen Beraterkanäle (IFA) der Konzernbereiche Schweiz, Frankreich, Deutschland und International im Verhältnis zum Ertrag aus Gebühren, Kommissionen und Provisionen (brutto). Unsere IFA sind Swiss Life Select, Tecis, Horbach, Proventus, Chase de Vere, Pôle Agami und Fincentrum.

$$\text{Quote der administrativen Vertriebskosten} = \frac{\text{Nicht variabler Betriebsaufwand eigener Beraterkanäle}}{\text{Ertrag aus Gebühren, Kommissionen und Provisionen (brutto)}}$$

Kosten-Ertrags-Verhältnis Third-Party Asset Management

Diese Quote berechnet sich aus dem nicht variablen Betriebsaufwand im Drittkundengeschäft von Asset Managers (TPAM) im Verhältnis zum Ertrag aus Gebühren, Kommissionen und Provisionen minus Aufwand für Gebühren, Kommissionen und Provisionen.

$$\text{Kosten-Ertrags-Verhältnis TPAM} = \frac{\text{Nicht variabler Betriebsaufwand im Drittkundengeschäft von Asset Managers}}{\text{Ertrag aus Gebühren, Kommissionen und Provisionen – Aufwand für Gebühren, Kommissionen und Provisionen}}$$

Gewinnkennzahlen

Bereinigter Betriebsgewinn und bereinigtes Segmentergebnis

Zur Beurteilung der wiederkehrenden Performance ihrer berichtspflichtigen Segmente und der Swiss Life-Gruppe insgesamt verwendet Swiss Life auf Gruppenebene den bereinigten Betriebsgewinn und auf Segmentebene das bereinigte Segmentergebnis. Der bereinigte Betriebsgewinn entspricht der Summe aller bereinigten Segmentergebnisse zuzüglich nicht zugeordneter Konzernkosten. Der bereinigte Betriebsgewinn und das bereinigte Segmentergebnis verstehen sich vor Ertragssteueraufwand und Fremdkapitalkosten für das laufende Geschäft.

Zum Zwecke der Vergleichbarkeit und eines besseren Verständnisses der wiederkehrenden operativen Performance lässt Swiss Life folgende nicht operativen Effekte bei der Berechnung ihres bereinigten Betriebsgewinns in der Regel unberücksichtigt:

- Restrukturierungskosten: im Zusammenhang mit Restrukturierungen innerhalb der Swiss Life-Gruppe
- Einmaleffekte: Kosten im Zusammenhang mit ausserordentlicher Geschäftstätigkeit oder einmalige Kosten. Zum Zwecke der Vergleichbarkeit von Berichtsperioden werden sie in demjenigen Geschäftsjahr abgezogen, in dem sie eintreten.
- Währungseffekte

Bereinigter Betriebsgewinn

Beträge in Mio. CHF (falls nicht anders vermerkt)

	effektiv 31.12.2019	effektiv 31.12.2018	Berichtsjahr vs. Vorjahr Abw. in %
Bereinigter Betriebsgewinn (APM)	1 687	1 531	10
Einmaleffekte	-36	-19	
Währungseffekt	-	21	
Betriebsgewinn (FB)	1 651	1 534	8

Ertragsquellen

Um den Anlegern genauer aufzuzeigen, aus welchen Quellen die Swiss Life-Gruppe in allen Segmenten ihren bereinigten Betriebsgewinn erzielt, werden Ertragsquellen aufgeführt (siehe unten). Für uns und unsere Anleger ist eine Offenlegung der Ertragsquellen unerlässlich, um zu verstehen, wie Swiss Life ihren Gewinn erzielt.

- Sparergebnis
Anlageerträge plus Sparprämieeinnahmen minus des sparprozessbezogenen Aufwands minus der technischen Zinsen (Zinsen auf Verbindlichkeiten aus dem Versicherungsgeschäft) minus Überschussbeteiligung der Versicherungsnehmer
- Risikoergebnis
Risikoprämieeinnahmen minus des risikobezogenen Aufwands (zum Beispiel Aufwendungen für Versicherungsfälle) minus Überschussbeteiligung der Versicherungsnehmer

– Kostenergebnis

Kostenprämieinnahmen minus Kostenaufwand minus Überschussbeteiligung der Versicherungsnehmer. Spar-, Risiko- und Kostenergebnis stammen aus dem Kollektiv- und dem Einzellebengeschäft, dem Nichtleben- und dem Krankenversicherungsgeschäft sowie dem Rückversicherungsgeschäft

– Fee-Ergebnis

Einnahmen aus dem Fee-Geschäft minus des damit verbundenen Aufwands. Das Fee-Ergebnis stammt aus Beiträgen aus der Vermögensverwaltung, aus eigenen Beraterkanälen sowie aus eigenen und fremden Produkten und Dienstleistungen (einschliesslich des anteilgebundenen Versicherungsgeschäfts).

Bereinigter Reingewinn

Der bereinigte Reingewinn berechnet sich aus dem bereinigten Betriebsgewinn minus Fremdkapitalkosten und Ertragssteueraufwand. Die Bereinigung entspricht jener, die im Rahmen des bereinigten Betriebsgewinns vorgenommen wird, und wird durch Effekte des Ertragssteueraufwands beeinflusst. Um eine vergleichbare Basis zu schaffen, werden sämtliche Zahlen aus der vorausgegangenen Berichtsperiode um Währungseffekte bereinigt.

Bereinigter Reingewinn mit Eliminationen zwischen den Segmenten

Beträge in Mio. CHF (falls nicht anders vermerkt)

	effektiv 31.12.2019	effektiv 31.12.2018	Berichtsjahr vs. Vorjahr Abw. in %
Bereinigter Reingewinn (APM)	1 182	1 079	10
Einmaleffekte	22	-13	
Währungseffekt	-	14	
Reingewinn (FB)	1 205	1 080	12

Bereinigte Eigenkapitalrendite

Die bereinigte Eigenkapitalrendite (RoE) entspricht dem den Aktionären zurechenbaren Reingewinn, geteilt durch das durchschnittliche Eigenkapital ohne nicht realisierte Gewinne/Verluste auf Anleihen und Aktien zu Beginn und am Ende der Periode. Die Bereinigung der Eigenkapitalrendite widerspiegelt die Branchenpraxis, sich auf die operative Performance des Unternehmens zu konzentrieren, während nicht realisierte Gewinne/Verluste auf finanziellen Vermögenswerten primär auf Kapitalmarktbebewegungen zurückzuführen sind.

$$\begin{aligned}
 & \text{Bereinigte} \\
 & \text{Eigenkapitalrendite} = \frac{\text{Den Aktionären der Swiss Life Holding AG} \\
 & \quad \text{zurechenbarer Reingewinn (FB)} \\
 & \quad \text{laufende Periode}}{\text{(bereinigtes Eigenkapital [APM] laufende} \\
 & \quad \text{Periode plus bereinigtes Eigenkapital [APM]} \\
 & \quad \text{vorausgegangene Periode) geteilt durch 2}}
 \end{aligned}$$

Beträge in Mio. CHF (falls nicht anders vermerkt)

	effektiv 31.12.2019	effektiv 31.12.2018	Berichtsjahr vs. Vorjahr abs.	Berichtsjahr vs. Vorjahr Abw. in %
BEREINIGTES EIGENKAPITAL (APM)	10 897	11 383	-486	-4
Nicht realisierte Gewinne/Verluste auf dem Eigenkapital zugewiesenen finanziellen Vermögenswerten	5 024	3 139	1 884	60
TOTAL EIGENKAPITAL VOR NICHT BEHERRSCHENDEN ANTEILEN (FB)	15 920	14 522	1 398	10
Den Aktionären der Swiss Life Holding zurechenbarer Reingewinn (FB)	1 199	1 076	123	11
Durchschnittliches bereinigtes Eigenkapital (APM)	11 140			
EIGENKAPITALRENDITE (APM)	10.8%			

Neugeschäftswert (VNB)

Der Neugeschäftswert ist der Mehrwert für die Aktionäre, der in der laufenden Periode durch neu gezeichnetes Versicherungsgeschäft geschaffen wurde.

Der Neugeschäftswert wird anhand der Grundsätze des Market Consistent Embedded Value (MCEV) als Industriestandard für die ökonomische Bewertung des konsolidierten Aktionärsinteresses ermittelt, im Einklang mit den entsprechenden Prinzipien des CFO Forum.

Das Neugeschäft umfasst neue Einzelversicherungsverträge, neue Einmalprämien auf bestehenden Verträgen und neue Kollektiv-Lebensversicherungsverträge; nicht berücksichtigt werden neue Personen in Kollektiv-Lebensversicherungsverträgen, Verlängerungen von Kollektiv-Lebensversicherungsverträgen ohne Verhandlungen, Lohnerhöhungen, Dynamik, Tarifierpassungen und vordefinierte Prämien auf bestehenden Verträgen.

Neugeschäftsmarge (NBM)

Mit der Neugeschäftsmarge wird die Profitabilität des Neugeschäfts (definiert als Neugeschäftswert) gemessen, geteilt durch den Barwert der Prämien des Neugeschäfts (PVNB). Der PVNBP ist der Barwert aller künftigen neuen periodischen Prämien, diskontiert mit Referenzzinssätzen und zuzüglich aller erhaltenen Einmalprämien.

$$\text{Neugeschäftsmarge} = \frac{\text{Neugeschäftswert}}{\text{Barwert der Prämien des Neugeschäfts}}$$

Vermögensverwaltung

Verwaltete Vermögen (AuM) und Nettoneugelder (NNA)

Unter verwalteten Vermögen (AuM) werden sämtliche Vermögenswerte auf Fair-Value-Basis verstanden, bei denen Swiss Life Asset Managers diskretionäre Anlagemanagemententscheidungen trifft und für das Portfoliomanagement zuständig ist. Die Vermögen werden für das Versicherungsgeschäft von Swiss Life sowie für Drittkunden verwaltet.

Verwaltete Vermögen sind ein üblicher Key Performance Indicator in der Vermögensverwaltungsindustrie. Innerhalb der Swiss Life-Gruppe sind die verwalteten Vermögen eine Kennzahl für das zugrunde liegende Wachstum in der Vermögensverwaltungstätigkeit im Vergleich zu vorausgegangenen Perioden und zu anderen Unternehmen.

Es gibt keine vergleichbare IFRS-Kennzahl. Die Berechnung der verwalteten Vermögen wird jedoch im Einklang mit den Rechnungslegungsvorschriften des Finanzberichts vorgenommen, der gemäss IFRS erstellt wird.

Nettoneugelder (NNA) entsprechen der Summe aus neuen Kundengeldern, zusätzlichen Beiträgen von bestehenden Kunden sowie Mittelabflüssen aus und Schliessung von Kundenkonten.

Veränderungen der AuM sind auf NNA, die Marktperformance, Währungseffekte und Konsolidierungskreiswechsel (Akquisitionen/Veräusserungen) zurückzuführen.

Unterscheidung zwischen Third-Party Asset Management (TPAM) und Proprietary Asset Management (PAM):

- TPAM umfasst das von Swiss Life Asset Managers verwaltete Geschäft auf Rechnung und Risiko von Drittkunden.
- PAM umfasst das von Swiss Life Asset Managers verwaltete Geschäft im Zusammenhang mit dem Versicherungsgeschäft von Swiss Life.

Kontrollierte Vermögen (AuC)

Die kontrollierten Vermögen setzen sich zusammen aus den gesamten verwalteten Vermögen plus im Rahmen von Lebensversicherungsverträgen kontrollierten Vermögen im Geschäft von Global Private Wealth sowie anderen nicht bilanzierten Vermögenswerten, die vertraglich von Swiss Life kontrolliert werden, bei denen die alltägliche Vermögensverwaltungstätigkeit jedoch von Dritten ausgeübt wird.

Übrige

Cash-Überweisung

Die Cash-Überweisung dient vielen Versicherungsgesellschaften als Kennzahl für die Performance-messung. Damit sind die Barmittel gemeint, die Tochterunternehmen an die Holdinggesellschaft überweisen. Die Cash-Überweisung besteht grösstenteils aus Dividenden mit einem zusätzlichen Beitrag von Zinserträgen aus Darlehen und Zusageentgelt auf Garantien, die an Tochterunter-nehmen gewährt wurden. Dividendenzahlungen von Tochterunternehmen beruhen auf den lokalen statutarischen Abschlüssen.

Kontaktadressen

Swiss Life

General-Guisan-Quai 40

Postfach 2831

CH-8022 Zürich

Tel. +41 43 284 33 11

www.swisslife.com

Investor Relations

Tel. +41 43 284 52 76

Fax +41 43 284 44 41

investor.relations@swisslife.ch

Shareholder Services

Tel. +41 43 284 61 10

Fax +41 43 284 61 66

shareholder.services@swisslife.ch

Media Relations

Tel. +41 43 284 77 77

Fax +41 43 284 48 84

media.relations@swisslife.ch

Alternative Performancekennzahlen 2019

Die alternativen Performancekennzahlen erscheinen in Deutsch und Englisch.

Der englische Text ist massgebend.

Sie finden dieses Dokument online unter: www.swisslife.com/berichte

Impressum

Herausgeber – Swiss Life Holding AG, Zürich

Realisation – Swiss Life, Group Communications & Strategic Marketing, Zürich

Produktion – Management Digital Data AG, Lenzburg

© Swiss Life Holding AG, 2020

Erklärung über zukunftsbezogene Aussagen

Dieses Dokument kann Prognosen und andere in die Zukunft gerichtete Aussagen zu Swiss Life enthalten, die mit bekannten und unbekanntem Risiken, Unsicherheiten und weiteren wichtigen Faktoren verbunden sind. Der Leser sollte sich bewusst sein, dass es sich bei diesen zukunftsgerichteten Aussagen lediglich um Prognosen handelt, die deutlich von den tatsächlichen Ergebnissen, von der Finanzlage, von den Entwicklungen, Leistungen und Erwartungen abweichen können und deshalb nicht überbewertet werden sollten. Weder Swiss Life noch ihre Verwaltungsräte, Geschäftsführer, Führungskräfte, Mitarbeitenden oder externen Berater oder andere Personen, die mit Swiss Life verbunden sind oder in einem anderweitigen Verhältnis zu ihr stehen, geben ausdrückliche oder implizite Zusicherungen oder Gewährleistungen bezüglich der Richtigkeit oder Vollständigkeit der in diesem Dokument enthaltenen Informationen. Weder Swiss Life noch ihre Verwaltungsräte, Geschäftsführer, Führungskräfte, Mitarbeitenden sowie externen Berater oder andere Personen, die mit Swiss Life verbunden sind oder in einem anderweitigen Verhältnis zu ihr stehen, haften für Schäden oder Verluste irgendwelcher Art, die sich direkt oder indirekt aus der Verwendung des vorliegenden Dokuments ergeben. Alle zukunftsgerichteten Aussagen beruhen auf Swiss Life zum Zeitpunkt der Erstellung des vorliegenden Dokuments zugänglichen Informationen. Unter Vorbehalt des anwendbaren Rechts ist Swiss Life nicht verpflichtet, in die Zukunft gerichtete Aussagen zu aktualisieren oder zu verändern oder diese an neue Informationen, zukünftige Ereignisse oder Entwicklungen oder aus irgendeinem anderen Grund anzupassen.

Aufgrund von Rundungen können sich in diesem Bericht bei Summenbildungen und bei der Berechnung von Prozentangaben geringfügige Abweichungen von den effektiven Werten ergeben.

Swiss Life
General-Guisan-Quai 40
Postfach 2831
CH-8022 Zürich

Tel. +41 43 284 33 11
www.swisslife.com