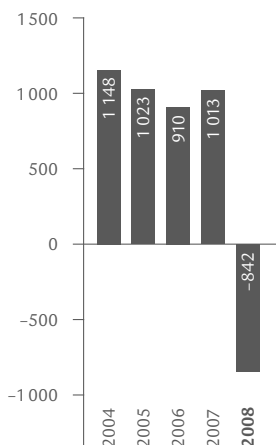


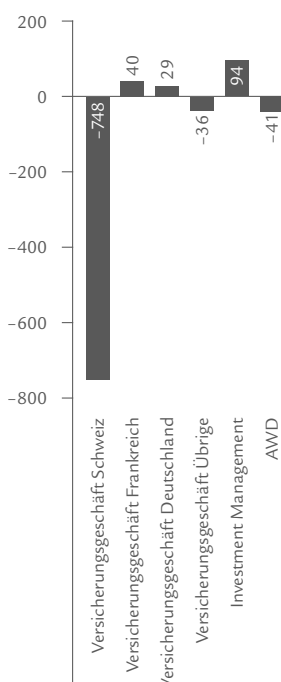
Betriebsgewinn

Mio. CHF



Segmentergebnis

Mio. CHF



Kommentar zum Resultat | Die Swiss Life-Gruppe erzielte 2008 weitere Fortschritte bei der Umsetzung der Strategie. Das finanzielle Ergebnis wurde aber durch die Finanzmarktkrise beeinträchtigt. Der Reingewinn, der ausserordentliche Gewinne aus Verkäufen enthält, belief sich auf CHF 345 Millionen. Aus dem fortgeführten Geschäft resultierte ein Verlust von CHF 1,1 Milliarden. Die Kapitalbasis ist mit einem Eigenkapital in Höhe von CHF 6,6 Milliarden nach wie vor solide.

KONSOLIDIERTES ERGEBNIS | Die Swiss Life-Gruppe erzielte 2008 einen Reingewinn von CHF 345 Millionen. Unter Berücksichtigung der Minderheitsanteile belief sich der den Aktionären zurechenbare Gewinn auf CHF 350 Millionen. Dies entspricht einem (verwässerten) Gewinn je Aktie von CHF 10.88 und einer Eigenkapitalrendite von 5,0%. Der ausgewiesene Gewinn beinhaltet ausserordentliche Gewinne nach Steuern in Höhe von CHF 1488 Millionen aus den Verkäufen des niederländischen und des belgischen Geschäfts sowie der Banca del Gottardo. Im fortgeführten Geschäft resultierte 2008 ein Verlust von CHF 1143 Millionen gegenüber einem Gewinn von CHF 726 Millionen im Vorjahr. Dieses enttäuschende Ergebnis ist auf die negative Entwicklung an den Finanzmärkten und deren Auswirkungen auf das Finanzergebnis zurückzuführen, das durch die notwendig gewordenen Wertberichtigungen auf Anlagen und das Realisieren von Verlusten zur Minderung der Risiken mit CHF 0,5 Milliarden massiv tiefer ausfiel als im Vorjahr mit CHF 4,9 Milliarden. Weiter ist im Gewinn eine Wertberichtigung auf der Beteiligung an MLP von CHF 159 Millionen (EUR 100 Millionen) berücksichtigt.

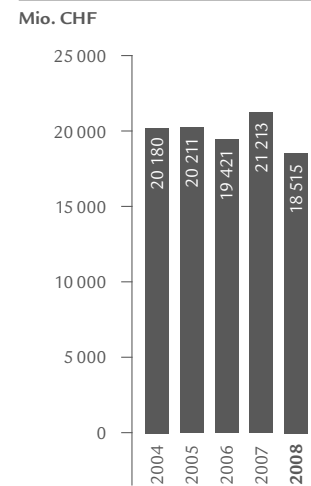
BETRIEBSERGEBNIS VON ENTWICKLUNGEN AN FINANZMÄRKTEN BEEINTRÄCHTIGT | Beim Betriebsergebnis aus den fortgeführten Geschäftsbereichen resultierte ein Verlust von CHF 842 Millionen. Das Versicherungsgeschäft in der Schweiz war von den Verwerfungen an den Finanzmärkten am stärksten betroffen. In diesem Segment verzeichnete Swiss Life einen Segmentverlust von CHF 748 Millionen. Im Vorjahr konnte noch ein Gewinn von CHF 650 Millionen erzielt werden. Die Betriebsergebnisse des Versicherungsgeschäfts in Frankreich und in Deutschland gingen aufgrund der Auswirkungen der Finanzmarktkrise auf das Finanzergebnis gegenüber dem Vorjahr ebenfalls deutlich zurück. In Frankreich resultierte ein Segmentgewinn von CHF 40 Millionen und in Deutschland einer von CHF 29 Millionen. Der Verlust in Höhe von CHF 36 Millionen im Segment Versicherungsgeschäft Übrige, das die Gesellschaften in Luxemburg und in Liechtenstein umfasst, ist hauptsächlich auf die Investitionen in den Aufbau der neuen Produktplattform in Luxemburg sowie den geografischen Ausbau des Geschäfts für vermögende Privatkunden zurückzuführen. Im Segment Investment Management konnte trotz dem widrigen Marktumfeld mit CHF 94 Millionen ein Ergebnis auf dem Niveau des Vorjahrs erzielt werden.

Die AWD Gruppe wird seit Ende März 2008 in der Berichterstattung der Swiss Life-Gruppe konsolidiert und als Segment ausgewiesen. In diesem Segment resultierte ein Verlust von CHF 41 Millionen. Das operative Ergebnis von AWD ging wegen der Entwicklungen in den Märkten Grossbritannien und Österreich infolge der Finanzmarktkrise deutlich zurück. Zudem enthält das Segmentergebnis Restrukturierungskosten in Höhe von rund CHF 40 Millionen für die Fokussierung des Geschäfts in Grossbritannien und den Aufwand in Höhe von CHF 21 Millionen für die Amortisation des im Zusammenhang mit der Übernahme aktivierten Vermögenswerts für bestehende Kundenbeziehungen. Das Ergebnis im Segment Übrige, das vor allem Finanzierungs- und Holdinggesellschaften umfasst, ging infolge von Währungseffekten von CHF 62 Millionen auf CHF 9 Millionen zurück. Die nicht zugeordneten Corporate Costs erhöhten sich von CHF 73 Millionen im Vorjahr auf CHF 116 Millionen. Der Anstieg wurde hauptsächlich durch einmalige Aufwendungen für Projekte im Zusammenhang mit der Strategieumsetzung verursacht.

WACHSTUMSDYNAMIK GEBREMST | Die Swiss Life-Gruppe erzielte 2008 Bruttoprämieinnahmen, Policengebühren und Einlagen aus Versicherungs- und Kapitalanlageverträgen in Höhe von CHF 18,5 Milliarden. Beim Vergleich mit dem Vorjahr muss berücksichtigt werden, dass im ersten Halbjahr 2007 noch die Prämienvolumen der inzwischen verkauften französischen ERISA-Gesellschaften in Höhe von rund CHF 1,9 Milliarden enthalten waren. Ohne ERISA-Beitrag belief sich der Prämienrückgang auf 4%. Der Rückgang ist vor allem auf die tieferen Einnahmen aus Einlagen aus Versicherungs- und Kapitalanlageverträgen zurückzuführen. Die verdienten Nettoprämien konnten mit CHF 13,3 Milliarden auf dem Niveau des Vorjahrs gehalten werden. In der Schweiz erzielte Swiss Life Bruttoprämieinnahmen in Höhe von CHF 8,2 Milliarden, die 44% des gesamten Prämienvolumens entsprechen. In Frankreich steigerte Swiss Life die Prämieinnahmen auf vergleichbarer Basis um 4% auf CHF 5,8 Milliarden, womit der französische Anteil am gesamten Volumen 2008 31% ausmachte. In Deutschland gingen die Prämieinnahmen vor allem wegen des marktbedingten Einbruchs der Einmaleinlagen um 8% zurück auf CHF 2,0 Milliarden. Der Beitrag des deutschen Versicherungsgeschäfts am gesamten Prämienvolumen erreichte 11%. Im vornehmlich grenzüberschreitenden Geschäft der Gesellschaften in Liechtenstein und Luxemburg erzielte Swiss Life 2008 Bruttoprämieinnahmen in Höhe von CHF 2,6 Milliarden. Der Rückgang um 20% gegenüber dem Vorjahr ist insbesondere eine Folge der Liquiditätsorientierung der vermögenden Privatkunden aufgrund der Verschärfung der Finanzmarktkrise. Der Anteil dieses Segments am gesamten Prämienvolumen betrug 14%.

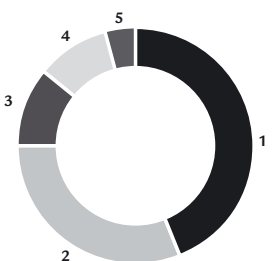
Die Kommissionserträge aus dem Vermögensverwaltungsgeschäft und die übrigen Kommissionserträge erhöhten sich aufgrund der erstmaligen Konsolidierung von AWD von CHF 196 Millionen auf CHF 950 Millionen.

Verbuchte Bruttoprämien, Policengebühren und erhaltene Einlagen



Verbuchte Bruttoprämien, Policengebühren und erhaltene Einlagen nach Ländern

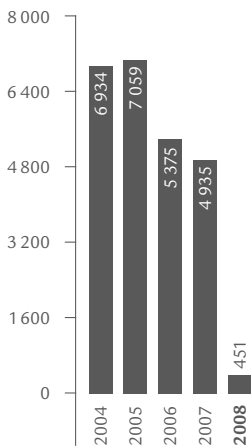
Total 100%



- 1 Schweiz 44%
- 2 Frankreich 31%
- 3 Deutschland 11%
- 4 Liechtenstein 10%
- 5 Luxemburg 4%

Finanzergebnis

Mio. CHF

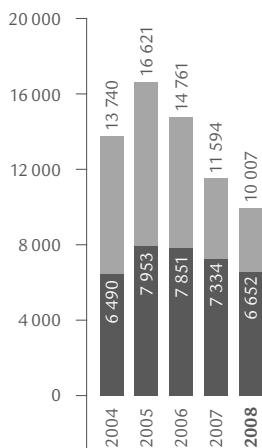


Kennzahlen Swiss Life-Gruppe

Mio. CHF	2008	2007	+/-
Verbuchte Bruttoprämien, Policengebühren und erhaltene Einlagen	18 515	21 213	-12.7%
Verdiente Nettoprämien und verdiente Policengebühren (netto)	13 514	13 705	-1.4%
Ertrag aus Vermögensverwaltung und übriger Kommissionsertrag	950	196	n.a.
Finanzergebnis	451	4 935	-90.9%
Übriger Ertrag	292	147	98.6%
Total Ertrag	15 207	18 983	-19.9%
Versicherungsleistungen und Schadenfälle (netto)	-12 915	-13 268	-2.7%
Überschussbeteiligung der Versicherungsnehmer	429	-1 746	n.a.
Zinsaufwand	-393	-455	-13.6%
Betriebsaufwand	-3 319	-2 489	33.3%
Total Aufwand	-16 198	-17 958	-9.8%
Betriebsgewinn	- 991	1 025	n.a.
Reingewinn	345	1 368	-74.8%
Eigenkapital	6 652	7 334	-9.3%
Versicherungstechnische Rückstellungen	113 308	121 829	-7.0%
Verwaltete Vermögen	120 364	121 167	-0.7%
Kontrollierte Vermögen	134 326	138 946	-3.3%
Eigenkapitalrendite (in %)	5.0	18.1	n.a.
Anzahl Mitarbeitende (Vollzeitstellen)	8 184	8 556	-4.3%

Kernkapital

Mio. CHF



Eigenkapital inkl. Minderheitsanteilen

FINANZERGEBNIS VON HOHEN WERTBERICHTIGUNGEN BELASTET | Die Krise am US-amerikanischen Immobilienmarkt, von der Swiss Life direkt in keiner Weise betroffen war, zog 2008 alle Anlageklassen in Mitleidenschaft. Durch die notwendig gewordenen Wertberichtigungen auf Anlagen und das Realisieren von Verlusten zur Minderung der Risiken in der Bilanz reduzierte sich in diesem ausserordentlichen Jahr das Finanzergebnis aus den auf eigenes Risiko gehaltenen Kapitalanlagen im Versicherungsgeschäft massiv von CHF 4,2 Milliarden auf CHF 0,3 Milliarden. Die direkten Erträge konnten zwar auf dem Niveau des Vorjahrs gehalten werden, so dass wiederum eine direkte Anlagerendite von 4,1% erzielt werden konnte. Inklusiv der erfolgsrelevanten Veränderungen der Vermögenswerte sowie der realisierten Verluste im Zusammenhang mit der Reduktion der Bilanzrisiken und einschliesslich der Kosten für die Vermögensverwaltung reduzierte sich aber die Nettoanlagerendite auf 0,3% (Vorjahr: 3,8%). Die Gesamrendite von 0,5% (Vorjahr: 1,0%) beinhaltet auch die sich direkt im Eigenkapital niederschlagenden Änderungen der Vermögenswerte. Unter Berücksichtigung des Fair Value der nicht zu Marktwerten bilanzierten Anlagen betrug die Gesamtpformance -0,7%. Swiss Life hat aufgrund der dramatischen Entwicklung an den Finanzmärkten in der zweiten Hälfte von 2008 die Risiken in der Bilanz massiv reduziert. Die angepasste Anlagenstruktur ist darauf ausgerichtet, auch unter anhaltend schwierigen Marktbedingungen und dem aktuell tiefen Zinsniveau einen Kapitalertrag erzielen zu können, der über den gegenüber den Kunden garantierten Leistungen liegt. Diese Massnahmen haben sich in den letzten Wochen von 2008 und in den ersten Monaten von 2009 bewährt.

WEITERE EFFIZIENZSTEIGERUNGEN ANGESTREBT | Die Versicherungsleistungen und die Veränderung des Deckungskapitals reduzierten sich netto um 3% auf CHF 12,9 Milliarden. Aufgrund des deutlich tieferen Finanzergebnisses und der Spezialsituationen in einzelnen Ländern infolge von Bewertungsunterschieden in der Rechnungslegung nach lokalen und nach IFRS-Richtlinien ergab sich bei der Überschussbeteiligung der Versicherungsnehmer für Swiss Life ein Ertrag von CHF 429 Millionen. Die operativen Kosten erhöhten sich auf vergleichbarer Basis aufgrund der Investitionen in neue Geschäftsfelder und Wachstumsinitiativen um 8%. In der Schweiz hingegen konnten die operativen Kosten um weitere 3% reduziert werden.

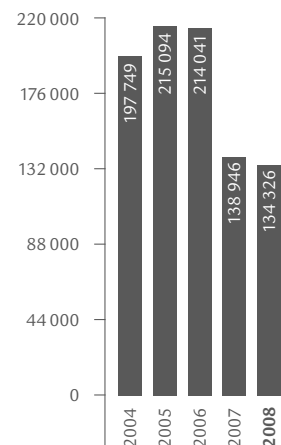
Striktes Kostenmanagement hat bei Swiss Life nach wie vor hohe Priorität. In diesem Zusammenhang kündigte Swiss Life im November 2008 an, den Konzernhauptsitz in Zürich zu straffen und die Kosten um weitere CHF 90 Millionen zu reduzieren. Hauptsächlich aufgrund der erstmaligen Konsolidierung der AWD Gruppe erhöhte sich der Betriebsaufwand insgesamt von CHF 2,5 Milliarden auf CHF 3,3 Milliarden. Bei den Steuern resultierte im Zusammenhang mit nicht mehr benötigten Steuerrückstellungen aus den Vorjahren und den aus rechtlichen Gründen nicht aktivierbaren Verlustvorträgen ein Ertrag von CHF 29 Millionen. Im Vorjahr betrug der Steueraufwand CHF 122 Millionen.

SOLIDE KAPITALBASIS | Die Verbindlichkeiten aus dem Versicherungsgeschäft gingen um 7% auf CHF 113,3 Milliarden zurück. Mehr als die Hälfte dieser Reduktion ist auf Währungseffekte zurückzuführen. Weiter trugen Vertragsauflösungen in der Schweiz und die negative Entwicklung der Vermögenswerte im Geschäft mit vermögenden Privatkunden zu diesem Rückgang bei. Die Eigenkapitalausstattung ist auch nach der weiteren Verschärfung der Finanzmarktkrise im zweiten Halbjahr 2008 solide. Swiss Life hat im zweiten Halbjahr 2008 rechtzeitig die Risiken in der Bilanz deutlich reduziert, um das Eigenkapital vor den weiteren Auswirkungen der Finanzmarktkrise zu schützen. Das den Aktionären zurechenbare Eigenkapital der Swiss Life-Gruppe betrug per 31. Dezember 2008 CHF 6,6 Milliarden, was einem Rückgang von weniger als 10% gegenüber dem Vorjahreswert entspricht. Die Gruppen-Solvabilitätsquote auf IFRS-Basis belief sich per Ende Jahr auf 159%. Das Kernkapital verringerte sich von CHF 11,6 Milliarden auf CHF 10,0 Milliarden. Die von der Swiss Life-Gruppe kontrollierten Vermögen beliefen sich insgesamt auf CHF 120,4 Milliarden (-1%).

Asset Allocation auf Fair-Value-Basis per 31. Dezember (Versicherungsportfeuille)				
Mio. CHF	2008		2007	
Aktien und Aktienfonds	2 335	2.2%	8 967	8.0%
Alternative Anlagen	3 272	3.1%	6 025	5.3%
Liegenschaften	12 662	11.9%	12 252	10.9%
Hypotheken	5 644	5.3%	5 784	5.1%
Darlehen	13 355	12.6%	14 518	12.9%
Obligationen	62 350	58.6%	61 849	54.9%
Flüssige Mittel und Übrige	6 709	6.3%	3 263	2.9%
Total	106 327		112 658	
Aktienquote netto		0.8%		7.5%
Duration bei Obligationen		9.2 Jahre		8.7 Jahre

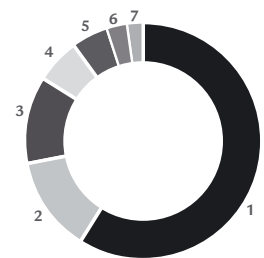
Kontrollierte Vermögen

Mio. CHF



Asset Allocation per 31.12.2008 (Versicherungsportfeuille)

Total 100%



- 1 Obligationen 59%
- 2 Darlehen 13%
- 3 Liegenschaften 12%
- 4 Flüssige Mittel und Übrige 6%
- 5 Hypotheken 5%
- 6 Alternative Anlagen 3%
- 7 Aktien und Aktienfonds 2%

EMBEDDED VALUE | Der Embedded Value dient als Indikator für den Wert des bestehenden Versicherungsportefeuilles. Er setzt sich aus drei Komponenten zusammen: dem Barwert der künftigen Gewinne (Present Value of Future Profits; PVFP) abzüglich des Barwerts der zukünftigen Solvenzkosten (Cost of Holding Capital; CoHC) und zuzüglich der den Aktionären zuzuordnenden Mittel (Adjusted Net Asset Value; ANAV). Zukünftiges Neugeschäft wird nicht einbezogen.

Für die Modellrechnungen zum PVFP werden zu einigen Faktoren realitätsnahe Annahmen getroffen, vor allem zu Kapitalerträgen, Kosten- und Schadenentwicklung, zur Partizipation der Versicherungsnehmer sowie zum Risikodiskontsatz. Dabei wird von der Fortführung des Geschäfts auf gleichem Niveau ausgegangen (Going Concern), und die gegenwärtigen Kostensätze werden – inflationsbereinigt – auch für die Zukunft angenommen. Dem PVFP werden die Opportunitätskosten des Kapitals belastet, das die Aktionäre zur Deckung der Solvenzreserve auf Basis der bestehenden Versicherungsverträge für deren Restlaufzeit zu stellen haben.

Die Abhängigkeit des Embedded Value von den getroffenen Annahmen zeigt die Tabelle «Ökonomische Sensitivitäten» auf der folgenden Seite.

ENTWICKLUNG 2008 | Am 31. Dezember 2008 betrug der Embedded Value für die Swiss Life-Gruppe CHF 8457 Millionen. Dies entspricht einem Rückgang um CHF 4380 Millionen gegenüber dem Vorjahreswert sowie einem Embedded Value je Aktie von CHF 241. Die Veränderungen im Embedded Value zeigt die Tabelle «Analyse der Veränderungen» auf der folgenden Seite. Sondereffekte entstanden 2008 durch die ungünstige Entwicklung des Kapitalmarkts (Effekt nach Steuern für 2008 in Höhe von CHF 3568 Millionen) und durch Annahme von tieferen künftigen Renditen (Effekt nach Steuern von CHF 1017 Millionen). Operationelle Verbesserungen und demografische Entwicklungen wirkten sich mit CHF 408 Millionen positiv auf den Embedded Value aus. Aufgrund der im 2. Halbjahr 2008 höheren Volatilitäten der Kapitalanlagen wurde die der Bewertung zu Grunde gelegte Solvenzreserve von 100% auf 150% des statutarischen Minimums erhöht. Dies führte zu zusätzlichen Solvenzkosten in Höhe von CHF 484 Millionen.

Embedded Value Swiss Life-Gruppe per 31. Dezember			
Mio. CHF	2008	2007	+/-
Schweiz	2 311	4 847	-52.3%
Europa ohne Schweiz	2 577	4 996	-48.4%
ANAV Swiss Life Holding ^{1,2}	3 569	2 994	+19.2%
Swiss Life-Gruppe	8 457	12 837	-34.1%
davon ANAV ¹	6 088	8 705	
davon PVFP ³	3 502	4 880	
davon Cost of Holding Capital	-1 133	-748	

¹ Adjusted Net Asset Value

² Eigenkapital der Swiss Life Holding inklusive Erlös aus Veräusserungen, korrigiert um Buchwert der Rentenanstalt/Swiss Life

³ Present Value of Future Profits

Annahmen zur Berechnung des Embedded Value				
	Schweiz		Europa ohne Schweiz	
	derzeit	in 5 Jahren	derzeit	in 5 Jahren
Risikodiskontsatz	7.0%	7.0%	8.0%	8.0%
Total gewichtete Rendite auf Neugeldern	2.7%	3.5%	3.9%	4.8%
<i>Renditeannahmen pro Anlageklasse</i>				
Rendite auf Anleihen	2.4%	3.3%	3.5%	4.7%
Rendite auf Liegenschaften und Grundstücken	4.8%	4.7%	5.1%	5.4%
Rendite auf Aktien	6.5%	6.5%	7.5%	7.5%
Rendite auf alternativen Anlagen	6.5%	6.5%	7.5%	7.5%

Analyse der Veränderungen	
Mio. CHF	
Embedded Value der Swiss Life-Gruppe Ende 2007	12 837
Dividendenzahlungen	-596
Fortschreibung 2008	+782
Anlagerendite 2008: Abweichung zu Annahmen Ende 2007	-3 568
Zukünftige Anlagerenditen: Abweichung zu Annahmen Ende 2007	-1 017
Auswirkungen der Erhöhung der Solvenzmarke auf 150%	-484
Auswirkungen von Änderungen der demografischen und operationellen Annahmen	+408
Steuereffekte: Abweichung zu Annahmen Ende 2007	+240
Wechselkursschwankungen	-238
Wert Neugeschäft 2008	+78
Übrige	+15
Embedded Value der Swiss Life-Gruppe Ende 2008	8 457

Ökonomische Sensitivitäten				
Mio. CHF	Schweiz	Europa ohne Schweiz	ANAV Swiss Life Holding	Total
Embedded Value der Swiss Life-Gruppe Ende 2008	2 311	2 577	3 569	8 457
Auswirkungen einer Steigerung der Anlagerendite um 100 Basispunkte	+421	+313		+734
Auswirkungen eines Rückgangs der Anlagerendite um 100 Basispunkte	-618	-303		-921
Auswirkungen eines Rückgangs des Risikodiskontsatzes um 100 Basispunkte	+272	+199		+471
Auswirkungen einer Steigerung der Neuanlagerendite von Anleihen um 100 Basispunkte	+41	+207		+248

Neugeschäftssensitivitäten	
Mio. CHF	
Wert Neugeschäft 2008	78
Auswirkungen einer Steigerung der Anlagerendite um 100 Basispunkte	+49
Auswirkungen eines Rückgangs des Risikodiskontsatzes um 100 Basispunkte	+34
Auswirkungen einer Steigerung der Neuanlagerendite von Anleihen um 100 Basispunkte	+29

Testat über die Embedded-Value-Information per 31. Dezember 2008

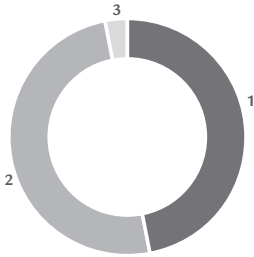
«PricewaterhouseCoopers hat dem Verwaltungsrat bestätigt, dass aufgrund der vorgenommenen Untersuchungen

- die in den EV-Guidelines dargelegten Methoden unter Berücksichtigung der Natur des betroffenen Geschäfts angemessen und konsistent sind im Hinblick auf die Ermittlung der (traditionellen) Embedded-Value-Informationen;
- die lokale Umsetzung der Methoden in allen wesentlichen Aspekten und unter Berücksichtigung der Merkmale des Geschäfts im Einklang mit den Vorschriften der Swiss Life-Gruppe erfolgte und auch der allgemein üblichen Marktpraxis entspricht;
- die von der Swiss Life-Gruppe für die Ermittlung der Embedded-Value-Information bestimmten Annahmen angemessen sind;
- die Embedded-Value-Informationen auf der Basis der gewählten Annahmen und Methoden richtig erstellt worden sind.

Der von PricewaterhouseCoopers für den Verwaltungsrat erstellte Bericht, in welchem die verwendeten Annahmen, die durchgeführten Untersuchungen und die Resultate beschrieben sind, kann im Internet unter der Adresse www.swisslife.com eingesehen werden.»

Verbuchte Prämien aus direktem Geschäft nach Versicherungsart

Total 100%



- 1 Kollektiv 47%
- 2 Einzel 50%
- 3 Übrige 3%

Segmentberichterstattung | Swiss Life berichtet im Versicherungsgeschäft nach Ländern. Dazu kommen die Segmente Investment Management und neu AWD. Die 2008 verkauften Bereiche im Versicherungs- und Bankgeschäft werden separat ausgewiesen. Die negative Entwicklung an den Finanzmärkten führte in den fortgeführten Segmenten insgesamt zu einem Verlust in Höhe von CHF 726 Millionen.

Aufgrund der im November 2007 angekündigten Verkäufe des Versicherungsgeschäfts in den Niederlanden und in Belgien sowie der Banca del Gottardo passte Swiss Life im vergangenen Jahr ihre Berichterstattung den neuen Gegebenheiten an. Das fortgeführte Versicherungsgeschäft wird unterteilt nach Ländern ausgewiesen: Schweiz, Frankreich, Deutschland und Übrige. Unter Übrige sind die Ergebnisse der Gesellschaften in Liechtenstein und Luxemburg zusammengefasst. Dazu kommen das Segment Investment Management sowie das Segment Übrige, das die Finanzierungs- und Holdinggesellschaften umfasst. Aufgrund der Übernahme einer Mehrheitsbeteiligung an der AWD Gruppe wird das Geschäft von AWD seit Ende März 2008 voll konsolidiert und als neues Segment ausgewiesen. Über die verkauften Bereiche wird im Rahmen der Segmentberichterstattung im Finanzbericht separat berichtet. Bis zum Abschluss der jeweiligen Transaktion wurden die Einheiten voll konsolidiert. Für das niederländische und das belgische Geschäft war dies der 29. April 2008, für die Banca del Gottardo der 7. März 2008.

Beim fortgeführten Geschäft resultierte im Jahr 2008 aufgrund der hohen Wertverluste auf Kapitalanlagen infolge der Finanzmarktkrise ein Segmentverlust in Höhe von CHF 726 Millionen. Während das Segment Investment Management mit CHF 94 Millionen ein Ergebnis auf Vorjahresniveau erzielen konnte, gingen die Ergebnisse in allen anderen Segmenten zurück. Von den Verwerfungen an den Finanzmärkten am stärksten betroffen war das Versicherungsgeschäft in der Schweiz, wo trotz den Fortschritten bei der Umsetzung der Strategie ein Segmentverlust von CHF 748 Millionen verzeichnet werden musste. Auch im Segment AWD resultierte ein Verlust. Neben dem Rückgang des operativen Gewinns im Zusammenhang mit der Krise und aufgrund von Investitionen in die künftige Positionierung des Unternehmens waren dafür hauptsächlich die Restrukturierungskosten für die Fokussierung des Geschäfts in Grossbritannien in Höhe von rund CHF 40 Millionen verantwortlich.

Die Brutto-Prämieneinnahmen im fortgeführten Geschäft beliefen sich auf CHF 18,5 Milliarden. Ohne die Berücksichtigung der 2007 verkauften ERISA-Gesellschaften bei den Brutto-Prämieneinnahmen in Frankreich entspricht das 2008 erzielte Prämienvolumen einem Rückgang von 4% gegenüber dem Vorjahr.

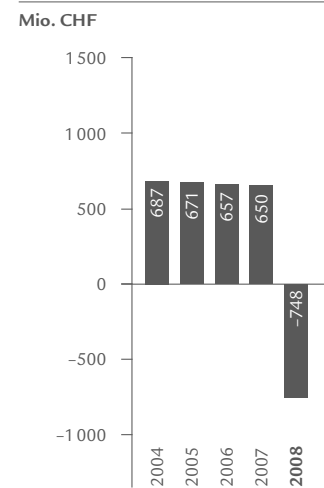
Bei den nicht fortgeführten Geschäftsbereichen ergab sich aufgrund der Veräusserungsgewinne ein Ergebnis in Höhe von CHF 1099 Millionen im Segment Versicherungsgeschäft und von CHF 595 Millionen im Segment Bankgeschäft.

VERSICHERUNGSGESCHÄFT SCHWEIZ | Swiss Life behauptete 2008 in der Schweiz die führende Marktposition und erzielte weitere Fortschritte bei der Umsetzung der Strategie. So konnten die operativen Kosten um zusätzliche 3% gesenkt, verschiedene Produktinnovationen erfolgreich am Markt eingeführt, die Effektivität im Aussendienst gesteigert und die Zusammenarbeit mit AWD gestartet werden. Allerdings führten die Verwerfungen an den Finanzmärkten insbesondere im vierten Quartal zu hohen Wertverlusten auf den Kapitalanlagen, so dass beim Finanzergebnis ein Verlust von CHF 25 Millionen verzeichnet werden musste. Im Vorjahr war noch ein positives Ergebnis von CHF 2556 Millionen angefallen. Es resultierte ein Segmentverlust in Höhe von CHF 748 Millionen gegenüber einem Segmentgewinn in Höhe von CHF 650 Millionen im Vorjahr.

Die Prämien im Schweizer Lebensversicherungsmarkt erhöhten sich gemäss Schätzungen des Schweizerischen Versicherungsverbandes (SVV) 2008 um 2,7% auf CHF 28,5 Milliarden. Der Anstieg bei den Prämien belief sich in der Kollektivversicherung auf 3,2%, in der Einzelversicherung auf 1,4%. Nach dem starken Wachstum von 11% im Vorjahr und aufgrund der Zurückhaltung bezüglich der von vielen Wettbewerbern durchgeführten Rabattaktionen verzeichnete Swiss Life im Geschäftsjahr 2008 einen leichten Prämienrückgang von 3% auf CHF 8172 Millionen. Rund 80% des Prämienvolumens erzielte Swiss Life in der beruflichen Vorsorge. Mit CHF 6476 Millionen ging das Prämienvolumen in diesem Geschäft um 3% zurück. Der Marktanteil von Swiss Life betrug 32% (Vorjahr: 34%). In der Einzelversicherung reduzierten sich die Prämieinnahmen um 1% auf CHF 1696 Millionen, und der Marktanteil ging ebenfalls leicht zurück auf 19%. Mit einem Marktanteil von insgesamt 28% behauptete Swiss Life 2008 die Position als Nummer eins in ihrem Heimmarkt.

Die Versicherungsleistungen inklusive Veränderung der versicherungstechnischen Rückstellungen reduzierten sich um 8% auf CHF 8059 Millionen. Diese Entwicklung ist hauptsächlich auf den tieferen Rückstellungsbedarf für künftige Risiken und die tieferen Sparprämien zurückzuführen. Auch der günstige Schadenverlauf hatte einen positiven Effekt. Aufgrund des Einbruchs des Finanzergebnisses fiel die Überschussbeteiligung der Versicherungsnehmer tiefer aus. Der Betrag reduzierte sich von CHF 458 Millionen im Vorjahr auf CHF 112 Millionen.

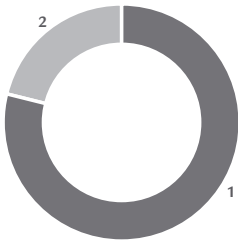
Segmentergebnis
Versicherungsgeschäft Schweiz



Kennzahlen Versicherungsgeschäft Schweiz			
Mio. CHF	2008	2007	+/-
Verbuchte Bruttoprämien, Policengebühren und erhaltene Einlagen	8 172	8 413	-2.9%
Verdiente Nettoprämien und verdiente Policengebühren (netto)	7 963	8 200	-2.9%
Ertrag aus Vermögensverwaltung und übriger Kommissionsertrag	49	38	28.9%
Finanzergebnis (ohne Ergebnisanteile an assoziierten Unternehmen)	-25	2 556	n.a.
Übriger Ertrag	292	-24	n.a.
Total Ertrag	8 279	10 770	-23.1%
Versicherungsleistungen und Schadenfälle (netto)	-8 059	-8 758	-8.0%
Überschussbeteiligung der Versicherungsnehmer	-112	-458	-75.5%
Zinsaufwand	-141	-133	6.0%
Betriebsaufwand	-715	-771	-7.3%
Total Aufwand	-9 027	-10 120	-10.8%
Segmentergebnis	-748	650	n.a.
Kontrollierte Vermögen	70 365	74 996	-6.2%
Versicherungstechnische Rückstellungen	64 462	67 256	-4.2%
Anzahl Mitarbeitende (Vollzeitstellen)	2 743	2 792	-1.8%

Prämien Schweiz nach Versicherungsart

Total 100%



1 Kollektiv 79%

2 Einzel 21%

Beim Aufwand gelang es Swiss Life, den positiven Trend der letzten Jahre fortzusetzen. Die operativen Kosten konnten um weitere 3% gesenkt werden. Diese Entwicklung basiert auf Effizienzgewinnen aus der abgeschlossenen Integration der «La Suisse», der Optimierung von Prozessen sowie dem erfolgreichen Abschluss von Projekten. Der gesamte Betriebsaufwand reduzierte sich um 7% auf CHF 715 Millionen.

Swiss Life konnte 2008 mit verschiedenen Produktinnovationen aufwarten, die sich ganz an den aktuellen Kundenbedürfnissen ausrichten. Noch im ersten Quartal 2008 brachte das Unternehmen das Produkt «Swiss Life VitalityPlus» auf den Markt. Bei diesem mit periodischen Prämien finanzierten fondsgebundenen Produkt ist es möglich, zugunsten einer höheren Sparprämie auf den Todesfallschutz zu verzichten. Im zweiten Quartal folgte in der Kollektivversicherung das innovative Produkt «Swiss Life ErtragPlus», bei dem die Kunden im Überobligatorium zugunsten von höheren erwarteten Renditen auf eine Mindestverzinsung verzichten. Das mit Einmaleinlage finanzierte fondsgebundene Rentenprodukt «Swiss Life Calmo Funds» brachte Swiss Life im vierten Quartal auf den Markt. Das erste über AWD vertriebene Produkt heisst «Swiss Life Champion Duo». Dabei handelt es sich um eine mit periodischen Prämien finanzierte fondsgebundene Spar- und Risikoversicherung. AWD trug wesentlich zur Entwicklung des Produkts bei, so dass auch die Einführung über diesen Vertriebskanal sehr erfolgreich verlief. Neben der verstärkten Produktentwicklung und der Effizienzsteigerung waren der Ausbau des Multikanalvertriebs, die Ausrichtung auf attraktive Kundensegmente und die bessere Ausschöpfung des bestehenden Kundenstammes weitere Schwerpunkte von Swiss Life im Geschäftsjahr 2008.

Am 1. September 2008 stiess Ivo Furrer, zuletzt CEO Leben Schweiz und Mitglied des Global Life Executive Committee der Zurich Financial Services Group, als neuer CEO Schweiz zu Swiss Life. Er löste Paul Müller ab, der sich nach sechs Jahren erfolgreicher Tätigkeit für Swiss Life aus dem operativen Geschäft zurückzog und im Dezember 2008 in den Verwaltungsrat der Eidgenössischen Finanzmarktaufsicht gewählt wurde.

Mit dem Ziel, die Kundenorientierung weiter zu stärken und dadurch die Position als Nummer eins in der finanziellen Vorsorge auszubauen, passte Swiss Life Anfang 2009 die Organisation in der Schweiz an und verstärkte die Geschäftsleitung mit zusätzlichen Funktionen. Damit wurden die Voraussetzungen geschaffen, um den Multikanalvertrieb fokussiert auf attraktive Kundensegmente auszubauen, die Innovation zu fördern sowie Qualität und Effizienz weiter zu steigern.

VERSICHERUNGSGESCHÄFT FRANKREICH | In Frankreich erzielte Swiss Life ein Segmentergebnis von CHF 40 Millionen. Die Vergleichbarkeit mit dem Vorjahr wird durch den im Juli 2007 erfolgten Verkauf der Gesellschaften ERISA und ERISA IARD erschwert. Auf vergleichbarer Basis betrug das Segmentergebnis im Vorjahr CHF 187 Millionen. Der Rückgang ist hauptsächlich auf das tiefere Finanzergebnis zurückzuführen, das sich 2008 um 93% auf CHF 57 Millionen verringerte.

Im französischen Lebensversicherungsmarkt gingen die Prämieinnahmen um 11% zurück. Das Prämienvolumen in der Krankenversicherung erhöhte sich um 5%. Swiss Life erzielte insgesamt Prämieinnahmen von CHF 5763 Millionen. Auf vergleichbarer Basis steigerte Swiss Life die Prämieinnahmen um 4% (8% in lokaler Währung), wobei der Anstieg im Lebensgeschäft 7% (11% in lokaler Währung) und in der Krankenversicherung 2% (5% in lokaler Währung) betrug. Dass sich das Prämienvolumen bei Swiss Life besser als der Marktdurchschnitt entwickelte, ist auf den starken Multikanalvertrieb und die attraktive Produktpalette zurückzuführen.

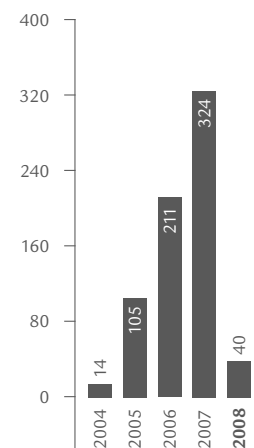
Die Versicherungsleistungen erhöhten sich aufgrund des höheren Prämienvolumens um 20% auf CHF 2804 Millionen. Bei der Überschussbeteiligung für Versicherungsnehmer resultierte ein Ertrag, der sich in diesem Jahr als Folge von grösseren Unterschieden zwischen den lokalen gesetzlichen Bewertungsrichtlinien und den Bewertungsrichtlinien nach IFRS ergab. Obwohl der Personalaufwand gesenkt werden konnte, erhöhten sich die operativen Kosten auf vergleichbarer Basis um 12%. Der Anstieg ist insbesondere auf den höheren Aufwand für Kommissionen aufgrund des Wachstums und auf Kosten im Zusammenhang mit dem Ausbau des Vertriebs zurückzuführen. Neben dem Kauf des Internetbrokers Placement Direct baute das Unternehmen seine Beziehungen zu unabhängigen Finanzberatern aus und beteiligte sich an Financière du Capitole, einem unabhängigen Vermögensberater.

Am 1. Juli 2008 übernahm Charles Relecom, zuletzt CEO Belgien von Swiss Life, die Funktion als CEO Frankreich von Jacques Richier, der eine neue Herausforderung ausserhalb der Swiss Life-Gruppe angenommen hatte.

Kennzahlen Versicherungsgeschäft Frankreich			
Mio. CHF	2008	2007	+/-
Verbuchte Bruttoprämien, Policengebühren und erhaltene Einlagen	5 763	7 411	-22.2%
Verdiente Nettoprämien und verdiente Policengebühren (netto)	3 618	3 401	6.4%
Ertrag aus Vermögensverwaltung und übriger Kommissionsertrag	66	46	43.5%
Finanzergebnis (ohne Ergebnisanteile an assoziierten Unternehmen)	57	1 326	-95.7%
Übriger Ertrag	16	155	-89.7%
Total Ertrag	3 757	4 928	-23.8%
Versicherungsleistungen und Schadenfälle (netto)	-2 804	-2 372	18.2%
Überschussbeteiligung der Versicherungsnehmer	472	-777	n.a.
Zinsaufwand	-219	-287	-23.7%
Betriebsaufwand	-1 166	-1 168	-0.2%
Total Aufwand	-3 717	-4 604	-19.3%
Segmentergebnis	40	324	-87.7%
Kontrollierte Vermögen	25 399	24 071	5.5%
Versicherungstechnische Rückstellungen	20 716	23 657	-12.4%
Anzahl Mitarbeitende (Vollzeitstellen)	2 134	2 191	-2.6%

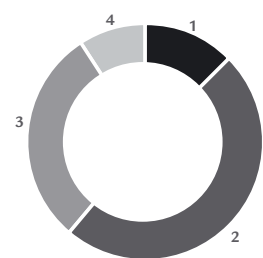
Segmentergebnis
Versicherungsgeschäft Frankreich

Mio. CHF



Prämien Frankreich nach
Versicherungsart

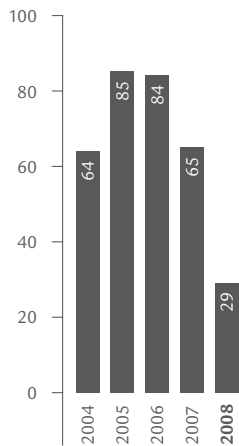
Total 100%



- 1 Kollektiv 16%
- 2 Einzel 41%
- 3 Krankenversicherung 33%
- 4 Sachversicherung 10%

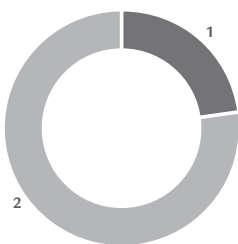
Segmentergebnis Versicherungsgeschäft Deutschland

Mio. CHF



Prämien Deutschland nach Versicherungsart

Total 100%



- 1 Kollektiv 23%
2 Einzel 77%

VERSICHERUNGSGESCHÄFT DEUTSCHLAND | Swiss Life erzielte in Deutschland ein Segmentergebnis von CHF 29 Millionen. Der Rückgang gegenüber dem Vorjahr um CHF 36 Millionen ist eine Folge der negativen Entwicklung des Finanzergebnisses, das von CHF 1064 Millionen auf CHF 552 Millionen zurückging.

Der deutsche Lebensversicherungsmarkt verzeichnete 2008 wie im Vorjahr nur einen leichten Anstieg von 0,8%. Swiss Life erzielte ein Prämienvolumen von CHF 1977 Millionen, was einem Rückgang von 8% entspricht (-5% in lokaler Währung). Während Swiss Life die periodischen Prämien stabil halten konnte, gingen die Einnahmen aus Einmaleinlagen um einen Viertel zurück. Im zweiten Halbjahr verzeichnete Swiss Life durch die Einführung neuer und die Anpassung bestehender Produkte eine positive Entwicklung bei den Prämieinnahmen. Dabei trug neben der intensivierten Zusammenarbeit mit AWD auch der traditionelle Maklervertrieb zu einer Belebung des Neugeschäfts bei.

Im Zusammenhang mit den tieferen Prämieinnahmen und dem deutlich reduzierten Finanzergebnis fielen auch die Versicherungsleistungen und die Überschussbeteiligung der Versicherungsnehmer mit insgesamt CHF 1961 Millionen um 25% tiefer aus als im Vorjahr. Der Anstieg des Betriebsaufwands um 1% (5% in lokaler Währung) auf CHF 406 Millionen ist vor allem auf einmalige Aufwendungen im Zusammenhang mit der Umsetzung des geänderten Versicherungsvertragsgesetzes, der Einführung neuer Produkte und auf tarifvertraglich bedingte Lohnhöhungen zurückzuführen. Zu den erfolgreichen Produktinnovationen im vergangenen Jahr gehören «Swiss Life Cash Growth», ein Kapitalisierungsprodukt zur Wiederanlage von Ablaufleistungen mit einer attraktiven Rendite, sowie «Swiss Life Champion», ein flexibles, fondsgebundenes Produkt mit garantierten Rentenleistungen. Darüber hinaus hat Swiss Life auch 2008 verschiedene Topratings erhalten, darunter das Qualitätsurteil «sehr gut» der Ratingagentur Assekurata. Assekurata bewertet Qualitätsanforderungen deutscher Erstversicherungsunternehmen aus Sicht der Versicherungsnehmer.

Seit 1. Oktober 2008 ist Klaus G. Leyh neuer CEO Deutschland. Der vormalige Vertriebschef löste Manfred Behrens ab, der neu als Co-CEO den Vorstand von AWD verstärkt.

Kennzahlen Versicherungsgeschäft Deutschland

Mio. CHF	2008	2007	+/-
Verbuchte Bruttoprämien, Policengebühren und erhaltene Einlagen	1 977	2 158	-8.4%
Verdiente Nettoprämien und verdiente Policengebühren (netto)	1 819	2 009	-9.5%
Ertrag aus Vermögensverwaltung und übriger Kommissionsertrag	27	32	-15.6%
Finanzergebnis (ohne Ergebnisanteile an assoziierten Unternehmen)	552	1 064	-48.1%
Übriger Ertrag	17	4	n.a.
Total Ertrag	2 415	3 109	-22.3%
Versicherungsleistungen und Schadenfälle (netto)	-2 030	-2 119	-4.2%
Überschussbeteiligung der Versicherungsnehmer	69	-502	n.a.
Zinsaufwand	-19	-22	-13.6%
Betriebsaufwand	-406	-401	1.2%
Total Aufwand	-2 386	-3 044	-21.6%
Segmentergebnis	29	65	-55.4%
Kontrollierte Vermögen	18 873	20 249	-6.8%
Versicherungstechnische Rückstellungen	19 098	21 243	-10.1%
Anzahl Mitarbeitende (Vollzeitstellen)	750	732	2.5%

VERSICHERUNGSGESCHÄFT ÜBRIGE | Das Segment Versicherungsgeschäft Übrige umfasst die Gesellschaften in Liechtenstein und Luxemburg. In beiden Ländern ist Swiss Life mit dem Geschäftsbereich Private Placement Life Insurance vertreten, der auf strukturierte Vorsorgelösungen für eine vermögende Privatkundschaft spezialisiert ist. In Luxemburg ist Swiss Life zudem in der Kollektivversicherung für internationale und lokale Firmenkunden tätig. Darüber hinaus betreibt Swiss Life in Luxemburg eine Plattform für fondsgebundene Produkte mit wählbaren Garantien (Variable Annuities). Der Aufwand für den Aufbau dieser Plattform und den weiteren Ausbau des Geschäftsbereichs Private Placement Life Insurance sowie das tiefere Finanzergebnis führten zu einem Segmentverlust von CHF 36 Millionen.

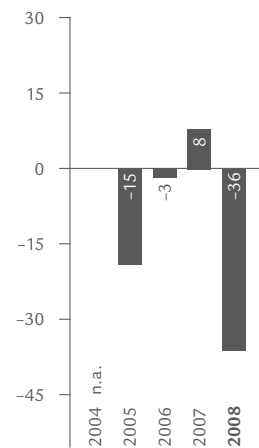
Die Brutto-Prämieneinnahmen reduzierten sich aufgrund der negativen Auswirkungen der Finanzmarktkrise auf das Geschäft mit vermögenden Privatkunden um 20% auf CHF 2639 Millionen. Die Prämienentwicklung der liechtensteinischen Gesellschaft wurde zudem durch Rechtsunsicherheiten in Deutschland beeinträchtigt. In Luxemburg konnten die Prämien deutlich gesteigert und ein positives Ergebnis erzielt werden.

Bezüglich Private Placement Life Insurance schätzt Swiss Life das Marktpotenzial als nach wie vor hoch ein. Swiss Life gehört in diesem Geschäft zu den führenden Anbietern und hat mit den neuen Standorten in Singapur und in Dubai den Marktzugang zu den asiatischen Märkten und der Golfregion verbessert und damit gute Voraussetzungen für weiteres Wachstum geschaffen. Das in Luxemburg domizilierte Geschäft für internationale Firmenkunden ist Teil der Geschäftseinheit Corporate Solutions mit weiteren Standorten in Zürich, London, Paris, Hamburg, Kopenhagen und Singapur. Zusammen mit dem Swiss Life Network und dem in Zürich angesiedelten Rückversicherungsgeschäft können multinational tätigen Unternehmen und deren Mitarbeitenden umfassende Lösungen in der Personalvorsorge angeboten werden. Die Variable-Annuities-Plattform der Swiss Life Products (Luxembourg) S.A. hat 2008 ihren Betrieb aufgenommen. Mitte 2008 konnte unter der Bezeichnung «Swiss Life Champion» in Deutschland erfolgreich das erste Produkt auf den Markt gebracht werden.

Kennzahlen Versicherungsgeschäft Übrige			
Mio. CHF	2008	2007	+/-
Verbuchte Bruttoprämien, Policengebühren und erhaltene Einlagen	2 639	3 294	-19.9%
Verdiente Nettoprämien und verdiente Policengebühren (netto)	116	103	12.6%
Ertrag aus Vermögensverwaltung und übriger Kommissionsertrag	1	0	n.a.
Finanzergebnis (ohne Ergebnisanteile an assoziierten Unternehmen)	22	34	-35.3%
Übriger Ertrag	-4	5	n.a.
Total Ertrag	135	142	-4.9%
Versicherungsleistungen und Schadenfälle (netto)	-20	-20	n.a.
Überschussbeteiligung der Versicherungsnehmer	-1	-9	-88.9%
Zinsaufwand	-17	-15	13.3%
Betriebsaufwand	-133	-90	47.8%
Total Aufwand	-171	-134	27.6%
Segmentergebnis	-36	8	n.a.
Kontrollierte Vermögen	9 297	10 200	-8.9%
Versicherungstechnische Rückstellungen	9 101	10 055	-9.5%
Anzahl Mitarbeitende (Vollzeitstellen)	192	122	57.4%

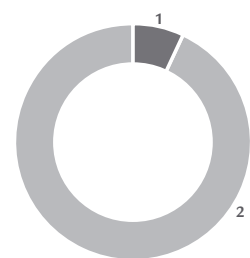
Segmentergebnis
Versicherungsgeschäft Übrige

Mio. CHF



Prämien Übrige nach
Versicherungsart

Total 100%

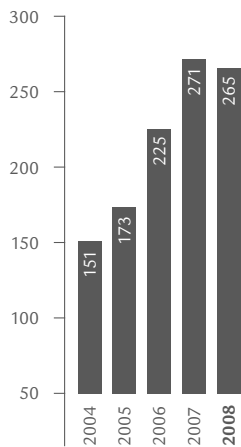


1 Kollektiv 7%

2 Einzel 93%

Ertrag aus Vermögensverwaltung
und übriger Kommissionsertrag
Investment Management

Mio. CHF

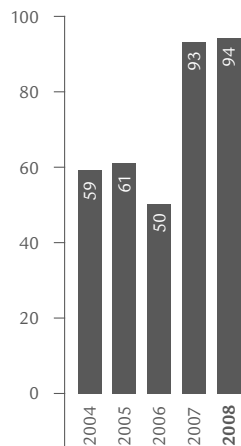


INVESTMENT MANAGEMENT | Das Segment Investment Management umfasst die gruppenweiten Aktivitäten in der institutionellen Vermögensverwaltung. Trotz dem sehr anspruchsvollen Marktumfeld konnte das Ergebnis gegenüber dem Vorjahr um 1% auf CHF 94 Millionen gesteigert werden. Der Rückgang beim Ertrag um CHF 9 Millionen konnte durch ein striktes Kostenmanagement und eine Reduktion des Aufwands um CHF 10 Millionen mehr als wettgemacht werden. Die verwalteten Vermögen gingen aufgrund von Abflüssen im Versicherungsgeschäft und der im Zuge der Finanzkrise erlittenen Wertverluste um CHF 8 Milliarden zurück auf CHF 112 Milliarden. Davon entfallen CHF 102 Milliarden auf Versicherungsgelder, rund CHF 7 Milliarden auf Anlagefonds und CHF 3 Milliarden auf Mandate von Drittkunden.

In der Berichtsperiode legte Swiss Life hohe Priorität auf die Optimierung der Anfang 2008 eingeführten Organisation. Die erreichte Verbesserung in der grenzüberschreitenden Zusammenarbeit führte zu Effizienzsteigerungen. Die Aufbauorganisation konnte angepasst und schlanker gestaltet werden. Die Administration der Hypotheken integrierte Swiss Life nach dem Verkauf der Banca del Gottardo wieder in die eigene Organisation. Mit dieser Massnahme wurden die Voraussetzungen geschaffen, um eine langfristige Lösung für die Administration der Hypotheken zu finden. Die Governance und das Risikomanagement gewinnen im bestehenden Umfeld weiter an Bedeutung. Unter Berücksichtigung der aufsichtsrechtlich verankerten revidierten Anlagerichtlinien entwickelte Swiss Life die bestehenden Prozesse und Methoden weiter.

Segmentergebnis
Investment Management

Mio. CHF



Im Jahr 2009 stehen die weitere Verbesserung der gruppenweiten Zusammenarbeit und die Neuausrichtung der Vermögensverwaltung für Dritte im Vordergrund. Parallel dazu wird das 2008 gestartete Projekt zum Aufbau einer modernen, auf die heutigen Bedürfnisse der Vermögensverwaltung ausgerichteten Infrastruktur weitergeführt.

Kennzahlen Investment Management

Mio. CHF	2008	2007	+/-
Ertrag aus Vermögensverwaltung und übriger Kommissionsertrag	265	271	-2.2%
Finanzergebnis (ohne Ergebnisanteile an assoziierten Unternehmen)	4	3	33.3%
Übriger Ertrag	4	8	-50.0%
Total Ertrag	273	282	-3.2%
Zinsaufwand	0	0	n.a.
Betriebsaufwand	-179	-189	-5.3%
Segmentergebnis	94	93	1.1%
Verwaltete Vermögen ¹	111 519	119 928	-7.0%
Anzahl Mitarbeitende (Vollzeitstellen)	613	574	6.8%

¹ inkl. Vermögenswerten innerhalb der Gruppe

AWD | Im Geschäftsjahr 2008 erwirtschaftete die AWD Gruppe im fortgeführten Geschäft Umsatzerlöse in Höhe von EUR 633 Millionen, was einem Rückgang von 12% gegenüber dem Rekordwert des Vorjahres entspricht. Das entsprechende Ergebnis vor Zinsen und Steuern betrug EUR 20 Millionen. Der Rückgang um EUR 63 Millionen gegenüber dem Vorjahr ist hauptsächlich auf die Entwicklungen in Österreich und Grossbritannien zurückzuführen. Zusätzlich belasteten die Aufwendungen für die Rekrutierungsoffensive und weitere Beraterbindungsmassnahmen das operative Ergebnis.

Im Heimmarkt Deutschland konnten die Umsatzerlöse trotz dem widrigen Marktumfeld mit EUR 386 Millionen auf dem Niveau des Vorjahres gehalten werden. Auch in der Schweiz, wo ein leichter Rückgang der Umsatzerlöse um 2% auf EUR 69 Millionen verzeichnet wurde, entwickelte sich AWD besser als der Marktdurchschnitt. In der Region Österreich und Zentral- und Osteuropa gingen die Umsatzerlöse in der Berichtsperiode um rund 31% auf EUR 115 Millionen zurück. Der Umsatzrückgang ist insbesondere auf die Entwicklung in Österreich zurückzuführen, wo die Entwicklung in den Vorjahren von der Ausrichtung auf aktien- und immobilienbasierte Produkte geprägt war. Die notwendigen Korrekturmassnahmen wurden vorgenommen. Die Märkte in Zentral- und Osteuropa zeigen sich weiterhin wachstumsstark, wenngleich sich die Wachstumsdynamik im zweiten Halbjahr 2008 konjunkturbedingt abschwächte. In Grossbritannien verzeichnete AWD im Jahr 2008 einen Rückgang der Umsatzerlöse von 33% auf EUR 63 Millionen. AWD wird sich künftig in Grossbritannien auf das Kerngeschäft mit Vermögensverwaltung für Private (Wealth Management) und Vorsorgeberatung für Unternehmen (Corporate Pensions Consulting) konzentrieren. Gleichzeitig wurde die Kostenbasis deutlich reduziert und die Verkaufsführung verbessert. Der Bereich Immobilienfolgefiananzierung (Home Finance) und weitere kleinere Geschäftsfelder wurden verkauft oder geschlossen. Mit dieser Fokussierung des Geschäfts und der bestehenden attraktiven Kundenbasis im Segment der vermögenden Privatkunden strebt AWD in Grossbritannien bereits 2009 wieder einen positiven Gewinnbeitrag an. Für die gesamte Restrukturierung in Grossbritannien werden im Geschäftsjahr 2008 bei der AWD Gruppe Aufwendungen in Höhe von EUR 26 Millionen verbucht. In der Berichterstattung der Swiss Life-Gruppe wird die AWD Gruppe seit Ende März konsolidiert. Für 2008 resultierte für das Segment AWD ein Verlust von CHF 41 Millionen. Neben den erwähnten Aufwendungen für die Neuausrichtung des Geschäfts in Grossbritannien ist darin auch der Aufwand für die Amortisation des bei der Übernahme aktivierten Vermögenswerts für die Kundenbeziehungen enthalten.

Kennzahlen AWD			
Mio. CHF	2008	2007	+/-
Ertrag aus Vermögensverwaltung und übriger Kommissionsertrag	750	-	n.a.
Finanzergebnis (ohne Ergebnisanteile an assoziierten Unternehmen)	2	-	n.a.
Übriger Ertrag	15	-	n.a.
Total Ertrag	767	-	n.a.
Zinsaufwand	0	-	n.a.
Betriebsaufwand	-808	-	n.a.
Segmentergebnis	-41	-	n.a.
Anzahl Mitarbeitende (Vollzeitstellen)	1 749	-	n.a.
Finanzberater	6 009	-	n.a.
Beratene Kunden	429 100	-	n.a.

Insgesamt haben AWD-Berater im Berichtsjahr rund 430 000 Kunden bei der Optimierung ihrer Finanzen unterstützt. Davon sind rund 248 000 Stammkunden und 182 000 neue Kunden. Die Beraterzahl ging 2008 um 5% auf 6009 Berater zurück. Der Rückgang erfolgte insbesondere aufgrund erhöhter Fluktuation in Österreich, Deutschland und Grossbritannien. Damit spürte auch die AWD Gruppe den sich weiter verschärfenden Wettbewerb um qualifizierte Berater. Vor allem in Deutschland veranlassten zudem die gestiegenen Qualifikationsanforderungen weniger gut ausgebildete Berater, den Markt zu verlassen. Im vierten Quartal konnte insbesondere in Deutschland eine positive Entwicklung bei den Beraterzahlen verzeichnet werden.

Die Zusammenarbeit zwischen Swiss Life und AWD entwickelt sich gut. Swiss Life gehört in Deutschland bereits bei verschiedenen Produktkategorien zur Best-Select-Palette von AWD. Die Vermittlungsvolumen sind entsprechend gestiegen. In der Schweiz führte AWD im November 2008 das erste Produkt von Swiss Life erfolgreich ein. Bei der Ausgestaltung der Partnerschaft bleibt der Best-Select-Ansatz von AWD und damit das Geschäftsmodell der unabhängigen Beratung unangetastet.

Um beste Voraussetzungen für das weitere Wachstum zu schaffen, die Marktnähe mit Best-Practice-Transfer zu verbinden und das vorhandene Potenzial für Effizienzsteigerungen weiter auszuschöpfen, wurde der Vorstand von AWD per 1. September 2008 mit zusätzlichen Funktionen verstärkt. Neben Carsten Maschmeyer wurde Manfred Behrens, bisher CEO Deutschland von Swiss Life, Co-CEO von AWD. Weiter sind die Länderverantwortlichen Rolf Wiswesser (Deutschland) und Marco Baur (Schweiz) in den Vorstand aufgerückt. Der stellvertretende Vorsitzende des Vorstands, Nils Frowein, hat die neu geschaffene Funktion des Chief Operating Officer übernommen. Als Finanzvorstand amtiert neu Martin Jünke, bisher Direktor Konzernfinanzen. Wilhelm Zsifkovits ist weiterhin für die Führung des gesamten Vertriebs zuständig.

Trotz den hohen Unsicherheiten in Bezug auf die Entwicklung an den Finanzmärkten und das damit verbundene liquiditätsorientierte Anlageverhalten der Kunden geht die AWD Gruppe für das Geschäftsjahr 2009 von einer im Vergleich zum Vorjahr deutlichen Ergebnisverbesserung aus. Die eingeleiteten Restrukturierungen in Grossbritannien, die Konsolidierung der Proventus Gruppe sowie der angestrebte Ausbau der Vertriebsstärke sollen massgeblich dazu beitragen. Bis 2012 will AWD die Umsatzerlöse auf rund EUR 1 Milliarde und den operativen Ertrag vor Steuern (EBIT) auf EUR 130 Millionen erhöhen.