

MASSTÄBE SETZEN



Royal London ist der größte Lebens- und Rentenversicherer auf Gegenseitigkeit im Vereinigten Königreich

2015 erlebten wir ein sehr erfolgreiches Jahr mit Rekordumsätzen und Gewinnwachstum im gesamten Unternehmen.

Royal London hat zudem angekündigt, die Gewinne mit zusätzlich 600.000 Kunden zu teilen.

Wir konzentrieren uns auf unsere Kunden und Mitglieder.

Als Versicherer auf Gegenseitigkeit müssen wir auf Aktionäre und deren Dividende keine Rücksicht nehmen und reinvestieren stattdessen Gewinne in unser Geschäft, was uns wiederum hilft, die Produkte und Dienstleistungen für unsere Kunden und Mitglieder zu verbessern.

9,1 Mio.

Das Unternehmen verfügt über unser Portfolio hinweg insgesamt über 9,1 Millionen Policen – inklusive Versicherungen, Anlageprodukte, Renten und andere Sparprodukte

0,8 Mio.

Royal London ist ein Versicherer auf Gegenseitigkeit mit mehr als 800.000 Mitgliedern, die an unserem Erfolg teilhaben

536 Mio. £

Seit 2007 haben wir 536 Mio. £ an Versicherungsnehmer ausgezahlt, die sich für unseren Gewinnanteilplan qualifizieren, sodass diese von unseren guten Ergebnissen profitieren können

6,8 Mrd. £

2015 haben wir 6,8 Mrd. Umsatz mit neuen Lebens- und Rentenversicherungen gemacht, berechnet auf der Grundlage des aktuellen Werts der neuen Prämien (PVNBP) – ein Anstieg von 40 % gegenüber dem Vorjahr

Einige Kennzahlen

277 Mio. £

EEV-Gewinn vor Steuern und ProfitShare

175 Mio. £

IFRS-Ergebnis nach Steuern (Gesamtübertrag auf nicht-zugewiesenen teilbaren Überschuss)

70 Mio. £

ProfitShare 2015 nach Steuern

40 %

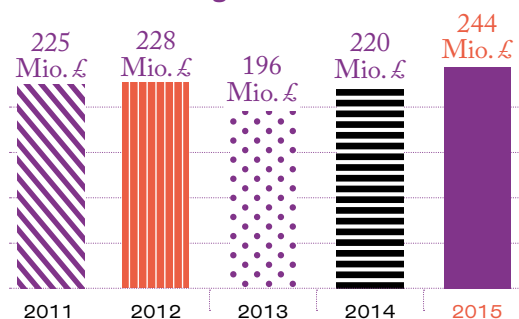
Mehr Neugeschäft bei den Lebens- und Rentenversicherungen im Vergleich zum Vorjahr, berechnet auf Basis des aktuellen Werts der neuen Prämien

84,5 Mrd. £

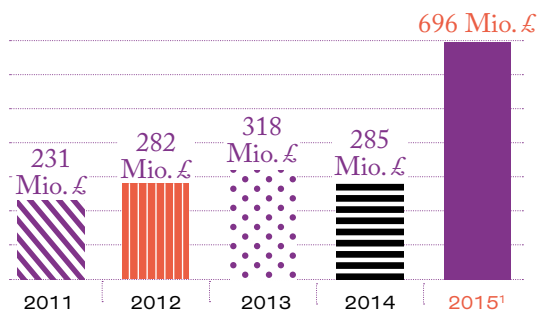
Wir sind der größte Lebens- und Rentenversicherer auf Gegenseitigkeit im Vereinigten Königreich mit 84,5 Mrd. £ an verwalteten Einlagen im Konzern.

Leistung auf einen Blick

Betriebsgewinn nach EEV vor Steuern und Sonderaufwendungen

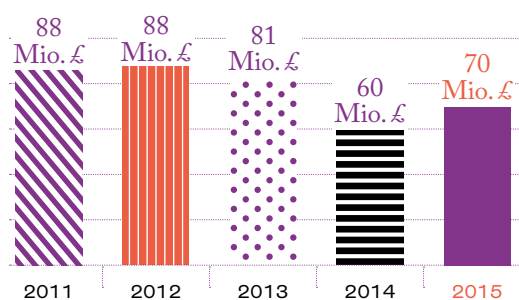


Auf gewinnberechtigte Policen angerechnete Boni

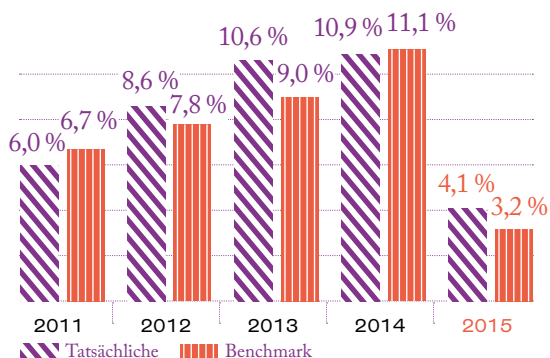


¹ Gesamtbeträge inklusive Boni von Royal London (CIS) 2015 Unterfonds nach dem Transfer von Teil VII Dezember 2014.

ProfitShare (nach Steuern)



Royal London Anlageergebnisse gewinnberechtigter Fonds



Inhalt

Strategiebericht

01	Leistung auf einen Blick
02	Unser Geschäftsansatz
03	Unsere strategischen Ziele
04	Erklärung des Vorstandsvorsitzenden
06	Erklärung des Vorstandsvorsitzenden des Konzerns
10	Die Leistung des Konzerns
11	Risikomanagement und interne Kontrolle
13	Strukturen des Risikomanagement des Konzerns
14	Die wichtigsten Risiken und Unwägbarkeiten
19	Erklärung zur langfristigen Rentabilität
20	Überblick über die Geschäfte
22	Vermittler
24	Verbraucher
26	Reichtum
28	Unsere Verantwortung als Unternehmen
30	Zusammenfassung des Leiters der Finanzabteilung des Konzerns

Unternehmensführung

40	Geschäftsführung des Unternehmens
42	Vorstand
45	Kurzbericht zur Vergütung der Vorstandsmitglieder 2015
51	Bericht des Wirtschaftsprüfers

Weitere Informationen

52	Zusammenfassung der Gesamtgewinn- und Verlustrechnung des Konzerns: EEV
53	Zusammenfassung der konsolidierten Konzernergebnisrechnung: IFRS

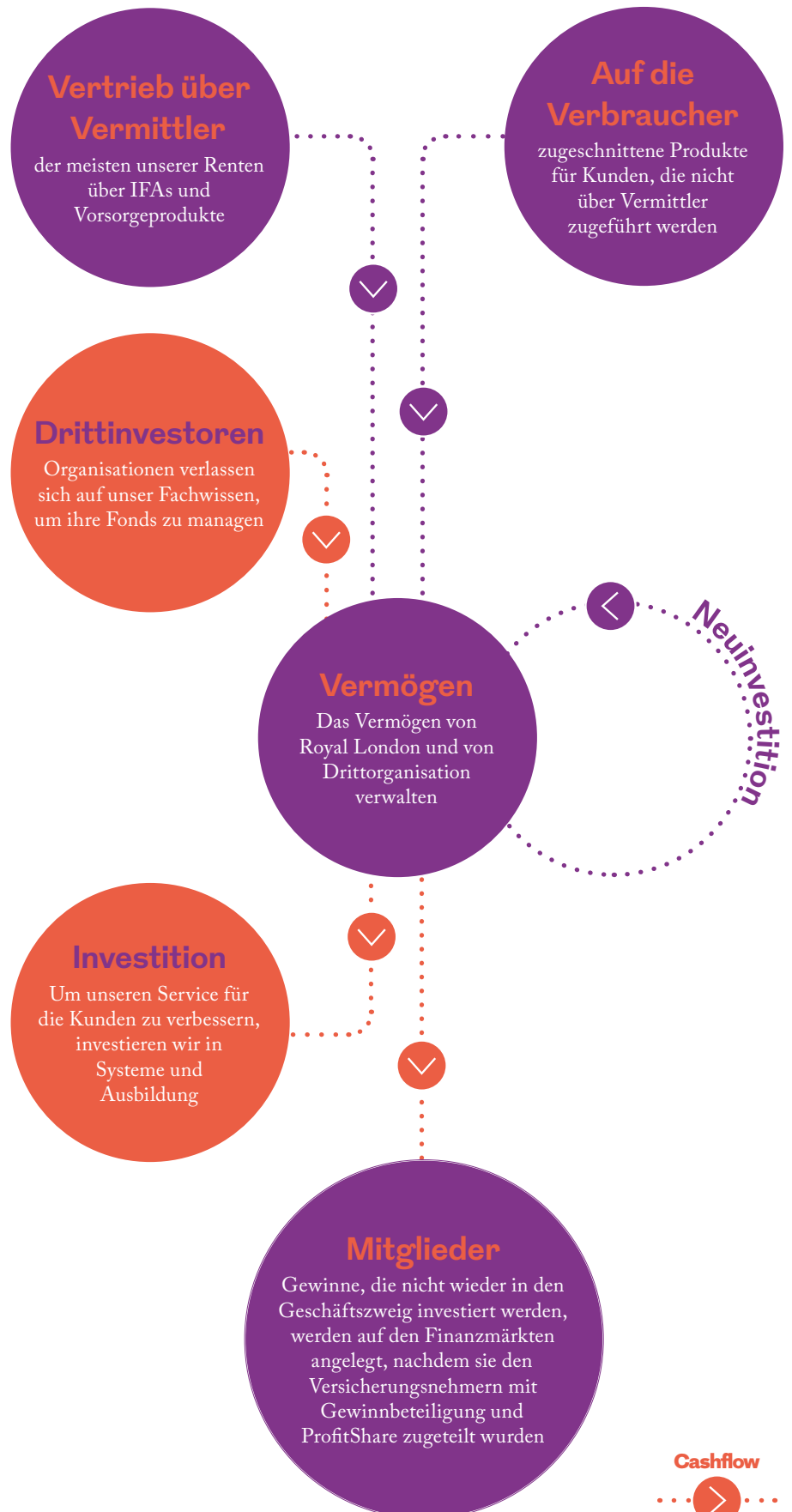
Bekanntmachung der Jahreshauptversammlung

54	Ladung zur Jahreshauptversammlung
55	Kommentar zu den Beschlüssen
56	Finanzkalender

Unsere Herangehensweise an unsere Geschäfte basiert auf der Erzielung eines langfristigen Wertes für unsere Mitglieder.

Wir erreichen dies durch den Ausbau unserer Geschäfte im Bereich Renten, Schutz und Vermögensmanagement im Vereinigten Königreich und Irland sowie durch die Verwaltung der Vermögenswerte im Hinblick auf langfristigen Wertanstieg sowie Gewinnstabilität.

Wie wir die Geldanlagen unserer Mitglieder verwalten und vermehren





Im Oktober haben wir Pläne angekündigt, unserem ProfitShare-Plan zusätzliche 600.000 Kunden zuzuführen. Wir sind der erste Anbieter von Rentenversicherungen, der einen solchen Plan einführt, und wir freuen uns, dass so viele Menschen, auch Tausende, die Rentenplänen für Betriebsangehörige unterliegen, den Erfolg der Royal London teilen werden.



Erklärung des
Vorstandsvorsitzenden

Unsere strategischen Ziele sind:

- Für unsere Kunden zum empfohlenen und zuverlässigen Anbieter von Lebensversicherungen und Anlageprodukten zu werden.
- Das Bewusstsein für Royal London bei den Verbrauchern zu erhöhen und neue Geschäftsabschlüsse über unsere Vermittlungs-, Verbraucher- und Vermögensabteilungen zu verstärken.

Wie wir unsere strategischen Ziele erreichen

Vertrauen aufbauen

Wir arbeiten daran, sicherzustellen, dass unsere Produkte und Dienstleistungen alle klar erklärt sind, Qualität und Wert darstellen, und dass wir weiterhin einen ausgezeichneten Service für unsere Kunden bieten. Dafür arbeiten wir.

Als Teil dieser Strategie haben wir ProfitShare auf eine größere Gruppe von Kunden und Mitgliedern ausgeweitet, angefangen bei denen, die über fondsgebundene Rentenpolicen verfügen. Diese Änderung sollte nicht dazu führen, dass Versicherungsnehmer mit Gewinnbeteiligung benachteiligt werden, da wir davon ausgehen, dass dadurch eine größere und erfolgreichere Royal London entsteht, die mit der Zeit mehr Gewinne bei der Beteiligung abwerfen wird.

Das Bewusstsein erhöhen

Wir bauen weiter den Wiedererkennungswert der Marke Royal London bei den Kunden aus, wobei wir inzwischen so gut wie all unsere Geschäftszweige unter einem einzigen Markennamen zusammengefasst haben. Wir bieten den Kunden weiterhin die Produkte direkt an, parallel zu unserem Angebot über die Vermittler. Unsere Zielsetzung in diesen Bereichen wird durch eine landesweite Werbe- und Sponsoring-Kampagne unterstützt.

Werte und Service bieten

Um unseren Service und die Produktentwicklung weiter zu verbessern, müssen wir in die Technologien investieren, auf denen sie basieren. Das ermöglicht es uns, unsere Geschäftstätigkeit zu optimieren, um sicherzustellen, dass wir ein gutes Preis-Leistungs-Verhältnis anbieten können. Wir werden weiterhin mit Preisen des Sektors für unsere Leistungen und Produkte für unser Angebot ausgezeichnet.



ERKLÄRUNG DES VORSITZENDEN

Angefangen vom Ausbau unserer Gewinne bis hin zur Hilfe für unsere Kunden, die neuen Freiheiten im Bereich von Renten zur Gänze nachvollziehen zu können, haben wir uns über ein erfolgreiches 2015 gefreut – und unsere Strategie sollte auch für das kommende Jahr weiteren Erfolg sicherstellen.



Rupert Pennant-Rea

Rupert Pennant-Rea,
Vorstandsvorsitzender

66

Im Allgemeinen sehen wir die neuen Freiheiten bei den Renten positiv für den Konzern und für all diejenigen, die verantwortungsbewusst genug sind, um für die Zukunft zu sparen.

Eine Versicherung auf Gegenseitigkeit zu sein ist hilfreich: schon aufgrund ihrer Art setzen die Renten Vertrauen und ein weitsichtiges Engagement voraus und die Royal London hat sich einen Ruf als vertrauenswürdiger Anbieter im Interesse unserer Kunden auf lange Sicht erworben.

99

70
Mio. £

ProfitShare für unsere Mitglieder – bis zu 60 Millionen £ im Jahr 2014

Ein entscheidendes Jahr voller Veränderungen und Gelegenheiten – so lässt sich das Jahr 2015 der Royal London richtig zusammenfassen, und so würde es wahrscheinlich auch ein zukünftiger Historiker sehen.

Auch finanziell war es ein erfolgreiches Jahr, mit einem Betriebsgewinn nach dem EEV vor Steuern und Sonderaufwendungen von 244 Millionen £, um 11 % höher als 2014, und auch der derzeitige Wert für neue Geschäftsprämien (PVNBP) ist um 40 % auf 6.774 Millionen £ gestiegen, was im Vergleich zu unserem PVNBP von 2011 einem doppelt so hohen Wert entspricht. Damit konnten wir ProfitShare für unsere Mitglieder auf 70 Millionen £ anheben, und zwar von 60 Millionen £ im Jahr 2014, wobei dadurch der Basiswert aller beteiligten Policen um 1,4 % steigt.

Unsere Vermittlerabteilung (zu der sowohl Renten- als auch Schutzprodukte zählen) hat einen Anstieg der Verkäufe von 38 % erwirtschaftet, wozu das Programm für den automatischen Beitritt zu Betriebsrenten beitrug, für das die Regierung geworben hat, wie auch durch unsere starke Position auf dem Markt für Auszahlungsrenten. Unser Geschäft im Finanzmanagement, das Royal London Asset Management (RLAM), hatte ein weiteres gutes Jahr, wobei die verwalteten Gelder auf 84,5 £ Milliarden gestiegen sind. Die Plattform-Leistungen von Royal London, die unter dem Namen von „Ascentric“ agieren, haben einen soliden Anstieg bei den Bruttoverkäufen verzeichnet und den Betrag der Gelder, die sie auszahlt, gesteigert. Unser Verbrauchergeschäft steckt immer noch in den Kinderschuhen, positioniert sich aber immer mehr auf dem Markt. Sie finden Details zu diesen Ergebnissen an anderer Stelle in diesem Bericht.

Was stand 2015 also im Fokus? Zunächst einmal haben wir die Einführung des neuen Markennamens des Konzerns nachhaltig abgerundet, indem die Hauptabteilung unter dem Namen Royal London operiert und entsprechend organisiert wurde. Wir haben Zeit und Geld darauf verwendet, die Royal London und unser Markenzeichen des lila Pelikans zu bewerben, und die Ergebnisse sind bisher erfolgversprechend: Berater, Kunden und potenzielle Kunden mögen, was sie sehen und hören. Zum Marketingprogramm zählte unser zweites Jahr als Sponsor von Ein-Tages-Cricket-Spielen – das englische Team hat im vergangenen Sommer einen achtbaren Erfolg für die lila Marke einfahren können.

Eine weitere große Veränderung im Jahr 2015 ist zwar eine weitgehend theoretische, hat aber wichtige Auswirkungen auf die Zukunft von Royal London. Wir weiten die Möglichkeit, an ProfitShare teilzunehmen, auf eine größere Gruppe an Kunden und Mitgliedern aus, angefangen bei denen, die fondsgebundene Rentenpolicen haben. Diese Änderung sollte nicht dazu führen, dass Versicherungsnehmer mit Gewinnbeteiligung benachteiligt werden, da wir davon ausgehen, dass

dadurch eine größere und erfolgreichere Royal London entsteht, die mit der Zeit mehr Gewinne bei der Beteiligung abwerfen wird. Mitglieder mit Gewinnbeteiligung sollten von einem verbesserten Jahresbonus aufgrund der Angebote profitieren. Wenn ich Ihnen in 12 Monaten erneut Bericht erstatten werde, dann haben etwa 750.000 Mitglieder die Chance, von unserem verbesserten ProfitShare zu profitieren. Die Details dieser Änderung und was sie bedeuten, werden nachstehend in diesem Bericht dargelegt.

Der dem ProfitShare zugewiesene Betrag hängt natürlich davon ab, wie viel Geld Royal London verdient, er wird aber auch durch die finanzielle Situation des Konzerns beeinflusst und davon, was er investieren muss. Wir unterstehen nun einer Reihe neuer gesetzlicher Regelungen, der Solvency II, wonach Lebens- und Rentenversicherer üblicherweise ihre Kapitalmenge erhöhen müssen. Unsere Vorbereitung für Solvency II beinhaltet auch Geldaufwendungen, um unser EDV-System und unsere IT-Verfahren fit zu machen. Der Konzern investiert stark in allen Bereichen, um unsere gesamte IT-Infrastruktur zu verbessern. Dies wird uns helfen, unsere Betriebskosten zu senken und den Kunden künftig eine bessere digitale Erfahrung bieten zu können. Sobald dieses Investitionsprogramm abgeschlossen ist, wird sich der Konzern sogar noch in einer besseren Situation befinden, um exzellente Leistungen und eine weitgehend reibungslose Transaktion für die Kunden zu bieten.

Solvency II ist nur ein Beispiel dafür, wie der Konzern von den gesetzlichen und regulatorischen Änderungen, die sich unserer Kontrolle entziehen, betroffen wird. Für manche braucht es teure Antworten, andere eröffnen neue Gelegenheiten – und die größten davon liegen im Bereich Renten. Die Regierungsreform der Renten hat zu einiger Enttäuschung geführt, die den Wettbewerb stören (insbesondere die Gebührenbeschränkung), und eine wenige Risiken, wie die möglichen Änderungen bei der steuerlichen Behandlung der Rentenvorsorgeleistungen.

Im Allgemeinen sehen wir die neuen Freiheiten bei den Renten positiv für den Konzern und für all diejenigen, die verantwortungsbewusst genug sind, um für die Zukunft zu sparen. Eine Versicherung auf Gegenseitigkeit zu sein ist hilfreich: Renten setzen Vertrauen und ein weitsichtiges Engagement voraus und Royal London hat sich einen Ruf als vertrauenswürdiger Anbieter im Interesse unserer Kunden auf lange Sicht erworben. Wir unterhalten zu den Mitarbeitern unserer Aufsichtsbehörde und den zuständigen Regierungsstellen gute Arbeitsbeziehungen, die Beziehungen aber, die am meisten zählen, sind die zu unseren Mitgliedern und zu anderen Kunden. Tagtäglich den Geschäften nachzugehen ist die Aufgabe unserer etwa 3.000 Mitarbeiter. Sie hatten ein anstrengendes Jahr und ich möchte Ihnen – und meinen Kollegen im Vorstand – für ihre Kompetenz und ihr Engagement danken. Wir schauen mit Vertrauen nach vorn.

ERKLÄRUNG DES VORSTANDS- VORSITZENDEN DES KONZERNS

Royal London als Organisation ist im Vergleich zu unseren Mitbewerbern in diesem Bereich anders.

Unsere Eigentümer sind unsere Mitglieder und unser einziger Zweck ist es, ihnen zu helfen, ihre Ziele zu erreichen. Im vergangenen Jahr haben wir neue Wege gefunden, unsere Unterschiede klar herauszuarbeiten, indem wir unseren Kunden mehr bieten.





P. D. Loney

Phil Loney
Vorstandsvorsitzender

600.000

Anzahl von Kunden, für die es möglich wird, unserem ProfitShare-Angebot beizutreten.

AUSZEICHNUNGEN
2015



Das vergangene Jahr war ein arbeitsreiches und erfolgreiches Jahr für Royal London. Umfangreiche Veränderungen im Bereich Rentenversicherungen und bei langfristigen Sparanlagen wurden weitgehend gut aufgenommen und waren gut für unser Geschäft. Da wir dazu neigen, unsere Erfolge nicht herauszuschreien, ist es leicht, zu unterschätzen, wie sehr wir in den vergangenen Jahren gewachsen sind. Der Umsatz hat sich in den vergangenen vier Jahren mehr als verdoppelt und die Gelder, die bei uns angelegt wurden, haben sich beinahe verdoppelt. Wir haben den Wert unseres Unternehmens gesteigert, indem wir 277 Millionen £ Gewinn nach EEV vor Steuern und Gewinnbeteiligung erwirtschaftet haben. Wir sehen Gelegenheiten für mehr Wachstum in der Zukunft. Der Umsatz ist 2015 um 40 % gestiegen, und wir sehen auf verschiedenen Märkten Möglichkeiten für mehr Wachstum in der Zukunft.

Der Anstieg der Gewinne und des Umsatzes in unserem Geschäftszweig im Jahr 2015 hat uns in die Lage versetzt, unsere ProfitShare für gewinnberechtigende Mitglieder um 17 % auf 70 Millionen £ zu steigern.

ProfitShare

Im Oktober haben wir Pläne angekündigt, unserem ProfitShare-Plan zusätzliche 600.000 Kunden zuzuführen. Wir sind der erste Anbieter von Rentenversicherungen, der einen solchen Plan einführt, und wir freuen uns, dass so viele Menschen, auch Tausende, die Rentenplänen für Betriebsangehörige unterliegen, den Erfolg der Royal London teilen werden. Die meisten dieser Kunden sind schon Mitglieder von Royal London und ihre Teilnahme an ProfitShare bedeutet keine Reduzierung der Zahlung an unsere Mitglieder, die Policen mit Gewinnbeteiligung der Royal London halten, weil diese wahrscheinlich tatsächlich einen Anstieg ihrer Jahreszuteilung von Boni in Folge der erweiterten ProfitShare erhalten werden.

Ab Anfang 2016 werden fondsgebundene Renten- und Ertragsentnahme-Kunden, die nach dem Juli 2001 beigetreten sind, für den Erhalt des Gewinnanteils berechtigt sein. Die erste Aufteilung wird 2017 stattfinden, wenn der erweiterte Plan ein volles Jahr lang in Kraft war.

Auch wenn der jährliche ProfitShare-Betrag pro Person nicht groß erscheinen mag, kann der kumulative Effekt in Verbindung mit jeglichem Investitionswachstum einen bedeutenden Unterschied für den endgültigen Rententopf und Ihren Lebensstandard in der Rente machen.

Renten- und Lebensversicherungen

Wir haben weiter eine wichtige Rolle beim automatischen Beitritt gespielt, dem Programm der Regierung, nach dem die Arbeitgeber angehalten sind, Arbeitnehmer in einen Rentenplan für Betriebsmitglieder aufzunehmen. Etwa 100.000 Menschen sind der Royal London über Rentenpläne für Betriebsmitglieder beigetreten, wodurch wir zum erfolgreichsten Marktteilnehmer geworden sind. Wir sehen unsere Aufgabe darin, das Verfahren für die Arbeitgeber so reibungslos wie möglich zu gestalten und ihnen zu helfen, ihren Mitarbeitern die enormen Vorteile einer Betriebsrente zu erklären.

Die Freiheiten im Bereich der Renten, die im Budget von 2014 angekündigt wurden, sind 2015 in Kraft getreten und wir sehen einen starken Anstieg sowohl bei der Inanspruchnahme als auch bei den persönlichen Rentenplänen. Die Inanspruchnahme ist eine der Lieblingsmethoden, Geld in der Rente zu verwalten, und wir haben eines der am besten notierten Angebote auf dem Markt.

Eine größere Auswahl

Unser Büro für Annuitäten ist ein weiteres Beispiel dafür, wie Royal London andere Vorgehensweisen wählt als unsere Mitbewerber. Anstatt zu versuchen, unsere Annuitäten unter unserem eigenen Namen zu verkaufen, ermöglicht das Büro es den Kunden, die beste Annuität von qualitativ hochwertigen Anbietern auszuwählen. Die Wahl der richtigen Annuität kann den Rentenbetrag um bis zu 15 % verbessern. Somit kann dieser Service für Kunden, für die die Annuität die richtige Lösung ist, einen wahren Mehrwert schaffen. Das Büro zielt auf direkte Kunden ab – ohne Zugang zu einem zugelassenen Finanzberater, der den Einkauf für sie erledigt.

Vor einem Jahr haben wir den Schimmer einer Verbesserung bei unserem Vorsorgegeschäft nach einer schwierigen Zeit mit rückläufigen Verkäufen über Vermittler gesehen. Es sind einige Mitbewerber vom Markt verschwunden, wir aber haben entschieden, dass dies ein wichtiger Markt ist, auf dem wir eine nützliche Rolle spielen können. Wir haben in die Forschung investiert, um zu sehen, was die Kunden wollten, und unsere Produkte so entworfen, dass sie diesen Anforderungen entsprechen.

Wir haben die Kriterien verbessert, nach den die Menschen ihre Forderungen stellen können, und uns auf die Vorteile konzentriert, die die Kunden am häufigsten nutzen und schätzen. Auch bei unserem

Erklärung des Vorstandsvorsitzenden Fortsetzung

Helping-Hand-Service haben wir Verbesserungen gemacht. Dieser Service hilft Kunden, die sich von einer Krankheit erholen oder jenen, die eine Zweitmeinung für eine Krankheit einholen wollen. Wir haben uns auch darauf konzentriert, die Forderungen schneller zu bezahlen. Mehr als die Hälfte kleinerer Forderungen nach einem Todesfall werden jetzt innerhalb von fünf Tagen ausgezahlt.

Unsere Bemühungen wurden belohnt, wozu eine gewisse Erholung auf dem Markt selbst beigetragen hat. Die Verkäufe von Vorsorgeversicherungen über Vermittler sind im Vergleich zum vergangenen Jahr um 49 % gestiegen, wie dies auch bei den Geschäftsgewinnen der Fall war.

In Irland, wo unser Unternehmen vordem als Caledonian Life bekannt war, sind die Verkäufe und Gewinne ebenfalls gestiegen und wir haben ein neues Produkt für schwere Krankheiten eingeführt, das sich als sehr beliebt erwiesen hat. 2016 haben wir vor, unsere Produktauswahl zu ergänzen, indem wir ein neues Produkt für Das Gesamte Leben einführen. Wir machen bei unserem irischen Geschäft weiterhin gute Fortschritte.

Gewinnbeteiligte Versicherungsnehmer

2015 überstieg die Investitionsleistung bei Kunden mit Gewinnbeteiligung unsere Benchmark. ProfitShare ist im Vergleich zum vorherigen Jahr um 17 % gestiegen.

Berechtigte Versicherungsnehmer mit Gewinnbeteiligung machen sich möglicherweise Sorgen, dass die Ausweitung des ProfitShare-Plans auf ihre Kosten gehen wird. Das ist nicht der Fall. Stattdessen werden wir den Gesamtbetrag, den wir auszahlen, anheben, um die neuen Teilnehmer aufzunehmen. In einigen Fällen hat unser Industriezweig die Versicherungsnehmer mit Gewinnbeteiligung als einen uninteressanten Kundenkreis betrachtet. Unsere Priorität wird weiterhin auf der Generierung guter Renditen für diese Kerngruppe unserer Mitglieder liegen.

Guter Wert für Verbraucher

Unsere Kundenabteilung ist noch jung, aber über die Jahre haben wir an Schwung gewonnen und unsere Produkte werden immer besser bekannt. Wir bauen uns einen Ruf für guten Wert auf. Bei unserem Produkt für über 50-Jährige haben wir einen Anstieg der Verkäufe über das Jahr festgestellt, da die Kunden bemerkt haben, dass es einen besseren Preis-Leistungs-Verhältnis bietet als das Angebot der Konkurrenz.

In diesem Jahr führten wir unsere Sterbegeldoption ein, die es den Menschen ermöglicht, für ihre Beerdigung einzuzahlen und gewährleisten so, dass diese für die Hinterbliebenen nicht zur finanziellen Last wird. Der Plan, zu dem wir durch den Ankauf der kooperativen Insurance Society Limited gekommen sind, wird über führende Beerdigungsinstitute verkauft und ist zu einem starken Geschäftszweig geworden.

Rendite aus der Vermögensverwaltung

Die Finanzmärkte sind selten lange ruhig, aber 2015 war ein besonders volatiles Jahr. Der Rückgang des Wirtschaftswachstums in China, die fallenden Öl- und Rohstoffpreise und die weiter niedrigen Zinssätze haben sich alle beträchtlich auf die Märkte ausgewirkt. Vor diesem schwierigen Hintergrund hat die RLAM gute Investitionsrenditen erzielt.

Es wurde eine Anzahl neuer Fonds eingeführt, auch ein neuer Multi-Asset-Fonds für die Verbraucherabteilung, der Cautious Managed Fund, und ein Fonds mit Festrendite – der Enhanced Cash Plus Fund. Viele unserer Überlegungen zielten darauf ab, den Kunden in einem Umfeld mit niedrigen Zinssätzen zu helfen und Produkte zu entwickeln, die dieses Problem lösen. Ein wichtiges Thema für 2015 war die Vorbereitung auf die Ausweitung hin zu Multi-Asset-Investitionen – also die Investition in eine Auswahl von Vermögenswerten einschließlich Aktien, Anleihen, Immobilien und Barmittel in einer Reihe von Währungen und mit verschiedener geographischer Herkunft. In diesem Bereich werden sich noch mehr Produkte ergeben.

Die Royal London Platform Services (RLPS), die unter dem Markennamen Ascentric auftritt, um ihren Status als unabhängiger Plattform-Service zu unterstreichen, ist ein anderer Bereich, der in den Genuss der Reformen der Regierung beim Rentensystem gekommen ist. Die Umsätze sind um 14 % gestiegen, da sich mehr Leute entschieden, ihr Geld außerhalb eines traditionellen Rentenfonds zu verwalten.

Die RLPS hat weiterhin stark in Technologie investiert, was es uns ermöglicht, die Fähigkeiten der Plattform zu verbessern, um sicherzustellen, dass sie die Fähigkeit für weiteres Wachstum hat und auf den ausgewählten Märkten als Qualitätsanbieter angesehen wird.

Auszeichnungen

2015 hat Royal London für ihre Produkte und Leistungen viele Auszeichnungen erhalten. Wir wurden bei den *Money Marketing* Financial Services Awards zum Unternehmen des Jahres ernannt. Bei den *Investment Life and Pensions Awards* haben wir den Preis als bester Konzern für Rentenversicherungen (Best Group Pension Provider) gewonnen und wurden zum vierten Jahr in Folge zum besten Anbieter für Ertragsentnahmeprodukte gewählt.

Bei den *Financial Adviser* Life & Pensions Awards 2015 haben wir in vier Kategorien gewonnen: Rentenversicherungsanbieter des Jahres, Einzel-Rentenversicherungsanbieter, Rentenversicherungsanbieter für Konzerne und Anbieter von Versicherungen mit automatischem Beitritt.

Unser RLAM-Geschäftszweig hat während des Jahres 10 Preise gewonnen, unter anderem den Fünf-Sterne-Service-Preis für Investitionen des *Financial Adviser*.

Aufbau unserer Marke

Als Marke wird Royal London immer besser bekannt und einflussreicher. Wir bauen eine starke Marke auf und haben das Ziel, bei unseren Kunden anerkannt und von ihnen weiterempfohlen zu werden. Bei einigen wichtigen Themen, mit denen unsere Branche konfrontiert ist, haben wir eine Führungsrolle übernommen, beispielsweise wenn es darum geht, bewusst zu machen, wie viel die Menschen sparen müssen, um in den Genuss einer glücklichen und finanziell stabilen Rente zu gelangen.

Auch in Bezug darauf, sich Änderungen im Rentensystem zu widersetzen, von denen wir glauben, dass sie unseren Kunden schaden, haben wir eine Führungsrolle eingenommen, etwa bei der Idee, die Renten von der derzeitigen Grundlage von Steuererleichterungen für Beiträge auf die Grundlage des ISA umzustellen. Im letzten Haushaltsbudget hat die Regierung den derzeitigen Ansatz der Steuererleichterungen für Renten beibehalten, aber gleichzeitig eine lebenslange ISA für die unter 40-Jährigen eingeführt. Dies wird sich auf den Markt für langfristige Spareinlagen auswirken und könnte sich als eine signifikante Entwicklung erweisen.

Während des Jahres haben wir das Programm, all unsere Geschäftszweige unter der Marke Royal London zusammenzufassen, vervollständigt. Wir haben Mitteilungen zur Marke entwickelt, die auf dem Umstand gründen, dass Royal London schon seit 1981 existiert und wir daher so Einiges darüber wissen, wie

14 %

Anstieg des Bruttoumsatzes für Royal London Platform Services, die unter dem Markennamen Ascentric laufen

100.000

Anzahl von Menschen, die der Royal London über Rentenpläne für Betriebsmitglieder beigetreten sind, wodurch wir zum erfolgreichsten Marktteilnehmer geworden sind.

49 %

Anstieg des Umsatzes für Schutzprodukte im Vergleich zu den vergangenen 12 Monaten

Finanzdienstleistungen erbracht werden. Wir haben die ethischen Regeln und Prinzipien, auf die wir uns gründen und die aus einer Zeit stammen, in der Ehrlichkeit, Loyalität und Gemeinschaftssinn verbreitete Werte waren, beibehalten.

In dieser modernen und schnelllebigen Zeit, sind es diese herkömmlichen Werte, die die Royal London von anderen Finanzinstituten unterscheiden. Wir haben unsere landesweite Fernsehkampagne mit unserer Werbung für Renten im Prime-Time-Fernsehen beibehalten und ITV London Weekday Weather sowie Cricket-Highlights auf Channel 5 gesponsert – all das hilft, den Wiedererkennungswert unserer Marke zu steigern. Apropos Cricket: wir haben das zweite Jahr unserer Sponsorschaft mit dem England and Wales Cricket Board bei Ein-Tages-Cricket-Spielen abgeschlossen. Manche der neuen Cricket-Aktivitäten für 2015 umfassten auch unsere basisbezogenen Aktivitäten, um Kinder bis 11 Jahre zu ermutigen, Softball-Cricket zu spielen, im Royal London Gilbert Cup. Bei diesem Cup nehmen mehr als 1.500 Spieler teil und er schließt mit einem großen Endspiel bei Lord's. Wir haben auch eine Partnerschaft mit dem Wohltätigkeitsfonds der Professional Cricketers' Association (PCA) abgeschlossen, der aktuellen und früheren Spielern in harten Zeiten unter die Arme greift. Wir haben eine digitale Strategie entwickelt, die sich auf eine neue Internetseite und neue soziale Medien konzentriert, die sich um Cricket drehen.

Menschen und Kultur

Wir beschäftigen beinahe 3.000 Menschen im Vereinigten Königreich und die Kultur unserer Organisation ist ausschlaggebend dafür, dass wir unseren Kunden einen hervorragenden Service bieten und die Innovation weiter fördern. Durch unser Programm Spirit of Royal London organisieren wir Veranstaltungen überall im Land, mit denen wir es unseren Mitarbeitern ermöglichen, die Werte anzunehmen, an die Royal London glaubt.

Investition in die Zukunft

Wir haben nicht nur an den Produkten und Leistungen für heute gearbeitet; wir haben auch die Möglichkeiten für die Zukunft untersucht und erarbeitet. Wir haben neue Technologien hinter unserem Vorsorgegeschäft erarbeitet, durch die es in Zukunft kostengünstiger und schneller möglich sein wird, Produktverbesserungen vorzunehmen. Die Technologie, die in unserem Plattform-Geschäft entwickelt wird, könnte letztendlich überall in unserem

Geschäftszweig für langfristige Sparanlagen verwendet werden.

Diese Arten von Investitionen helfen uns, unsere Preise für Kunden niedrig und somit wettbewerbsfähig zu halten. Sie helfen uns auch, mehr digitalen Inhalt zu liefern, wie etwa Internetseiten, mit denen Kunden und Vermittler neue Geschäfte mit uns mit möglichst wenig bürokratischem Aufwand beim Ausfüllen der Formulare abschließen können.

So unterstützen diese Investitionen unser Wachstum.

Wir wachsen rasch, deshalb müssen wir in Technologie investieren, um zu gewährleisten, dass wir zukünftig weiterhin einen guten Service bieten und wettbewerbsfähige Produkte zur Verfügung stellen können. Wir haben außerdem in unsere Finanz- und Versicherungssysteme investiert, um zu gewährleisten, dass sie für die Vorschriften von Solvency II – neue Bonitätsvorschriften, die im Januar 2016 in Kraft getreten sind – vorbereitet sind.

Die Zunahme von Betriebsrenten wird nicht ewig andauern. Die automatische Aufnahme wird 2016 und 2017 auf kleinere Arbeitgeber ausgeweitet werden und dann beginnen abzuschwächen. Auch wenn dies notwendigerweise eine Verlangsamung in diesem Bereich bedeutet, sehen wir das Potenzial für weiteres Wachstum an anderer Stelle.

Unser eigenes Rentengeschäft ist weiter beliebt und da die Menschen älter werden, gehen wir davon aus, dass es mehr Auszahlungsanträge geben wird. Wir haben weitere Ideen für Schutzprodukte in der Zukunft. In unserem Vermögensverwaltungsgeschäft ist die Multi-Asset-Produktauswahl ein Schlüsselbereich für die Ausweitung.

Wir haben viele Pläne, wie wir Sie 2016 sogar noch besser bedienen können, und freuen uns, sie in der Praxis umzusetzen.

Konzernleistung

Unsere Leistung messen.

Wir sind in Bezug auf unsere Leistung immer transparent und sagen, wo wir mehr hätten erreichen können und was wir zukünftig planen, zu unternehmen.

Leistungsbeschreibung	Ergebnis 2015	Leistungsverlauf
Wirtschaftlichkeit EEV-Gewinn vor Steuern und ProfitShare. ^{1,2,3}	277 Mio. £ + 7 %	551 Mio. £ 320 Mio. £ (2012), 551 Mio. £ (2013), 259 Mio. £ (2014), 277 Mio. £ (2015)
Wirtschaftlichkeit IFRS-Ergebnis (Gesamtübertrag auf nicht zugewiesenen teilbaren Überschuss). ^{3,4}	175 Mio. £ + 31 %	379 Mio. £ 261 Mio. £ (2012), 379 Mio. £ (2013), 134 Mio. £ (2014), 175 Mio. £ (2015)
Neue Geschäftssparten Derzeitiger Wert der bestehenden neuen Lebens- und Rentenversicherungsprämien.	6.774 Mio. £ + 40 %	4.826 Mio. £ 3.160 Mio. £ (2012), 3.464 Mio. £ (2013), 4.826 Mio. £ (2014), 6.774 Mio. £ (2015)
Fonds Verwaltete Konzernfonds.	84,5 Mrd. £ + 3 %	82,3 Mrd. £ 49,8 Mrd. £ (2012), 73,6 Mrd. £ (2013), 82,3 Mrd. £ (2014), 84,5 Mrd. £ (2015)
Kapital Gesetzliche Kapitalreserven (Versicherungskonzernrichtlinie).	3.535 Mio. £ + 4 %	3.390 Mio. £ 2.374 Mio. £ (2012), 2.749 Mio. £ (2013), 3.390 Mio. £ (2014), 3.535 Mio. £ (2015)

1 2014 umfasst eine Sondergebühr von 61 Mio. £ in Zusammenhang mit der Obergrenze der Pensionsgebühren.

2 2013 gab es einen einmaligen Ertrag von 150 Millionen £, der sich aus dem Erwerb des Geschäfts in der kooperativen Lebens-, Renten- und Vermögensversicherung ergibt.

3 Die Ergebnisse für 2012 und 2013 beinhalten nicht Royal London 360°, das 2013 veräußert wurde.

4 Die IFRS-Ergebnisse von 2013 beinhalten 125 Millionen £ von Einmal-Gewinnen, die sich aus dem Ankauf von kooperativen Lebens-, Rentenversicherungen und aus der Vermögensverwaltung ergeben. 2014 gab es auch eine außerordentliche Aufwendung, die sich aus der Last aufgrund der Begrenzung der Rentengebühren ergab, und sich auf 61 Millionen £ belief.

Risikomanagement und interne Kontrolle

Der Vorstand ist für das Risikomanagementsystem des Konzerns und die interne Kontrolle verantwortlich, wie auch dafür, deren Effizienz zu überprüfen.

Das System ist so ausgelegt, dass Risiken, die Geschäftsziele nicht zu erreichen, sowie Risiken falscher Angaben oder Verluste lediglich kontrolliert, aber nicht ausgeschaltet werden können. Das System war in dem geprüften Zeitraum und gemäß dem britischen Gesetzbuch zur Unternehmensführung in Kraft. Der Vorstand ist sich der Wichtigkeit der internen Kontrollen sehr bewusst und misst einer Entwicklung gemäß Best-Practice-Verfahren viel Wichtigkeit bei. Der Vorstand ist sich bewusst, dass sich zeitweilig wegen der Größe und Wichtigkeit des Konzerns Probleme ergeben können, die sich auf den Ruf des Konzerns und seine Geschäftstätigkeiten auswirken können. Falls solche Risiken eintreten, wird der Vorstand sicherstellen, dass die notwendigen Maßnahmen ergriffen werden, um diese anzugehen.

Der Vorstand hat einen langfristigen Prozess zur Identifizierung, Bewertung und Handhabung signifikanter Risiken, denen der Konzern gegenübersteht, eingeführt. Die Führung jeder Geschäftseinheit und Unterstützungsfunktion ist verantwortlich dafür, alle Risiken für diesen Geschäftsbereich zu identifizieren, einzuschätzen, zu bewerten (was die Wahrscheinlichkeit ihres Eintritts und die vermutlichen Auswirkungen betrifft), die Verantwortlichkeit dafür festzustellen, Berichte zu erstellen und sie zu handhaben und zu minimieren. Dazu zählen das Erarbeiten und die Durchführung interner Kontrollen.

Unser Risikomanagement-System und interne Kontrollen umfassen ein System zur Steuerung, zur Risikobereitschaft, zur Risikopolitik, zu den internen Kontroll- und Überwachungsaktivitäten und zum internen Umfeld, einschließlich der Philosophie, der Kultur und des Verhaltenskodex des Konzerns.

Insgesamt sind diese Elemente so ausgelegt, dass sie:

- › den effektiven und effizienten Betrieb des Konzerns erleichtern, indem sie es uns ermöglichen, angemessen auf signifikante strategische, geschäftliche, operative, finanzielle, regulatorische und andere Risiken zu reagieren, die sich auf das Erreichen unserer Ziele auswirken könnten;

- › ein klares Verständnis der auftretenden Risiken fördern, um es dem Konzern zu ermöglichen, das Risiko, das Kapital und die Finanzrendite wirksam auszubalancieren und so unsere Fähigkeit, Entscheidungen zu treffen, zu verbessern;
- › die Vorbereitung verlässlicher veröffentlichter Jahresabschlüsse und ausgewählter Finanzdaten fördern; und
- › die Erfüllung der einschlägigen Gesetze, Vorschriften und internen Policen erleichtern.

Wir haben eine formelle Geschäftsführungsstruktur mit Komitees, die Risiken managen und dem Vorstand Bericht erstatten. Diese Struktur wurde 2015 noch weiter verbessert. Das Risikomanagement ist Vollbestandteil unseres Geschäftskalenders und die Angestellten tragen auf allen Ebenen Verantwortung für das Risikomanagement.

Unser Hauptanliegen beim Risikomanagement liegt darin, sicherzustellen, dass das Erreichen der Leistung und Ziele des Konzerns nicht durch unerwartete Ereignisse verhindert und dass ausreichend Kapital beibehalten wird. 2015 wurde das nachstehend beschriebene Managementsystem gemeinsam mit dem Individual Capital Assessment (ICA), dem internen Modell, unserem Risikoregister und dem Own Risk and Solvency Assessment (ORSA) eingesetzt, um zu helfen, signifikante Risiken, denen wir ausgesetzt waren, zu identifizieren, zu minimieren, zu überwachen und zu quantifizieren.

Dieser Ansatz ermöglicht es uns, Risiken in einer frühen Phase mittels einer Beurteilung der Wahrscheinlichkeit und der Auswirkung zu identifizieren, wobei wir versuchen, die Dimensionen der Risiken, mit denen der Konzern konfrontiert ist, voll und ganz zu verstehen. Als Antwort auf inakzeptable Risiken werden gezielte Maßnahmen ergriffen. Die regelmäßige Erstellung und Weiterleitung von Berichten zu den Risiken und Minimierungsmaßnahmen erfolgt in den einzelnen Geschäftseinheiten über das Executive Risk Committee hin zum Risikokomitee des Vorstands.

Wir haben beträchtliche Anstrengungen unternommen, um sicherzustellen, dass es in allen Prozessen der Entscheidungsfindung eine starke Kultur des Risikomanagement gibt und dass das

System des Risikomanagement überall im Geschäftsbereich der Royal London gut verankert ist. 2015 hat Royal London ihr Risikomanagement-System bezüglich der Risiken für Endkunden und des Durchführungsrisikos weiter verstärkt. Wir wollen für unsere Kunden immer gute Ergebnisse erzielen, und vermeiden es tunlichst, sie bewusst unfair zu behandeln. 2015 wurden allen Bereichen des Konzerns als Teil des Ansatzes einer ständigen Verbesserung des Risikomanagements Ziele vorgegeben, um das Verfahren und die Kultur des Risikomanagements weiter zu stärken.

Der Vorstand hat die Effizienz des Konzernsystems bei internen Kontrollen im Geschäftsjahr, das am 31. Dezember 2015 abgeschlossen wurde, geprüft, wobei Fragen berücksichtigt wurden, die sich bis zum Datum der Abnahme dieses Jahresberichts und der Jahresabschlüsse stellten. Die Überprüfung hat alle wichtigen Kontrollen abgedeckt, einschließlich der Verfahren zum geschäftlichen, operativen und finanziellen Management sowie zum Management der Erfüllung der Vorschriften und zum Risikomanagement. Sie wurde durchgehend mittels Berichten durchgeführt, die vom Vorstand, vom Risikokomitee des Vorstands und vom Audit-Komitee unterbreitet wurden und auch mittels Berichten, die als Teil des Jahresabschlussverfahrens erstellt wurden.

Drei Verteidigungslinien

Unsere Führungsstrukturen beim Risikomanagement basieren auf dem Modell der „drei Verteidigungslinien“. Zunächst einmal liegt die Verantwortung für das Risikomanagement bei den Geschäftseinheiten und Funktionen für das spezielle operative Verfahren. Eine zweite Verteidigungslinie wird über besondere Funktionen aufgebaut, die die Überwachung, die Erarbeitung der Herausforderungen und der Politik übernehmen, wie etwa die unabhängige Funktion des Konzerns für Risiken und Erfüllung der Vorschriften. Die dritte Verteidigungslinie besteht im internen Audit des Konzerns, das eine unabhängige Sicherheit bietet.

In der Praxis hat die Geschäftsführung die tagtägliche Verantwortung für die Erarbeitung und Umsetzung geeigneter Systeme und Kontrollen und für das Risikomanagement, die sich auf ihre

Risikomanagement und interne Kontrolle Fortsetzung

jeweiligen Verantwortungsbereiche auswirken, delegiert. Die Leiter der Geschäftseinheiten identifizieren, bewerten und notieren die wichtigen Risiken, einschließlich der Wahrscheinlichkeit und Schwere und der Minimierungskontrollen und geplanten Maßnahmen.

Das Risikomanagement-System ermöglicht es uns, unser Gesamtrisiko zu bewerten und eine Karte der wichtigsten Risiken mit den entsprechenden Maßnahmen zu erstellen. Diese Karte wird ständig überwacht und aktualisiert und die Nachweise zur Effizienz der Kontrolle werden regelmäßig aufgezeichnet.

Diese Verfahren werden von der Funktion Risiko und Erfüllung der Vorschriften unterstützt, welche vom Geschäft unabhängig ist und dem Vorstandsvorsitzenden über den Leiter der Risikoabteilung Bericht erstattet. Die Abteilung Risiko und Erfüllung der Vorschriften des Konzerns gibt Fachwissen an die Hand, prüft, testet und sichert die Qualität und koordiniert die Erstellung der Berichte mit den entsprechenden Komitees und dem Vorstand.

Rahmen für Risikobereitschaft des Konzerns

Unser Rahmen für Risikobereitschaft besteht aus drei Komponenten:

- die Risikostrategie definiert mit den Risikopräferenzen die Arten von Risiken, die wir zum Erreichen unserer Geschäftsziele anstreben oder vermeiden und setzt die Eckpfeiler fest, innerhalb derer sich unsere Risikobereitschaft bewegen wird;
- die Erklärungen zur Risikobereitschaft erklären, wie viel Risiko wir bereit sind, für jede der Risikokategorien, die in der Risikostrategie dargestellt sind, einzugehen und warum; und
- die Risikomatrix hilft uns, den Betrag des Risikos, das wir eingegangen sind, gegen die Risikobereitschaft abzuwägen. Jede Matrix hat Schwellenwerte eingebaut, die so festgelegt wurden, dass ein früheres Warnsignal gegeben wird, wenn wir uns unseren Grenzwerten bei der Risikobereitschaft nähern.

Der Vorstand hat die Erklärungen zur Risikobereitschaft wie folgt angenommen:

Kapital

Wir werden eine starke und glaubwürdige Finanzposition mit guten und qualitativ hochwertigen Wertpapieren beibehalten. Eine starke und glaubwürdige Finanzposition selbst in extremen, aber vorhersehbaren Umständen beizubehalten ist

ein Schlüsselziel für unsere Nachhaltigkeit, da die Berater und potenziellen Versicherungsnehmer vorsichtig sein könnten, Geschäfte mit einem Unternehmen abzuschließen, das weitgehend aus dem Markt herausfällt oder offenbar qualitativ minderwertige Wertpapiere zur Stärkung seiner Finanzen hält.

Liquidität

Wir werden ausreichend liquide sein, um das Vertrauen der Kunden und Mitglieder zu behalten, selbst unter extremen, aber voraussehbaren Umständen. Unter allen Umständen ausreichend flüssige Mittel bereit zu halten, ist ein zentrales Ziel für die Nachhaltigkeit des Konzerns.

Leistung

Wir werden qualitativ hochwertige Sparergebnisse und attraktives Wachstum mittels einer gut gemanagten Volatilität erbringen. Wir haben eine Anzahl von Prinzipien, die sich auf langfristige Renditen für Kunden und Versicherungsnehmer beziehen und deren angemessene Erwartungen erfüllen. Dies deckt nicht nur die kurzfristige Volatilität, sondern auch die Volatilität bei dem erwarteten längerfristigen Wert und bei den Renditen ab.

Versicherungsrisiko

Wir werden bei neuen und bestehenden Geschäftsbereichen eine starke Disziplin beim Risikomanagement bei den Versicherungen walten lassen. Dies kann auf ganz verschiedene Art und Weise geschehen, zum Beispiel, indem wir Risiken eingehen, bei denen wir meinen, dass wir über ausreichend Fachwissen verfügen, um damit umzugehen, oder indem wir besondere Arten von Versicherungsrisiken eingehen, um unsere finanzielle Situation im Ganzen zu verbessern.

Operatives

Wir werden starke Kontrollen unseres Geschäftsumfelds durchführen. Die Bereitschaft für operative Risiken ist so beschaffen, dass sie sowohl die Versicherungsinhaber als auch den Konzern schützt und gleichzeitig ein nachhaltiges Wachstum erreicht.

Die operativen Risiken werden gemanagt, indem die Schlüsselrisiken bewertet, die Risiken ständig überwacht und Maßnahmen ergriffen werden, um die Risiken zu minimieren, wenn dies notwendig ist.

Verfahren in Bezug auf Konzernrisiken

Unsere Risikoverfahren erfüllen hohe Standards und Anforderungen, die die Art und Weise bestimmen, wie die Risiken gemanagt und kontrolliert werden.

Der Vorstand stellt sicher, dass die Verfahren regelmäßig überprüft werden, um das sich ändernde geschäftliche und regulatorische Umfeld wie auch die sich ändernde organisatorische Struktur des Konzerns widerzuspiegeln.

Solvency II

Die europaweiten Vorschriften des Solvency II, die darauf abzielen, die Integration des Risiko- und Finanzmanagement zu stärken und die finanziellen Anforderungen bei den europäischen Versicherern zu harmonisieren, wurden zum 1. Januar 2016 eingeführt.

Die Vorschriften ermöglichen es den Versicherern, ein Standardformular zu verwenden, um ihre vorgeschriebenen finanziellen Verpflichtungen zu bewerten, oder ein eigenes internes Modell zu verwenden, das von der Aufsichtsbehörde genehmigt werden muss. Wir bauen auf unseren bestehenden starken Finanzmodellen und Kontrollmöglichkeiten auf und beabsichtigen insofern, unser eigenes internes Modell zu verwenden. Das Interne Modell ist für das Geschäft von ausschlaggebender Bedeutung und wird uns in die Lage versetzen, effizientere Entscheidungen zu treffen, indem das Risiko- und Kapitalmanagement voll und ganz integriert wird.

Wir haben an der Entwicklung und Umsetzung des Internen Modells gearbeitet und seit dem 1. Januar 2016 wurde der Ansatz des Standardformulars nach Solvency II verfolgt, während wir die Genehmigung des Internen Modells beantragt haben. Außerdem werden wir während dieser Zeit weiter unser eigenes Finanzmodell und unsere eigenen Kontrollmittel einsetzen.

Hauptrisiken und Unsicherheiten

Das Risikomanagement ist entscheidend bei den Aktivitäten des Konzerns, um einen Ertrag für die Versicherungsnehmer zu erwirtschaften.

Innerhalb des Konzerns sind Abläufe vorgesehen, um Risiken zu erkennen und zu verwalten. Dazu gehören die Bewertung von Szenarien und Reverse-Stress-Tests.

Unsere Vorgehensweise beim Risikomanagement wird in dieser Erklärung dargestellt. Der Vorstand ist davon überzeugt, dass sich die Hauptrisiken und Unsicherheiten für den Konzern, wie auf den Seiten 14 bis 18 dargelegt, darstellen. Die entsprechenden Aktivitäten zum Management und zur Abschwächung der Risiken sind dort ebenfalls aufgeführt.

Die Strukturen zum Risikomanagement des Konzerns

Verantwortungsbereiche des Vorstands

Vorstand

Der Vorstand genehmigt die bestehenden Pläne und Strukturen und prüft diese, um sicherzustellen, dass Royal London ihre strategischen Zielsetzungen innerhalb ihres Risikobereitschaftsrahmens erreicht.

Risikokomitee des Vorstands

Die Rolle des Komitees besteht darin, sicherzustellen, dass die Interessen der Mitglieder und Kunden der Royal London angemessen mittels der Finanzmanagementsysteme gewahrt werden.

Die Verantwortungsbereiche des Risikomanagements

Executive Risk Committee

Die Rolle des Komitees besteht darin, die Verfahren für das Risikomanagement zu überwachen und sicherzustellen, dass geeignete Maßnahmen ergriffen werden, um die Risiken zu managen.

Komitee für Kapitalmanagement

Die Rolle des Komitees besteht darin, den Vorstand bezüglich der Kapitalsituation des Konzerns zu beraten und zu unterstützen. Es stellt auch sicher, dass der Konzern die notwendigen Verfahren eingeführt hat, um die Kredit- und Liquiditätsrisiken zu identifizieren, zu managen und Berichte zum Markt gemäß den Erklärungen und Parametern, die vom Vorstand vorgegeben wurden, zu erstellen.

Das Komitee für Kundenstandards

Die Rolle des Komitees besteht darin, die Ergebnisse der Kunden im Vergleich zu unserer Kundenstrategie zu überprüfen. Es steckt Ziele für Geschäftspraktiken, die für unsere strategischen Kundenziele und Verhaltensmaßregeln wichtig sind.

Leitungskomitee Solvency II

Die Rolle des Komitees besteht darin, das Programm Solvency II zu leiten und zu dirigieren, um eine erfolgreiche Umsetzung gewährleisten. Dazu gehört sowohl die Erstellung von Berichten und deren Weiterleitung an das Exekutivkomitee des Konzerns in angemessenem Umfang, und sicherzustellen, dass sie den gewöhnlichen Verfahren und Komitees entsprechen.

Internal Model Governance Committee

Die Rolle des Komitees besteht darin, die Gestaltung, Umsetzung und Ergebnisse des internen Modells zu überprüfen, zu testen und zu genehmigen, einschließlich des Umfangs und der Anwendung.

Hauptrisiken und Unsicherheiten

Das Risikomanagement ist entscheidend bei den Aktivitäten des Konzerns, um einen Ertrag für die Versicherungsnehmer zu erwirtschaften. Wir haben ein System eingeführt, um Risiken zu identifizieren, zu überprüfen und Berichte dazu zu erstellen, die mit Risikoinstrumenten und Verfahren unterstützt werden, wie etwa der Planung von Kontingenten, die Weiterleitung von Ereignissen, die Beurteilung von Szenarien und Reverse-Stress-Tests.

Der Vorstand bestätigt die Hauptrisiken und Unsicherheiten für den Konzern, wie auf den folgenden Seiten dargelegt, wie auch die entsprechenden Aktivitäten zum Management und zur Abschwächung der Risiken. Der Vorstand hat eine eingehende Beurteilung vorgenommen und überprüft die Risiken und Unsicherheiten auf einer vierteljährlichen Basis, wobei eine jährliche Gesamtprüfung durchgeführt wird. Unsere Vorgehensweise beim Risikomanagement, einschließlich des Verfahrens zur Beurteilung und Überprüfung dieser Risiken, ist auf den Seiten 11 und 12 dargelegt.

Unser Risikoprofil ist stabil und ändert sich im Allgemeinen von Jahr zu Jahr nur wenig. Dies in Kombination mit dem Umstand, dass die meisten, wenn nicht alle Hauptrisiken und Unsicherheiten, die im vorigen Jahr dargestellt wurden, immer noch aktuell sind, bedeutet, dass die Hauptrisiken und Unsicherheiten im Vergleich zum Vorjahr weitgehend unverändert bleiben. Was sich allerdings geändert hat, ist der Fortschritt, den wir bei der Minimierung und dem Management von Risiken gemacht haben.

Die Wirtschaft und die Schlüsselmärkte für Royal London

Hauptrisiko und Unsicherheit	Risikominimierung und -management
<p>Das wirtschaftliche Umfeld bleibt weiterhin unsicher</p> <p>Wie bei anderen Versicherungskonzernen unterliegt das Geschäftsfeld des Konzerns den inhärenten Risiken aus den allgemeinen und branchenspezifischen wirtschaftlichen Bedingungen auf den Märkten, auf denen er tätig ist; insbesondere im Vereinigten Königreich, wo die Erträge des Konzerns hauptsächlich generiert werden.</p> <p>Fluktuationen beim Wert von Aktiva und Passiva können aus der Volatilität der globalen Kapitalmärkte, der britischen Wirtschaft und der Weltwirtschaft im Allgemeinen entstehen. Sie können große nachteilige Auswirkungen auf den Konzern haben, wo eine solche Marktänderung andere Auswirkungen auf den Wert der Aktiva, als auf den der Passiva hat.</p>	<p>Durch die Anwendung unseres zukunftsorientierten Risikoprofils und durch regelmäßige Prüfung der Risikoexposition bzw. möglicher Risikokonzentrationen anhand von Risikoklassen können wir Szenarien auswerten und abschätzen, inwieweit wir durch unterschiedliche Entwicklungen bei Aktiva- und Passivwerten risikoexponiert sind, und haben einen guten Überblick über die Auswirkungen, die das auf unser Risikoprofil hat.</p> <p>Durch regelmäßige Überwachung und Besprechungen auf Geschäftsführungs- und Vorstandsebene werden Entscheidungen getroffen, um Risiken zu minimieren, wo diese nicht zu unserer Geschäftsstrategie bzw. den Risikopräferenzen passen.</p>
<p>Änderungen bei wirtschaftlichen Trends und Verbraucherverhalten können unsere Leistung beeinflussen.</p> <p>Volatilität auf den Wirtschafts- und Anlagemärkten sowie die weiteren Ausblicke auf die Wachstumsrate im Vereinigten Königreich können das verfügbare Einkommen der Verbraucher und die Nachfrage nach den Produkten und Dienstleistungen des Konzerns verändern.</p> <p>Eine Änderung der sozialökonomischen Trends (Kundenwunsch nach Direktkontakt, Transaktionen über Mobilanwendungen, Datensicherheit usw.) stellen für unser Geschäftsmodell Chancen und Herausforderungen dar.</p>	<p>Wir führen regelmäßig Überprüfungen durch, um sicherzustellen, dass wir Strategien und betriebliche Möglichkeiten entwickeln, um auf aktuelle und zukünftige Änderungen bei Markt- und Verbraucherverhalten zu reagieren.</p> <p>Wir überprüfen unsere Produktpalette und Marktposition regelmäßig durch die Analyse der Erfahrungen der Versicherungsnehmer sowie des Geschäftsvolumens. Das hilft uns bei einer dynamischen Neubepreisung unserer Produkte und der Entwicklung neuer Produkte als Reaktion auf Nachfrageänderungen.</p>

Geänderte Gesetzgebung

Wir haben uns auf die Umsetzung von Solvency II 2016 vorbereitet und mobilisiert. Die Arbeit des Jahres 2015 in Kombination mit weiteren Klarstellungen durch die Aufsichtsbehörde (Prudential Regulation Authority - PRA) haben manche Unsicherheiten beseitigt und die Wahrscheinlichkeit dieses Risikos in Bezug auf den regulatorischen Rahmen reduziert.

Hauptrisiko und Unsicherheit	Risikominimierung und -management
<p>Unsicherheiten bei Änderungen des Gesetzesrahmens aufgrund von Solvency II</p> <p>Die Umsetzung von Solvency II erfolgte am 1. Januar 2016.</p> <p>Während die Eckdaten der Regelung klar sind, sind wichtige Elemente noch nicht entschieden. Das könnte ggf. dazu führen, dass der Konzern größere Kapitalmengen halten muss als bisher.</p>	<p>Gemäß den Empfehlungen der RPA haben wir weiterhin unser internes Modell und unsere Risiko- und Finanzmanagement-Systeme entwickelt, wobei wir eng die potentiellen Auswirkungen auf ihre Anforderungen in Bezug auf das Kapital und auf ProfitShare überwacht haben.</p> <p>Wir werden demnächst die Genehmigung für unser Internes Modell beantragen. Bis dahin besteht für uns weiterhin das Risiko, dass unsere Finanzsituation Kapitalaufschlägen unterliegt, in denen unsere Finanzsituation auf dem Markt falsch angegeben wird, was zu einem Rufschaden führen würde. Dieses Risiko wird durch einen engen Dialog mit der Aufsichtsbehörde in Bezug auf die Kapitalaufschläge, die genehmigt wurden, sowie durch anhaltende Überwachung der Angemessenheit, gemindert. Es besteht außerdem das Risiko, dass das Interne Modell von der Aufsichtsbehörde nicht genehmigt wird.</p>
<p>Änderungen in der Gesetzgebung und im regulatorischen Umfeld können die Gestaltung und das Marketing der Angebote verändern</p> <p>Ein unvorhergesehenes Ausmaß an Änderungen bei gesetzlichen Bestimmungen und stärkere behördliche Eingriffe könnten sich negativ auf unsere Fähigkeit auswirken, Änderungen umzusetzen und einzuführen, und unseren Ruf sowie unsere geschäftliche und finanzielle Position negativ beeinträchtigen. Verhalten und eine überlegte Umgebung werden noch entwickelt, und das könnte Einfluss darauf nehmen, wie der Konzern neue Angebote entwickelt und vertreibt, wie auch darauf, wie er mit in der Vergangenheit geschlossenen Verträgen umgeht. Es ist möglich, dass zukünftige, vom Gesetzgeber durchgeführte, behördliche branchenweite Bewertungen zu bestimmten Themen einen wesentlichen Einfluss auf den Konzern haben.</p>	<p>Daher ist für jede Handlung ganz wesentlich, zu bedenken, wie wir die Erwartungen von Kunden und unseren Gesetzgebern erfüllen können. Aus diesem Grund stehen wir aktiv in Kontakt mit den gesetzgebenden Stellen. Für unsere Geschäftstätigkeiten bei Royal London überwachen wir weiterhin die Entwicklungen, zum Beispiel die Richtlinie Markets in Financial Instruments Directive (MiFID).</p> <p>Unser Verhaltensrisikorahmen wurde gemeinsam mit einer dazugehörigen Angebotsentwicklung und einem Prüfablauf so erstellt, dass er faire Ergebnisse und Erfahrungen für unsere Kunden bietet.</p> <p>Der Konzern ist auch weiterhin in mehreren Branchenverbänden aktiv, darunter Gremien der Association of British Insurers (ABI) auf höchster Ebene.</p>

Das politische Umfeld

Hauptrisiko und Unsicherheit	Risikominimierung und -management
<p>Änderungen in den Finanzdienstleistungsmärkten können durch das politische Umfeld entstehen.</p> <p>Das politische Umfeld kann Änderungen einführen, die zu einer Änderung in der Durchführbarkeit der Konzernangebote auf dem Markt führen, in dem wir uns bewegen. Es wird einige Zeit dauern, um die Auswirkungen von Regierungsbeschlüssen wie zum Beispiel bezüglich der Deckelung der Rentengebühr, die Einführung von unabhängigen staatlichen Komitees für Betriebsrenten und die neuen Rentenfreiheitsmaßnahmen, die zum 6. April 2015 eingeführt wurden, umgesetzt und voll und ganz verstanden werden. Änderungen in der Regierung könnten sich auf unsere Märkte auswirken (z. B. die Deckelung von Rentengebühren, die angezogen oder auf zukünftige Produkttypen ausgeweitet werden kann.)</p>	<p>Mit der Änderung des Umfelds setzen wir unsere Auswertung der Marktentwicklungen fort und versuchen, Angebote zu entwickeln, um den Anforderungen von Kunden und Vermittlern gerecht zu werden. Zu diesem Zweck führen wir regelmäßige Überprüfungen unserer Leistung sowie der externen politischen Umgebung und Landschaft durch.</p> <p>Wir führen auch Szenariotests externer Faktoren durch, die unser Geschäftsmodell beeinträchtigen könnten.</p> <p>Zusätzlich übernehmen wir eine Rolle bei der Lobbyarbeit für politische und gesetzliche Fragen im besten Interesse unserer Kunden.</p>
<p>Der mögliche Austritt des Vereinigten Königreichs aus der Europäischen Union führt zu Unsicherheit bei den Aussichten der Versicherungs- und Investmentmärkte.</p> <p>Die Auswirkung auf die Märkte wird wahrscheinlich in einem klaren Anstieg der Unsicherheit bestehen, was zu einer Erschütterung des wirtschaftlichen Vertrauens, Druck auf dem Pfund Sterling und der britischen Bonitätsbeurteilung sowie einer starken Inflation führen dürfte.</p> <p>Außerdem gibt es eine Unsicherheit bezüglich der Auswirkung, die dies auf die Vorschriften und die Gesetzgebung haben wird.</p> <p>Dies galt als zusätzliches Hauptrisiko und Unsicherheit zu Ende des Jahres 2015.</p>	<p>Der Austritt des Vereinigten Königreichs aus der EU wird sich vermutlich nicht nachteilig auf die Strategie der Royal London und das Modell auswirken, da es sich hauptsächlich auf das Vereinigte Königreich konzentriert. Allerdings sind wir uns der potenziellen Auswirkung auf unsere Geschäfte in Irland und den Folgen einer Unabhängigkeit Schottlands bewusst.</p> <p>Die Risiken in Bezug auf den Markt werden durch unsere normale Überwachung der Marktrisiken und unsere Tätigkeit gemindert.</p> <p>Wir werden die Entwicklungen beim Austritt des Vereinigten Königreichs jeweils eng verfolgen, insbesondere bezüglich der Vorschriften und der Gesetzgebung, und wir werden geeignete Antworten vorbereiten.</p>

Hauptrisiken und Unsicherheiten Fortsetzung

Erhalt unserer finanziellen Stärke

Hauptrisiko und Unsicherheit	Risikominimierung und -management
<p>Ein Anstieg bei den Finanzierungsverpflichtungen für die definierten Vorteilsrentenprogramme des Konzerns können auf dessen finanzielle Position Auswirkungen haben.</p> <p>Die Hauptrisiken des Konzerns bei der Verwaltung seiner definierten Vorteilsrentenprogramme entstehen aus der Inflation, den Zinsen und der Langlebigkeit, sowie aus Risiken, die mit den Anlagestrategien des Fonds in Zusammenhang stehen. Alle Gegenbewegungen bei diesen Faktoren könnten zukünftig die Finanzierungskosten erhöhen und unsere finanzielle Position beeinflussen. Ein weiterer Risikofaktor ist das Inkrafttreten einer möglichen Regulierung in Bezug auf die Solvency II-Umsetzung.</p>	<p>Insgesamt sind die Programme angemessen finanziert, der Vorstand ist sich jedoch der Tatsache bewusst, dass sich diese Situation ändern kann und überwacht weiterhin genau die Finanzierungsniveaus und arbeitet mit dem Treuhänderkuratorium zusammen, um Möglichkeiten zur Reduzierung von Volatilität und Risiko für den Konzern zu verringern.</p> <p>2015 haben wir den Treuhändern unsere Absicht angezeigt, den wichtigsten definierten Gewinnplan des Konzerns für eine künftige Rückstellung zum 1. April 2016 zu schließen. Damit wird die finanzielle Verpflichtung für diesen Plan reduziert.</p>
<p>Wir sehen uns dem Risiko eines Scheiterns oder einer Insolvenz eines oder mehrerer seiner Vertragspartner ausgesetzt.</p> <p>Als Teil unseres Geschäfts investieren wir in Schuldtitel und andere Vermögenswerte, um unseren Verpflichtungen gegenüber den Versicherungsnehmern nachzukommen. Als Folge dieser Aktivität können Gefährdungen für Emittenten von Schuld- und anderen Finanztiteln entstehen. Unsere täglichen Aktivitäten bedeuten außerdem, dass es Gefährdungen durch Banken, Versicherungs- und Wiederversicherungspartner sowie durch Dritte gibt, die IT- und Verwaltungsdienstleistungen bereitstellen.</p>	<p>Wir bemühen uns, seine Gefährdung durch einen solchen Vertragspartner oder Drittpartei zu begrenzen.</p> <p>Wir überprüfen und berichten aktiv zu den Grenzen der Investitionen.</p> <p>Verträge mit Dritten und Lieferanten sind durch strenge Service-Level-Vereinbarungen geregelt, die regelmäßig bei Account-Management-Besprechungen geprüft und diskutiert werden.</p> <p>Das Komitee für die Vermögensverwaltung prüft große Situationen, die der Grenze der Risikobereitschaft nahe kommen oder darüber hinaus gehen, und es überprüft noch einmal die Maßnahmen, die ergriffen werden, um die Risiken zu managen.</p>
<p>Wenn unsere Annahmen sich später als falsch erweisen, können Änderungen unsere finanzielle Position beeinflussen.</p> <p>Die Geschäfte des Unternehmens umfassen das Versicherungsgeschäft für Risiken, bei denen die letztendliche Haftung auf langfristige Trends bei Faktoren wie Mortalität, Ausfallraten, Zinsraten und der Insolvenz von Vertragspartnern beruht.</p> <p>Wir vertreten einen vorsichtigen Ansatz bei der Berechnung von Kapitalanforderungen. Es können jedoch extreme Bewegungen eintreten. Solche Ereignisse können beispielsweise durch medizinische Fortschritte und Änderungen an den Finanzmärkten oder im gesamtwirtschaftlichen Umfeld eintreten. Der Konzern muss ggf. Annahmen korrigieren, wenn dies geschehen ist, und so möglicherweise seine finanzielle Position beeinträchtigen.</p>	<p>Falls die tatsächliche Inanspruchnahme sich als weniger positiv als vorhergesehen erweist, werden unsere Vorkehrungen in Bezug auf eine Rückversicherung eine deutliche Risikominderung darstellen. Darüber hinaus nutzen wir unsere Erfahrungen dazu, unsere Preise im Hinblick auf bekannte Risiken zu bewerten und festzulegen und sicherzustellen, dass die Reserven ausreichend sind. Die Berechnung von Reserven wird von Stress- und Szenariotests begleitet, bei denen die Angemessenheit der Schlüsselannahmen bei einer Kombination extremer Ereignisse geprüft wird, darunter auch Finanz- und Wirtschaftsbedingungen, Investitionsleistung und produktspezifische Aspekte.</p>

Organisatorische Leistung

Hauptrisiko und Unsicherheit	Risikominimierung und -management
<p>Die Leistung kann durch den hohen Veränderungsgrad im Konzern beeinträchtigt werden.</p> <p>In den letzten Jahren ist der Konzern gewachsen und wir haben interne Änderungsprogramme umgesetzt, um weiterhin unsere Kapazitäten und die Kundenerfahrung zu verbessern. Es besteht ein geringes Risiko, dass die andauernden Wachstumspläne gemeinsam mit den deutlichen externen Änderungen an den Märkten sowie bei den Bestimmungen und Gesetzen möglicherweise zukünftig zu einer ineffizienten oder unwirksamen Organisationsleistung führt, mit dem entsprechenden Geschäftsverlust bzw. einer Beschädigung des Rufs.</p>	<p>Unsere strategischen und operativen Pläne werden vom Vorstand regelmäßig überprüft. Dabei werden unsere Ressourcen und die Größenordnung sowie die Diversität der derzeitigen und zukünftigen Änderungen berücksichtigt.</p> <p>Spezifische Änderungsberichte finden sich auf Projekt-, Programm-, Portfolio- und strategischer Umsetzungsebene über eine Bandbreite an Maßnahmen, die sicherstellen, dass angemessene risikobasierte Entscheidungen getroffen und Ressourcen effizient und nachhaltig zugeteilt werden. Das Portfolio wurde ursprünglich so aufgebaut, dass das voraussichtliche Niveau der verfügbaren Neufinanzierungsmittel berücksichtigt wird.</p>

Wesentliche Outsourcing-Partner und Lieferverträge

Hauptrisiko und Unsicherheit	Risikominimierung und -management
<p>Ausgelagerte Dienste entsprechen ggf. nicht den gesetzlichen oder den Servicebestimmungen.</p> <p>Wie auch andere große Finanzdienstleister unterhalten wir eine Reihe von wichtigen Vertragsverhältnissen mit Outsourcing-Partner und Serviceanbietern. Während Bearbeitungs- und Facharbeiten von diesen Unternehmen durchgeführt werden, bleiben wir voll und ganz für die Aufsicht, die Verwaltung und die Leistung der outgesourceten Abläufe verantwortlich. Es besteht ein Risiko, dass wir nicht in der Lage sind, unsere gesetzlichen Verpflichtungen infolge des Ausfalls oder einer wesentlichen Verschlechterung des von einem Serviceanbieter bezogenen Service einzuhalten.</p>	<p>Wir haben einen Rahmen für die Steuerung und Aufsicht wichtiger Outsourcing-Partner und Lieferverträge. Dazu gehört auch die Verpflichtung, eine Genehmigung der Geschäftsführung vorab bei allen Vereinbarungen einzuholen, die mit Richtlinien und Abläufen für die Aufsicht und Weiterleitung von Risiken und Problemen an die entsprechenden Risikokomitees in Zusammenhang stehen.</p> <p>Wir beobachten kontinuierlich Outsourcer- und Lieferverhältnisse. Als Mindestanforderung sehen die Steuerungsvorgaben vor, dass unsere Kunden kein erhöhtes Risiko aufgrund einer outgesourceten Vereinbarung tragen.</p>

Markenumstellung

Hauptrisiko und Unsicherheit	Risikominimierung und -management
<p>Markenumstellung</p> <p>Bei der Hinführung zu einer einzigen starken Marke sind wir uns bewusst, dass es ein inhärentes Risiko der Auflösung oder Beschädigung eines etablierten guten Rufs und enger Kundenbeziehungen gibt.</p>	<p>Nach dem Übergangsplan zu einer einzigen neuen Marke wurde ein beträchtlicher Fortschritt erzielt. Wir haben Steuerungen und Abläufe integriert, die sicherstellen, dass wir bestehende Stärken und Beziehungen zu unseren Kunden erhalten.</p> <p>Es gibt Kennzahlen, um die Marken innerhalb des Konzerns zu überwachen, darunter unsere Vermittlerabteilung, wo der noch verbleibende Übergang im Vorsorgegeschäft weitergeführt wird. Eine vierteljährliche Überprüfung der Überwachungsmaßnahmen misst das Verbraucherbewusstsein und ihre Ansichten. Es werden regelmäßige Vertreterkontrollen durchgeführt, um die Marke und das Bewusstsein für die Angebote wie auch die Wahrscheinlichkeit, dass wir weiterempfohlen werden, nachvollziehen zu können.</p>

Altprodukte

Hauptrisiko und Unsicherheit	Risikominimierung und -management
<p>Korrektur alter Produkte</p> <p>Wir haben eine Anzahl von Altprodukten, in die die Kunden immer noch investieren.</p> <p>Es besteht ein Risiko, dass wir aufgefordert werden, gültige Altbücher in Bezug auf die Gesamtauswirkung auf die Industrie zu prüfen und zu korrigieren.</p> <p>Dies galt als zusätzliches Hauptrisiko und Unsicherheit im Jahr 2015.</p>	<p>Wir haben die Mittel, die für die Verwaltung der Altprodukte und die Erarbeitung eines verständlicheren Verfahrens für die Produktprüfung eingesetzt werden, aufgestockt.</p> <p>Es wurde positive Arbeit bei der Prüfung der Produkte und der Angebote und die klare Identifizierung und Strukturierung unserer Vorgehensweise geleistet, mit einer Reihe von Korrekturmaßnahmen für unsere Altprodukte.</p> <p>Es wurde mit der Arbeit begonnen, eine Prüfung durchzuführen und eine Lückenanalyse nach den Schlüssen der Financial Conduct Authority (FCA) zur industrieweiten Prüfung der Behandlung langjähriger Kunden anzustellen.</p>

Hauptrisiken und Unsicherheiten Fortsetzung

Seit dem vorigen Bericht wurde das Hauptrisiko und die Unsicherheit ausgeräumt

Die Unsicherheit in Bezug auf eine geeignete Antwort auf die Befürchtungen des Gesetzgebers beim zurückgehenden Volumen der Geschäfte mit Gewinnbeteiligung wurde nun ausgeräumt und durch ein Risiko bei der Umsetzung und Einführung der operativen Aspekte dieser Initiative ersetzt. Es gibt ein Projekt, dieses Vorhaben umzusetzen, und alle Aspekte sind zwischenzeitlich auf dem richtigen Weg.

Hauptrisiko und Unsicherheit	Risikominimierung und -management
<p>Mögliche Einschränkungen auf dem Markt für gewinnberechtigte Lebensversicherungen können unsere Wachstumsmöglichkeiten oder die Chancen auf Neugeschäfte beeinflussen.</p> <p>2012 veröffentlichte die Financial Services Authority (FSA) ein Strategiepapier zu Gewinnbeteiligungs-Fonds und ein Beratungspapier für Versicherer, die solche Verträge anbieten. Ein entsprechendes Strategiepapier der FCA vom März 2014 beschäftigte sich mit Themen, die durch den Beratungsablauf bedingt sind. Das führte zu der Möglichkeit, dass Lebensversicherer zukünftig bei der Verwendung ihres Überschussvermögens aus Gewinnbeteiligungs-Geschäften für strategische Initiativen wie Akquisen oder die Unterstützung neuer Geschäftsbereiche eingeschränkt werden könnten.</p>	<p>Wir sind der Ansicht, dass die Verfolgung profitabler neuer Geschäftsbereiche für die finanzielle Stärke des Unternehmens vorteilhaft ist und somit für die Versicherungsnehmer positiv. Als größter Lebensversicherer im Vereinigten Königreich sehen wir dieses Thema als entscheidend für einen positiven Ausgang an.</p> <p>Wir stehen mit der FCA/FSA seit 2007 in Verhandlungen, um die Folgen des rückläufigen Volumens von Geschäften mit Gewinnbeteiligung auszugleichen. Diese Unsicherheit wurde von der Royal London inzwischen wegen des Fehlens von Einwänden sowohl von der PRA und der FCA in Bezug auf die Einführung von ProfitShare-Konten ausgeräumt. Die ProfitShare-Konten erweitern den Anteil der Gewinne aus dem Konzern aus Geschäften mit Gewinnbeteiligung, wodurch ab dem 1. Januar 2016 mehr Policenarten einbezogen wurden.</p> <p>Es gibt ein Projekt, dies sowie die operativen Aspekte dieser Initiative umzusetzen, es solide zu führen und die Fortschritte zu verfolgen.</p>

Erklärung zur langfristigen Rentabilität

Beurteilung der Perspektiven

Das Umfeld für die Beurteilung

Unser Geschäftsmodell und unsere Strategie sind entscheidend, um die Perspektiven des Konzerns zu verstehen, und die Details können auf den Seiten 2 und 3 eingesehen werden. Die Art des Geschäftsmodells des Konzerns ist langfristig angelegt – in der Tat wurden wir vor mehr als 150 Jahren gegründet – und die Strategie des Vorstands unterliegt den laufenden Überprüfungen und Entwicklungen, wie sie auf dieser Seite beschrieben werden.

Die derzeitige Strategie des Konzerns gibt es seit mehreren Jahren und unsere strategischen Ziele sind detailliert auf Seite 3 dargestellt und bleiben im Kern genau das, was wir tun.

Der Vorstand hat weiterhin eine konservative Vorgehensweise bei der Strategie des Konzerns und der Fokus liegt auf der Vertrauensbildung bei unseren Kunden, dem Bekanntmachen unserer Marke und der Wertschöpfung für unsere Mitglieder, wobei wir gleichzeitig die Erwartungen des Gesetzgebers und anderer Beteiligter bei sich ändernden Finanzvorschriften erfüllen müssen.

Die Entscheidungen bezüglich größerer neuer Projekte und Investitionen, zum Beispiel für die Entwicklung unserer EDV-Infrastruktur, erfolgen mit niedriger Risikobereitschaft und unterliegen mehreren Genehmigungsstufen. Der Fokus auf der Entwicklung unserer EDV-Struktur nutzt die Gelegenheiten, dem Kunden eine verbesserte digitale Erfahrung zuteilwerden zu lassen, unsere Betriebskostenbasis zu reduzieren und gleichzeitig auf regulatorische Änderungen wie etwa Solvency II und die Freiheiten bei den Renten zu reagieren.

Das Bewertungsverfahren

Die Perspektiven des Konzerns werden hauptsächlich über seinen strategischen Planungsprozess beurteilt, der vom Vorstandsvorsitzenden des Konzerns geführt wird und alle entsprechenden Funktionen abdeckt. Der Vorstand beteiligt sich voll und ganz an diesem Prozess und strengt eine eingehende Prüfung und Infragestellung der Strategie und Annahmen an, insbesondere beim Einsatz von Stress- und Szenario-Tests; die Szenarien lassen sich wie folgt zusammen fassen:

› **Basis-Szenario** – das allgemeine Wachstum ist niedriger als der Durchschnitt vor 2008, allerdings mit einem Inflationsdruck, der dazu führt, dass die Zinssätze steigen;

- › **Alternatives Szenario** – Verlangsamung der westlichen Wirtschaft und in China, Rezession im Vereinigten Königreich und ein starker Wertverlust der Dividendenpapiere; und
- › **Starkes Szenario** – eine starke wirtschaftliche Erholung mit einem Wachstum, das schneller als erwartet ausfällt, und einem Anstieg der Zinssätze.

Als Teil einer vorsichtigen Führung langfristiger Geschäfte des Konzerns stellt die Geschäftsleitung verschiedene langfristige Hypothesen an und prüft sie. Allerdings wohnt diesen Hypothesen eine Unsicherheit inne, die parallel zum Erreichen des Ablaufs der Annahme steigt.

Zwar gibt es für die Vorstandsmitglieder keinen Grund, davon auszugehen, dass der Konzern nicht über einen längeren Zeitraum hinweg renditeträchtig sein wird; der Zeitraum aber, für den die Vorstandsmitglieder glauben, dass es möglich ist, in vernünftigen Rahmen eine Prognose zur langfristigen Lebensfähigkeit des Konzerns abzugeben, entspricht dem Fünfjahreszeitraum bis zum Dezember 2020.

Dieser Zeitraum wurde gewählt, weil das Geschäftsplanungsverfahren des Konzerns seine Strategie und Annahmen über einen Horizont von fünf Jahren anlegt; und die letzten Businesspläne, zu der die eingehende Analyse des Risikoprofils, der Liquidität und der Gewinn- und Finanzprognosen zählen, deckt den Zeitraum bis zum Dezember 2020 ab.

Beurteilung der Rentabilität

Auch wenn der Strategieplan die beste Schätzung der Vorstandsmitglieder der zukünftigen Geschäftsaussichten widerspiegelt, haben sie auch die potentielle Auswirkung einer Anzahl von Szenarien, die nicht im Plan angesprochen werden, geprüft, die „ernsthafte, aber plausible“ Szenarien darstellen, die für den Konzern eintreten könnten. Zu diesen Annahmen zählen:

- › eine Anzahl von Sensitivitätsanalysen und Stress-Tests von wirtschaftlichen, versicherungstechnischen und operativen Risiken, zum Beispiel ein Risiko von 1 zu 200, dass sich die Finanzmärkte nachteilig auswirken, oder dass es ein signifikanter medizinischer Fortschritt gemacht wird; und
- › die Überprüfung des Business-Plans auf nachteilige Szenarien, die sich auf die Rentabilität, die Liquidität und/oder die Zahlungsfähigkeit auswirken können, unter anderem:

- nachteilige Vorschriften und Entwicklungen der Gesetzgebung;
- nachteiligen Entwicklungen des Vertriebs, die sich auf den Marktanteil des Konzerns auswirken würden;
- eine Schwäche der Infrastruktur, die sich negativ auf die Fähigkeit des Konzerns auswirken würde, strategische Ziele zu erreichen, einschließlich von Schwächen, die durch große Volumen neuer Geschäftsabschlüsse verursacht würden; und
- ein extremer Rückgang des Marktes aufgrund eines starken Rückgangs der Zahlungsfähigkeit des Konzerns.

Jedes Szenario ist so entworfen, dass es ernsthaft, aber auch plausibel ist, und berücksichtigt in vollem Umfang die Effizienz der potentiellen Minimierungsmaßnahmen, die die Geschäftsführung ergreifen könnte, um die Auswirkung der Umstände zu vermeiden oder zu verringern. Bei der Betrachtung der wahrscheinlichen Wirksamkeit dieser Maßnahmen werden die Schlüsse der regelmäßigen Überprüfungen und Neufestlegungen der Risiken und der internen Kontrollsysteme des Vorstands, die auf den Seiten 11 und 12 dargestellt sind, in vollem Umfang berücksichtigt.

Auch wurden Reverse Stress-Tests durchgeführt, die dazu führen können, dass das Business-Modell fehlschlägt: die Kombination von Vorfällen, die erforderlich sind, das Modell fehlschlagen zu lassen, sind so extrem gravierend und abwegig, dass nicht davon ausgegangen wird, dass sie sich auf die Erwartungen der Vorstandsmitglieder in Bezug auf die langfristige Rentabilität des Konzerns auswirken können.

Erklärung zur Rentabilität

Auf der Grundlage ihrer soliden Bewertung der Risiken und Unsicherheiten, mit denen der Konzern konfrontiert ist, und der Beurteilung der Perspektiven des Konzerns, die auf Stress-Tests beruhen, wie sie auf dieser Seite beschrieben sind, bestätigen die Vorstandsmitglieder, dass sie guten Grund zur Annahme haben, dass der Konzern in der Lage sein wird, weiter seinen Geschäftstätigkeiten nachzugehen und seinen Verpflichtungen nachzukommen, wie sie im Zeitraum bis zum Dezember 2020 eintreten werden.

Aktuelle Anliegen

Die Vorstandsmitglieder hielten es auch für angebracht, die Abschlüsse auf der Grundlage aktueller Anliegen vorzubereiten, wie sie auf Seite 44 des Abschnitts zur Geschäftsführung im Jahresbericht

Highlights aus dem Strategiebericht

Vermittler

Wir arbeiten daran, Kunden in der komplexen Welt der Rentenversicherungen, Kapitalanlagen und Finanzplanung einen noch besseren Service zu bieten.

Mehr zum Thema auf S. 22

Verbraucher

Wir haben die Prozesse zum Zeitpunkt des Versicherungsablaufs optimiert, sodass unsere Kunden so gut wie möglich informiert und unterstützt werden, um eine sachkundige Entscheidung treffen zu können.

Mehr zum Thema auf S. 24

Vermögen

In den Bereichen Cash Fonds und festverzinsliche Instrumente haben unsere Teams verschiedene neue Produkte aufgelegt. Diese zielen in erster Linie darauf ab, unsere kurzfristigen Strategien zu erweitern. Hier sind wir gut positioniert, um Anleger vor möglichen zukünftigen Zinserhöhungen zu schützen.

Mehr zum Thema auf S. 26

Die Verantwortung unseres Konzerns

Wir freuen uns, als erster Lebens- und Rentenversicherer und Fondsgesellschaft auf Gegenseitigkeit, unsere Überschüsse mit der Einführung des ProfitShare-Programmes für Rentenversicherungskunden mit unseren Kunden teilen zu können.

Mehr zum Thema auf S. 28



2015 war ein arbeitsreiches und erfolgreiches Jahr für Royal London. Umfangreiche Veränderungen im Bereich

Rentenversicherungen und bei langfristigen Sparanlagen wurden weitgehend gut aufgenommen und waren gut für unser Geschäft.



Geschäftsüberblick



WIR SETZEN MASSSTÄBE

Vermittler

Unsere Vermittlerabteilung hat in einem schnelllebigen Markt hervorragende Ergebnisse erzielt.

Unsere Vermittler-Sparte blieb trotz schwieriger Marktbedingungen stark und lieferte hervorragende Ergebnisse im Neugeschäft.

Unser marktführender Kundenservice trug zum Erfolg im Bereich Rentenversicherungen bei und steigerte die Bindung von Vermögensberatern signifikant. Automatische Mitgliedschaft und flexiblere Regelungen für Rentenversicherungen sowie die von uns entwickelten Kundenangebote, um diese Möglichkeiten zu nutzen, steigerten das Geschäftsvolumen.

Das Segment britische Schutzprodukte profitierte von Maßnahmen zur qualitativen Verbesserung der Angebote im Schutzbereich. Dazu gehört die Optimierung des Kundenerlebnisses durch die Online-Abwicklung von Neugeschäften und die Nutzung der UnderwriteMe-Technologie im Bereich Risikoübernahme. Außerdem haben wir die Definitionen von schweren Krankheiten optimiert, unser Helping-Hand-Servicepaket durch das Angebot eines medizinischen Zweitgutachtens erweitert und die Preisgestaltung zielgerichtet verbessert.

Das bessere Geschäftsergebnis und Veränderungen im Management haben britische Schutzprodukte immens gestärkt und diese Wachstumsdynamik setzt sich fort.

Der Kundenservice unserer Vermittler-Sparte wurde sowohl für die Schutzprodukte (Bright Grey) als auch Rentenversicherungen mit fünf Sternen ausgezeichnet. In einem Jahr, in dem Viele Probleme damit hatten, solch hohe Standards zu halten, sind wir darauf besonders stolz.

Rentenversicherungen

Betriebliche Rentensysteme

Die Einführung von automatischer Mitgliedschaft für betriebliche Rentensysteme ist für unsere Branche ein immenser Erfolg und bis Ende 2015 werden 5,2 Million Angestellte im Vereinigten Königreich automatisch an einer betrieblichen Altersvorsorge teilhaben.

Die Einführung der automatischen Mitgliedschaft stand im abgelaufenen Jahr für 45.000 kleine und mittelständische Unternehmen auf dem Plan, sodass die Neuakquise für uns höchste Priorität hatte. Während sich eine Reihe von Rentenanbietern in Richtung Self-Service orientierte und ihr

Angebot entsprechend herunterfuhr, hielten wir an unseren Werten fest: Im Mittelpunkt der Abläufe steht nach wie vor die fachkundige Beratung durch unsere Experten, auch im Fall von kleineren Rentenprogrammen. Dieser Full-Service-Ansatz hat sich im Markt als äußerst erfolgreich erwiesen und führte dazu, dass wir 2015 an der Organisation von mehr als 4.000 betrieblichen Rentensystemen beteiligt waren. Damit sind 100.000 neue Mitglieder bei Royal London rentenversichert.

Wir haben unsere Ressourcen erhöht, um den Bedarf für 2016 decken zu können, wenn dann bei 470.000 Arbeitgebern dieser Schritt fällig wird. So werden wir mehr als doppelt so viele Programme wie dieses Jahr einführen können.

Individuelle Altersvorsorge

Unsere Sparte für individuelle Altersvorsorge floriert weiter, da Kunden mehr Flexibilität haben, auf ihre Rentenversicherung zuzugreifen. Unsere Ertragsentnahme ist nach wie vor die marktführende Möglichkeit für beratene Kunden, ihre Rente einfach in Anspruch zu nehmen und das Neugeschäft konnte 2015 im Vergleich zum Vorjahresniveau um 67 % gesteigert werden.

Nach der Einführung der neuen Regelungen zur Flexibilisierung von Rentenversicherungen, erhielten wir so viele Anrufe von Kunden wie nie zuvor. Eine in unserem Auftrag von Harris Interactive durchgeführte Umfrage ergab trotzdem, dass das Anruferlebnis allgemein mit sehr gut bewertet wurde und die Kundenzufriedenheit entsprechend hoch war.

Auch wenn wir keine Vermögensberatung nach den vom Gesetzgeber vorgegebenen Regeln anbieten möchten, werden wir unseren Kunden immer die benötigte Unterstützung bieten und durch unsere Arbeit dabei helfen, im Alter finanziell abgesichert zu sein. Das gilt umso mehr angesichts der veränderten Situation, wie sie durch die Flexibilisierung der Rentenversicherungen entstanden ist. Unser Ziel ist es, Kunden zu allen relevanten Themen zu informieren, die sie über die gesamte Laufzeit ihrer Rentenversicherung betreffen. Dazu gehört auch, dass wir die Inanspruchnahme einer unabhängigen Finanzberatung bei jeder Gelegenheit empfehlen.

66

Unmittelbar nach der Einführung neuer Regelungen, die Versicherungsnehmern eine flexiblere Nutzung ihrer Rentenbeträge ermöglichten, erhielten wir so viele Anrufe wie nie zuvor. Es ist besonders erfreulich, dass unser Kundenservice in dieser Situation extrem positiv bewertet wurde.

99

67 %

mehr Neugeschäft in 2015 für unser Ertragsentnahmeprodukt im Vergleich zum Vorjahr

+ 4.000

Anzahl der Altersvorsorge-Systeme, bei deren Einführung wir 2015 halfen

**AUSZEICHNUNGEN
2015**



Wir treffen den Nerv unserer Mitglieder

2015 wurden optimale Leistungen erreicht, für die wir eine Reihe von Auszeichnungen erhielten, wie Lebensversicherer des Jahres und Bester Renten-Anbieter.



Schutzprodukte

Wir haben im vergangenen Jahr daran gearbeitet, unsere Marktposition im Schutzprodukte-Segment wieder zu erreichen. Dafür haben wir unsere Produkte sowie die Kommunikation mit unseren Kunden und Beratern verbessert. Diese Anpassungen schlugen sich in positiven Umsatzzahlen nieder. Unser Jahresergebnis zeigt, dass der Verkauf von britischen Schutzprodukten von 338 Mio. £ im Jahr 2014 auf 502 Mio. £ im Jahr 2015 gestiegen ist, was eine Steigerung von 49 % darstellt. Das Antragsniveau lag über dem von 2014.

Dieses Wachstum haben wir durch die Konzentration auf drei wesentliche Punkte erreicht:

- › Wir machen es den Kunden einfach, mit uns ins Geschäft zu kommen.
- › Wir bieten relevanten Versicherungsschutz.
- › Wir fördern langfristige Beziehungen mit unseren Beratern.

Die Einführung eines innovativen „Quote & Apply“-Online-Services wird die Antragsstellung vereinfachen und schneller machen, was Beratern Zeit und Geld spart. Das wiederum bedeutet weniger und zielgerichtete Risikoprüfungsfragen und mehr Flexibilität, da entweder der Berater oder der Kunde den Antrag online ausfüllen kann.

Zudem haben wir die Definitionen von schweren Krankheiten optimiert, um die Abdeckung für unsere Kunden zu verbessern. Dabei haben wir uns auf die fünf Krankheiten konzentriert, die über 90 % aller Versicherungsfälle ausmachen.

Indem wir nachhaltige Geschäftsbeziehungen mit unseren Beratern aufgebaut haben, konnten wir 2015 verschiedene Bereiche unseres Angebots und unserer Dienstleistungen verbessern. Wir haben unsere Zeichnungsregeln überprüft, umgeschrieben und eine wettbewerbsfähigere Philosophie eingeführt. Wir haben unser Produktportfolio rationalisiert und neu bepreist. Außerdem wurden einige noch aus der Vergangenheit herrührende Probleme auf unseren Portal-Plattformen angegangen.

2015 war das erste Jahr, in dem Caledonian Life nach dem Rebranding 2014 unter Royal London Ireland firmierte. Dieser Markenwechsel wurde gut aufgenommen und trug in Kombination mit der Verbesserung von Produkten und Dienstleistungen zu einem starken Geschäftsjahr bei. Der Umsatz stieg um 13 % auf 50 Mio. £.

Die Anpassung unserer Produkte und Dienstleistungen sind Teil eines fortlaufenden Programms, das 2016 und auch darüber hinaus weitergeführt wird. In der Vergangenheit waren Produkte für den individuellen Versicherungsschutz darauf ausgerichtet, entweder mit dem Angebot der Konkurrenz gleichzuziehen oder dieses zu übertreffen. Im Gegensatz dazu konzentrieren wir uns jetzt nicht mehr auf die anderen Anbieter, sondern wieder auf den Kunden – indem wir Produkte aufsetzen, die unmittelbar und zu vernünftigen Preisen Lösungen für Kundenbedürfnisse bieten.

Verbraucher

2015 war das erste komplette Betriebsjahr für unsere Verbraucherabteilung mit ihrem direkten Ansatz für Versicherungsnehmer, die unmittelbar – und ohne dazwischengeschalteten Vermögensberater – Verträge mit Royal London abschließen möchten. Die Abteilung wächst schnell und ist ein wichtiger Teil unserer Strategie für zukünftiges Wachstum.

Neue Schutzprodukte

Die Lebensversicherung für Über-50-Jährige sowie die Risikolebensversicherung mit festgelegter Laufzeit, zwei neue Schutzprodukte, wurden nach einer ersten Versuchsphase und Soft-Marketing-Periode 2014 im abgelaufenen Jahr offiziell eingeführt und vertrieben. Beide Produkte haben erfreulicherweise eine Fünf-Sterne-Bewertung von Defaqto erhalten. Dieses unabhängige Unternehmen analysiert Finanzprodukte und bestätigt mit seiner Auszeichnung die Qualität, die wir unseren Kunden mit diesem Angebot liefern. Auch Kunden und die Regulierungsbehörde empfehlen die Versicherungen. Diese positive Anerkennung in Verbindung mit einem leistungsfähigeren Marketing förderten den Umsatz mit einer Steigerungsrate von 385 %.

Angeboten werden die Produkte über verschiedene Kanäle, inklusive TV- und Printwerbung, Direktwerbung und zunehmend auch über digitale Medienkanäle. Auch Bestandskunden waren im Fokus unserer Marketingbemühungen und die Nachfrage war bisher sehr gut.

Online-Verkäufe und Transaktionen über Mobiltelefone machen inzwischen einen erheblichen Anteil am Umsatz aus, und wir haben intensiv daran gearbeitet, einen einfachen und zugänglichen digitalen Kaufprozess einzurichten. Bis Ende 2015 haben rund 27 % der Kunden diese Produkte online, mithilfe eines Computers, Tablets oder Smartphones, erworben. Weitere 12-15 % nutzten im Laufe des Kaufprozesses digitale Kanäle, z. B. um sich über Versicherungen zu informieren oder diese zu vergleichen. Unsere Kunden können ein Lebensversicherungsprodukt jetzt in fünf einfachen Schritten auf einem mobilen Endgerät kaufen – ein Service, den viele unserer Mitbewerber bisher nicht bieten können.

Bestandskunden

Unsere Verbraucherabteilung kümmert sich auch um Kunden, die ohne Beratung Versicherungen abschließen. 2015 gab es hier weitreichende rechtliche Änderungen und verbesserte Produkte und Dienstleistungen für diese Kunden wurden eingeführt.

Flexiblere Regeln für Rentenversicherungen

Die neuen flexibleren Regelungen für Rentenversicherungen, die im April 2015 in Kraft traten, stellten eine der größten Herausforderungen des letzten Jahres dar. Wir haben darauf reagiert, indem wir eine Reihe neuer Produkte entwickelten, mit denen Verbraucher die Vorteile des neuen, liberalisierten Systems nutzen können. Diese erlauben es dem Versicherungsnehmer, sich ab 55 seine Rente auszahlen zu lassen – und damit zehn Jahre früher als bisher.

Im Mai haben wir das Rentenkonto eingeführt, mit dem Kunden Gelder aus ihrem Rententopf entnehmen können, während gleichzeitig der größte Anteil ihres Kapitals weiter von Royal London verwaltet wird. Dieses Produkt wurde gemeinsam mit Royal London Platform Services (RLPS) als Technologieanbieter sowie mit Royal London Asset Management (RLAM) entwickelt. Letztere bildete einen speziellen Fonds für die Belange dieser Kundengruppe.

Viele Mitglieder dieser Gruppe sind langjährige Royal London Kunden mit relativ moderaten Renteneinlagen. Ihre Anforderung daher: ein vorsichtig verwalteter Fonds mit einem guten Preis-Leistungs-Verhältnis.

Wir haben außerdem die Prozesse zum Zeitpunkt des Versicherungsablaufs optimiert, sodass unsere Kunden so gut wie möglich informiert werden, um eine sachkundige Entscheidung treffen zu können.

Das Interesse am Rentenkonto hat unsere Erwartungen übertroffen und hält zudem weiter an.

Rentenbüro

Über unser Rentenbüro haben die meisten Kunden die Möglichkeit, ihr Alterseinkommen erheblich zu verbessern, indem wir eine Reihe von Optionen für Jahresrenten von führenden Anbietern bieten. Obwohl die Nachfrage nach den in Großbritannien bisher typischen Jahresrenten aufgrund der Flexibilisierung der Rentenversicherung zurückgegangen ist und Verbraucher jetzt mehr Auswahl haben, bleiben sie dennoch ein wichtiger Teil des Sortiments an Investitionsmöglichkeiten und die richtige Wahl für viele Kunden.



Wir haben die Prozesse zum Zeitpunkt des Versicherungsablaufs optimiert, sodass unsere Kunden so gut wie möglich informiert werden, um eine sachkundige Entscheidung treffen zu können.



Ab 55

können sich Verbraucher nach den neuen Regelungen zur Flexibilisierung der Rentenversicherung ihre Rente ausbezahlen lassen

Einen Schritt voraus

Wir haben eine Reihe von Produkten entwickelt, mit denen unsere Kunden die Vorteile der flexibleren Regelung der Rentenversicherung nutzen können.



Vermögen

Die Royal London Vermögenssparte ist 2015 stark gewachsen. Der Bereich besteht aus zwei Geschäftseinheiten, die sich mit dem Thema Kapitalanlage befassen: Royal London Asset Management (RLAM) verwaltet Vermögen im Auftrag von internen und externen Kunden; Royal London Platform Services (RLPS) ist eine unabhängige Abwicklungsplattform, die unter dem Namen Ascentric firmiert. So ermöglichen wir Vermögensberatern, die langfristigen Anlagen und Rücklagen ihrer Kunden zu verwalten.

RLAM

RLAM hat trotz volatiler Finanzmärkte im letzten Jahr gute Ergebnisse erzielt – sowohl hinsichtlich der für Kunden erzielten Rendite als auch der Neugeschäftsgewinnung. Zum 31. Dezember 2015 wurden von uns 84,5 Mrd. £ verwaltet, was im Vergleich zum Vorjahr einem Wachstum von 3 % entspricht. Der Einzelverkauf von Anlageprodukten war dabei der Hauptwachstumstreiber.

In den Bereichen Cash Fonds und festverzinsliche Instrumente wurden von unseren Teams verschiedene neue Produkte eingeführt. Diese zielen in erster Linie darauf ab, unsere kurzfristigen Strategien zu erweitern. Hier sind wir gut positioniert, um Anleger vor möglichen zukünftigen Zinserhöhungen zu schützen.

Im April wurde zudem Trevor Greetham zum Head of Multi Asset ernannt. Ziel ist es, mit dieser neu geschaffenen Position und einem Team von Multi-Asset-Spezialisten, das seitdem aufgebaut wurde, die Expertise, die RLAM im Bereich Investment bieten kann, noch zu erweitern. Für 2016 ist die Einführung einer Reihe neuer Multi-Asset-Fonds geplant, die das Potenzial haben, die Ertragssituation angesichts der sich ständig ändernden Marktbedingungen auszugleichen.

Alle sieben unserer großen Multi-Asset-Fonds haben sich im Laufe des letzten Jahres jeweils den Benchmarkwert übertroffen.

Investitionshintergrund

Die globale Wirtschaft wuchs 2015 weiter, was von staatlicher Seite durch eine Geldpolitik der quantitativen Lockerung unterstützt wurde. Allerdings zog Chinas Konjunkturschwäche die Märkte nach unten und das Wachstum wurde gedämpft. Der Einbruch der Ölpreise war gut für die Wachstumsaussichten hoch entwickelter Volkswirtschaften, da er Verbrauchern und den Branchen, die von erhöhten Verbraucherausgaben beeinflusst werden, zugutekommt. Das Preisniveau für Waren fällt weiter und die deflationären Tendenzen halten somit an. Wir stellen uns auf niedriges Wachstum und geringe Inflation mit niedrigeren Investitionsrenditen ein.

Weiterhin sind wir auf einen Zinsanstieg vorbereitet und jegliche Auswirkungen, die dieser auf die Volatilität der Finanzmärkte haben könnte. In diesem, durch niedriges Wachstum gekennzeichneten, Umfeld ist unser Fokus auf Einkommensfonds eine echte Stärke, da dies ein weiterhin wachsender Trend bei Anlegern ist.

Erträge für Royal London Versicherungsnehmer

Royal London Versicherungsnehmer sind die bei weitem größte Kundengruppe von RLAM und machen ungefähr drei Viertel der verwalteten Vermögenswerte aus. Für unseren Erfolg sind gute Ergebnisse in diesem Bereich daher entscheidend.

Unser langfristiges Anlageergebnis lag oberhalb der Benchmark und erzielte in fünf Jahren innerhalb des Royal London Fonds mit Gewinnbeteiligung (Royal London Langzeitfonds) einen Ertrag von 48 %. Wir haben die Benchmark in den letzten zehn Jahren nun zum 7. Mal übertroffen.

Produkte

Der Absolute-Return-Fonds von Royal London wurde im November ein Jahr alt und hat sein Ziel erreicht, über zwölf Monate hinweg positive Ergebnisse zu erzielen. Mit diesem Fonds etablieren wir unsere Expertise im Segment Absolute-Return-Fonds und planen, weitere entsprechende Produkte einzuführen.

Die Stärke von RLAM im Fixed-Income-Bereich wird auch von Branchenexperten anerkannt und im Dezember wurden wir in einem Rating von FundCalibre als bester Rentenfondsmanager bewertet. Daneben erhielten wir weitere Auszeichnungen für unser Team, wie den Fixed Income Manager of the Year Award von Professional Pensions. Wir haben unser Angebot an Rentenfonds außerdem weiter ergänzt und im Dezember sowohl den RL Investment Grade Short Dated Credit Fund als auch den RL Global Bond Opportunities aufgelegt. Ersterer richtet sich hauptsächlich an institutionelle Kunden und bietet Zugang zu unserer Kreditexpertise in Kombination mit einem auf ethischen Kriterien basierenden Investment. Letzterer baut auf dem Erfolg des RL Sterling Extra Yield Bond

84,5 Mrd. £

Von RLAM verwaltetes
Vermögen zum
31. Dezember 2015

AUSZEICHNUNGEN 2015



Fund auf und ermöglicht Investoren ein globales Engagement. Mit diesen neuen Anlage-Instrumenten soll sichergestellt werden, dass unser Pensionsfonds-Portfolio in einem weiterhin unsicheren Markt wettbewerbs- und widerstandsfähig bleibt.

Im Mai wurde der RL Enhanced Cash Plus Fund aufgelegt, der nach demselben Prozess verwaltet wird wie unser RL Cash Plus Fund. Risikobereiteren Anlegern bietet er ein höheres Ertragspotenzial.

RLAM arbeitete mit anderen Abteilungen von Royal London, um neue Produkte auf den Markt zu bringen, und unterstützte in diesem Zusammenhang unsere Verbraucher-Sparte bei der Auflegung des neuen Multi-Asset-Fonds RL Cautious Managed Fund. Der Fonds richtet sich an Kunden, die die Vorteile der neuen, flexiblen Rentenregelungen nutzen möchten. Das Produkt wurde von Anlegern, die keine Jahresrente kaufen möchten, als ein risikoarmer Fonds gut aufgenommen.

Gemeinsam mit der Sparte Rentenversicherungen hat RLAM daran gearbeitet, deren Kunden mehr Anlageoptionen zur Verfügung zu stellen, und wir sind auch dabei, unser Governed Retirement Income Portfolio auszubauen.

Externe Verkäufe

Einzelverkäufe durch Finanzberater und Vermögensverwalter waren für RLAM im letzten Jahr entscheidende Wachstumstreiber. Wir haben neue Geschäftsbeziehungen aufgebaut, was wir 2016 weiter vorantreiben möchten, und haben gleichzeitig die engen Beziehungen aufrechterhalten, die unser Verkaufsteam für Großkunden aufgebaut hat. Der institutionelle Markt wurde von einer Reihe von Trends negativ beeinflusst. So führte der Rückgang bei den leistungsorientierten Vorsorgeprogrammen beispielsweise zu einer Zunahme im Bereich betriebliche Rentensysteme. RLAM gewann allerdings auch neue Kunden, wie Kommunalverwaltungen, und erhielt von bestehenden Kunden neue Mandate.

Mitarbeiter und Systeme

Im Laufe des letzten Jahres wurde die letzte Phase der Integration des 2013 übernommenen Vermögensverwaltungsgeschäfts (TCAM) der Co-operative Group abgeschlossen. TCAM ist jetzt voll integriert und unser Sustainable-Funds-Team ist im Februar 2016 in unser Londoner Büro gezogen.

Wir haben im letzten Jahr mit der Instandsetzung unserer Datensysteme begonnen. Der Prozess wird im Jahr 2016 fortgesetzt und in einer Plattform resultieren, auf der wir Produkte und Angebote für die Zukunft entwickeln können. Außerdem werden wir damit in der Lage sein, neue regulatorische Anforderungen zu erfüllen, wie die überarbeitete EU-Richtlinie über Märkte für Finanzinstrumente (MiFiD II), die 2018 in Kraft tritt.

RLPS (Ascentric)

Die Abwicklungsplattform von Royal London, mit der Vermögensberater die langfristigen Rücklagen ihrer Kunden verwalten können, agiert als separate Marke mit dem Namen Ascentric. So wird die Unabhängigkeit des Unternehmens unterstrichen. Ascentric wuchs letztes Jahr weiterhin stark und konnte seinen Marktanteil in diesem expandierenden Geschäftsfeld halten. Das verwaltete Gesamtvermögen stieg um 13 % und überstieg die 10-Mrd.-£-Marke. Ascentric beschloss letztes Jahr auch eine dritte strategische Allianz mit Partnership, einem Anbieter von nicht-standardisierten Jahresrenten für Kunden mit Krankheiten und Beschwerden, die durch den Lebensstil bedingt sind.

Die Plattform unterstützte auch andere Abteilungen von Royal London und lieferte beispielsweise die Technologie für das Rentenkonto der Verbraucherabteilung.

Momentan wird gerade die Ascentrics-Backoffice-Technik mit einem neuen, hochmodernen System ersetzt.

Im Januar 2015 wurde der ehemalige CEO von Royal London (CIS) Ltd, Jon Taylor, Geschäftsführer von Ascentric. Hugo Thorman trat im Juni 2015 als Vorstandsvorsitzender zurück. In seiner Zeit als Geschäftsführer und später Vorstandsvorsitzender hat er zum Geschäftserfolg enorm beigetragen.



RLAM arbeitete mit anderen Abteilungen von Royal London, um den neuen Multi-Asset-Fonds RL Cautious Managed Fund aufzulegen. Mit diesem Produkt sollen die Bedürfnisse von Kunden erfüllt werden, die die Vorteile der flexibleren Rentenregelungen in Anspruch nehmen.



Die Verantwortung unseres Konzerns

Wir arbeiten schon lange nach der Maxime, dass verantwortungsvolles unternehmerisches Handeln auch einen ökonomischen Nutzen hat. Dabei konzentriert sich unser Ansatz einerseits darauf, wie wir mit unseren Mitarbeitern und den Communities, in denen wir uns bewegen, umgehen, und andererseits auf die Produkte, die wir unseren Kunden anbieten. Verantwortungsvolles Handeln ist für uns einfach eine Selbstverständlichkeit.

Verantwortungsvolle Unternehmensführung

Wir bei Royal London möchten, dass unsere Kunden uns als ein Unternehmen verstehen, dem sie vertrauen und das sie empfehlen können. Um aber ein solches Unternehmen zu sein, müssen wir unseren Kunden die für sie relevanten Resultate liefern. Um diese Resultate aufzuzeigen, haben wir ein Customer-Value-Statements-Modell erstellt.

Im Laufe des Jahres 2015 haben wir umfangreiche Analysen durchgeführt, um das Modell zu vervollständigen, und ein besseres Verständnis dafür gewonnen, was für unsere Kunden am wichtigsten ist. 2016 werden wir ein neues Programm starten und Kundenfeedback einholen, um unsere Leistung im Vergleich zu jedem Element des Customer-Value-Statements-Modells bewerten zu können. Auf diese Weise erfahren wir von unseren Kunden, welche Bereiche wir in erster Linie verbessern müssen und können unsere Aktivitäten danach ausrichten.

Wir haben es uns auf die Fahnen geschrieben, Verbrauchern dabei zu helfen, wesentliche finanzielle Themen besser zu verstehen und sich deren Bedeutung bewusst zu werden. Dazu haben wir 2015 zwei Hauptkampagnen durchgeführt: Mit „Pensions Through the Ages“ haben wir Verbraucher dafür sensibilisiert, wie viel sie sparen müssen, um sich im Alter den gewünschten Lebensstandard leisten zu können. Der „Royal London National Funeral Cost Index“ machte auf die großen ungerechtfertigten Unterschiede aufmerksam, die es in Großbritannien bei den Bestattungskosten gibt.

Zu unserem Unternehmensethos gehört es auch, kontinuierlich Möglichkeiten zu identifizieren, wie wir unser Produkt- und Dienstleistungsangebot verbessern können. Im September 2015 haben wir unsere Schwere-Krankheiten-Versicherung verbessert, wozu u. a. gehörte, die Anforderungen des Statement of Best Practice für schwere Krankheiten der Association of British Insurers (ABI) zu berücksichtigen. Royal London hat nun beispielsweise weitere Krankheiten, wie den spinalen Schock, in die Definitionen für schwere Krankheiten aufgenommen, die zur vollen Auszahlung berechtigen, sowie die Definition für Parkinson so angepasst, dass sie den ABI+ Standard erfüllt. Sowohl die Risikolebensversicherung als

auch die Lebensversicherung für Über-50-Jährige aus unserem Verbraucher-Portfolio haben Fünf-Sterne-Bewertungen erhalten. Die Vorteile und Nutzen, die sie Versicherungsnehmern bieten, sind marktführend und der Abschluss einer Police ist einfach und unkompliziert.

Wir freuen uns zudem, als erster Lebens- und Rentenversicherer und Fondsgesellschaft auf Gegenseitigkeit unsere Überschüsse über die Einführung des ProfitShare-Programmes für Rentenversicherungskunden seit Januar 2016 mit unseren Kunden teilen zu können.

Mit Royal London Asset Management (RLAM) und über 84,5 Mrd. £ an verwaltetem Anlagevermögen gehören wir zu den führenden Vermögensverwaltern in Großbritannien. Als eine Versicherung auf Gegenseitigkeit ist es für uns sehr wichtig, dieses Vermögen verantwortungsvoll zu investieren.

Nach der Integration des Lebensversicherungs- und Spargeschäfts von The Co-operative haben wir für RLAM eine detaillierte Richtlinie für verantwortungsvolles Investieren verabschiedet, die unseren neuen integrierten Ansatz dafür widerspiegelt. Das RLAM Responsible Investment Team mit Experten für ökologische, soziale und Corporate-Governance-Themen (ESG-Themen) ist für die Richtlinie verantwortlich.

RLAM ist Unterzeichner der Principles for Responsible Investment (PRI). Nach der zuletzt durchgeführten Bewertung der Unterzeichner erhielt RLAM in fünf der sechs beurteilten Gebieten A-Noten sowie eine B-Note.

Wir haben damit begonnen, ESG-Themen in unseren Fixed-Income-Bereich zu integrieren und konzentrieren uns dabei auf die zwei Sektoren Wasserwerke und Wohnungsbaugesellschaften.

Corporate Governance ist eine unserer wichtigsten Prioritäten, da wir uns diesem Bereich darum kümmern, langfristig für unsere Mitglieder den Wert der Unternehmen zu erhalten, in die wir investieren. 2015 haben wir daher deutlicher unsere Bedenken hinsichtlich bestimmter Unternehmen geäußert, bei denen wir den Eindruck hatten, dass sie ihren Wert gefährdeten, da sie wesentliche Corporate-Governance-Grundsätze nicht

beachten. Wir haben zudem weiterhin auf persönlicher Ebene bei Unternehmen relevante Themen angesprochen, wie Managergehälter, Zusammensetzung des Aufsichtsrats, Nachfolgeplanung und Unternehmensstrategie, und so unseren Ruf als vertrauenswürdiger Verwalter der Ersparnisse und Anlagen unserer Kunden zementiert.

Wir halten unsere Kunden und Mitglieder über die Fortschritte in diesen Bereichen mit unserem Vierteljahresbericht *Responsibility Matters* auf dem Laufenden. 2015 haben wir auch Gastkommentare und Analysen zu einer Reihe von Themen veröffentlicht, u. a. zum Klimawandel, Managergehältern, die Kultur im Bankwesen und Mindestlohn.

Unsere Auswahl an preisgekrönten nachhaltigen Fonds hat 2015 zudem weiter eine gute Leistung erbracht und alle haben bessere Ergebnisse erzielt, als die der jeweiligen Peergruppe.

Als einer der Hauptakteure im britischen Immobilienmarkt haben wir uns verpflichtet, die Umweltauswirkungen unseres Immobilien-Portfolios zu vermindern, indem wir beim Kauf, der Entwicklung und dem Management umweltbewusst handeln.

Unsere Mitarbeiter

Wir stellen unsere Mitarbeiter auf Basis ihrer individuellen Kompetenzen und ihrer persönlichen Leistung ein und diese Prinzipien gelten auch für die Mitarbeiterentwicklung sowie für Beförderung und Weiterbildung. Dabei respektieren und schätzen wir Vielfalt am Arbeitsplatz. Um unseren Mitarbeitern bei der Ausschöpfung ihres Potenzials und der Erreichung ihrer Ziele zu helfen, fördern wir die Weiterbildung und haben uns dazu verpflichtet, entsprechende Möglichkeiten anzubieten. 2015 haben wir erheblich in die Entwicklung von Führungsqualitäten investiert, und im Laufe des Jahres haben mehr als 400 Mitarbeiter an verschiedenen Führungskräfte-Workshops teilgenommen. Abgestimmt auf die Entwicklungspläne für Mitarbeiter arbeiten wir weiter daran, ein Lernmodell zu entwickeln, das den Schwerpunkt auf Lernen durch Erfahrung und von anderen Lernen legt, während die Methoden zur Vermittlung formeller gehalten werden.

Die Kommunikation und der Austausch mit unseren Mitarbeitern ist uns wichtig und wir führen daher eine jährliche Mitarbeiterbefragung durch. 2015 haben 85 % der Belegschaft daran teilgenommen und damit mehr als im Vorjahr. Unsere Mitarbeiterforen, die wir Pods nennen, haben uns ermöglicht, Mitarbeiter über das ganze Unternehmen hinweg in die Entwicklung unseres Unternehmenswerte und -kultur-Programmes einzubinden. Dies führte zum Launch des „The Spirit of Royal London“-Programms, worin Systeme, Symbole und Verhaltensweisen – in Ausrichtung auf unsere kundenorientierte Unternehmenskultur – eingebettet werden.

Wir schätzen Vielfalt am Arbeitsplatz und als ein Arbeitgeber, der die Chancengleichheit fördert, bieten wir diskriminierungsfreie Karrieremöglichkeiten. Aktuell sind wir dabei, unsere Strategie zur Vielfalt am Arbeitsplatz zu überarbeiten und werden dazu nächstes Jahr über den neuesten Stand der Dinge im Geschäftsbericht informieren.

Die Gesundheit und das Wohlbefinden unserer Mitarbeiter liegen uns am Herzen und über unser Employee Assistance Programme bieten wir rund um die Uhr vertrauliche Beratung zu verschiedenen Themen, egal ob private oder berufliche Probleme oder gesundheitliche Beschwerden. 2016 werden wir ein neues Portal für die Mitarbeitergesundheit einführen. Hierzu gehört auch die Überprüfung unseres arbeitsmedizinischen Dienstes im Sinne einer Ausrichtung auf unsere Verpflichtung, Mitarbeiter nach Krankheit bei der Rückkehr an den Arbeitsplatz zu unterstützen.

Unsere Community

Wir sehen uns in der Verantwortung, die Communities zu unterstützen, innerhalb derer wir leben und arbeiten.

Seit April 2013 arbeiten wir mit Bloodwise, einer speziellen Blutkrebs-Wohltätigkeitsorganisation im Vereinigten Königreich. Zusammen mit unseren Mitarbeitern haben wir für diese Organisation 200.000 £ an Spendengeldern gesammelt. Mit unserer Hilfe kann Bloodwise so weiter in Forschung investieren, die Leben retten kann. Dazu gehört ein Programm zur Beschleunigung von klinischen Studien, das revolutioniert hat, wie solche Studien in Großbritannien durchgeführt werden und wodurch Blutkrebspatienten schneller denn je neue Medikamente nutzen können. Außerdem haben wir 2015 22 Familien einen Besuch im Disneyland Paris ermöglicht – eine wohlverdiente Pause und Abwechslung angesichts

der Herausforderungen, denen sich Blutkrebspatienten und deren Angehörige stellen müssen. Wir unterstützen unsere Mitarbeiter auch in ihrem wohltätigen Engagement: Sie können bis zu zwei Tage pro Jahr für ehrenamtliche Tätigkeiten in ihrem lokalen Umfeld frei nehmen und wir ergänzen gesammelte Spenden um bis zu 250 Pfund pro Mitarbeiter und Jahr.

Außerdem bieten wir Mitarbeitern die Möglichkeit, eine von ihnen gewählte Wohltätigkeitsorganisation zu unterstützen, indem Spenden direkt von ihrem Gehalt abgezogen werden.

2015 hat sich Royal London für drei Jahre als „Pelican Partner“ der Royal Parks Foundation verpflichtet: Ziel dieser Partnerschaft ist es, den Erhalt des Bestands der majestätischen Pelikane in London zu unterstützen. In September letzten Jahres sind wir zudem mit der Royal Zoological Society of Scotland (RZSS) eine Partnerschaft eingegangen und unterstützen als erster Sponsor einen neuen Pelikangehege, das im Sommer im RZSS Edinburgh Zoo eröffnet wurde.

Im ersten Jahr unseres Basisprogramms, mit dem wir die Cricket-Stars der Zukunft finden möchten, nahmen über 1.500 Kinder in 18 britischen Verwaltungsbezirken am Gilbert Cup teil. Weiterhin hat unsere kontinuierliche Unterstützung der Professional Cricketers Association ermöglicht, dass im Laufe von 2015 noch mehr Menschen geholfen werden konnte.

Und: Unser CEO Phil Loney führt nicht nur alle in Großbritannien anfallenden Steuern ab, sondern spendet auch 15 % seines Gehalts vor Steuern und 25 % des Vorsteuerwerts der Zahlungen aus STIP und LTIS Incentive Programmen an wohltätige Organisationen.

Unsere Umwelt

Wir bemühen uns ständig, die durch uns verursachte Belastung der Umwelt zu verringern, wobei wir uns insbesondere auf alles konzentrieren, was einen Einfluss auf den Klimawandel, Entsorgung und Wasserverbrauch hat. Im Vergleich zum Vorjahr haben wir unsere CO²-Emissionen reduziert, was sich auch positiv auf die hinsichtlich des britischen Programms Carbon Reduction Commitment Taxation anfallenden Kosten auswirkt. Wir arbeiten außerdem weiter daran, unsere Gebäude energieeffizienter zu machen und haben 2015 alle Deckenfluter in unserem größten Büro in Wilmslow auf LED-Panel umgestellt. So sparen wir pro Monat rund 5.000 £ an Elektrizitätskosten.

Mehr Informationen hierzu auf unserer Website unter „Die Verantwortung unseres Konzerns“



Corporate Governance ist eine unserer wichtigsten Prioritäten, da wir uns diesem Bereich darum kümmern, langfristig für unsere Mitglieder den Wert der Unternehmen zu erhalten, in die wir investieren. 2015 haben wir deutlicher unsere Bedenken zu bestimmten Unternehmen geäußert bei denen wir denken, dass ihren Unternehmenswert gefährden, indem sie wesentliche Governance Prinzipien nicht beachten.



BERICHT DES KONZERN- FINANZDIREKTORS

Die starke Plattform, die wir über Jahre aufgebaut haben, sowie unsere Fähigkeit, uns auf sich verändernde Märkte einzustellen, haben uns geholfen, 2015 unsere Gewinne zu steigern und unser Produktangebot zu erweitern.





Tim Harris
Konzernfinanzdirektor



Wie auch immer die Zahlen aussehen werden, die wir in den kommenden Jahren generieren: Die Änderungen, die wir kürzlich an unserem ProfitShare-Schema vorgenommen haben, werden sicherstellen, dass mehr unserer Mitglieder davon profitieren.



244
Mio. £

Unser Betriebsgewinn nach EEV vor Steuern und Sonderaufwendungen im Vergleich zu 220 £ Millionen im Jahr 2014

Ich freue mich, dass ich Ihnen von einem weiteren erfolgreichen Jahr für Royal London berichten kann. Als kundenorientiertes Unternehmen, das immer unsere Kunden an die erste Stelle setzt, befinden wir uns in einer guten Position, um die Gelegenheiten des Marktes zu nutzen. Insbesondere helfen wir unseren Kunden, die Rentenpläne für Arbeitnehmer, in die sie automatisch aufgenommen werden, zu durchschauen, und nutzen bestmöglich die neuen Freiheiten bei den Renten, die April 2015 eingeführt wurden.

Durch diese Erfolge konnten wir auf dem Wachstum der vergangenen drei Jahre aufbauen. Sie haben auch gezeigt, dass unsere Strategie, die wir weiter umsetzen, erfolgreich ist. Sowohl unser eigener Vorstandsvorsitzender als auch der Vorstandsvorsitzende des Konzerns haben in diesem Jahresbericht schon unterstrichen, wie beeindruckend unser neues Betriebsergebnis ist, mit Verkaufsrenditen, die sich verdoppelt haben, seitdem wir unsere Strategie eingeführt haben. In diesem Bericht werde ich Ihnen die Hauptfaktoren hinter unserer starken Leistung im vergangenen Jahr erklären.

Mir ist bewusst, dass die Welt der Finanzleistungen komplex ist und dazu führen kann, dass die Dinge nur schwer zu verstehen sind; deshalb habe ich mein Bestes getan, um in meinem Bericht so klar wie möglich zu sein. Alle finanztechnischen Begriffe, die ich nicht vermeiden kann, werden im Glossar auf den Seiten 200 bis 204 des Jahresberichts und im Jahresabschluss erklärt.

Zusammenfassung der finanziellen Situation

Wir haben die Rendite auf der Grundlage des European Embedded Value (EEV) ermittelt. Unser Betriebsergebnis nach dem EEV vor Steuern und ohne Sonderaufwendungen ist 2015 um 11 % auf 244 Millionen £ gestiegen. Die exzellente Leistung unserer Rentenfonds haben zu einem Großteil zu dieser Steigerung beigetragen, wobei die Rekordhöhe im neuen Geschäftszweig, die wir im vergangenen Jahr erzielt haben, zu mehr als der Hälfte des Gewinns geführt hat.

Der Gewinn nach dem EEV vor Steuern und Gewinnbeteiligung betrug 277 Millionen £ (im Vergleich zu 259 Millionen £ 2014), was zu einem Großteil dem vorgenannten Betriebsergebnis und den Wirtschaftsschwankungen zuzuschreiben ist. Die Gewinnbeteiligung ist, wie dies schon von unserem Vorstandsvorsitzenden und dem Vorstandsvorsitzenden des Konzerns unterstrichen wurde, um 17 % auf 70 Millionen £ gestiegen – eine tolle Nachricht für den Konzern und unsere Mitglieder.

Schlüsselentwicklungen 2015

Durch engagiertes Vorausplanen konnten wir unsere Produkte und Leistungen auf zwei externe Vorfälle abstimmen, die eine Schlüsselrolle dabei gespielt haben, unsere neuen Geschäftszweige 2015 voranzutreiben: die freie Gestaltungsmöglichkeit bei den Rentenkassen und die automatische Mitgliedschaft. Durch die Möglichkeit der Ertragsentnahme haben wir einen Betrag in Höhe von 1.301 Millionen £ einziehen können und mit 4.000 Rentenplänen im Vereinigten Königreich Rentenansprüche für etwa 100.000 Angestellte sichern können. Bei Vorsorgeversicherungen haben wir eine Verbesserung feststellen können, sowohl auf dem Markt insgesamt als auch bei unseren eigenen Ergebnissen, mit besseren Produkten und einem gesteigerten Umsatz.

Wir werden unsere Produkte 2016 und darüber hinaus weiter ausbauen, um unseren Kunden zu helfen, ihre Ersparnisse zu steigern und den Schutz zu verbessern, den sie in der Zukunft benötigen.

Solvency II

Das letzte Jahr war für Royal London nicht nur in Bezug auf die Eröffnung neuer Geschäftsmöglichkeiten ein ereignisreiches Jahr, sondern auch bei der Vorbereitung der neuen Regeln für Solvency II, die zum 1. Januar 2016 in Kraft getreten sind. Unsere Solvency-II-Projekte haben 2015 enorme Fortschritte gemacht, um sicherzustellen, dass alles fristgerecht der neuen Richtlinie entspricht. Die Zahlenangaben für den Zeitraum, den dieser Jahresbericht abdeckt, unterliegen zum letzten Mal den Regeln nach Solvency I.

Betriebliche Effizienz

Wir haben auch beträchtliche Fortschritte bei unserem Programm zur Umstrukturierung der Finanzen gemacht. Damit konnten wir nicht nur allen Anforderungen nach Solvency II Genüge tun, sondern es wird uns auch helfen, sicherzustellen, dass wir besser gerüstet sind, um den Anforderungen der Herausforderungen in den kommenden Jahren gerecht zu werden. Dieses Programm stellt für Royal London eine beträchtliche Investition dar und bringt uns in eine gute Position, für unsere Geschäfte zu tragbaren Kosten eine Wertsteigerung zu erreichen, indem wir versuchen, unsere strategischen Ziele bei der Erweiterung unserer Geschäfte zu erreichen.

Innerhalb des Konzerns wurde sehr stark darauf geachtet, die Kosten unter Kontrolle zu halten und dafür zu sorgen, dass wir unsere Geschäfte effizient führen. Ein gutes Beispiel dafür war unsere Entscheidung, unsere Struktur der Berichterstattung an die Geschäftsleitung zu vereinfachen,

Bericht des Konzernfinanzdirektors Fortsetzung

indem die Anzahl der betroffenen Entscheidungsebenen reduziert wurde. Wir haben auch beschlossen, ein neues System für Vollmachten einzuführen. Beides wird uns dabei helfen, unsere Aufmerksamkeit auf die richtigen Aktivitäten zu lenken und unsere Kostenbasis so zu führen, dass sichergestellt ist, dass wir für unsere eigenen Versicherungsnehmer einen Wertzuwachs erwirtschaften.

Zusätzliche Bestimmungen für Sanierungsmaßnahmen

Unsere Betriebsergebnisse beinhalten auch Rückstellungen, in denen einige Aufwendungen für Sanierungsmaßnahmen enthalten sind. Unser unabhängiges Geschäftsführungskomitee (Independent Governance Committee - IGC) hat am 3. März 2016 seinen ersten Jahresbericht für 2015 herausgegeben. Es handelt sich dabei um einen unabhängigen Bericht zum Geldwert, den Arbeitnehmerrenten der Royal London bieten, was einer neuen Anforderung der Finanzaufsicht (Financial Conduct Authority - FCA) entspricht. Wir haben für Rückstellungen für die in diesem Bericht empfohlenen Maßnahmen gesorgt, die vermutlich mehr als 15 Millionen £ kosten werden.

Gegenseitige Vorteile

Wie auch immer die Zahlen aussehen werden, die wir in den kommenden Jahren generieren werden: Die Änderungen, die wir kürzlich an unserem ProfitShare-Schema vorgenommen haben, werden sicherstellen, dass mehr unserer Mitglieder davon profitieren. Mit ProfitShare nutzen wir unseren Status als Versicherung auf Gegenseitigkeit, um es den Kunden zu ermöglichen, an unserem Erfolg teilzuhaben – und im vergangenen Jahr haben wir Pläne angekündigt, um die Anzahl der Kunden, die in den Genuss unseres Plans kommen, zu erhöhen.

Unser Wachstum in den vergangenen Jahren hat viele neue Kunden angezogen, wobei aber viele dieser neuen Kunden keine Policen mit Gewinnbeteiligung und daher keinen Anspruch darauf haben, an unseren Gewinnen beteiligt zu werden. Diese Umstände werden sich ändern, da wir die Gruppe all derer, die sich an ProfitShare beteiligen können, ausweiten. Damit können viel mehr unserer Mitglieder – die tatsächlich Eigentümer eines Teils von Royal London sind – an unserem Erfolg teilhaben. Es ist allerdings wichtig, anzumerken, dass nichts zu Lasten der derzeitigen Kunden mit Gewinnbeteiligung erfolgt, die weiterhin ihre Auszahlungen und die ProfitShare-Zuteilungen erhalten, die wie gehabt festgelegt werden.

Die Ausweitung von ProfitShare wird es unseren Kunden ermöglichen, sogar noch mehr Vorteile aus einem Plan zu ziehen, der erwiesenermaßen ein großer Erfolg bei den Mitgliedern war und uns dabei geholfen hat, unsere Zukunft als Versicherung auf Gegenseitigkeit abzusichern. Im vergangenen Jahrzehnt haben wir mehr als 530 Millionen £ an unsere berechtigten Versicherungsnehmer mit Gewinnbeteiligung zugeteilt – und wir engagieren uns mehr als jemals zuvor, unser Geschäftsmodell gemäß unserem gegenseitigen Status auszurichten, sodass unsere Kunden von unserem Wachstum profitieren und mitentscheiden können, wie wir unsere Geschäfte führen. Die Boni sind 2015 signifikant gestiegen, wie das nachstehend in diesem Bericht angegeben ist.

Unser Ziel ist es, unseren Kunden und Mitgliedern stets hochwertige Produkte und Leistungen zu bieten.

Die Planung der finanziellen Sicherheit in der Zukunft ist ein Thema, das für uns alle wichtig ist, und bei Royal London sind wir entschlossen, neuen und bestehenden

Mitgliedern und Kunden die Möglichkeit zu geben, ihre Sparziele zu erreichen. Dabei müssen wir eine positive finanzielle Rendite erzielen, um unsere Position als eine stabile und erfolgreiche, auf lange Sicht zukunftssträchtige Organisation beizubehalten. Dies im Sinn, haben wir 2015 nachrangige Verbindlichkeiten für 350 Mio. £ herausgegeben, womit wir in der Lage waren, unsere starke Kapitalposition aufrechtzuerhalten und zu verbessern.

Neugeschäftsergebnisse

Wir haben 2015 eine Menge neuer Geschäftsmöglichkeiten erworben. Die Umsätze sind um 40 % auf 6.774 £ Millionen gestiegen, während unser Geschäft im Lebensversicherungs- und Rentenbereich um 107 % auf 135,6 Millionen £ gestiegen ist. Die RLAM konnte währenddessen ein starkes Jahr vor einem schwierigen wirtschaftlichen Hintergrund verzeichnen.

Neugeschäftsergebnisse nach Abteilung

Vermittler

Der Beitrag der neuen Geschäfte bei vermittlergestützten Rentenprodukten, unserer stärksten Abteilung, ist um 94 % auf 107,9 Millionen £ gestiegen, wobei die Abteilung durch neues Geschäftsvolumen angetrieben wurde.

Der Beitrag unseres neuen Geschäfts vermittlergestützte Schutzprodukte ist um 86 % auf 42,3 Millionen £ gestiegen und hat über das Jahr den Trend weiter ausgebaut. Das beeindruckende Ergebnis wurde mit wachsenden Margen erzielt. Sowohl bei Renten- als auch Schutzprodukten haben sich die Margen des Neugeschäfts im Vergleich zu 2014 um jeweils 50 % und 25 % verbessert.

Verbraucher

Der Verbraucherschutz ist unsere neueste und kleinste Abteilung, wächst aber schnell, da wir beginnen, unsere Produkte nicht nur über Finanzberater, sondern auch direkt an

Neugeschäftsergebnisse¹

	Neugeschäftsanteile		PVNBP		Neugeschäftsmargen	
	2015 Mio. £	2014 Mio. £	2015 Mio. £	2014 Mio. £	2015 %	2014 %
Vermittler						
Rentenschutz	107,9 42,3	55,6 22,7	6.107 502	4.454 338	1,8 8,4	1,2 6,7
Verbraucher	(14,6)	(12,9)	165	34	(8,8)	(37,9)
Lebensversicherungen und Renten	135,6	65,4	6.774	4.826	2,0	1,4
RLAM	22,2	29,9	3.146	3.755	0,7	0,8
Gesamt	157,8	95,3	9.920	8.581	1,6	1,1

¹ Die Neugeschäftsanteile nach der oben stehenden Tabelle wurden für die Steuern mit 20 % (2014: 21 %) aufgerundet. Wir haben dies deshalb getan, weil wir so unsere Ergebnisse mit den Ergebnissen der aktionärgeführten Lebensversicherer vergleichen können, die üblicherweise in Höhe von 20 % zahlen (2014: 21 %).

die Verbraucher zu verkaufen. Die neuen Geschäftsvolumen sind exponentiell um 385 % auf 165 Millionen £ gestiegen, was den starken Zuwachs in den Geschäftszweigen des direkten Verkaufs an die Verbraucher und bei den Beerdigungsversicherungen widerspiegelt.

Um sicherzustellen, dass wir auf dieses Wachstum aufbauen, haben wir weiter in den Ausbau unserer direkten Marketing-Kapazitäten und den Aufbau einer ganzheitlichen Onlinepräsenz investiert, was unser direktes Angebot stärken wird. Um unseren Wachstumsplan zu erfüllen, behalten wir weiter eine enge Kostenkontrolle bei, während sich die Abteilung weiter entwickelt.

Vermögen

Die Vermögensverwaltung der Royal London hat dieses Jahr unter turbulenten Marktbedingungen gute Leistungen erzielt. Der Zugang neuer Geschäfte betrug insgesamt 3,1 Milliarden £, was im Vergleich zum Jahr 2014 (3,8 Milliarden £) etwas weniger, aber immer noch eine starke Leistung war. Die Zugänge betragen netto pauschal 795 Millionen £, die vornehmlich den UK Equity- und Fixed Income Credit-Fonds zuzuschreiben waren. Änderungen bei unserem Geschäftsmix und ein höherer

Anteil von Pauschalgeschäften bedeuteten, dass ein neuer Geschäftsbeitrag von 22,2 £ Millionen erzielt wurde, was im Vergleich zu 2014 (29,9 Millionen £) um 26 % weniger war. Bei der Wrap-Plattform Ascetric stiegen die Verkäufe um 14 % auf 2,5 Milliarden £, dank des verstärkten Einsatzes der Plattform durch die Finanzberater, während unser White-Label-Geschäft mit der Einführung eines Enhanced Retirement Account-Produkts in Verbindung mit einer Partnerschaft expandierte.

Finanzbericht

Betriebsgewinn nach dem EEV

Unser Betriebsgewinn nach EEV vor Steuern und Sonderaufwendungen ist dank unserer starken Betriebsgewinne, wie vorstehend ausgeführt, um 11 % auf 244 Millionen £ gestiegen (2014: 220 Millionen £). Wir haben auch die Vorteile unserer Operating Efficiency-Projekte bei verbesserten Kostenkontrollen im gesamten Geschäftszweig festgestellt, was bedeutet, dass unsere Kosten in Zukunft sinken werden. Unser EEV-Geschäftsgewinn umfasst:

- › 137 Millionen £ Gewinn aus neuen Geschäften, die in diesem Jahr abgeschlossen wurden, ein Anstieg von

61 % im Vergleich zum vergangenen Jahr (2014: 85 Millionen £);

- › 74 Millionen £ aus den Schwankungen der Betriebsannahmen (2014: 12 Millionen £);
- › 3 Millionen £ aus Schwankungen bei Erfahrungswerten, ein Rückgang um 95 % (2014: 56 Mio. £); und
- › 21 Millionen £ Kosten für die strategische Entwicklung (2014: 31 Millionen £) bezüglich der Zukunftsinvestitionen bei einer Anzahl von Projekten, einschließlich der Einführung eines neuen Markennamens des Konzerns.

EEV-Gewinn vor Steuern unter Berücksichtigung der Auswirkungen der wirtschaftlichen Veränderungen

Der Gewinn vor Steuern belief sich auf 203 Millionen £, ein Anstieg um 4 % im Vergleich zu 2014 (195 Millionen £). Viele der vorstehend in diesem Bericht dargestellten Faktoren haben zu dem Ergebnis beigetragen. Zusätzlich sind die Zahlungen an unsere Mitglieder über ProfitShare um 10 Millionen £ auf 74 Millionen £ vor Steuern (70 Mio. £ nach Steuern) gestiegen.

IFRS-Ergebnisse

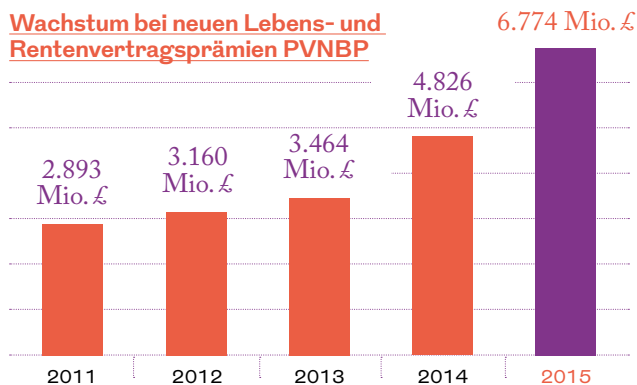
Obwohl die IFRS- und EEV-Ergebnisse im Großen und Ganzen übereinstimmen, gab es wichtige Unterschiede, die nachstehend dargestellt sind und zu den Unterschieden bei den jeweiligen Ergebnissen beitragen. Als Versicherung auf Gegenseitigkeit ist die Übertragung des nicht zugeteilten teilbaren Überschusses (UDS) aus dem laufenden Betrieb eine Schlüsselmaßnahme bei der Bestimmung des Niveaus der Gewinne, die unter unseren Mitgliedern aufgeteilt werden.

Transfer zu UDS

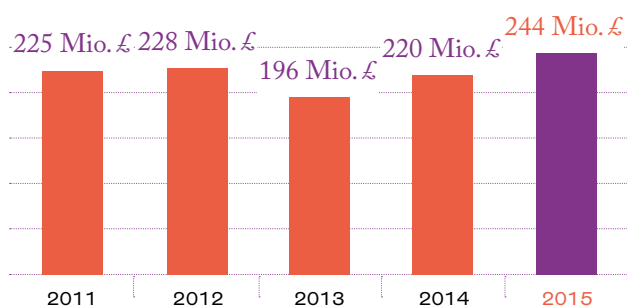
Unser Gesamttransfer 2015 an UDS belief sich auf 175 Millionen £ (2014: 134 Millionen £), ein Anstieg um 31 %, welcher die starke Leistung widerspiegelt, die wir beim Betriebsgewinn nach dem EEV festgestellt haben. Unser Geschäftsgewinn auf IFRS-Basis ist im Großen und Ganzen vergleichbar mit dem EEV-Geschäftsgewinn, wobei der Hauptunterschied darin besteht, wie bestimmte immaterielle Vermögenswerte abgeschrieben werden, was in die IFRS-Ergebnisse einfließt, aber nicht in die EEV-Ergebnisse, sowie der Embedded-Value-Gewinn unseres Vermögensverwaltungsgeschäfts, der im EEV-Geschäftsgewinn, jedoch nicht in unserer Geschäftsgewinnbasis aufgeführt wird.

Unser Betriebsgewinn für 2015 belief sich auf 252 Millionen £ (2014: 131 Millionen £). Die Tabelle auf der nächsten Seite stellt unseren

Wachstum bei neuen Lebens- und Rentenvertragsprämien PVNBP



Betriebsgewinn nach EEV vor Steuern und Sonderaufwendungen*



*Alle Ergebnisse ohne Royal London 360°, das 2013 veräußert wurde.

Bericht des Konzernfinanzdirektors Fortsetzung

Geschäftsgewinn für den gesamten Transfer nach IFRS an UDS dar. Die wichtigste Änderung beim Ausgleich im Vergleich zu 2014 liegt im Unterschied zwischen den Investitionsrenditen aufgrund schwierigerer Marktbedingungen 2015.

IFRS-Bilanz

Unsere Bilanz bleibt bei einem Anstieg des Nettovermögens von beinahe 1 Milliarde £ stabil, was den Haftungsfällen der Versicherungsnehmer entspricht, die sich aus unseren neuen Geschäftsergebnissen ergeben.

Unsere Gesamtinvestitionen, einschließlich Investitionsliegenschaften, ist um 1 % auf 65.165 Millionen £ gestiegen und war der Hauptgrund für den Anstieg unseres Gesamtvermögens. Unser Portfolio bei den Finanzinvestitionen von 60.129 Millionen £ bleibt bei einer Anzahl von Finanzinstrumenten gut ausgeglichen, wobei die Mehrheit (35 %) Beteiligungspapiere und festverzinsliche Anlagen betrifft.

Die wichtigste Änderung bei unseren Haftungspositionen im Verlauf des Jahres 2015 gibt es bei Versicherungs- und Investitionsvertragshaftungsfällen, was Ergebnis der gestiegenen neuen Geschäftsabschlüsse wie auch anderer wirtschaftlicher und demographischer Faktoren ist.

Veränderungen beim Überschuss des Angestelltenrentenplans

Der Rentenplan von Royal London (RLGPs) konnte Ende 2015 ein Plus von 71 Millionen £ verzeichnen, was eine Steigerung von 23 Millionen £ im Vergleich zum Vorjahr darstellt. Diese Steigerung ist überwiegend auf einen Anstieg des Satzes zurückzuführen, der zur

Planverbindlichkeitsrabattierung verwendet wird, was wiederum eine Steigerung bei den für hochwertige Unternehmensanleihen verfügbaren Erträgen wie auch bei Inflationsniveaus für 2015, die niedriger als erwartet ausfielen, widerspiegelt.

Wir führen auch zwei Pläne für frühere Royal-Liver-Mitarbeiter. Die Überschüsse aus diesen Plänen sind als Teil der Bewertung im geschlossenen Royal-Liver-Unterfonds inbegriffen und zählen daher nicht für die Überschussposition des Royal London Open Fund. Der Gesamtplanüberschuss von Royal Liver betrug am 31. Dezember 2015 106 Millionen £ (2014: 80 Millionen £).

Der Konzern arbeitet weiterhin eng mit den Treuhändern zusammen, um Optionen zur Verringerung der Anfälligkeit des Plans gegenüber den Marktgegebenheiten zu bewerten.

Während des Jahres haben wir überlegt, den RLGPS, unseren vordefinierten gewinnbasierten Rentenplan, mit dem Ziel des zukünftigen Anstiegs der Gewinne ab dem 31. März 2016 zu schließen. Dies war ein wichtiger Schritt im Bereich des Managements von Kosten und wichtigen Kapitalanforderungen und wir werden im kommenden Jahr die Vorteile verzeichnen können.

Allen Angestellten steht es frei, den Royal London-Gruppenrentenplänen (RLGPP) beizutreten, vordefinierten Rentenplänen, denen bereits viele unserer Angestellten beigetreten sind. Wir haben uns außerdem darauf geeinigt, die Bestimmungen dieses Plans zu verbessern, indem wir die potenziellen Arbeitgeberbeiträge angehoben und die jährlichen Aufwendungen für die Geschäftsführung reduziert haben.

Präsentation unserer Ergebnisse

Als Unternehmen auf Gegenseitigkeit stellen die Finanzergebnisse des Konzerns, wie sie in diesem Geschäftsbericht und der Bilanz dargelegt sind, den gesamten Wertumfang des offenen Royal London-Fonds über das Jahr dar. Unser berichteter Gewinn umfasst nicht die Gewinne aus geschlossenen Unterfonds, da wir die Überschüsse der geschlossenen Fonds zum Vorteil der Versicherungsnehmer mit Gewinnbeteiligung halten, die in solche Fonds investieren.

Das unterscheidet sich von der Art und Weise, wie aktionärsgeführte Versicherungsgesellschaften ihre Ergebnisse präsentieren. Für solche Unternehmen ist der Gewinn oder Verlust eines Jahres lediglich derjenige, der die Aktionäre des Unternehmens betrifft, und ist normalerweise auf 10 % des verteilbaren Überschusses bei den Fonds mit Gewinnbeteiligung und den Gesamtüberschuss aus dem Geschäft ohne Gewinnbeteiligung beschränkt. Die den Versicherungsnehmern zuzuordnenden Beträge werden separat gehalten und nicht in den berichteten Gewinn eingerechnet.

Ausgleich des Geschäftsgewinns nach IFRS für den Gesamttransfer nach UDS.

	2015 Mio. £	2014 Mio. £
Betriebsgewinn vor Sonderaufwendungen	252	192
Sonderaufwendungen (Rentenaufwendungen Höchstbetrag)	-	(61)
Geschäftsgewinn	252	131
Anpassung für die folgenden Posten:		
Investitionsertragsänderungen und wirtschaftliche Annahmeänderungen	15	336
Rentenplankosten, für die Gewinne festgestellt wurden	(10)	(8)
Finanzaufwand	(44)	(43)
Gewinnanteil	(70)	(60)
IFRS-Gewinn vor Steuern	143	356
Steuerlast	18	207
Sonstige Konzernerträge	50	(15)
Gesamtübertrag an nicht zugewiesenem teilbarem Überschuss	175	134

40 %

Der Anteil, um den der Umsatz 2015 gestiegen ist

697 Mio. £

Der Betrag, um den wir die Boni bei Policen mit Gewinnbeteiligung 2015 erhöht haben

Kapitalstärke

Die Aufrechterhaltung unserer starken Finanzposition und deren effizientes Management sind eine zentrale Vorgabe für uns – dies stellt sicher, dass wir unseren Mitgliedern eine finanzielle Sicherheit bieten können, und erlaubt es uns, das Geschäft weiter auszubauen.

Wie immer haben wir auch im letzten Jahr hart daran gearbeitet, sicherzustellen, dass wir die Anforderungen der Vorschriften zur Finanzbuchhaltung erfüllen. Wie 2014 unterliegt unsere Finanzbuchhaltung auch 2015 den Maßnahmen nach Solvency I. Außerdem haben wir die Versicherungskonzernrichtlinie (IGD) befolgt, die eine der zwei Grundlagen der Buchhaltung gemäß der Aufsichtsbehörde Prudential Regulatory Authority (PRA) Pillar 1 ist und nach der wir unsere Position in Bezug auf die Zahlungsfähigkeit detailliert darlegen müssen. Unser Kapitalüberschuss nach der IGD ist während des Jahres um 4 % auf 3.535 Millionen £ in Folge unseres starken Betriebsergebnisses gestiegen. Die zweite Grundlage ist die realistische Basis, auf der die Bewertungen nach der EFRS und dem EEV

beruhen. Das reale Arbeitskapital stieg um 6 % auf 3.596 Mio. £

Schuldverschreibungen herauszugeben ist ein bekannter Weg, um zusätzlich Kapital zu beschaffen und ist besonders wirksam bei Unternehmen, die keine Aktionäre haben. Wir geben Schuldverschreibungen heraus, um unser allgemeines Geschäft und die Geschäftstätigkeit zu unterstützen. Im November haben wir im Rahmen der Ausgabe einer Anleihe in Form von nachrangigen Verschreibungen über 13 Jahre 350 Millionen £ einbringen können. Die Verschreibungen haben einen Zinssatz von 6,125 % und wurden zum Nennwert ausgegeben. Die Ausgabe war stark überzeichnet, was eine maßgebliche Unterstützung durch die Investoren zeigt. Im Dezember haben wir dann unsere nachrangigen Verschreibungen, die ursprünglich 2015 ausgegeben wurden, zum ersten Neufestsetzungstermin erstattet. Die Beibehaltung unseres Schuldenprogramms stellt sicher, dass unsere Kapitalposition stark bleibt.

Unsere Vorbereitungen für Solvency II sind gut gelaufen und als Konzern sind wir gut positioniert, um den stärkeren

Buchhaltungsaufwand, der damit erforderlich wird, zu bewältigen. Und was noch wichtiger ist: Wir haben die Kapitalstärke, um diesen Anforderungen gerecht zu werden. Solvency II, die Richtlinie der Europäischen Union, die ab sofort festlegt, wie wir das Risiko und das Kapital managen und ausweisen, ändert die Art und Weise, wie wir unser Kapital verbuchen. Sehen Sie sich die näheren Details in unseren zukünftigen Pressemitteilungen an.

Ratingagenturen

Unsere finanzielle Stärke und Stabilität als Unternehmen sind wichtig, sowohl um das Vertrauen unserer Mitglieder und Kunden zu behalten, als auch, um es uns zu ermöglichen, Royal London effizient zu führen. Das sind auch die Qualitäten, auf die die Ratingagenturen achten, wenn sie unsere finanzielle Gesundheit prüfen. Standard & Poor's und Moody's, zwei der bekanntesten Ratingagenturen, haben für Royal London über viele Jahre Ratings erstellt.

Unser Rating bei Standard & Poor's ist A und bei Moody's A2, wobei beide Bewertungen 2015 unverändert geblieben sind.

Bankaufsichtliches Kapital

	2015 Mio. £	2014 Mio. £
Gesamtverfügbares bankaufsichtliches Kapital ¹	14.283	13.366
Kapitalanforderungen	(1.222)	(1.341)
Zusätzliche Anforderungen mit Gewinnbeteiligung ²	(9.526)	(8.635)
Bankaufsichtlicher Kapitalüberschuss	3.535	3.390

¹ Umfasst Tier-2-Kapital.

² Die zusätzlichen Anforderungen mit Gewinnbeteiligung repräsentieren die bankaufsichtlichen Überschüsse in den geschlossenen Unterfonds. Diese werden zum Vorteil der Versicherungsnehmer gehalten, die darin investieren, und werden daher nicht zur Berechnung des bankaufsichtlichen Kapitalüberschusses des offenen Royal-London-Fonds herangezogen.

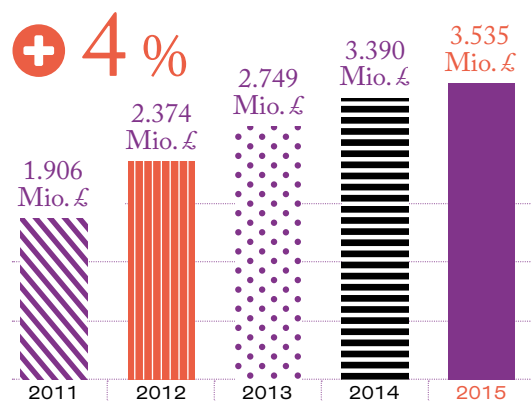
Realistisches Kapital

	2015 Mio. £	2014 Mio. £
Realistisches Arbeitskapital (vor Verpflichtungen der Übertragung an geschlossene Fonds) ¹	7.181	6.459
Verbindlichkeiten bezüglich geschlossener Fondstransfers ²	(3.585)	(3.052)
Gesamtarbeitskapital	3.596	3.407
Risikokapitalmarge	-	(15)
Realistischer Kapitalüberschuss	3.596	3.392

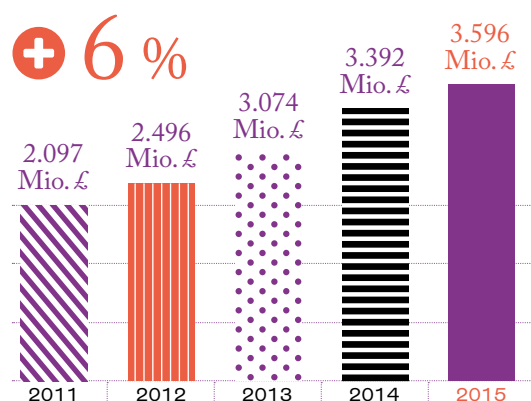
¹ Umfasst Tier-2-Kapital.

² Geschlossene Fondstransferverpflichtungen repräsentieren das realistische Arbeitskapital der geschlossenen Unterfonds, das zum Vorteil der Versicherungsnehmer solcher Fonds zurückgehalten wird.

Bankaufsichtlicher Kapitalüberschuss



Realistischer Kapitalüberschuss



Bericht des Konzernfinanzdirektors Fortsetzung

Wert an unsere Mitglieder und Versicherungsnehmer zurückgeben

Wir haben einen ausreichend guten Wert für unsere gewinnberechtigten Versicherungsnehmer 2015 erwirtschaftet, durch:

- › positive Investitionsrenditen auf ihre Policen, trotz schwieriger wirtschaftlicher Bedingungen;
- › die Auszahlungen, die auf fällige Policen im Jahresverlauf ausgezahlt wurden, und die unserer Branche entsprechen; und
- › ProfitShare, vom letzten Jahr auf 1,4 % bei den Anteilen an den Policen, die ein Anrecht eröffnen (70 Millionen £ insgesamt nach Steuern), angestiegen.

Anlagenrenditen

Die RLAM, die Investitionen für unsere Kunden tätigt, hat bei volatilen Werten und unter manchmal schwierigen Marktbedingungen gute Leistungen erzielt. Diese herausfordernden Bedingungen haben sich in der Leistung des FTSE 100 widergespiegelt, dem Aktienindex für die größten an der Londoner Aktienbörse notierten Unternehmen, der während des Jahres um 4,7 % auf 6.242 gefallen ist.

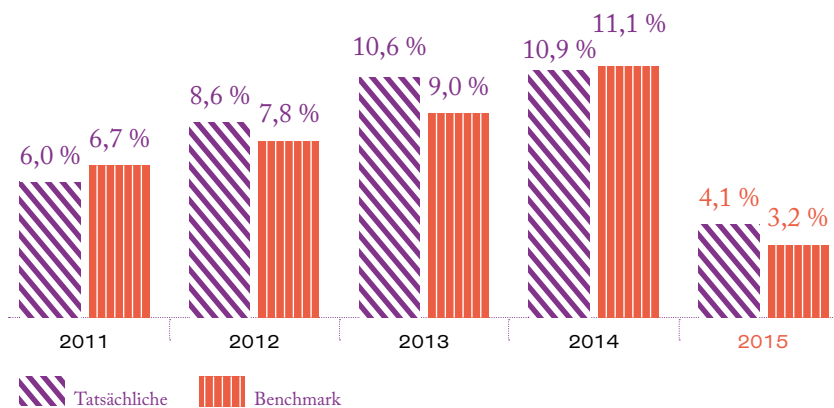
Unsere Leistung wird im Vergleich zu Benchmarks gemessen, die die Renditen bei verschiedenen Arten von Titeln auf dem Markt prüfen, wie etwa Immobilien, Aktien und Anleihen. Jeder unserer Fonds hat andere Benchmarks, die die Wertpapierzusammensetzung reflektieren. Das hilft uns dabei, sicherzustellen, dass wir Gleiches mit Gleichem vergleichen, wenn wir die Vermögensverwaltungsleistung messen.

Über das Jahr haben unsere Investitionen, die die Anteile am Royal London Open Fund, unseren größten Fonds, stützen, eine Rendite von 4,1 % erzielt, was weniger als 2014 (10,9 %), aber mehr als der Benchmark mit 3,2 % war. Die erste Grafik zeigt die Leistung des Fonds während der letzten sechs Jahre und unsere im Vergleich zur Benchmark in drei dieser Jahre bessere Leistung.

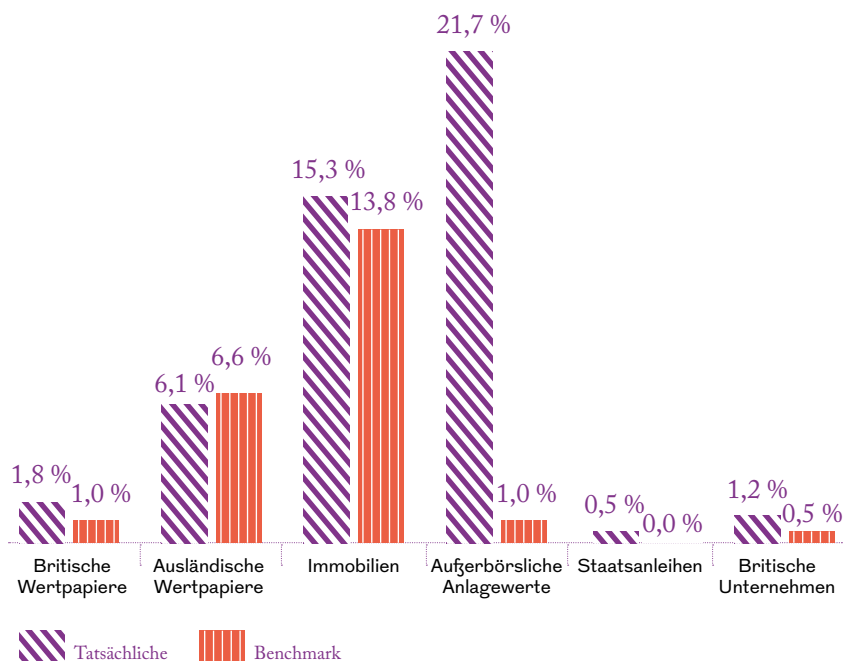
Die zweite Grafik zeigt die Leistung der verschiedenen Arten von Investitionen in Anlageklassen, auf denen der Fonds basiert. 2015 lagen wir bei allen Anlageklassen vor der Benchmark, mit Ausnahme der Aktien in Übersee, wo wir um 0,5 % hinter der Benchmark lagen.

Leistung der Investitionen mit Gewinnbeteiligung

Royal London Anlageergebnisse gewinnberechtigter Fonds



Royal London Anlageergebnisse gewinnberechtigter Fonds nach Wertpapierklasse in 2015



Alle Lebensversicherungsfonds, die von RLAM geführt wurden, haben ihre Zielsetzungen 2015, wie auch über die gesamten letzten drei Jahre, übertroffen.



Die RLAM, die Investitionen für unsere Kunden tätigt, hat bei volatilen Werten und unter manchmal schwierigen Marktbedingungen gute Leistungen erzielt.



70 Mio. £

Der Wert von ProfitShare 2015 – eine Steigerung um 17 % gegenüber dem vergangenen Jahr

11 %

Die Steigerung des Betriebsgewinns nach EEV im vergangenen Jahr

Boni für gewinnbeteiligte Versicherungsnehmer

Wir haben 2015 697 Millionen £ Boni (2014: 285 Millionen £) für die Policen mit Gewinnbeteiligung wie folgt erzielt:

	2015 Mio. £	2014 Mio. £
Jährlich	77	73
Zwischenergebnis	17	12
Abschluss	603	200
Gesamt	697	285

Der Anstieg bei den Boni wird hauptsächlich durch den CIS-Fonds angetrieben, der sich auf 386 Millionen £ (2014: 15 Millionen £) der Gesamtbeträge beläuft, dies nach dem Transfer von Part VII des CIS zum Ende des Jahres 2014.

Wir verwalten unsere gewinnbeteiligten Fonds und setzen Bonussätze mit dem Ziel, allen Versicherungsnehmern, die in diese Fonds investieren, gegenüber fair zu sein. Wenn wir Bonussätze beschließen, müssen wir dabei die Versicherungsnehmer berücksichtigen, die im Fonds verbleiben, ebenso wie die, deren Policen fällig oder zu Ansprüchen werden. Wir müssen auch die Stärke der Fonds beibehalten und die langfristigen Interessen der derzeitigen und zukünftigen Versicherungsnehmer und Mitglieder wahren.

Jährliche Bonussätze für 2015 blieben unverändert bei 0,5 % für die herkömmlichen gewinnbeteiligten Lebensversicherungspolicen von Royal London und wurden für die gewinnbeteiligten kapitalbildenden Rentenpolicen von Royal London von 2,0 % auf 2,5 % erhöht. Die jährlichen Bonussätze für Royal London in Verbindung mit den gewinnbeteiligten Policen ist bei den meisten Geschäftszweigen ebenfalls angestiegen, einschließlich der gewinnbeteiligten ISA, den gewinnbeteiligten Anleihen und dem normalen Sparplan.

Einheitengebundene Anlagerenditen

Alle geführten Portfolios haben ihre Benchmarks über ein Jahr, drei Jahre und seit der Einführung zum Ende Dezember 2015 übertroffen. Dies wurde durch eine starke relative Leistung bei den Portfolios zugrundeliegenden Komponenten unterstützt. Über die letzten drei Jahre haben die Portfolios die Benchmark durchschnittlich um 3,71 % übertroffen.

Bericht des Konzernfinanzdirektors Fortsetzung

ProfitShare

Wie vorstehend unterstrichen, haben wir im vergangenen Jahre Pläne angekündigt, die Anzahl der Mitglieder, die dem ProfitShare beitreten können, zu erweitern, sodass mehr als 600.000 Kunden mit einheitsgebundenen Rentenpolicen einbezogen werden können. In der Vergangenheit haben nur Versicherungsnehmer mit Gewinnbeteiligung davon profitiert. Diese Änderung wird 2016 in Kraft treten und weitere Details sind im Bericht des Vorstandsvorsitzenden des Konzerns auf den Seiten 6 bis 9 und an anderer Stelle dieses Berichts angegeben.

Wie vorstehend dargelegt, ist der ProfitShare, vordem bekannt als Mutual Dividend, 2015 um 17 % auf 70 Millionen £ gestiegen.

Diese verbesserte Auszahlung spiegelt die starke Geschäftsleistung im Jahr 2015 wider, berücksichtigt aber auch andere Faktoren, einschließlich der Einführung der Solvency II, der neuen europäischen Vorschriften, im Januar 2016.

Wir setzen ProfitShare um, indem wir die Wertpapieranteile relevanter Policen verbessern. In diesem Jahr belaufen sich die Zuwächse auf 1,40 % für jeden Vermögenswert der Versicherungsnehmer, was im Vergleich zu 1,15 %, die 2014 ausgezahlt wurde, einen Anstieg bedeutet. Im Vergleich zu den extrem niedrigen Zinssätzen, die derzeit für die meisten Bankeinlagen gezahlt werden, stellt die Gewinnbeteiligung von 1,40 % eine sinnvolle Ergänzung der Ersparnisse unserer Mitglieder dar.

Steuern

In den vergangenen Jahren sind die Steuern bei einer großen Anzahl von Branchen zu einem Streitthema geworden. Bei Royal London glauben wir an Transparenz und führen unsere Steuerangelegenheiten gemäß der dargestellten Steuerstrategie.

Steuerstrategie

Wir bemühen uns, den richtigen Steuerbetrag und einen fairen Steuerbetrag zu zahlen, bei dem ein Gleichgewicht zwischen unseren Anteilseignern gewahrt bleibt, sodass sichergestellt wird, dass all unsere Versicherungsnehmer fair behandelt werden.

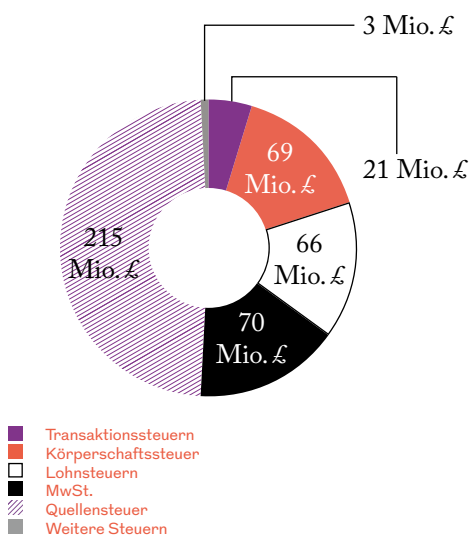
Bei der Bearbeitung unserer Steuererklärungen sind wir jederzeit offen und transparent und verhalten uns bei den Verhandlungen mit den zuständigen Steuerbehörden verantwortungsbewusst und proaktiv.

Wie wir besteuert werden

Royal London unterliegt verschiedenen Steuern, unter anderem der Körperschaftssteuer, der Lohnsteuer und indirekten Steuern wie der MwSt. Die Körperschaftssteuer, die der Konzern zahlt, entspricht einer vertretungsweisen Zahlung für die Steuerverbindlichkeiten der Versicherungsnehmer, welche für bestimmte Lebensversicherungsnehmer gezahlt werden. Bei diesen Lebensversicherungspolicen wird die Steuer auf das steuerpflichtige Einkommen abzüglich der Aufwendungen für die Policen erhoben. Diese Steuer wird vom Konzern direkt für die Versicherungsnehmer als Körperschaftssteuer an das HMRC abgeführt.

Bei Rentenpolicen wachsen die Renditen dem Versicherungsnehmer ohne entsprechende Steuer zu. Dies ist Teil der Strategie der britischen Regierung, Anreize für die Rentenvorsorge zu bieten. Die Steuer wird vom Rentenversicherungsnehmer direkt gezahlt, sobald er seine Rente erhält.

Die meisten unserer Geschäfte werden im Vereinigten Königreich abgeschlossen und deshalb sind die meisten der von uns gezahlten Steuern britische Steuern. 2015 belief sich der Gesamtbetrag der britischen Steuern, die der Konzern abgeführt hat, auf 444 Millionen £ (2014: 246 Millionen £). Eine zusammenfassende Tabelle der gesamten gezahlten Steuern des Konzerns für 2015 ist nachstehend angegeben.



66

Die starke Leistung, die wir 2015 erzielt haben, zeigt, dass Royal London sich in einem robusten Marktsegment befindet und den Herausforderungen gewachsen sein wird, den Anforderungen eines sich verändernden Marktes zu entsprechen.

99

Die Gesamtsteuerlast des Konzerns setzt sich aus den vom Konzern im jeweiligen Zeitraum gezahlten und eingezogenen Steuern zusammen. Gezahlte Steuern sind die Steuern, die in dem Zeitraum auf den Konzern entfallen und die sich auf die Ergebnisse des Konzerns auswirken. Die eingezogenen Steuern sind jene, die der Konzern Royal London für die Regierung eingezogen hat, und die Steuern, die von Dritten eingezogen und an das HMRC weitergeleitet wurden. 2015 hat der Konzern 139 Millionen £ (2014: 93 Millionen £) gezahlt und 305 Millionen £ (2014: 153 Millionen £) Steuern für die britische Regierung eingezogen. Der starke Anstieg bei den eingezogenen Steuern ist die Folge davon, dass die Versicherungsnehmer die verbesserte Flexibilität beim Zugang zu Rentenvorsorgeplänen, die durch die neuen Freiheiten im Bereich der Renten geboten werden, in Anspruch genommen haben.

Zusammenfassung

Die starke Leistung, die wir 2015 erzielt haben, zeigt, dass Royal London sich in einem robusten Marktsegment befindet und den Herausforderungen gewachsen sein wird, den Anforderungen eines sich verändernden Marktes zu entsprechen. Unsere finanziellen Ergebnisse waren beeindruckend und haben einen Anstieg beim Betriebsgewinn nach dem EEV von 11 % sowie einen Anstieg beim ProfitShare für dafür zugelassene Versicherungsnehmer um 17 % gezeigt. Wir freuen uns auch über die Ergebnisse unserer neuen Geschäftssparten.

Beruhigend ist, dass unsere Finanzsituation solide geblieben ist, nachdem wir nach den neuen Vorgaben des Solvency II zu operieren begonnen haben.

Und noch besser: wir sehen Möglichkeiten für ein fortwährendes Wachstum für 2016. Wir denken, dass unsere Stärke und unsere Stabilität als Unternehmen es uns ermöglichen werden, dieses Versprechen zu erfüllen und gleichzeitig Hunderttausende neuer Royal-London-Kunden aufnehmen zu können, die an unserem Erfolg durch den ProfitShare-Plan beteiligt werden.



Tim Harris
Konzernfinanzdirektor

Erklärungen zu künftigem Vorgehen

Dieser Strategiebericht enthält zukunftsgerichtete Aussagen in Bezug auf bestimmte Pläne von Royal London, seine aktuellen Ziele und Erwartungen bezüglich der zukünftigen Finanzposition. Es liegt in der Natur einer Prognose für die Zukunft, dass sie Risiken und Unsicherheiten enthält, weil sie sich auf zukünftige Ereignisse und Umstände bezieht, die außerhalb unserer Kontrolle liegen. Dazu zählen:

- › die wirtschaftlichen und geschäftlichen Rahmenbedingungen im Vereinigten Königreich;
- › marktbezogene Risiken, wie fluktuierende Zinssätze;
- › die Politik und Maßnahmen von Regierung und Behörden;
- › die Auswirkungen der Konkurrenz; und
- › die Zeitplanung, Auswirkungen und andere Unsicherheiten zukünftiger Zusammenschlüsse oder Übernahmen in wichtigen Branchen.

Infolgedessen können die tatsächlichen zukünftigen Finanzbedingungen, die Leistung und die Ergebnisse wesentlich von den Plänen, Zielen und Erwartungen abweichen, die in unseren zukunftsgerichteten Erklärungen genannt sind. Wir sind nicht verpflichtet, die zukunftsgerichteten Erklärungen in diesem Dokument oder andere Erklärungen für die Zukunft, die ggf. getätigt werden, zu aktualisieren.

Strategiebericht

Der Strategiebericht 2015 wurde von Seite 2 bis Seite 39 vom Vorstand am 30. März 2016 genehmigt.

Im Auftrag des Vorstands



Simon Mitchley
Company Secretary
Für und im Namen der
Royal London Management Services Limited
30. März 2016



CORPORATE GOVERNANCE



Vorstand



Rupert Pennant-Rea
Vorstandsvorsitzender

Rupert Pennant-Rea wurde am 13. Dezember 2012 in den Vorstand berufen und nach der Jahreshauptversammlung 2013 zum Vorsitzenden ernannt. Rupert verfügt über umfassende Erfahrungen in der Finanzbranche. Er war acht Jahre lang Vorsitzender der Henderson Group und trat bei der Hauptversammlung im Mai 2013 zurück. Er war Vizepräsident der Bank of England von 1993 bis 1995 und davor 16 Jahre bei *The Economist*, wo er von 1986 bis 1993 als Redakteur tätig war. Er wurde im Juli 2009 nicht-geschäftsführender Vorsitzender der Economist-Gruppe. Darüber hinaus ist er Direktor bei PGI Group Limited und der Times Newspapers Holdings Limited.



Phil Loney
Vorstandsvorsitzender

Phil Loney wurde am 1. Oktober 2011 in den Vorstand berufen, gleichzeitig mit seiner Ernennung zum Vorstandsvorsitzenden des Konzerns. Er war zuvor acht Jahre bei der Lloyds Banking Group beschäftigt, zuletzt als Geschäftsführer des Lebensversicherungs-, Renten- und Investitionsgeschäfts. Vor seiner Arbeit für die Lloyds Banking Group war Loney in führender Stellung u. a. bei AXA, Norwich Union, CGU und Lloyds Abbey Life tätig. Er ist ein Direktor des Verbands der britischen Versicherer.



Tim Harris
Konzernfinanzdirektor

Tim Harris wurde am 19. Mai 2014 als Konzernfinanzdirektor in den Vorstand berufen. Vor seiner Tätigkeit bei Royal London war Harris Finanzdirektor bei Torus Insurance und hatte einige leitende Positionen bei Aviva Plc inne, zuletzt die eines stellvertretenden Finanzdirektors. Außerdem war er in den Verwaltungsräten von Aviva Ireland und Aviva France tätig. Er war auch Partner in der Global Capital Markets-Abteilung bei PricewaterhouseCoopers LLP. Harris ist Mitglied des Institute of Chartered Accountants (ICAEW) und ein geprüfter Versicherungsexperte, ferner ist er im Versicherungsausschuss des Fachbereichs Finanzdienstleistung des ICAEW tätig.



Andrew Carter
Geschäftsführender Direktor

Andrew Carter war von Januar 2007 bis zum 31. Dezember 2015 Direktor. Er kam im September 2001 als CIO zum Royal London Asset Management und wurde im September 2003 zum CEO befördert. 2012 wurde er CEO von Royal London Wealth. Andrew verfügt über umfassende Wertpapiermanagementenerfahrung in den wichtigsten Wertpapierklassen und begann seine Karriere im Investmentmanagement 1983 mit Provident Life. Vor seiner Arbeit bei Royal London hatte er eine Reihe von Investitionsmanagementpositionen bei Gartmore von 1987 bis 2001 inne.



Jon Macdonald
Konzernrisikodirektor

Jon Macdonald wurde am 14. Dezember 2012 in den Vorstand berufen, nachdem er im November 2012 als Konzernrisikodirektor zum Unternehmen gestoßen war. Zuvor war er Konzernrisikodirektor für RSA. Er hatte eine Reihe an führenden Risiko- und Kapitalmanagementpositionen bei Prudential, PricewaterhouseCoopers LLP, Aviva Plc, Fox-Pitt Kelton, Swiss Re Zürich inne und ist Mitglied des Institute of Actuaries.



Sally Bridgeland
Nicht-geschäftsführende Direktorin

Sally Bridgeland wurde am 14. Januar 2015 in den Vorstand berufen. Sie ist ein Mitglied des Nominierungs- und Vergütungskomitees und Vorstandsvorsitzende des Investitionskomitees. Sally war 20 Jahre bei AON Hewitt tätig und anschließend sieben Jahre CEO beim BP Rentenfonds. Sally ist derzeit unabhängige Treuhänderin in den Verwaltungsräten der Lloyds Bank Group Rentenfonds, ein Treuhändermitglied von NEST Corporation und ein Mitglied des Trust Investitionskomitees bei der Innovationswohltätigkeitsorganisation Nesta. Sie ist Senior Warden der Worshipful Company of Actuaries und eine nicht-geschäftsführende Direktorin der Impax Asset Management Group plc.



Ian Dilks
Nicht-geschäftsführender Direktor

Ian Dilks wurde am 14. November 2014 in den Vorstand berufen. Er ist Mitglied des Nominierungs-, Investitions- und Auditkomitees. Ian verbrachte seine gesamte Karriere bei PricewaterhouseCoopers LLP, nachdem er 1974 zum Unternehmen (damals Coopers & Lybrand) stieß und 1986 Partner wurde. Er stieg zum Mitglied des globalen Finanzserviceführungsteams und globalen Versicherungsführer auf. Er leitete auch die IFRS-Konversionsgeschäfte im Vereinigten Königreich. In seiner letzten Position bei PricewaterhouseCoopers LLP war er für die gesetzlichen Angelegenheiten des globalen Netzwerks zuständig. Derzeit ist er Vorsitzender der NHS Litigation Authority.



Duncan Ferguson
Senior Independent Director

Duncan Ferguson wurde am 1. April 2010 in den Vorstand berufen. Er ist Senior Independent Director und Vorsitzender des Gewinnbeteiligungskomitees. Darüber hinaus ist er auch Mitglied des Nominierungs-, Vorstandsrisiko- und Auditkomitees. Er war Senior Partner bei Bacon & Woodrow, dann bei B&W Deloitte von 1994 bis 2003 sowie nicht-geschäftsführender Direktor der Henderson Group bis Dezember 2013. Ferguson war nicht-geschäftsführender Direktor bei Halifax von 1994 bis zu dessen Zusammenschluss mit der Bank of Scotland 2001 und dann bis 2007 bei HBOS Financial Services. Er war von 1996 bis 1998 Präsident des Institute of Actuaries.



Tracey Graham
Nicht-geschäftsführende Direktorin

Tracey Graham wurde am 10. März 2013 in den Vorstand berufen. Sie ist Vorsitzende des Vergütungskomitees sowie Mitglied des Audit- und Nominierungskomitees. Bei Talaris Limited, einem internationalen Cash-Management-Unternehmen, war sie von 2005 bis 2010 Geschäftsführerin und leitete den Management-Buyout dieses Unternehmens durch De La Rue. Zuvor war sie Präsidentin von Sequoia Voting Systems und Direktorin des Kundendienstes bei AXA, und hatte eine Reihe von Führungspositionen bei HSBC inne. Graham ist derzeit nicht-geschäftsführende Direktorin bei Link Scheme Limited, Istock plc und Acal plc. Sie ist auch stellvertretende Vorstandsvorsitzende des Nonsuch and Wallington Education Trust.



Andrew Palmer
Nicht-geschäftsführender Direktor

Andrew Palmer wurde am 1. April 2011 in den Vorstand berufen. Er ist Vorsitzender des Auditkomitees sowie Mitglied des Vergütungs-, Vorstandsrisiko- und Nominierungskomitees. Er war Konzernfinanzdirektor bei Legal & General Group plc, wo er auch eine Reihe von Finanz- und Geschäftsführungspositionen in den Bereichen Wertpapiermanagement, Versicherung und internationales Geschäft innehatte. Er ist nicht-geschäftsführender Direktor der Direct-Line-Versicherungsgruppe, Treuhänder der britischen Krebsforschung und Mitglied des Finanzberichtsüberprüfungsausschusses des Finanzberichtsrats.



David Weymouth
Nicht-geschäftsführender Direktor

David Weymouth wurde am 1. Juli 2012 in den Vorstand berufen. Er ist Vorsitzender des Vorstandsrisikokomitees und Mitglied der Nominierungs- und Auditkomitees. Seine Karriere über einen Zeitraum von 27 Jahren bei Barclays umspannte vielfältige Führungsrollen, darunter Operations Technology and Risk, zuletzt war er Global Chief Information Officer. Danach beriet er eine Anzahl von Blue-Chip-Unternehmen und Regierungsorganisationen. Er war im Exekutivkomitee der RSA Insurance Group plc und bis zu seiner Pensionierung im Mai 2015 Konzernrisikodirektor. Derzeit ist er nicht-geschäftsführender Direktor und Vorsitzender des Risikokomitees der Mizuho International Holdings plc, des Risikokomitees des Entschädigungsprogramms der Finanzdienstleistungen und des Auditkomitees der Bank of Ireland (UK) plc. Er trat im Oktober 2015 dem Vorstand von Fidelity UK als nicht-geschäftsführender Direktor bei.

UNSERE ZIELE ERREICHEN

Unser Vergütungsverfahren enthält Anreize, die unsere Direktoren zum Liefern langfristiger Strategien anregen, sowohl was unsere Schlüsselinvestitionsprojekte betrifft oder auch dahingehend, unseren Mitgliedern gute Dienstleistungen zu bieten.

2015 Zusammenfassender Verfügungsbericht des Vorstands

Stellungnahme des Vorsitzenden des Vergütungskomitees

Sehr geehrtes Mitglied,

im Namen des Vorstands freue ich mich, Ihnen einen zusammenfassenden Bericht des Vergütungskomitees für das Jahr 2015 vorlegen zu dürfen. Der vollständige Bericht mit einer Beschreibung der Aktivitäten des Vergütungskomitees im Jahr 2015 ist im Geschäftsbericht und in der Jahresabrechnung online unter royallondon.com/2015annualreport erhältlich. Der zusammenfassende Bericht wird Ihnen vorgelegt, damit Sie ein deutlicheres Verständnis bekommen, wie die Vergütung auf unsere Strategie abgestimmt wird, wie Royal London sich 2015 entwickelt hat und was ausgezahlt wurde. Weitere Einzelheiten zur Festlegung des Verfahrens und wie Elemente berechnet werden, finden sich im vollständigen Bericht.

Der zusammenfassende Bericht teilt sich auf in: die Grundprinzipien unseres Vergütungsverfahrens; Zusammenhang zwischen der Strategie Royal Londons und den Anreizen für das Management; wie unsere Entwicklung 2015 verlief; und was unsere Direktoren 2015 erhalten haben. Danach beschreiben wir, wie wir unsere Direktoren 2016 vergüten werden. Es gibt einen Abschnitt zu einigen Schlüsselkriterien und Bedingungen der Vergütung.

Während der letzten Jahre war die Vergütungslandschaft innerhalb der Finanzwelt geprägt durch zunehmende Regulierung und öffentliche Kontrolle. Gleiches lässt sich über das Jahr 2015 sagen. Das Komitee war, wie bereits in der letzten Jahreshauptversammlung erwähnt, stets über die Weiterentwicklung der Rechtsvorschriften informiert, inklusive über die Beratung der Europäischen Bankaufsichtsbehörde (EBA) zu Vergütungsregelungen bei den Eigenkapitalrichtlinien (CRD IV). In diesem Jahr richtete das Komitee sein Augenmerk auf die Vorbereitung für die Solvency-II-Anforderungen, die am 1. Januar 2016 in Kraft getreten sind; das Komitee wurde 2015 gezielt dahingehend weitergebildet. Das Komitee erkennt in vollem Umfang seine Verpflichtungen an, was das angemessene Verhältnis von Risiko und Belohnung sowie die Überwachung der Entwicklung der Konzernvergütungsverfahren und -praktiken betrifft.

In diesem Umfeld muss Royal London weiterhin talentierte Mitarbeiter gewinnen und halten, mit denen wir die besten Produkte und Dienstleistungen gewährleisten können und unseren Mitgliedern nachhaltig hohe Leistungen liefern, damit unsere Kunden gute Ergebnisse erhalten. Als Organisation der Gegenseitigkeit, die mit börsennotierten und privaten Finanzinstitutionen um qualifizierte Kräfte konkurriert, müssen wir wettbewerbsfähige Vergütung, Motivationsanreize zur Leistungssteigerung und einen angemessenen Umgang mit Risiken sorgfältig abwägen.

Das Vergütungsverfahren hat weiterhin drei Hauptziele:

- › die Interessen der Führungskräfte mit denen unserer Mitglieder und Kunden in Deckung bringen;
- › die Erfüllung der Konzernstrategie unterstützen, dabei die Wahrung der Konzernrisikoneigung gewährleisten; und
- › sicherstellen, dass die Vergütung in unseren Märkten wettbewerbsfähig ist und der Konzern Talente gewinnen und halten kann.

Die Rolle des Vergütungskomitees besteht darin, die Vergütungsstruktur des Konzerns vollständig nach diesen drei Zielen auszurichten. Dies geschieht, indem wir:

- › sicherstellen, dass die Vergütung durch die Konzernstrategie bestimmt wird, die durch den mittelfristigen (fünf Jahre) Plan und die jährlichen Geschäftspläne festgelegt wird und die Wahl des Vorstands in einer Anzahl finanzieller und nicht finanzieller Maßnahmen und Ziele leitet;
- › Durchführung regelmäßiger Marktüberprüfungen, damit die Vergütung sich weiterhin an dem Markt, in dem wir tätig sind, orientiert; und
- › Vergabe einer Risikoprüfung für alle unsere Vergütungsregelungen vor der Zustimmung durch das Komitee.

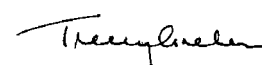
Hauptelemente der Entschädigung sind das Gehalt, ein kurzfristiges Anreizprogramm („STIP“ genannt), das mit dem Erfolg des jährlichen Geschäftsplans verknüpft ist und ein langfristiges Anreizsystem (das „LTIS“), das an den Erfolg des auf fünf

Jahre angelegten Geschäftsplans gekoppelt ist, sowie am Markt orientierte Leistungen und Pensionsrückstellungen.

Die Leistungsbewertung des Vorstands ist auf der Konzern-Scorecard zu finanziellen und nicht-finanziellen Maßnahmen abgebildet und zusammengefasst. Es freut mich, dass der Konzern gegenüber diesen Maßnahmen eine starke Leistung zeigte. Das Komitee hat die Scorecard-Ergebnisse gegenüber der weiteren Konzernleistung genau überprüft, besonders das weiterhin starke Wachstum unserer Rentengeschäfte, was ergab, dass wir aus einer guten Position heraus auf die Änderungen beim Pensionsrecht inklusive der den neuen Regelungen bei der Flexibilisierung der Rentenversicherungen reagieren konnten. Zudem bat das Komitee das Auditkomitee um Beiträge zur Gewinnqualität und das Risikokomitee um Beiträge zur Leistung der Risikoneigung, ehe einem abschließenden Bonuswert von 162 % zugestimmt wurde.

Das Komitee prüfte sowohl das Vergütungsverfahren des Vorstands als auch das Vergütungsverfahren für alle Konzernmitarbeiter und stellte zu seiner Zufriedenheit das Vorhandensein einer angemessenen Vergütungsstruktur fest, mit der die für den Konzern erforderlichen talentierten Mitarbeiter gewonnen und gehalten werden können, damit unsere Kunden gute Ergebnisse erhalten – der Schlüssel zum weiteren Konzern Erfolg. Details zu weiteren Aktivitäten, die das Komitee im Jahr 2015 vorgenommen hat, sind im Verfügungsbericht dargestellt.

Wir bitten nur in diesem Jahr um eine Konsultativabstimmung über den Verfügungsbericht, da das Vergütungsverfahren, das die Mitglieder 2014 genehmigt haben, unverändert geblieben ist und auf den Seiten 59 bis 76 des Jahresabschlussberichts (royallondon.com/2015annualreport) eingesehen werden kann. Vergütungskomitee und Vorstand empfehlen Ihnen, für den Beschluss im Verfügungsbericht zu stimmen.



Tracey Graham
Vorsitzende des Vergütungskomitees

Zusammenfassender Verfügungsbericht des Vorstands 2015 Fortsetzung

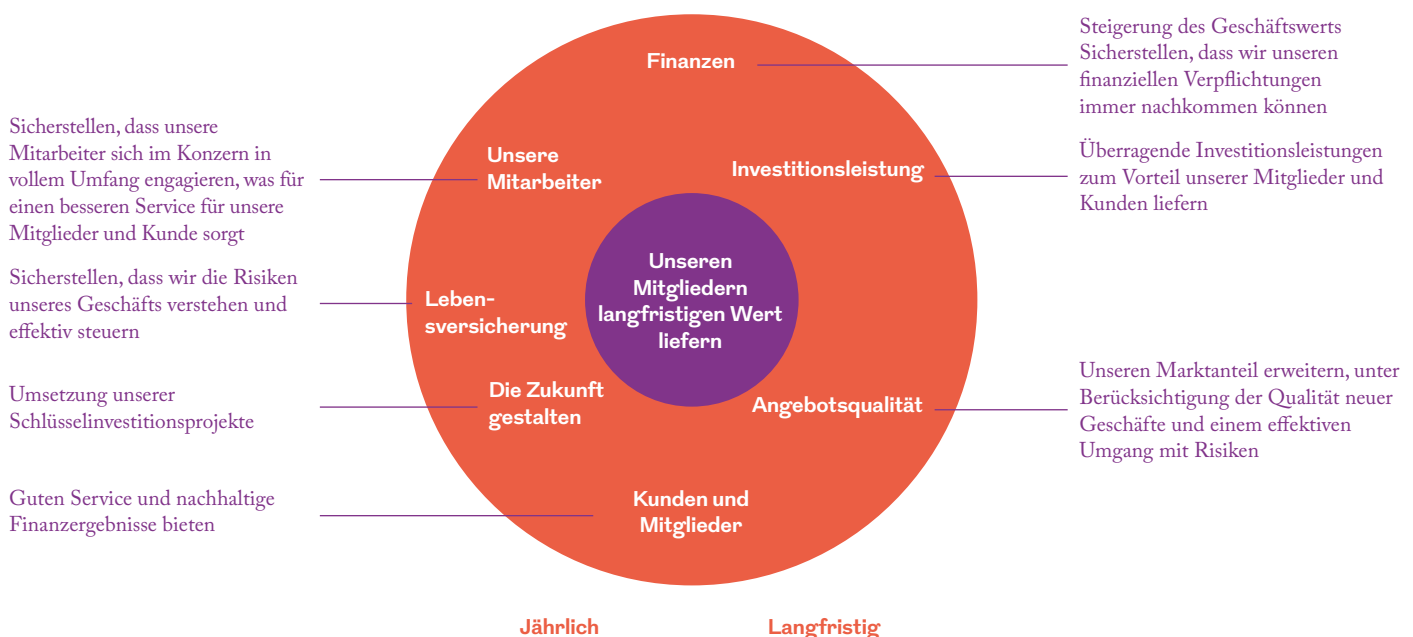
Die Grundprinzipien unseres Vergütungsverfahrens

Laut Beschluss des Vergütungskomitees gelten folgende Prinzipien des Vergütungsverfahrens für den Vorstand und die Mitarbeiter gleichermaßen:

Im Einklang mit den Interessen unserer Mitglieder und anderer Kunden zu sein	Im Einklang mit der Erfüllung der Konzernstrategie zu sein und dabei die Wahrung der Konzernrisikoneigung zu gewährleisten	In Einklang mit relevanter Marktpraxis zu sein
Leistungsbezogene Anreizsysteme werden entwickelt, um den Erfolg der Konzernstrategie zu verstärken und die Interessen der Teilnehmer mit den Interessen unserer Mitglieder und anderer Kunden in Deckung zu bringen. Zur Gewährleistung der Unabhängigkeit richten sich die Kontrollfunktionen STIPs an der Leistung der Funktion aus, dabei ist die finanzielle Komponente geringfügig (10 % der Gesamtbewertung).		Die Gesamtvergütung wird entsprechend wettbewerbsfähig sein, um die Einstellung, den Erhalt und die Motivation talentierter Mitarbeiter zu fördern, damit der Konzern mit führenden britischen Lebensversicherungen und anderen Finanzdienstleistungsunternehmen konkurrieren kann.
Zur Leistungsbewertung wird das Komitee nicht nur die Maßnahmen und Ziele in der Balanced Scorecard, sondern weitere Auffassungen über Konzernleistung, Gewinnqualität und Leistungsnachhaltigkeit berücksichtigen, ehe die Bonushöhen endgültig beschlossen werden.	Das Vergütungsverfahren wird die Vergütungs-codes aller relevanten Gesetzgeber, einschließlich der Prudential Regulation Authority und Financial Conduct Authority, sowie die Anleitung institutioneller Investoren zu empfohlenen Verfahren der Vergütungskontrolle berücksichtigen.	
Das Komitee wird dafür sorgen, dass Risikobereitschaft, die über den Rahmens der Konzernrisikobereitschaft hinausgeht, nicht belohnt wird und es bleibt in seinem freien Ermessen, Anreizbeträge vor der Zahlung zu ändern, um deren Angemessenheit zu gewährleisten.		
Außerdem werden die Ansichten der Mitglieder, die in der Jahreshauptversammlung zum Ausdruck gebracht wurden, mitberücksichtigt.		

Zusammenhang zwischen der Strategie Royal Londons und den Anreizen für das Management

Unser Vergütungsverfahren umfasst jährliche und langfristige Anreize, die zusammengenommen Teilnehmer ermutigen, sich auf langfristige Strategien zu konzentrieren. Unsere Leistungsbemessung wurde so gewählt, dass sie das Kernziel von Royal London, unseren Kunden langfristige Werte zu liefern, fördert:



Wie verlief unsere Entwicklung 2015

Der Konzern zeigte gegenüber unseren Scorecard-Messungen eine starke Leistung. Das Komitee hat die Scorecard-Ergebnisse gegenüber der weiteren Konzernleistung überprüft, besonders das weiterhin starke Wachstum unserer Rentengeschäfte und RLAM hat weiterhin gute Ergebnisse erzielt. Die von unseren Zielen für jede Maßnahme abhängigen Leistungsergebnisse sind im Abschnitt unten unter den 2015 STIP Leistungsergebnissen und den 2013 –15 LTIS/ RLAM LTIP Leistungsergebnissen dargestellt.

Was unsere Direktoren 2015 erhalten haben

Unsere Direktoren erhielten 2015 folgende Vergütung, entsprechend dem Vergütungsverfahren, das die Mitglieder auf der Jahreshauptversammlung 2015 genehmigt haben.

	Andrew Carter		Tim Harris		Phil Loney		Jon Macdonald	
	2015 (000 £)	2014 (000 £)	2015 (000 £)	2014 (000 £)	2015 (000 £)	2014 (000 £)	2015 (000 £)	2014 (000 £)
Gehalt	362	354	417	255	651	634	299	292
Leistungen	15	15	15	9	69	75	15	15
Pensionszulage	-	-	83	51	163	151	13	13
Rentenleistungen	181	144	-	-	-	5	29	31
GESAMT	558	513	515	315	883	865	356	351
STIP	348	389	462	325	984	904	267	312
GESAMT- Vergütung für das Leistungsjahr	906	902	977	640	1.867	1.769	623	663
Langfristige Anreize	890	747	-	-	1.269	1.090	265	218
Gesamtvergütung	1.796	1.649	977	640	3.136	2.859	888	881

Hinweis: Gehälter erhalten keinen Gehaltsverzicht und bei den Rentenleistungen für Jon Macdonald und Phil Loney ist der Arbeitnehmeranteil des Gehaltsverzichts nicht enthalten.

STIP-Werte sind der gesamte, für das Leistungsjahr zuerkannte Wert, der Beträge mit einschließt, die noch von zeitlichen Bedingungen abhängen.

Die langfristigen Anreizwerte basieren auf dem am Bilanzstichtag geschätzten Wert der ausübenden Boni (nach einem dreijährigen Leistungszeitraum) und schließen alle geschätzten Bonuswerte, die auf kommende Jahre aufgeschoben werden, aus (beinhalten aber Boni die durch Holding-Bedingungen eingeschränkt sind).

STIP-Leistungsergebnisse für 2015 wurden anhand folgender Kennzahlen bewertet:

Kennzahl und Gewichtung	Schwellenwert	Ziel	Maximum
Finanzen 40 %			
Kunden und Mitglieder 15 %			
Unsere Mitarbeiter 15 %			
Lebensversicherung 15 %			
Die Zukunft gestalten 15 %			

● Tatsächliche Leistung

Zusammenfassender Verfügungsbericht des Vorstands 2015 Fortsetzung

84 % von Andrew Carters STIP-Bonus 2015 wurde anhand RLAM-spezifischer Kennzahlen bewertet:

Kennzahl und Gewichtung	Schwellenwert	Ziel	Maximum
RLAM-Leistung 100 %			

 Tatsächliche Leistung

Die Leistungskennzahlen und prognostizierten Ergebnisse für die 2013 LTIS sind folgende:

Kennzahl und Gewichtung	Schwellenwert	Ziel	Maximum
Wertzuwachs bei Royal London im Vergleich zum Wettbewerbsumfeld 50 %			
Anlagenrendite von Royal-London-Fonds mit Gewinnbeteiligung 20 %			
Wertzuwachs bei Royal London in absoluten Zahlen 15 %			
Wachstum des Neugeschäfts 15 %			
Kumulative Gewinnbeteiligung Multiplikator			

 Tatsächliche Leistung

Die Leistungskennzahlen und Ergebnisse für die 2013 RLAM LTIP waren folgende:

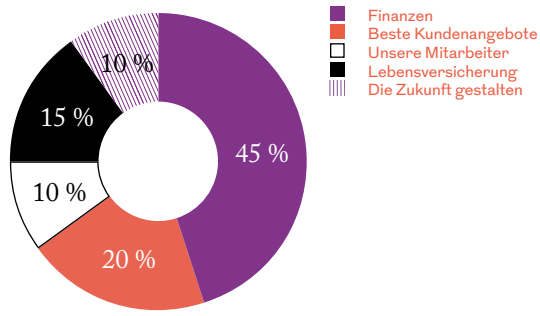
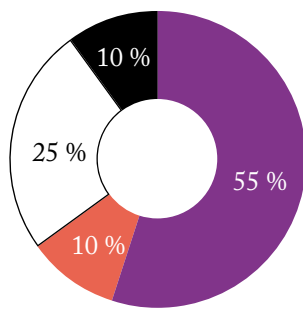
Kennzahl und Gewichtung	Schwellenwert	Ziel	Maximum
Investitionsleistung 70 %			
Ertragssteigerung 30 %			

 Tatsächliche Leistung

Die Vergütung unserer Direktoren 2016

	Andrew Carter	Tim Harris	Phil Loney	Jon Macdonald
Gehalt (ab 1. April 2016)	372.000 £	431.000 £	735.800 £	306.000 £
Renten	20 % Gehalt	20 % Gehalt	25 % Gehalt	15 % Gehalt
Leistungen	Fahrzeugpauschale, Lebens- und private Krankenversicherung, Vorsorgeuntersuchung.	Fahrzeugpauschale, Lebens- und private Krankenversicherung, Vorsorgeuntersuchung.	Fahrzeugpauschale, Lebens- und private Krankenversicherung, Vorsorgeuntersuchung, Reise-/Übernachtungspauschale zum Ausgleich für Aufwendungen bei Übernachtungen in Verbindung mit Reisen vom Wohnort zum Arbeitsplatz.	Fahrzeugpauschale, Lebens- und private Krankenversicherung, Vorsorgeuntersuchung.

Einem gründlichen und unabhängigen Benchmarking folgend, das 2016 zum Vergleich der Vergütung der Vorstandsvorsitzenden vorgenommen wurde und sowohl die aktuelle Vergütung als auch einen Fünfjahrestrend bei Vergleichsgruppen untersuchte, genehmigte das Komitee eine Steigerung von 12,2 %, um das Gehalt und die Gesamtvergütung dem derzeitigen Marktniveau anzupassen.

STIP 2016	Maximum (in % des Gehalts)	150 %	120 %	150 %	120 %
	Details	STIP-Leistungskennzahlen 2016  <ul style="list-style-type: none"> ■ Finanzen ■ Beste Kundenangebote ■ Unsere Mitarbeiter ■ Lebensversicherung ■ Die Zukunft gestalten 			73 % von Andrew Carters STIP basiert auf Kennzahlen spezifischer RLAM-Leistungen
2016-2018 LTIS	Maximum (in % des Gehalts)	80 %	100 %	150 %	150 %
	Details	STIP-Leistungskennzahlen 2016  <ul style="list-style-type: none"> ■ Finanzlage ■ Kundenerfahrung ■ Investitionsleistung ■ Angebotsqualität <p>Außerdem wird ein Multiplikator der Kapitalstärke vom Komitee zum Ende des Leistungszeitraums bestimmt und eingesetzt. Der Multiplikator reflektiert mögliche Gewinnanteile während des Leistungszeitraums.</p>			Der Leistungszeitraum für LTIS läuft vom 1. Januar 2016 bis 31. Dezember 2018. LTIS-Boni können bis zu +/- 25 % auf der Basis kumulativer Gewinnbeteiligung über drei Jahre angepasst werden, z. B. können 150 % auf 187,5 % angehoben werden.

* Andrew Carter nahm auch an RLAM-LTIP teil, mit einer maximalen Chance auf bis zu 150 % des Gehalts.

Herausragende Anreizboni für Direktoren und Holding-Anforderungen für Royal-London-Einheiten

	Holding-Anforderung (000 £)	Wert der gehaltenen Einheiten am 31. Dez. 2015 (000 £)
Andrew Carter	291	632
Tim Harris	629	108
Phil Loney	1.312	1.800
Jon Macdonald	300	537

Hinweis: Derzeitige Holding-Anforderungen werden als % des Gehalts angegeben. Gesamtanteile umfassen alle langfristigen Anreize, die den Leistungsbedingungen entsprechen und bei ihrem Einheits-Einstiegspreis wertebasiert sind. RLAM LTIP-Boni unterliegen nicht Holding-Bedingungen.

Um die Interessen der Direktoren mit denen unserer Mitglieder und Kunden weiter in Deckung zu bringen, müssen Direktoren Einheiten von Royal London besitzen, wie oben dargelegt. Der Wert der Einheiten ist zum Zeitpunkt der Publikation ein Schätzwert.

Schlüsselkriterien der Dienstleistungsverträge unserer Direktoren

	Konzern-CEO	Andere Direktoren
Vertragsdauer	Laufzeit bis zum Rentenalter.	
Kündigungsfrist	Von Seiten des Unternehmens	12 Monate
	Von Seiten des geschäftsführenden Direktors	Bis zu 12 Monate
Abfindung bei Nichteinhaltung der Kündigungsfrist	Gehalt und vertragliche Leistungen sind zu zahlen, wird das Beschäftigungsverhältnis durch den Konzern beendet (aus anderen Gründen als aufgrund von Fehlverhalten).	
Sonstiges	Das Unternehmen erstattet plausible Reise- und Übernachtungskosten bei arbeitsbezogenen Reisen nach und vom Wohnort zum Arbeitsplatz.	n. z.

Zusammenfassender Verfügungsbericht des Vorstands 2015 Fortsetzung

Was unsere nicht-geschäftsführenden Direktoren 2015 erhalten haben

Nicht-geschäftsführenden Direktoren werden Gebühren auf der Basis des zu erwartenden zeitlichen Engagements gezahlt, das zur Erfüllung ihrer Aufgaben erforderlich ist, entsprechend dem Vergütungsverfahren, das bei der Jahreshauptversammlung 2015 von den Mitgliedern genehmigt wurde.

	Jahresgebühr (000 £)		Komiteevorsitzgebühr (000 £)		Zusätzliche Gebühr ¹ (000 £)		Gesamt (000 £)	
	2015	2014	2015	2014	2015	2014	2015	2014
Sally Bridgeland	54	-	8	-	-	-	62	--
Ian Dilks	56	7	-	-	-	-	56	7
Duncan Ferguson	56	55	30	33	11	23	97	111 %
Tracey Graham	56	54	20	20	11	-	87	74
Kathryn Matthews	-	55	18	15	-	-	18	70
Andrew Palmer	56	55	20	20	11	23	87	98
Rupert Pennant-Rea	226	220	-	-	-	-	226	220
David Weymouth	56	55	22	17	11	6	89	78

¹ Zusätzliche Gebühren wurden an nicht-geschäftsführende Direktoren in Zusammenhang mit zusätzlicher Verantwortung und Zeitaufwendung in Verbindung mit Solvency II gezahlt, wenn der erforderliche Zeitaufwand den im Ernennungsschreiben festgelegten Aufwand überschritt.

² Kathryn Matthews trat am 31. Dezember 2015 als Direktorin zurück und blieb bis zum 30. Juni 2015 Vorsitzende des Investitionskomitees, danach übernahm Sally Bridgeland den Vorsitz des Investitionskomitees.

³ Duncan Ferguson erhielt eine Gebühr für seine Rolle als Senior Independent Director, diese ist in der Offenlegung seiner Komiteevorsitzgebühr enthalten.

Einem gründlichen und unabhängigen Benchmarking folgend, das 2016 zum Vergleich der Jahresgebühr für den Konzernvorstandsvorsitzenden vorgenommen wurde und sowohl die aktuelle Vergütung als auch einen Fünfjahresrend bei Vergleichsgruppen untersuchte, genehmigte das Komitee eine Steigerung von 8,65 %, um diese an das derzeitige Marktniveau anzupassen.

Wenn zusätzliche Aufgaben erforderlich sind, können nicht-geschäftsführende Direktoren die Zahlung zusätzlicher Gebühren auf der Basis von Tagespauschalen bei jedem Zeitaufwand, der über die normalen Erwartungen hinausgeht, erhalten. Sie sind bei keinem der Royal-London-Anreizsysteme teilnahmeberechtigt.

Die Bezahlung unserer nicht-geschäftsführenden Direktoren im Jahr 2016

Gebühren der nicht-geschäftsführenden Direktoren 2016 sind wie folgt:

Jahresgebühr	58.100 £	Komiteevorsitzgebühr	Risikokomitee des Vorstands	22.000 £
			Investitionskomitee	15.000 £
Gebühr des Konzernvorstandsvorsitzenden	245.000 £		Gewinnbeteiligungskomitee	20.000 £
			Auditkomitee	20.000 £
Gebühr des Senior Independent Director	13.500 £		Vergütungskomitee	20.000 £

Unterstützung sozialer Verantwortlichkeit

Wir von Royal London glauben, dass soziale Verantwortung im Mittelpunkt einer sinnvollen Gegenseitigkeit steht.

Phil Loney, Konzern-CEO, geht mit gutem Beispiel voran. Er führt nicht nur alle in Großbritannien anfallenden Steuern ab, sondern spendet auch 15 % seines Gehalts vor Steuern und 25 % des Vorsteuerwerts aus STIP- und LTIS-Zahlungen an wohltätige Organisationen. Angesichts der Erhöhung der CEO-Vergütung ab 2016, wie dies durch das Vergütungskomitee festgelegt wurde, wird Loney die wohltätigen Spenden von seinem Gehalt von 15 % auf 25 % erhöhen.

Im Auftrag des Vorstands



Tracey Graham
Vorsitzende des Vergütungskomitees

Bericht der Rechnungsprüfer

Bericht der unabhängigen Rechnungsprüfer an die Mitglieder der Royal London Mutual Insurance Society Limited

Wir haben die ergänzenden Finanzinformationen, die im Strategiebericht mit zusätzlichen Informationen des zum 31. Dezember 2015 beendeten Jahres enthalten sind, untersucht, diese beinhalten die Zusammenfassung der Gesamtergebn- und Verlustrechnung; EEV des zum 31. Dezember 2015 beendeten Jahres; die Zusammenfassung der Konzernbilanz; EEV des zum 31. Dezember 2015 beendeten Jahres; die Zusammenfassung der konsolidierten Konzernergebnisrechnung; IFRS des zum 31. Dezember 2015 beendeten Jahres; und die Zusammenfassung der Konzernbilanz; IFRS des zum 31. Dezember 2015 beendeten Jahres.

Entsprechende Zuständigkeiten der Direktoren und Rechnungsprüfer

Die Direktoren tragen die Verantwortung zur Vorbereitung des Strategieberichts und den ergänzenden Informationen gemäß dem Unternehmensgesetz 2006, was Informationen aus dem vollständigen Jahresabschluss und dem prüfaren Teil des Berichts über die Vergütung der Vorstandsmitglieder von Royal London Mutual Insurance Society Limited des zum 31. Dezember 2015 beendeten Jahres beinhaltet.

Unsere Verantwortung ist es, unsere Ansichten hinsichtlich der Übereinstimmung der Kurzfassung des Jahresabschlusses mitzuteilen, die im Strategiebericht und ergänzenden Informationen enthalten ist, mit dem vollständigen Jahresabschluss und dem prüfaren Teil des Berichts über die Vergütung der Vorstandsmitglieder.

Dieser Bericht, unsere Ansichten inbegriffen, wurde ausschließlich für die Gesellschafter als Organ und zu keinem anderen Zweck erstellt. Mit der Mitteilung unserer Ansichten übernehmen wir keinerlei Verantwortung für andere Zwecke oder für andere Personen, denen dieser Bericht gezeigt wird oder in dessen Hände er gelangen mag, außer in Folge unserer vorherigen ausdrücklichen schriftlichen Zustimmung.

Grundlage unserer Ansichten

Unsere Überprüfungen beinhalteten die Zustimmung der in der Kurzfassung des Jahresabschlusses offengelegten Bilanzen gegenüber dem vollständigen Jahresabschluss. Unser Auditbericht zum vollständigen Jahresabschluss des Unternehmens und dem prüfaren Teil des Berichts über die Vergütung der Vorstandsmitglieder beschreiben die Grundlage unserer Ansichten zum Jahresabschluss und dem prüfaren Teil des Berichts.

Ansicht

Unserer Ansicht nach stimmen die zusätzlichen Finanzinformationen mit dem vollständigen Jahresabschluss und dem prüfaren Teil des Berichts über die Vergütung der Vorstandsmitglieder von Royal London Mutual Insurance Society Limited des zum 31. Dezember 2015 beendeten Jahres überein.

PricewaterhouseCoopers LLP

PricewaterhouseCoopers LLP
Chartered Accountants und
Abschlussprüfer
London
30. März 2016

Anmerkungen:

- (a) Die zusätzlichen Finanzinformationen wurden auf der Website der Royal London Group unter royallondongroup.co.uk veröffentlicht. Die laufende Pflege und inhaltliche Richtigkeit der Royal London Group Website unterliegt der Verantwortung der Direktoren; dies liegt außerhalb des Aufgabenbereichs der Rechnungsprüfer, die dementsprechend keine Haftung für Änderungen der zusätzlichen Finanzinformationen nach deren ursprünglichen Veröffentlichung auf der Website übernehmen.
- (b) Die rechtliche Grundlage zur Erstellung und Verbreitung zusätzlicher Finanzinformationen im Vereinigten Königreich kann von der in anderen Gebieten abweichen.

Zusammenfassung der Gesamtgewinn- und Verlustrechnung: EEV

	2015 Mio. £	2014 Mio. £
Geschäftstätigkeiten		
Beitrag aus Neugeschäft	137	85
Gewinn aus bestehenden Verträgen		
‣ Erwartete Verzinsung	76	91
‣ Ergebnisabweichung	3	56
‣ Geschäftsannahmeänderungen	74	12
Erwartete Verzinsung des Anfangseigenkapitals	27	42
Gewinn nicht-gedeckter Geschäfte	7	7
Kosten strategischer Weiterentwicklung und andere Aufwendungen	(80)	(73)
Betriebsgewinn vor Steuern und Sonderaufwendungen	244	220
Sonderausgaben aufgrund der gesetzlichen Änderungen	-	(61)
Gesamtgeschäftsgewinn vor Steuern	244	159
Wirtschaftliche Abweichungen	21	325
Geänderte wirtschaftliche Annahme	32	(143)
Veränderung beim Überschuss des RLGPS Rentenplans	23	(42)
Finanzierungskosten	(43)	(40)
Gewinnanteil	(74)	(64)
EEV-Gewinn vor Steuern	203	195
Zugewiesene Steuerbelastung	(22)	(35)
Gesamtes EEV Ergebnis nach Steuern	181	160

Zusammenfassung der Konzernbilanz: EEV

	2015 Mio. £	2014 Mio. £
Eigenkapital	1.062	1.100
Nettoportefeuillewert	2.034	1.838
Überschuss des Rentenplans (RLGPS)	71	48
Embedded-Value Gesamt	3.167	2.986

Zusammenfassung der konsolidierten Konzernergebnisrechnung IFRS

	2015 Mio. £	2014 Mio. £
Einnahmen		
Verdiente Bruttoprämien	1.194	1.218
An Rückversicherer zedierte Prämien	(400)	(1.794)
Verdiente Nettoprämien	794	(576)
Anlagenrendite	2.122	7.796
Sonstige Einnahmen	299	290
Gesamteinnahmen	3.215	7.510
Ausgaben		
Gesamte Zahlungen im Leistungs- oder Schadensfall der Policeninhaber	2.176	6.220
Betriebliche Aufwendungen	852	891
Finanzaufwand	44	43
Gesamtausgaben	3.072	7.154
Vorsteuergewinn	143	356
Steuerlast	18	207
Übertrag an nicht zugewiesenem teilbaren Überschuss	125	149
Jahresüberschuss	-	-
Sonstige Konzernerträge:		
Aufwendungen, die nicht in Gewinn oder Verlust umgliedert werden		
Neubewertungen definierter Vorteilsrentenprogramme	50	(15)
Übertrag an/(von) nicht zugewiesenem teilbaren Überschuss	50	(15)
Sonstige Konzernerträge für den Zeitraum, netto nach Steuern	-	-
Gesamtkonzernerträge für das Jahr	-	-

Zusammenfassung der Konzernbilanz: IFRS

	2015 Mio. £	2014 Mio. £
Vermögenswerte		
Sachanlagen	42	46
Investitionsvermögen	5.036	4.727
Immaterielle Vermögenswerte	832	931
Anteil des Rückversicherers an Verbindlichkeiten der Versicherungsverträge	5.302	5.462
Vermögen des Rentenplans	177	128
Tatsächliche Steueransprüche	19	-
Finanzinvestitionen	60.129	59.492
Sonstige Vermögenswerte	546	412
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	2.823	2.736
Gesamtvermögen	74.906	73.934
Verbindlichkeiten		
Nicht zugewiesener teilbarer Überschuss	3.314	3.139
Verbindlichkeiten aus Versicherungs- und Investitionsverträgen (ausgenommen UDS)	61.947	60.780
Nachrangige Verbindlichkeiten	743	640
Sonstige Verbindlichkeiten	8.902	9.375
Gesamtverbindlichkeiten	74.906	73.934

Bekanntmachung der Jahreshauptversammlung

Hiermit geben wir bekannt, dass die Jahreshauptversammlung 2016 der Royal London Mutual Insurance Society Limited (das „Unternehmen“) am Donnerstag, 9. Juni 2016, um 10:30 Uhr im The Kia Oval, Kennington, London SE11 5SS stattfinden wird, um folgende Beschlüsse zu diskutieren und, sofern als akzeptabel befunden, als ordentliche Beschlüsse zu verabschieden:

1. Vorlage des geprüften Geschäftsberichts und Jahresabschlusses sowie des entsprechenden Berichts des Abschlussprüfers für das am 31. Dezember 2015 zu Ende gegangene Jahr.
2. Genehmigung des Vergütungsberichts für das am 31. Dezember 2015 zu Ende gegangene Jahr.
3. Wiederbestellung von PricewaterhouseCoopers LLP zum Wirtschaftsprüfer des Unternehmens bis zur nächsten Jahreshauptversammlung.
4. Festlegung der Vergütung von PricewaterhouseCoopers LLP durch den Prüfungsausschuss.
5. Wiederernennung von Sally Bridgeland zum Vorstandsmitglied.
6. Wiederernennung von Ian Dilks zum Vorstandsmitglied.
7. Wiederernennung von Duncan Ferguson zum Vorstandsmitglied.

8. Wiederernennung von Tracey Graham zum Vorstandsmitglied.
9. Wiederernennung von Tim Harris zum Vorstandsmitglied.
10. Wiederernennung von Phil Loney zum Vorstandsmitglied.
11. Wiederernennung von Jon Macdonald zum Vorstandsmitglied.
12. Wiederernennung von Andrew Palmer zum Vorstandsmitglied.
13. Wiederernennung von Rupert Pennant-Rea zum Vorstandsmitglied.
14. Wiederernennung von David Weymouth zum Vorstandsmitglied.

Im Auftrag des Vorstands



Simon Mitchley
Für und im Namen der Royal London
Management Services Limited
Company Secretary
30. März 2016

Royal London Mutual Insurance Society
Limited

55 Gracechurch Street, London
EC3V 0RL

Eingetragen in England und Wales,
Nr. 99064

Anmerkung zu den Beschlüssen

Beschluss 1

Geschäftsbericht und Jahresabschluss 2015

Basierend auf Änderungen, die seit dem Companies Act 2006 (dem „Gesetz“) gelten, ist das Unternehmen nicht mehr zur Vorlage des Jahresabschlusses bei einer Hauptversammlung verpflichtet.

Die Geschäftsführung hält dies jedoch für das beste Verfahren und wird bei der Jahreshauptversammlung daher weiterhin den Geschäftsbericht und Jahresabschluss vorlegen.

Beschluss 2

Vergütungsbericht

Aufgrund von Änderungen des Gesetzes, die zum 1. Oktober 2013 in Kraft traten, gibt es neue, inhaltliche Anforderungen an den Bericht über die Vergütung der Vorstandsmitglieder. Da Royal London kein börsennotiertes Unternehmen ist, muss es diesen Anforderungen nicht entsprechen und kann es in mancher Hinsicht auch nicht. Die Vorstandsmitglieder sind allerdings der festen Überzeugung, dass die Offenlegungen dem besseren Verständnis der Mitglieder dient und damit ein Standard für gute Unternehmensführung gesetzt wird, sodass sie freiwillig und wo möglich den Vorschriften entsprechen.

Das Gesetz schreibt nun vor, dass Folgendes in den Bericht über die Vergütung der Vorstandsmitglieder integriert wird;

- › eine Stellungnahme des Vorsitzenden des Vergütungskomitees,
- › ein Jahresbericht, der beschreibt, wie das Unternehmen seine Vergütungsregeln (Jahresbericht zur Vergütung) im Berichtsjahr implementiert hat und
- › ein Bericht, der die Vergütungsregeln des Unternehmens beschreibt (Bericht zu den Vergütungsregeln für Vorstandsmitglieder).

Beschluss 2 beantragt die Genehmigung des Vergütungsberichts.

Der Bericht zur Vergütung der Vorstandsmitglieder ist auf den Seiten 58 bis 76 des Geschäftsberichts und Jahresabschlusses veröffentlicht.

Beschluss 2 hat beratenden Charakter.

Beschlüsse 3 und 4

Bestellung und Vergütung der Wirtschaftsprüfer

Bei jeder Jahreshauptversammlung, auf der den Mitgliedern ein Abschluss vorgelegt wird, muss das Unternehmen einen Wirtschaftsprüfer bestellen, der bis zur nächsten Jahreshauptversammlung im Amt bleibt.

PricewaterhouseCoopers LLP ist die derzeitige Wirtschaftsprüfungsgesellschaft des Unternehmens und es wird empfohlen, diese erneut bis zur nächsten Hauptversammlung zu bestellen. Sie werden gebeten, die Wiederernennung von PricewaterhouseCoopers zu genehmigen und den Prüfungsausschuss zu ermächtigen, die Vergütung festzulegen.

Beschlüsse 5 bis 14

Wiederbestellung der Vorstandsmitglieder

Im Einklang mit dem Annotated UK Corporate Governance Code der Association of Financial Mutuals und um die Rechenschaftspflicht zu stärken, treten alle Vorstandsmitglieder bei jeder Jahreshauptversammlung zurück und stellen sich zur erneuten Berufung. Dementsprechend treten bei dieser Jahreshauptversammlung alle Vorstandsmitglieder zurück und stellen sich zur erneuten Berufung zur Verfügung. Der Vorstand ist der Ansicht, dass jedes Vorstandsmitglied, das sich zur Wiederbestellung zur Verfügung stellt, wertvolle Erfahrungen in die Geschäftsführung einbringt, somit deren Kompetenz und Wissen bereichert und wieder ernannt werden sollte. Die Lebensläufe aller Vorstandsmitglieder sind auf den Seiten 42 und 43 Teil des Geschäftsberichts und Jahresabschlusses.

Anmerkung: Die Bestimmungen zur Ernennung von Aufsichtsratsmitgliedern können im eingetragenen Firmensitz des Unternehmens, 55 Gracechurch Street, London EC3V 0RL, an Wochentagen (mit Ausnahme von Feiertagen) während der Bürozeiten eingesehen werden und liegen zur Einsichtnahme bei der Jahreshauptversammlung aus.

Datum	Veranstaltung
31. März 2016	Finanzergebnis für 2015 und Investoren-Telefonkonferenz
12. Mai 2016	Zwischenmitteilung der Geschäftsführung und neue Unternehmenszahlen für das erste Quartal
9. Juni 2016	Jahreshauptversammlung
18. August 2016	Zwischenergebnisse und neue Unternehmenszahlen für das zweite Quartal und Investoren-Telefonkonferenz
4. November 2016	Zwischenmitteilung der Geschäftsführung und neue Unternehmenszahlen für das dritte Quartal
13. November 2016	RL Finance Bonds No 3 plc Zinszahltag für Nachrangdarlehen
30. November 2016	RL Finance Bonds No 2 plc Zinszahltag für Nachrangdarlehen

Kontakt

The Royal London Mutual Insurance Society Limited
 Eingetragen in England und Wales
 Nr. 99064
royallondon.com

Bath

Trimbridge House
 Trim Street
 Bath
 BA1 1HB

London

55 Gracechurch Street
 London
 EC3V 0RL

Edinburgh

1 Thistle Street
 Edinburgh
 EH2 1DG

Glasgow

301 St Vincent Street
 Glasgow
 G2 5PB

Manchester

Royal London House
 Alderley Road
 Wilmslow
 Cheshire
 SK9 1PF

Reading

Reading Bridge House
 Kings Meadow Road
 Reading
 Berkshire
 RG1 8LS

Irland

47-49 St Stephen's Green
 Dublin 2

