



Halbjahresergebnis 2018

Medienpräsentation

14. August 2018

Agenda



Überblick

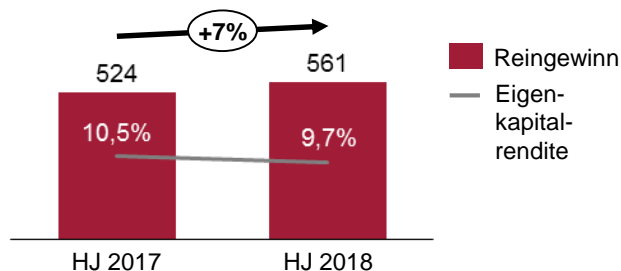
Ergebnisse und
Strategie-Update

Patrick Frost

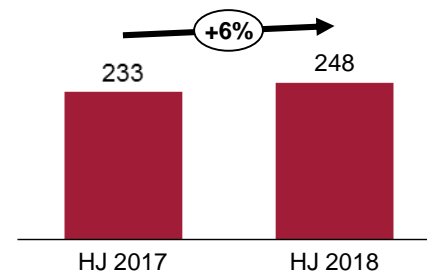
Thomas Buess

Swiss Life mit starkem Halbjahresergebnis 2018

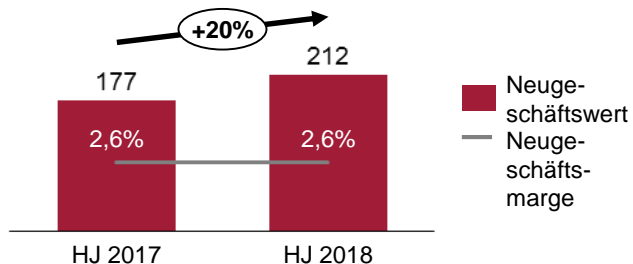
Reingewinn und Eigenkapitalrendite
(Mio. CHF, %)



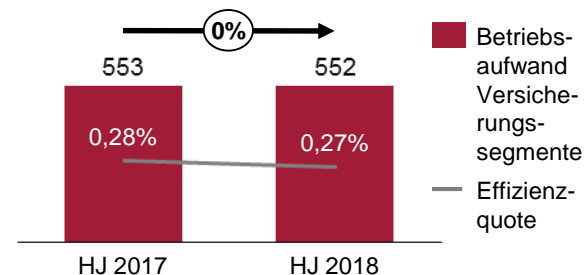
Fee-Ergebnis
(Mio. CHF)



Neugeschäftswert und -marge
(Mio. CHF, %)



Betriebsaufwand, Effizienzquote
(Mio. CHF, %)



Agenda

Überblick

Patrick Frost



**Ergebnisse und
Strategie-Update**

Thomas Buess

Wichtigste Kennzahlen Halbjahr 2018

- ✓ **Reingewinn** um 7% auf CHF 561 Mio. gesteigert
- ✓ Bereinigter **Betriebsgewinn** um 3% auf CHF 808 Mio. verbessert
- ✓ **Fee-Erträge** in lokaler Währung um 10% auf CHF 798 Mio. erhöht
- ✓ **Fee-Ergebnis** um 6% auf CHF 248 Mio. gesteigert (HJ 2017: CHF 233 Mio.)
- ✓ **Prämieinnahmen** in lokaler Währung um 4% auf CHF 10,7 Mrd. erhöht
- ✓ Robuste **direkte Anlageerträge** von CHF 2235 Mio., direkte Anlagerendite 1,5% (HJ 2017: CHF 2186 Mio., direkte Anlagerendite 1,5%); Renditen nicht annualisiert
- ✓ **Verwaltete Vermögen TPAM** um 5% auf CHF 64,6 Mrd. gesteigert
- ✓ **Neugeschäftswert** auf CHF 212 Mio. erhöht, Marge 2,6% (HJ 2017: CHF 177 Mio., Marge 2,6%)
- ✓ **Eigenkapitalrendite**¹⁾ von 9,7% (HJ 2017: 10,5%), annualisiert
- ✓ **SST-Quote** per 30. Juni 2018 von über 170%, **Solvency-II-Quote** von > 200%
- ✓ **Cash** an Holding um 11% auf CHF 657 Mio. gesteigert (HJ 2017: CHF 591 Mio.)

1) Eigenkapital ohne nicht realisierte Gewinne/Verluste auf Anleihen

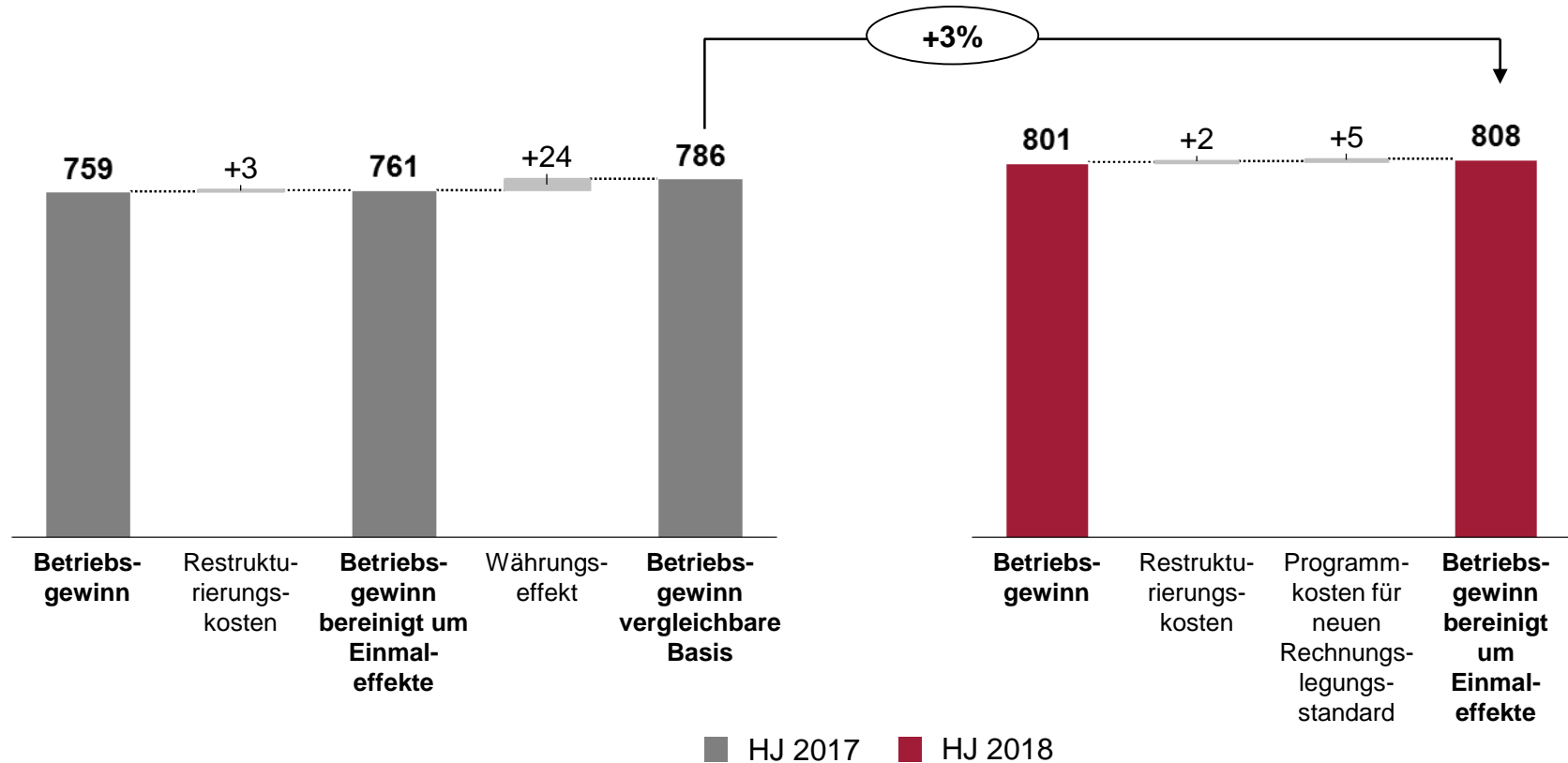
Auszug aus der Erfolgsrechnung

Mio. CHF (Basis: IFRS)

	HJ 2017	HJ 2018
Verbuchte Bruttoprämien, Policengebühren und erhaltene Einlagen	9 982	10 741
Ertrag aus Gebühren, Kommissionen und Provisionen	681	798
Nettokapitalerträge Versicherungsportfolio auf eigenes Risiko	2 050	2 637
Versicherungsleistungen und Schadenfälle (netto)	-7 958	-8 138
Überschussbeteiligung der Versicherungsnehmer	-452	-1 135
Betriebsaufwand	-1 328	-1 472
Betriebsgewinn	759	801
Fremdkapitalkosten	-82	-71
Ertragssteueraufwand	-152	-169
Reingewinn	524	561
Unverwässertes Ergebnis je Aktie (in CHF)	16.22	16.39
Verwässertes Ergebnis je Aktie (in CHF)	15.37	16.35

Betriebsgewinn bereinigt um bedeutende Einmaleffekte

Mio. CHF (Basis: IFRS, bereinigt)



Geschäftsverlauf Schweiz

Mio. CHF (Basis: IFRS, VNB)

	HJ 2017	HJ 2018	Veränderung	
Verbuchte Bruttoprämien, Policengebühren und erhaltene Einlagen	5 932	6 129	+3%	<ul style="list-style-type: none"> KV: +4% (Markt -1%); höhere Einmalprämien von Bestandskunden und stabile periodische Prämien; wachsendes teilautonomes Geschäft EV: -1% (Markt 0%); tiefere Einmalprämien durch höhere periodische Prämien teilweise kompensiert
Fee-Erträge ¹⁾	115	125	+9%	<ul style="list-style-type: none"> Höhere Erträge aus eigenen Beraterkanälen, Immobilienmaklergeschäft, Verkauf von Hypotheken und Anlagelösungen
Operative Kosten	-191	-190	-1%	<ul style="list-style-type: none"> Diszipliniertes Kostenmanagement
Segmentergebnis	424	439	+4%	<ul style="list-style-type: none"> Positive Entwicklung des Spar-, Fee- und Kostenergebnisses
Fee-Ergebnis	11	14	+21%	<ul style="list-style-type: none"> Verbessertes Fee-Ergebnis aus eigenen Beraterkanälen, Immobilienmaklergeschäft, Verkauf fremder Produkte und Pensionskassenberatung
Wert Neugeschäft	91	105	+15%	<ul style="list-style-type: none"> Margenzunahme besonders in EV; grosse Transaktionen mit tieferen Margen im übernommenen Rückversicherungsgeschäft
Neugeschäftsmarge (in % des PVNBP)	2,9%	2,6%		

1) Verdiente Policengebühren (netto) und Ertrag aus Gebühren, Kommissionen und Provisionen

Geschäftsverlauf Frankreich

Mio. EUR (Basis: IFRS, VNB)

	HJ 2017	HJ 2018	Veränderung	
Verbuchte Bruttoprämien, Policengebühren und erhaltene Einlagen	2 218	2 550	+15%	<ul style="list-style-type: none"> • Leben: +24% (Markt +6%); UL-Anteil von 54% (Markt 30%) • Krankenvers. und Risikovorsorge: +1% (Markt +4%); private Risikovorsorge +6% (Markt +4%) • Nichtleben: stabil (Markt +2%)
Fee-Erträge ¹⁾	130	141	+8%	<ul style="list-style-type: none"> • Höhere UL-Fees durch starke Nettozuflüsse und höhere Bankkommissionen
Operative Kosten	-146	-149	+2%	<ul style="list-style-type: none"> • Strenge Kostendisziplin durch starkes Geschäftswachstum kompensiert
Segmentergebnis	134	130	-3%	<ul style="list-style-type: none"> • Rückläufiger Beitrag des Kosten- u. des Sparergebnisses durch höheres Fee-Ergebnis teilweise aufgehoben • Verbessertes Fee-Ergebnis dank UL- und Bankgeschäft
Fee-Ergebnis	30	37	+25%	
Wert Neugeschäft	48	61	+26%	<ul style="list-style-type: none"> • Volumenanstieg im Leben- und im Krankengeschäft mit entsprechenden Effizienzsteigerungen bei den Abschlusskosten
Neugeschäftsmarge (in % des PVNBP)	2,4%	2,6%		

1) Verdiente Policengebühren (netto) und Ertrag aus Gebühren, Kommissionen und Provisionen

Geschäftsverlauf Deutschland

Mio. EUR (Basis: IFRS, VNB)

	HJ 2017	HJ 2018	Veränderung	
Verbuchte Bruttoprämien, Policengebühren und erhaltene Einlagen	577	589	+2%	• Höhere Prämien bei modern-traditionellen und BU-Produkten durch geringere traditionelle Prämien teilweise kompensiert (Markt +4%)
Fee-Erträge ¹⁾	169	198	+17%	• Starker Beitrag der eigenen Beraterkanäle dank steigender Zahl von Finanzberatern, höhere Policengebühren
Operative Kosten	-96	-93	-3%	• Geringere externe Kosten, durch Kosten aufgrund des starken Neugeschäftswachstums teilweise aufgehoben
Segmentergebnis	65	79	+22%	• Positive Entwicklung des Fee- u. des Kostenergebnisses
Fee-Ergebnis	32	41	+26%	• Starkes Fee-Ergebnis aufgrund des höheren Beitrags der eigenen Beraterkanäle
Wert Neugeschäft	19	22	+19%	• Volumenanstieg und reduzierte Garantien
Neugeschäftsmarge (in % des PVNBP)	3,3%	3,7%		

1) Verdiente Policengebühren (netto) und Ertrag aus Gebühren, Kommissionen und Provisionen

Geschäftsverlauf International

Mio. EUR (Basis: IFRS, VNB)

	HJ 2017	HJ 2018	Veränderung	
Verbuchte Bruttoprämien, Policengebühren und erhaltene Einlagen	977	810	-17%	• Höhere Prämien im Unternehmenskundengeschäft durch tiefere Einmalprämien im Privatkundengeschäft mehr als kompensiert
Fee-Erträge ¹⁾	104	106	+2%	• Höhere Provisionserträge bei eigenen Beraterkanälen durch negativen Währungseffekt (GBP) teilweise kompensiert
Operative Kosten	-44	-44	-1%	• Diszipliniertes Kostenmanagement
Segmentergebnis	23	29	+26%	• Positiver Beitrag des Fee- und des Risikoergebnisses
Fee-Ergebnis	17	20	+17%	• Fee-Ergebnis im Privatkundengeschäft und bei eigenen Beraterkanälen aufgrund höherer Bruttomargen verbessert
Wert Neugeschäft	12	10	-14%	• Tieferes Neugeschäftsvolumen im Privatkundengeschäft
Neugeschäftsmarge (in % des PVNBP)	1,4%	1,4%		• Verbesserung von Neugeschäftswert und -marge im Unternehmenskundengeschäft

1) Verdiente Policengebühren (netto) und Ertrag aus Gebühren, Kommissionen und Provisionen

Geschäftsverlauf Asset Managers

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

	HJ 2017	HJ 2018	Veränderung	
Kommissions- und übrige Nettoerträge ¹⁾	316	326	+3%	<ul style="list-style-type: none"> • PAM: erhöhte Immobilienanlagen und entsprechend höhere Verwaltungsgebühren • TPAM: höhere wiederkehrende Gebühren auf wachsenden verwalteten Vermögen, tiefere Transaktionsgebühren und Erträge aus der Projektentwicklung
PAM	144	151	+5%	
TPAM ¹⁾	172	175	+2%	
Operative Kosten	-159	-179	+12%	<ul style="list-style-type: none"> • Geschäftswachstum in TPAM, vor allem bei Immobilien
Segmentergebnis	123	118	-4%	<ul style="list-style-type: none"> • PAM: höhere Erträge bei stabilen Kosten • TPAM: tiefere Transaktionsgebühren und Erträge aus der Projektentwicklung in Verbindung mit höheren Kosten
PAM	88	94	+7%	
TPAM	36	24	-34%	
Nettoneugelder TPAM	3 290	3 655		<ul style="list-style-type: none"> • Starke Zuflüsse aus ausgewogenen Mandaten, Anleihen und Immobilien überkompensieren die starken Geldmarkt abflüsse
Verwaltete Vermögen	223 649 ²⁾	225 122	+1%	<ul style="list-style-type: none"> • PAM: negativer Währungseffekt • TPAM: hohe Nettoneugelder durch negativen Währungseffekt teilweise kompensiert
PAM	162 244 ²⁾	160 535	-1%	
TPAM	61 405 ²⁾	64 586	+5%	

1) Inklusive Nettoerträgen aus Immobilienprojektentwicklung 2) Per 31.12.2017

Anlageergebnis

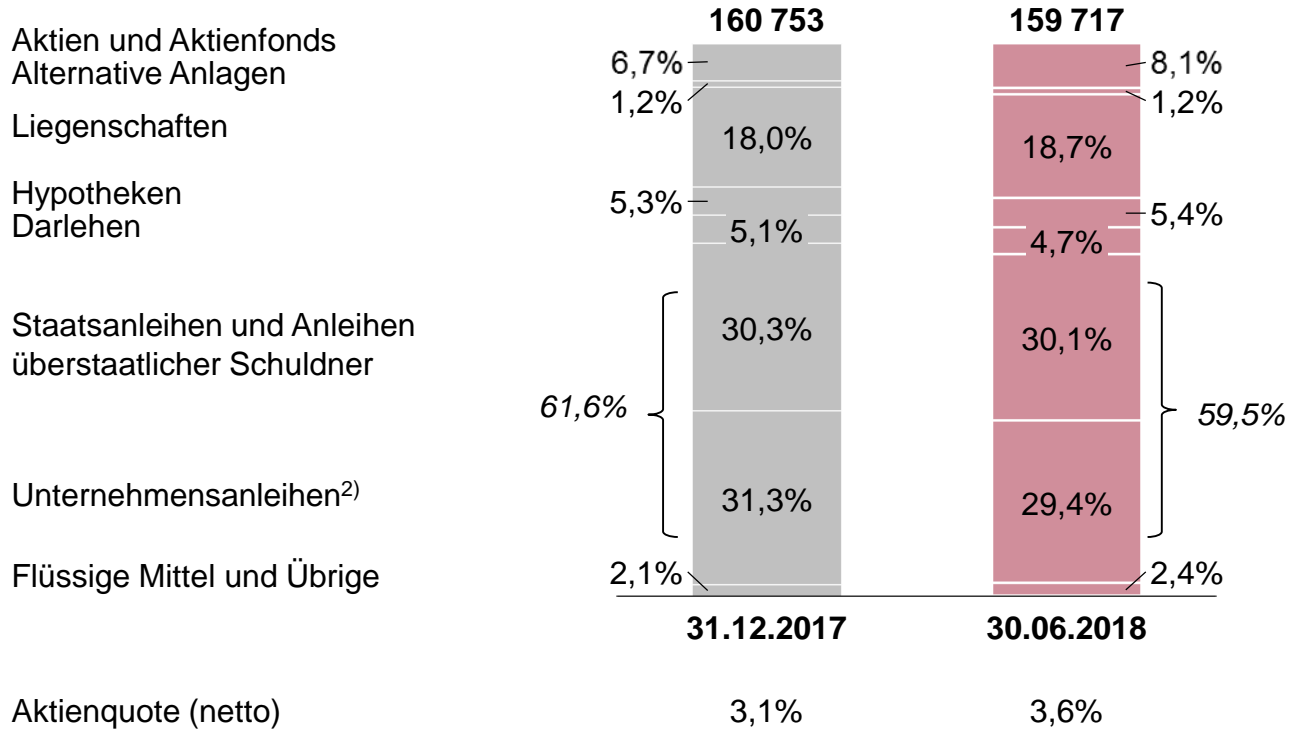
Mio. CHF (Basis: IFRS), auf eigenes Risiko gehaltene Kapitalanlagen im Versicherungsgeschäft

	HJ 2017	HJ 2018
Direkte Erträge aus Kapitalanlagen	2 186	2 235
Direkte Erträge aus Kapitalanlagen in %	1,5%	1,5%
Kosten	-171	-176
Nettokapitalgewinne/-verluste und Wertberichtigungen ¹⁾	35	578
Nettokapitalerträge	2 050	2 637
Nettoanlagerendite	1,4%	1,7%
Veränderung der nicht realisierten Gewinne/Verluste auf Kapitalanlagen	-613	-2 245
Total Kapitalerträge	1 438	392
Gesamtperformance in %	1,0%	0,3%
Durchschnittliche Kapitalanlagen (netto)	148 236	154 086

1) Inklusive Währungsgewinnen/-verlusten auf hybridem Kapital (HJ 2018: CHF 23 Mio.; HJ 2017: CHF -39 Mio.)

Anlageportfolio

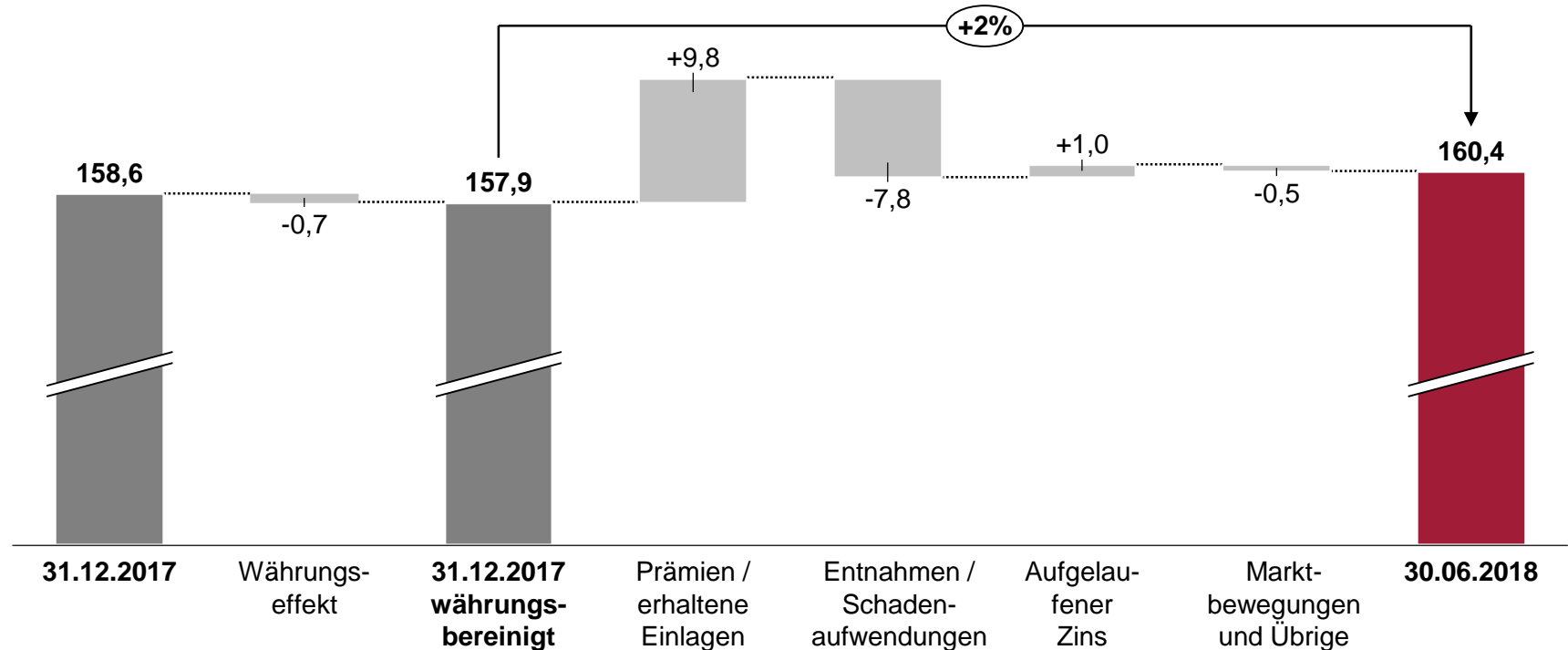
Mio. CHF (Basis: Fair Value), auf eigenes Risiko gehaltene Kapitalanlagen im Versicherungsgeschäft¹⁾



1) Ohne Repo-Positionen von CHF -3622 Mio. im 2017 und CHF -3822 Mio. im HJ 2018 2) Inklusive vorrangig besicherter Darlehensfonds

Versicherungstechnische Rückstellungen ohne Verbindlichkeiten aus VN-Überschussbeteiligung

Mrd. CHF (Basis: IFRS)



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

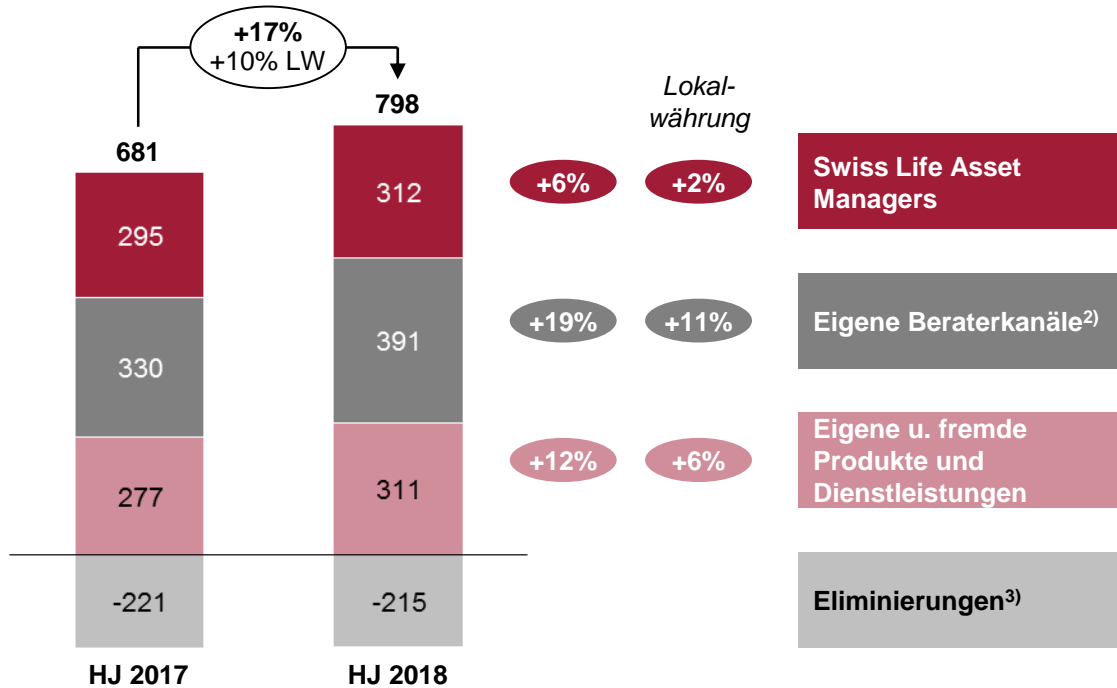
- Kumulierte **Cash-Überweisung** an die Holding (2016-2018):
> CHF 1,5 Mrd.
- **Dividendenausschüttungsquote:** 30-50%

Eigenkapitalrendite²⁾ von 8-10%

1) Ohne Asset Managers 2) Eigenkapital ohne nicht realisierte Gewinne/Verluste auf Anleihen

Hohe Fee-Erträge

Fee-Erträge¹⁾, Mio. CHF (Basis: IFRS)

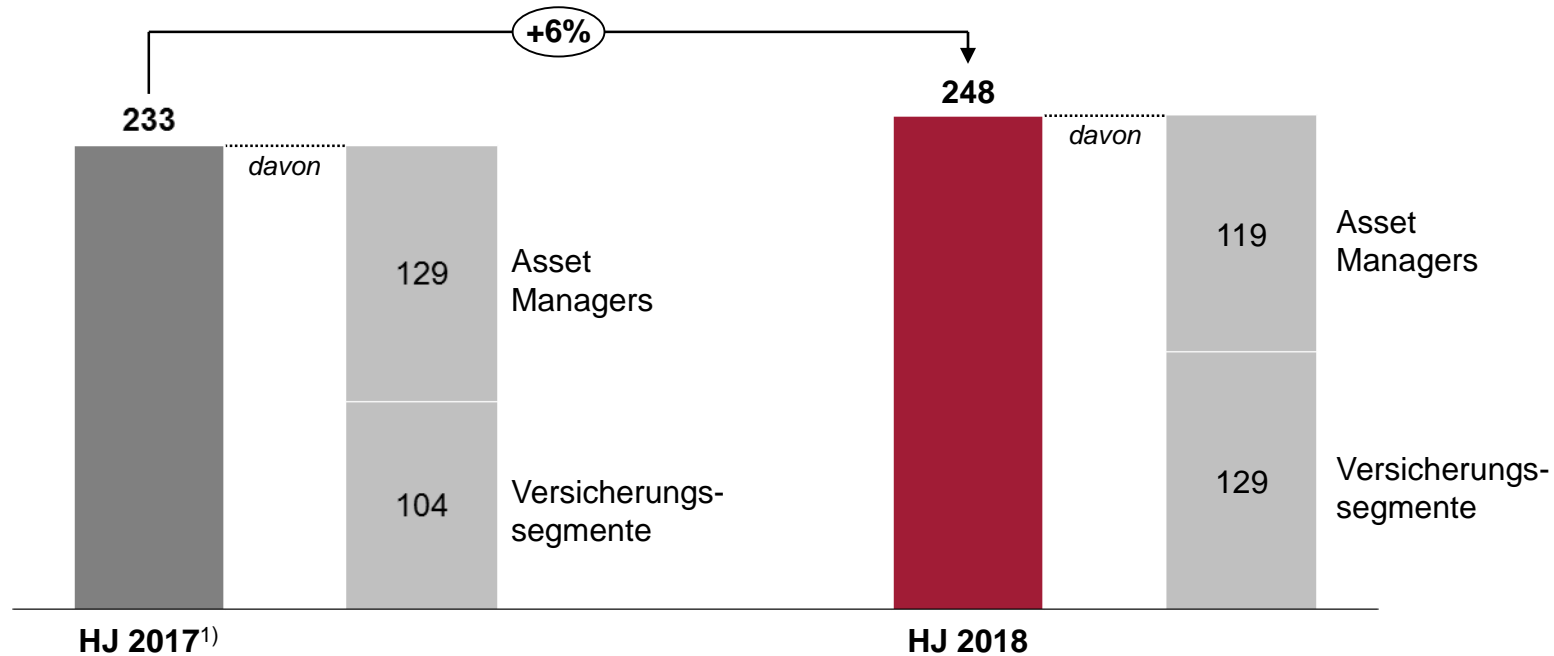


- Höhere Immobilienanlagen und -dienstleistungen in PAM; höhere wiederkehrende Gebühren durch tiefere nicht wiederkehrende Gebühren in TPAM kompensiert
- Gestiegene Anzahl Finanzberater in DE, positiver Beitrag auch von IN, FR und CH
- Höhere UL-Fees und Bankkommissionen in FR; gestiegene Policengebühren in DE; höhere Provisionserträge in CH

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-Geschäft von Swiss Life Asset Managers und den eigenen Beraterkanälen zuzurechnen

Verbessertes Fee-Ergebnis

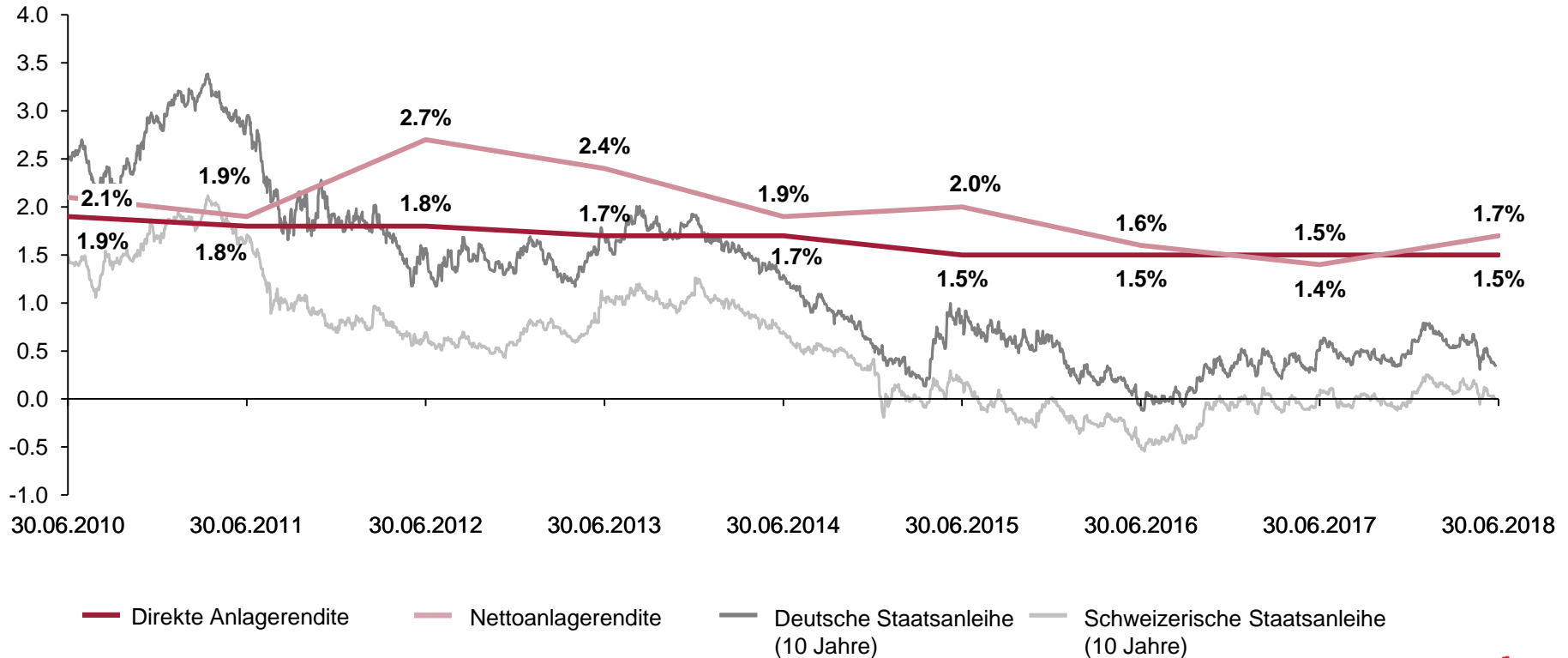
Fee-Ergebnis, Mio. CHF (Basis: IFRS)



1) währungsbereinigt

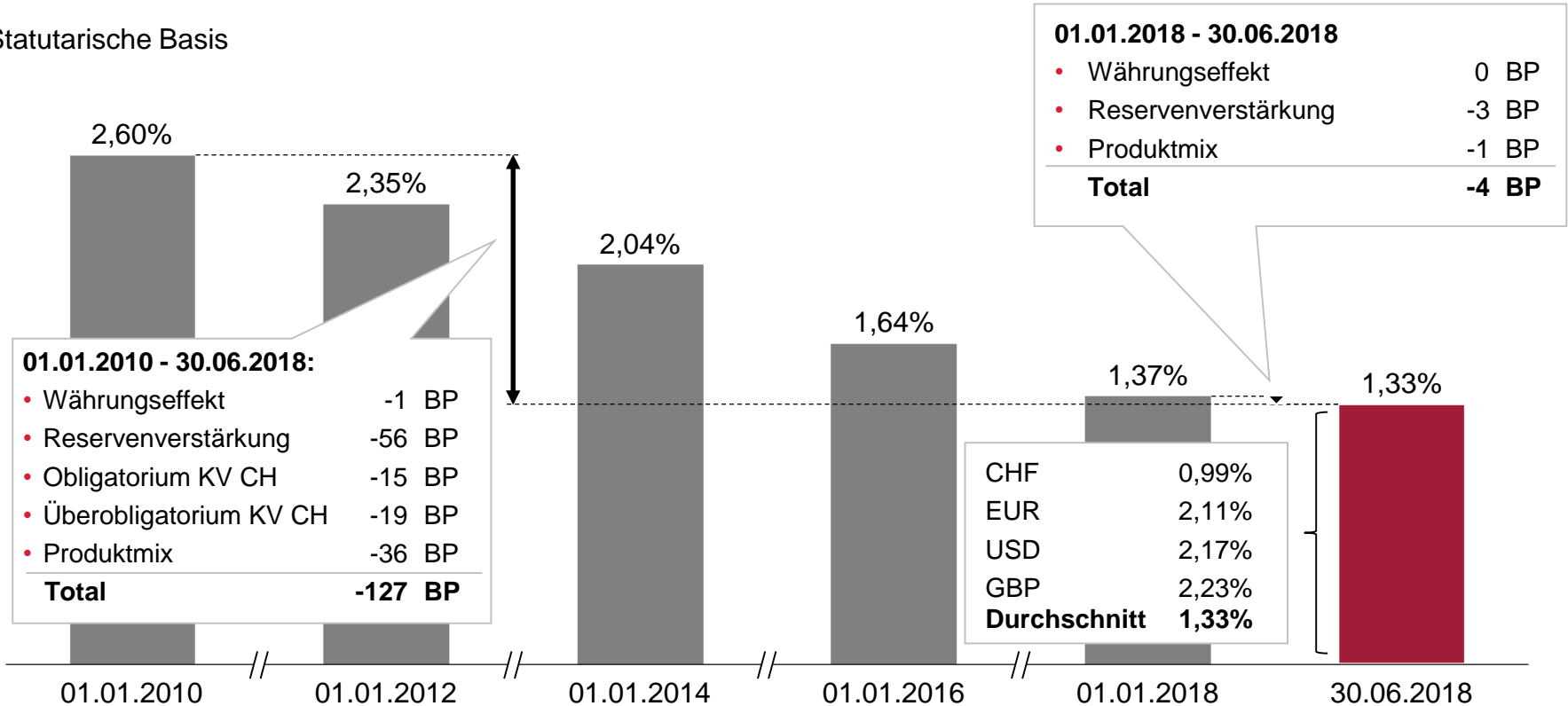
Robuste Renditen im Tiefzinsumfeld

Direkte Anlagerendite und Nettoanlagerendite (Basis: IFRS; in %)



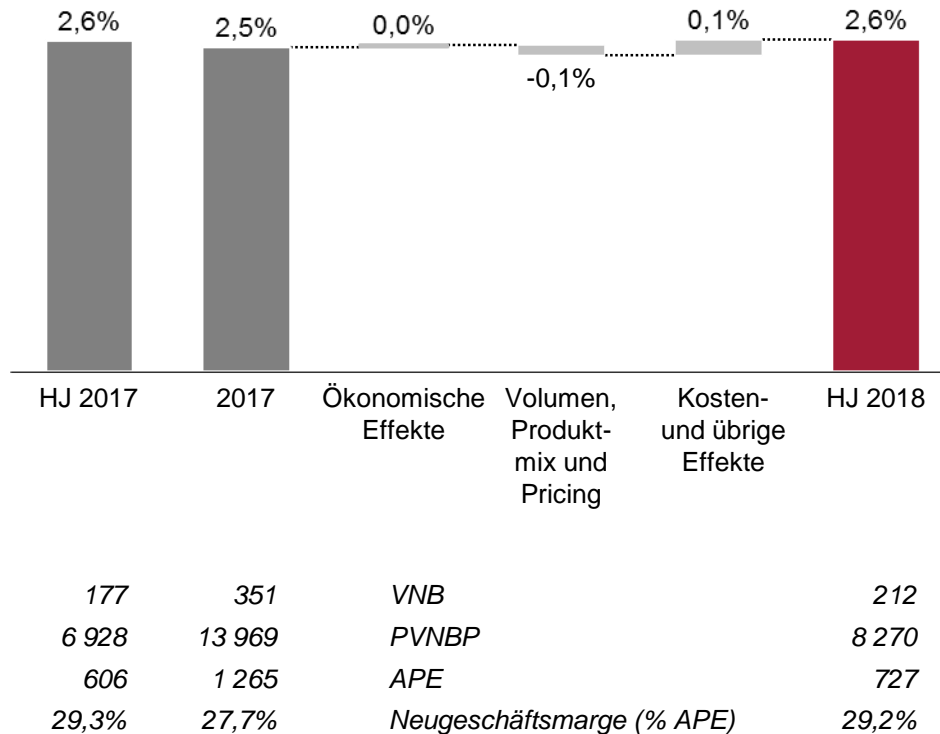
Durchschnittlichen technischen Zins weiter reduziert

Statutarische Basis



Laufendes Margenmanagement

Entwicklung Neugeschäftsmarge (NBM) (VNB in % des PVNBP)



Ökonomische Effekte

- Marginal höhere Zinssätze

Volumen, Produktmix und Pricing

Anhaltender Fokus auf laufendes Margenmanagement

- CH: Leicht verbesserter Produktmix in KV und EV durch grosse übernommene Rückversicherungstransaktionen (und Saisonalitätseffekte) mehr als kompensiert
- FR: Weiterhin hoher UL-Anteil, starke Produktion von Leben-Einmalprämien und privaten Krankenversicherungen
- DE: Wachstum bei modern-traditionellen Produkten mit weiter reduzierten Garantien, tieferer Anteil von Risikoprodukten
- IN: Höheres Gebührenniveau im Privatkundengeschäft, Effizienzsteigerungen im Unternehmenskundengeschäft

Kosten- und übrige Effekte

- Administrationskosten stabil
- True-up-Anpassungen versicherungsmathematischer Posten

Weiter verbesserte Effizienzquoten

Operative Kosten in % der durchschnittlichen technischen Rückstellungen, ohne latente Überschussbeteiligung (IFRS-bereinigt)
Ohne Aufwand für eigene Beraterkanäle

	2016	2017	HJ 2017 ²⁾	HJ 2018 ²⁾	Veränderung vs. HJ 2017
Schweiz	0,43%	0,42%	0,20%	0,19%	-1 BP
Frankreich	1,27%	1,19%	0,60%	0,56%	-4 BP
<i>Frankreich Leben</i>	0,52%	0,48%	0,25%	0,24%	-1 BP
Deutschland	0,69%	0,68%	0,34%	0,32%	-2 BP
International	0,31%	0,31%	0,16%	0,13%	-3 BP
Total Versicherung¹⁾	0,60%	0,58%	0,28%	0,27%	-1 BP

1) Währungsbereinigt 2) Nicht annualisiert

Gesunde Solvenzquoten

Swiss Life-Gruppe: ökonomische Solvenz (per 01.01.2018)

SST internes Modell von der FINMA mit Auflagen genehmigt	170%
---	-------------

Solvency II Standardmodell inkl. Volatilitätsanpassung, ohne Übergangsmassnahmen	> 200%
--	------------------

SST-Sensitivitäten (per 01.01.2018)

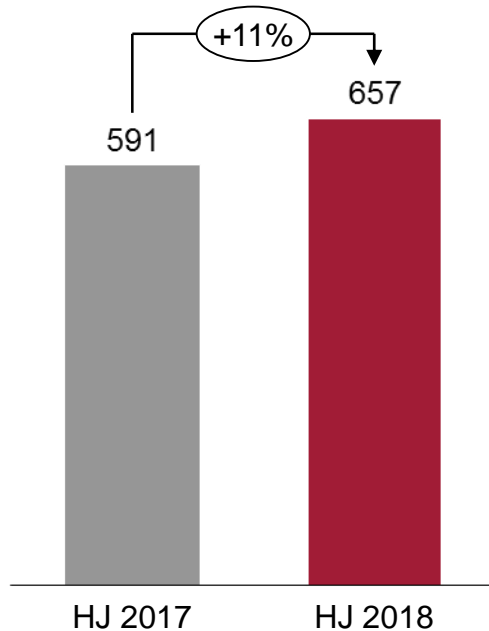
Immobilien -10%	-14 Ppkt.
Credit Spreads¹⁾ +100 BP	-8 Ppkt.
Zinssätze²⁾ -50 BP	-14 Ppkt.
Aktien -30%	-9 Ppkt.
Versicherung Ereignis einmal in 10 Jahren	-8 Ppkt.

1) Unternehmensanleihen und GIPS (ohne gedeckte/garantierte Anleihen)

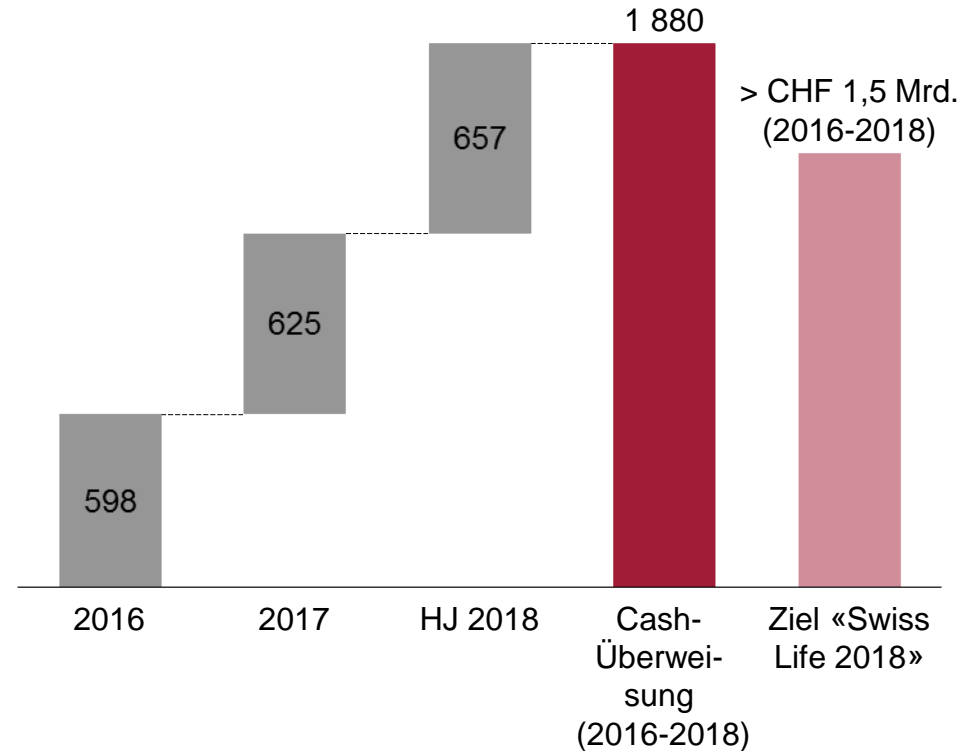
2) Ohne positiven Effekt des dynamischen Durationsmanagements

Höhere Cash-Überweisung an die Holding

Cash-Überweisung an Holding (Mio. CHF)



Kumulierte Cash-Überweisung an Holding (Mio. CHF)



«Swiss Life 2018» auf Kurs

Finanzziele «Swiss Life 2018»

Aktueller Stand

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.

Voraus

Auf Kurs

Voraus

Operative Effizienz

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

Auf Kurs

Auf Kurs

Kapital, Cash und Dividende

- Kumulierte **Cash-Überweisung** an die Holding (2016-2018): > CHF 1,5 Mrd.
- **Dividendenausschüttungsquote**: 30-50%
- **Eigenkapitalrendite**²⁾: 8-10%

Übertroffen

Auf Kurs

Auf Kurs

1) Ohne Asset Managers 2) Eigenkapital ohne nicht realisierte Gewinne/Verluste auf Anleihen

Kontaktdetails und Finanzkalender

Kontakt

Media Relations Hotline

Telefon: +41 (43) 284 77 77

E-Mail: media.relations@swisslife.ch

Finanzkalender

Zwischenmitteilung Q3 2018

7. November 2018

Investorentag 2018

29. November 2018

Jahresergebnis 2018

26. Februar 2019

Generalversammlung 2019

30. April 2019

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

Abkürzungen

AM	Geschäftsbereich Asset Managers	MCEV	Market consistent embedded value
APE	Annual premium equivalent (Jahresprämienäquivalent)	Mio.	Millionen
AuM	Assets under Management (verwaltete Vermögen)	Mrd.	Milliarden
BP	Basispunkt	NBM	New business margin (Neugeschäftsmarge)
BU	Berufsunfähigkeit	PAM	Proprietary Insurance Asset Management (Vermögensverwaltungsgeschäft für die eigenen Versicherungsgesellschaften)
BVG	Bundesgesetz über die berufliche Alters-, Hinterlassenen- und Invalidenvorsorge	PVNBP	Present value of new business premiums (Barwert der Neugeschäftsprämien)
CH	Geschäftsbereich Schweiz	SST	Schweizer Solvenztest
CHF	Schweizer Franken	TPAM	Third-Party Asset Management (Vermögensverwaltungsgeschäft für Drittkunden)
DE	Geschäftsbereich Deutschland	UK	Vereinigtes Königreich
EUR	Euro	UL	Unit-linked (anteilgebundenes Geschäft)
EV	Einzelversicherung	USD	US-Dollar
FINMA	Eidgenössische Finanzmarktaufsicht	VN	Versicherungsnehmer
FR	Geschäftsbereich Frankreich	VNB	Value of new business (Wert des Neugeschäfts)
GBP	Pfund Sterling	ZZR	Zinszusatzreserve
IFRS	International Financial Reporting Standard		
IN	Geschäftsbereich International		
KV	Kollektivversicherung		
LW	Lokalwährung		

Disclaimer und Hinweis

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 zugänglichen 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.

Hinweis: Die Beträge in dieser Präsentation basieren auf ungerundeten Zahlen, sodass es bei der Addition zu Rundungsdifferenzen kommen kann. Auch die Veränderungen von Jahr zu Jahr werden anhand von ungerundeten Zahlen berechnet.



So fängt Zukunft an.