



DEN RICHTIGEN TON TREFFEN



Strategiebericht und ergänzende Informationen 2016

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

2016 erlebten wir ein sehr erfolgreiches Jahr mit Rekordumsätzen und Gewinnwachstum im gesamten Unternehmen.

Royal London hat zudem angekündigt, die Gewinne mit zusätzlich 700.000 Kunden zu teilen.

Wir konzentrieren uns auf unsere Kunden und Mitglieder.

Als Versicherer auf Gegenseitigkeit investieren wir Gewinne, die wir nicht umgehend an unsere Kunden und Mitglieder ausschütten, in die nachhaltige Verbesserung unserer Produkte und Dienstleistungen.

9,0Mio.

Der Konzern verfügt über das gesamte Portfolio hinweg über 9 Millionen Policen – inklusive Versicherungen, Anlageprodukte, Renten und andere Sparprodukte

1,0Mio.

Royal London ist ein Versicherer auf Gegenseitigkeit mit mehr als 1 Million Mitgliedern, die an unserem Erfolg teilhaben

650Mio. £

Seit 2007 haben wir 650 Mio. £ an Versicherungsnehmer ausgezahlt, die sich für unseren Gewinnanteilplan qualifizieren, sodass diese von unseren guten Ergebnissen profitieren können

8,7Mrd. £

2016 haben wir 8,7 Mrd. £ Umsatz mit neuen Lebens- und Rentenversicherungen gemacht, berechnet auf der Grundlage des aktuellen Werts der neuen Prämien (PVNBP) – ein Anstieg von 28 % gegenüber dem Vorjahr

Einige Schlüsselkennzahlen

321Mio. £

EEV-Gewinn vor Abzug von Steuern, ProfitShare und einer Änderung der Grundlage für Solvency II

143Mio. £

IFRS-Gesamttransfer an nicht zugewiesenem, teilbarem Überschuss vor der Änderung der Grundlage für Solvency II

114Mio. £

ProfitShare 2016 nach Steuern

28 %

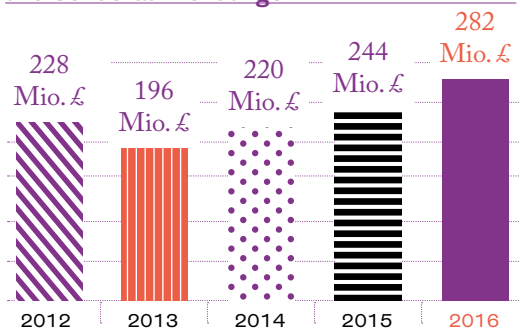
Mehr Neugeschäft bei den Lebens- und Rentenversicherungen im Vergleich zum Vorjahr, berechnet auf Basis des aktuellen Werts der neuen Prämien

100Mrd. £

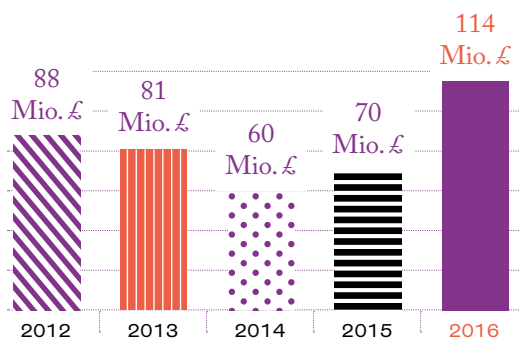
Wir sind der größte Lebens- und Rentenversicherer auf Gegenseitigkeit im Vereinigten Königreich mit 100 Mrd. £ an verwalteten Fonds

Leistung auf einen Blick

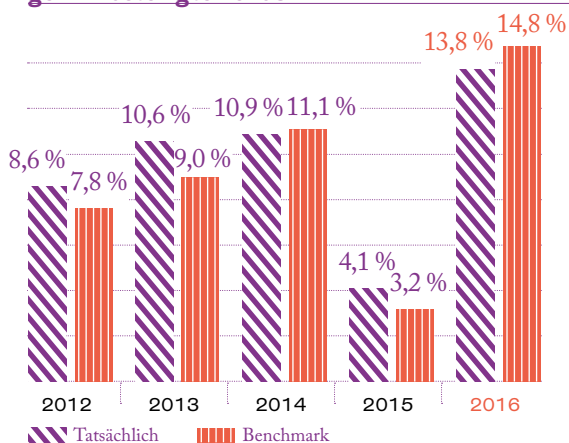
Betriebsgewinn nach EEV vor Steuern und Sonderaufwendungen



ProfitShare (nach Steuern)



Royal London Anlageergebnisse gewinnbeteiligte Fonds



Inhalt

Strategiebericht

01	Leistung auf einen Blick
02	Unser Geschäftsansatz
03	Unsere strategischen Ziele
04	Erklärung des Vorstandsvorsitzenden
06	Erklärung des Konzerngeschäftsführers
11	Die Leistung des Konzerns
12	Risikomanagement und interne Kontrolle
14	Strukturen des Risikomanagement des Konzerns
15	Die wichtigsten Risiken und Unwägbarkeiten
19	Erklärung zur langfristigen Rentabilität
20	Überblick über die Geschäfte
22	Vermittler
24	Verbraucher
26	Vermögen
28	Unsere Verantwortung als Unternehmen
30	Bericht des Konzernfinanzdirektors

Corporate Governance

40	Corporate Governance
41	Vorstand
43	Kurzbericht zur Vergütung der Vorstandsmitglieder 2016
51	Bericht der Rechnungsprüfer

Weitere Informationen

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

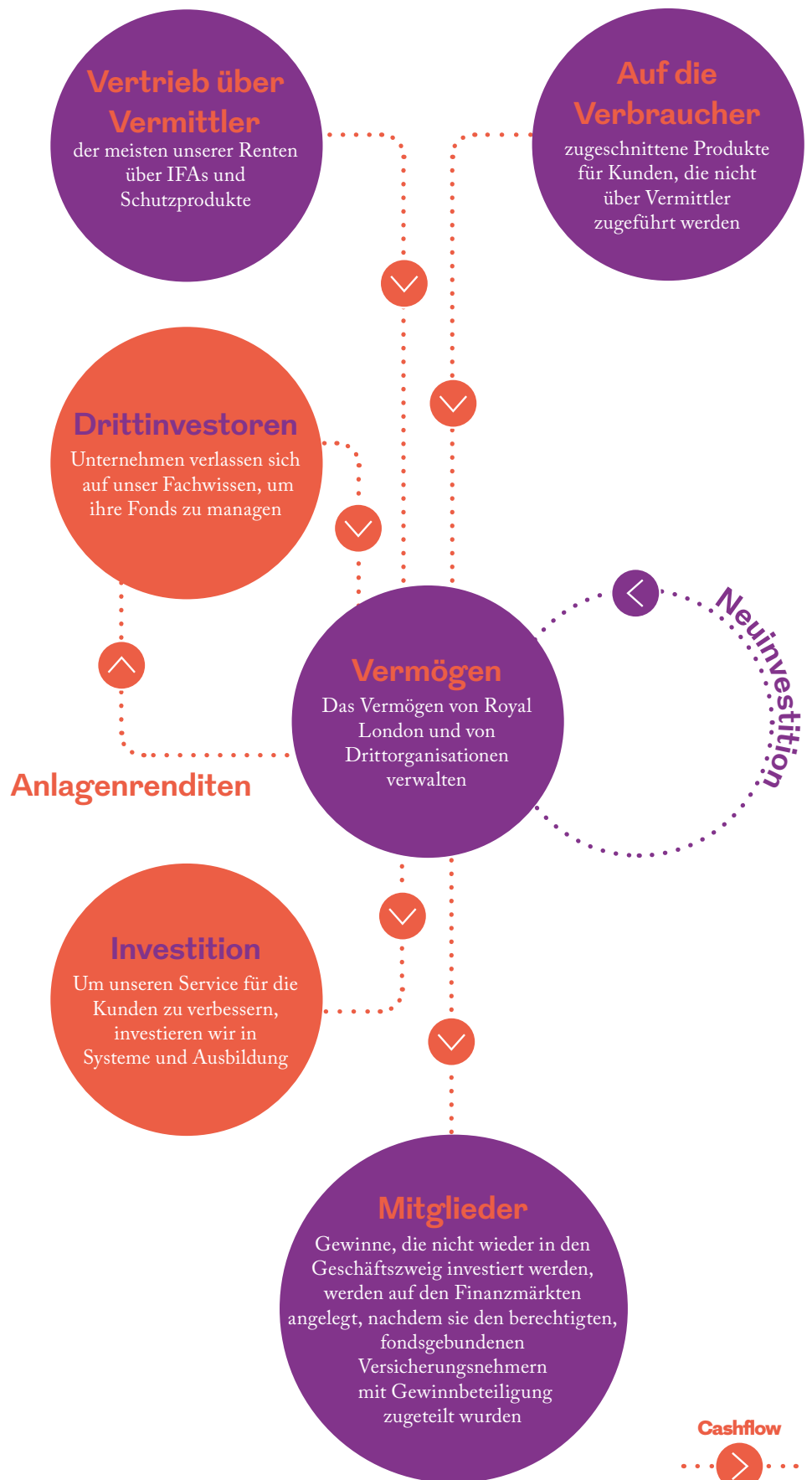
Bekanntmachung der Jahreshauptversammlung

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 Kunden und Mitglieder verwalten und vermehren





Unsere Präsenz in den Märkten, in denen wir tätig sind, wächst zusehends und etabliert sich immer mehr. Der daraus resultierende Anstieg unserer Umsätze ermöglichte es uns, in dieser volatilen Welt eine starke Kapitalposition zu behalten und wesentlich in neue Technologieplattformen zu investieren, die dafür sorgen werden, dass unser Unternehmen auch in den nächsten Jahrzehnten flexibel und wettbewerbsfähig bleibt.



Erklärung des
Konzerngeschäftsführers

Unsere strategischen Ziele sind:

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

Wie wir unsere strategischen Ziele erreichen

Vertrauen aufbauen

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

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 Royal London dadurch größer und erfolgreicher wird und mit der Zeit mehr Gewinne bei der Beteiligung abwerfen kann.

Das Bewusstsein erhöhen

Wir bauen den Wiedererkennungswert der Marke Royal London bei den Kunden weiter aus, wobei wir inzwischen so gut wie all unsere Geschäftszweige unter einem einzigen Markennamen zusammengefasst haben. Wir bieten den Kunden unsere Produkte, parallel zu unserem Angebot über Vermittler, auch weiterhin direkt an. 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 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 quer über das Konzernangebot ausgezeichnet.

ERKLÄRUNG DES VORSTANDS- VORSITZENDEN

Wir haben unser Unternehmen angesichts schwieriger wirtschaftlicher Bedingungen und regulatorischem Druck vorangetrieben, was uns dabei geholfen hat, eine starke Leistung zu erbringen und den außerordentlichen Kundendienst anzubieten, für den wir bekannt sind.



Erklärung des Vorstandsvorsitzenden Fortsetzung



Rupert Pennant-Rea

Rupert Pennant-Rea,
Vorstandsvorsitzender



Wir befinden uns nun in unserem dritten Jahr unseres Rebrandings und blicken auf hervorragenden Fortschritt zurück. Endlich hat Ihr Konzern eine klare Identität, eine Identität, die für bewährten Kundendienst, Zuverlässigkeit und ein beispielloses Preis-Leistungs-Verhältnis steht.



114
Mio. £

ProfitShare für unsere Mitglieder – Steigerung von 70 Mio. £ im Jahr 2015

Der Konzern blickt auf ein weiteres produktives Jahr zurück – mit starken Finanzergebnissen und bedeutendem strategischem Fortschritt. Obwohl die wirtschaftlichen, Markt- und regulatorischen Bedingungen so manche Herausforderung dargestellt haben, konnte Royal London seinen Ruf für hervorragenden Kundendienst und langfristiges Engagement für seine Mitglieder beibehalten.

Die Finanzergebnisse können wie folgt zusammengefasst werden: European Embedded Value (EEV) Geschäftsgewinn: Steigerung um 16 % auf 282 Mio. £, Wert der neuen Geschäftsprämien (Present Value of New Business Premiums – PVNBP): Steigerung um 28 % auf 8.686 Mio. £, verwaltete RLAM-Fonds erreichten zum ersten Mal 100 Mrd. £ und auch die Kapitalposition des Konzerns ist weiterhin stark. Sowohl Schutz- als auch Rentenprodukte konnten neue Geschäftsabschlüsse erzielen und Royal London durfte eine Reihe von Auszeichnungen für innovative Produkte und Kundendienst entgegennehmen. Diese ausgezeichneten Ergebnisse ermöglichten es dem Vorstand, zugunsten unserer Mitglieder eine Erhöhung der ProfitShare von 70 Mio. £ im Jahr 2015 auf 114 Mio. £ 2016 vorzunehmen. Die Details unserer finanziellen Leistung finden Sie weiter hinten in diesem Bericht.

Diese Erfolge müssen vor dem Hintergrund intensiver Kapitalinvestitionen in viele Teile des Konzerns betrachtet werden. In den letzten fünf Jahren hat der Konzern an der Verbesserung seiner IT-Systeme gearbeitet und unser Ziel diesbezüglich ist noch lange nicht erreicht. Insgesamt wurden seit 2014 ungefähr 500 Mio. £ an Transformationsprojekten durch den Vorstand genehmigt oder werden derzeit in Betracht gezogen. Das ist viel Geld. Wenn wir aber weiterhin den zuverlässigen und schnellen Service gewährleisten möchten, den unsere Kunden erwarten, dann sind derartige Investitionen unerlässlich.

Und einige der Investitionen sind sogar verpflichtend. Die gesamte Versicherungsbranche unterliegt seit 2016 neuen Kapitalregeln (Solvency II genannt). Unsere Finanzabteilungs- und IT-Mitarbeiter haben hart daran gearbeitet sicherzustellen, dass die Systeme und Verfahren von Royal London rechtzeitig zur Frist der Prudential Regulation Authority (PRA) diesen neuen Regelungen vollkommen entsprechen. Wir werden bei der PRA um Genehmigung zur Nutzung unseres internen Modells unter Solvency II ab 2019 ansuchen.

Solvency II ist nur ein Beispiel dafür, wie externe Gesetzgebungs- und Regulierungsbehörden eine Agenda festsetzen können, der wir zu folgen haben. In den letzten Jahren haben sich viele Faktoren auf Royal London ausgewirkt: Flexibilität bei Rentenversicherungen, automatische Anmeldung für Betriebsrenten,

eine Deckelung für Gebühren, die Unternehmen auf Rentenpolicen verrechnen dürfen, und viele andere detailliertere Änderungen, die zwar nicht viel Aufsehen erregen, aber dennoch in ihrer Umsetzung zeitaufwendig sind. Es ist auch wenig überraschend, dass die Finanzdienstleistungen reformiert werden, und es werden auch künftig zweifellos weitere Änderungen kommen.

Natürlich geht der externe Druck, der auf Royal London ausgeübt wird, nicht ausschließlich von Regulierungsbehörden aus. Auch die Märkte stellen Herausforderungen dar. Nach dem Referendum im Vereinigten Königreich zum Austritt aus der Europäischen Union (EU) im Juni sowie nach den Präsidentschaftswahlen in den USA im November waren die Märkte aufgewühlt und volatil. Außerdem hat die andauernde Periode beispiellos niedriger Zinsraten zusätzlich finanziellen Druck auf die meisten Versicherungsunternehmen ausgeübt, da unsere Verbindlichkeiten langfristiger Natur sind. Herausforderungen wie diese haben es Royal London abverlangt, flexibler als sonst zu sein und einen vorausschauenden Schutz Ihrer Policen und Ihres Geldes zu gewährleisten.

Einige der Veränderung hatten ihren Ursprung aber auch intern. Die wohl sichtbarste Veränderung ist die Bewerbung der Marke Royal London. Wir befinden uns nun in unserem dritten Jahr unseres Rebrandings und blicken auf hervorragende Erfolge zurück. Endlich hat Ihr Konzern eine klare Identität, eine Identität, die für bewährten Kundendienst, Zuverlässigkeit und ein beispielloses Preis-Leistungs-Verhältnis steht.

Wir haben unser drittes Jahr als Sponsor eintägiger Cricket-Veranstaltungen beendet – von Schulwettbewerben bis hin zu internationalen Wettbewerben. Das Sponsorship erwies sich als großartige Gelegenheit zur Bewerbung unserer Marke. Dadurch wurde der Name Royal London und das dazugehörige Pelikan-Logo zum vertrauten Anblick in Cricket-Stadien und Fernsehern im ganzen Land und die Marke bekannter denn je.

Einige dieser Vorteile machten sich intern bemerkbar. Wir wissen aus Mitarbeiterumfragen, dass Mitarbeiter aller Ebenen stolz darauf sind, für Royal London zu arbeiten. Und im vergangenen Jahr haben sie wirklich außerordentliche Arbeit geleistet. Im Namen des Vorstandes möchte ich mich sehr herzlich bei all unseren Mitarbeitern für ihr Engagement bedanken.

Bei der Jahreshauptversammlung (AGM) werden wir Duncan Ferguson verabschieden, der nach sieben Jahren im Vorstand sein Amt niederlegt. Er war nicht nur Vorstand des Gewinnbeteiligungskomitees, sondern auch Senior Independent Director. Wir danken ihm für alles, was er für den Konzern getan hat, und wünschen ihm alles Gute.

ERKLÄRUNG DES KONZERNGESCHÄFTS- FÜHRERS

Wir konnten mit unseren Zielen für 2016 Schritt halten und gleichzeitig sorgen unsere hochwertigen Produkte und Dienstleistungen dafür, dass wir stetig weiterempfohlen werden, und uns so in einer optimalen Lage befinden, um im kommenden Jahr weitere Geschäfte zu lukrieren.





P. D. Loney

Phil Loney
Konzerngeschäftsführer

AUSZEICH- NUNGEN 2016

FINANCIAL ADVISER SERVICE AWARDS

GEWINNER

Unternehmen des Jahres

FÜNF STERNE

Rentendienstleistungen
Schutzdienstleistungen
Investitionsdienstleistungen

FTADVISER AND INNOVATION AWARDS

GEWINNER

Unternehmen des Jahres

FÜNF STERNE

Online-Dienstleistungen –
Renten
Online-Dienstleistungen –
Schutz

MONEY MARKETING FINANCIAL SERVICES AWARDS

GEWINNER

Unternehmen des Jahres
Beste Renten-Anbieter

Erklärung des Konzerngeschäftsführers Fortsetzung

Royal London hat 2016 bedeutende Fortschritte gemacht und wir konnten trotz der Herausforderungen eines turbulenten Jahres in Politik und den Märkten eine gute Leistung erzielen.

Der Verkauf von Lebens- und Rentenversicherungen ist im Jahr 2016, auf Basis des Werts der neuen Geschäftsprämien (PVNBP), um 28 % gestiegen. Das stellt das dritte aufeinanderfolgende Jahr mit einem signifikanten Umsatzwachstum dar. Die verwalteten Fonds sind auf 100 Mrd. £ angestiegen, was einer Steigerung von 18 % im Vergleich zum Vorjahr entspricht. So konnten wir einen Anstieg des EEV-Betriebsgewinns in Höhe von 16 % auf 282 Mio. £ (2015: 244 Mio. £) erreichen und Zukunftsinvestitionen in Rekordhöhe tätigen. Wir verfolgen unsere derzeitige Strategie seit mehr als vier Jahren und während dieser Zeit sind die verwalteten Fonds um 109 % und unsere Lebens- und Rentenversicherungsverkäufe im Wert der neuen Geschäftsprämien (PVNBP) um 175 % angestiegen.

Diese Ergebnisse beweisen, dass unsere Strategie funktioniert: Wir stellen hochwertige Produkte und Dienstleistungen bereit und dadurch empfehlen uns unsere Kunden und ihre Finanzberater zunehmend weiter. Um weiterhin erfolgreich zu sein, müssen wir auf dieser Strategie weiter aufbauen und daher haben wir uns dazu entschlossen, in die Entwicklung unserer Kapazitäten zu investieren.

Unsere Präsenz in den Märkten, in denen wir tätig sind, wächst zusehends und etabliert sich immer mehr. Wir sind nun unter den drei besten Anbietern der Branche in vielen unserer Schlüsselmärkte. Der daraus resultierende Anstieg unserer Umsätze ermöglichte es uns, in dieser volatilen Welt eine starke Kapitalposition zu behaupten, und wesentlich in neue Technologieplattformen zu investieren, die dafür sorgen werden, dass unser Unternehmen auch in den nächsten Jahrzehnten flexibel und wettbewerbsfähig bleibt.

Der EEV-Betriebsgewinn von Royal London konnte ebenso, trotz niedriger Zinsen, die die Profitabilität von Versicherungsprodukten senken können, zufriedenstellendes Wachstum erzielen. Unsere Leistung hat sich im Jahr 2016 zugunsten unserer Mitglieder in einer Steigerung der ProfitShare um 63 % auf 114 Mio. £ niedergeschlagen. Dadurch werden wir, wie versprochen, eine erfreuliche ProfitShare an unsere gewinnbeteiligten Mitglieder ausschütten können (ein Zusatz um 1,4 % zum Vermögensanteil). Die erste ProfitShare-Ausschüttung an unsere Rentenmitglieder wird 0,18 % des Werts der Rente der Versicherten zum 1. April betragen, was einen nützlichen Ausgleich zu den

jährlichen Managementgebühren darstellt, die üblicherweise zwischen 0,5 % und 0,75 % auf unsere Rentenprodukte betragen. Die ProfitShare wird im April zum Wert Ihrer Ersparnisse addiert.

Das britische Referendum zur Mitgliedschaft in der Europäischen Union (EU), Brexit, und das darauffolgende Votum zum Verlassen der EU haben während des Jahres zu großen wirtschaftlichen Unsicherheiten geführt. Diese Unsicherheiten wurden durch die Ergebnisse der US-amerikanischen Präsidentschaftswahl noch verstärkt. Unsere Verkäufe und das Verhalten unserer Kunden blieb relativ stabil, doch die weitergefasste politische Antwort auf das Brexit-Votum hatte eine bedeutende Auswirkung auf unser Unternehmen. Die bereits niedrigen Zinsen wurden noch weiter gesenkt, was die Befürchtungen der Bank of England hinsichtlich der Möglichkeit eines wirtschaftlichen Schocks als Reaktion auf das Austrittsvotum widerspiegelt.

Wir alle wissen, dass niedrige Zinssätze es dem Sparer schwer machen, Zinserträge aus Investitionen zu generieren. Was allerdings weniger bekannt ist, ist, dass niedrige Zinssätze auch negative Auswirkungen auf die Profitabilität von Versicherungs- und Rentenunternehmen wie Royal London haben, da sie sowohl den Wert unserer Bilanz als auch die Profitabilität einiger unserer Produkte schmälern. In diesen Zeiten hilft ein stabiles Wachstum der Betriebsgewinne Ihres Unternehmens dabei, Wertrückgänge, die das Ergebnis wirtschaftlicher Marktbewegungen sind, auszugleichen.

Unser EEV-Gewinn vor Abzug von Steuern, die ProfitShare und eine einmalige Sonderaufwendung in Verbindung mit den Änderungen, die aus der Umsetzung von Solvency II resultierten, stiegen um 16 %. Ein starkes Handelsergebnis und steigende Aktienmärkte haben die negativen Auswirkungen der niedrigen Zinssätze ausgeglichen. Wir sind davon überzeugt, dass die Zinssätze auf lange Sicht wieder zu steigen beginnen werden, obwohl das Ergebnis der Antwort der Bank of England auf das Brexit-Votum diese Erholung der Zinssätze weiter in die Zukunft verschoben hat.

Mitgliedschaft und ProfitShare

Royal London hat nun mehr als eine Million Mitglieder und die Zahlen steigen weiter rasant an, da Mitarbeiter, die Betriebsrentenprogrammen beitreten, auch Mitglieder unseres Konzerns werden. Das gilt ebenso für selbstständige Kunden, die sich für unsere persönlichen Rentenprodukte entscheiden und für Personen, die unser Drawdown-Produkt nutzen, um ihr Renteneinkommen zu verwalten.

Erklärung des Konzerngeschäftsführers Fortsetzung

Im Laufe des Jahres haben wir unser Bemühen verstärkt, mit unseren Mitgliedern soweit möglich digital zu kommunizieren. Wenn Sie Ihre E-Mail-Adresse bei uns registrieren und den Mitgliederbereich der Royal-London-Website im Auge behalten, erhalten Sie regelmäßige Updates über die Leistung des Konzerns. Außerdem finden Sie dort Mitgliederangebote und hilfreiche Informationen, die Ihnen dabei helfen, Ihre Finanzen effizienter zu verwalten und das meiste aus Ihren Royal-London-Produkten herauszuholen.

Die Stiftung Royal London Charitable Foundation ist eine weitere Möglichkeit, wie wir unsere Mitglieder unterstützen, einen positiven Einfluss auf ihr Umfeld zu haben. Die Stiftung konzentriert sich darauf, wohltätige Organisationen zu unterstützen, die Gutes für ihre lokalen Gemeinden tun. Wir planen, die Royal London Charitable Foundation im kommenden Jahr bekannter zu machen und die Unterstützung von wohltätigen Zwecken, die die Mitglieder vorschlagen, auszubauen.

Dieses Jahr werden mehr als 700.000 Mitglieder mit fondsgebundenen Rentenpolicen ihre erste ProfitShare-Ausschüttung erhalten. Wir freuen uns, dass diese Erweiterung der ProfitShare nun Früchte trägt. Wie wir bereits letztes Jahr erklärt haben, werden bestehende gewinnbeteiligte Mitglieder durch diese Erweiterung keinen Nachteil erleiden. Das Ausmaß unserer zur Verfügung stehenden Gewinne zur Verteilung wurde erhöht und gewinnbeteiligte Mitglieder werden von einem erweiterten jährlichen Bonus profitieren.

Auch wenn die jährlich ausgeschüttete ProfitShare für das einzelne Mitglied nicht hoch erscheinen mag, bedenken Sie, dass Sie auch jährlich vom Investitionswachstum zu diesen Zusatzbeträgen profitieren. Der kumulative Effekt der jährlichen ProfitShare-Ausschüttungen und des Investitionswachstums hat also das Potenzial, einen bedeutenden Unterschied zu Ihrem finalen Rententopf oder dem Wert Ihrer Ersparnisse zu machen. Die jährliche Ausschüttung der ProfitShare unterliegt dem Ermessen des Vorstandes. Ob es zu einer Ausschüttung der ProfitShare kommt und wie viel an die Mitglieder verteilt wird, hängt von den Ansichten des Vorstands hinsichtlich der finanziellen Leistung von Royal London, unserer Kapitalposition und der Volatilität der Finanzmärkte ab.

Renten und Lebensversicherungen

Wir sind nun seit einigen Jahren erfolgreiche und aktive Teilnehmer am Betriebsrentenprogramm, wodurch Arbeiter automatisch für einen Betriebsrentenplan angemeldet werden. Im Jahr 2016 konnten wir weitere 190.000 Personen in Betriebsrentenplänen registrieren. Bis Ende 2017 wird die automatische Anmeldung abgeschlossen sein, wodurch die Wachstumsrate vermutlich sinken wird. Unser Ruf für einen hochwertigen und kosteneffizienten Service bedeutet auch, dass sich Arbeitgeber, die mit dem Service früherer Anbieter nicht zufrieden waren, an uns wenden und ihre bestehenden Betriebsrentenpläne bei uns platzieren.

Zweifellos waren die frühen Stadien der automatischen Anmeldung für Betriebsrentenpläne erfolgreich und Millionen von Menschen sind nun Mitglieder von Rentenplänen, die vorher einfach keine Rente erhalten haben. Die Mindestbeiträge für Mitarbeiter und Arbeitgeber sind derzeit gering, werden aber in den kommenden Jahren bis zu einem Mindestbeitrag von 3 % vonseiten der Arbeitgeber und 5 % vonseiten der Mitarbeiter steigen. Leider spiegelt dieser Betrag nur etwa die Hälfte dessen wider, was die Menschen sparen müssten, um ein angenehmes Renteneinkommen zu generieren. Daher setzen wir uns bei der Regierung dafür ein, dass Gesetze erlassen werden, die weitere Beitragssteigerungen in der Zukunft möglich machen. Wir unterstützen ein simples System, bei dem ein kleiner Anteil jeder jährlichen Gehaltserhöhung in die Rentenpläne fließt, sofern der Mitarbeiter sich nicht dagegen entscheidet.

Die Freiheiten im Bereich der Rentenregulierung, die 2015 eingeführt wurden, halfen dabei, eine gute Leistung bei persönlichen Renten und Drawdown-Verkäufen zu generieren. Der Verkauf von persönlichen Renten und Drawdown-Produkten war stark und stieg um 17 % auf 3.778 Mio. £ an. Drawdown-Produkte geben den Menschen mehr Kontrolle über die Einkommenssumme, die sie jährlich aus ihrem Rententopf erhalten, und sind äußerst erfolgreich. Unser Angebot ist eines der am höchsten geschätzten Produkte der Branche und konnte im Jahr 2016 viel Interesse wecken.

Verbraucher

Das Verbrauchergeschäft ist 2016 bedeutend angewachsen und die Verkäufe auf PVNBP-Basis sind um 82 % auf 301 Mio. £ gestiegen (2015: 165 Mio. £). Dieser neue Geschäftsbereich warf 2016 zum ersten Mal Gewinn ab. Unsere vorausbezahlten Bestattungspläne, die von der Co-operative Funeralcare und Ecclesiastical Insurance angeboten werden, konnten eine besonders gute Leistung erzielen und wir erwarten, dass dieser Bereich auch zukünftig weiterwächst.

Unsere Lebensversicherung für Über-50-Jährige und andere Lebensversicherungsprodukte haben ebenso hervorragende Ergebnisse verzeichnen können – der Verkauf stieg um 96 % bzw. 51 % an. Wir haben den Markt der Über-50-Jährigen erschlossen, um unseren Kunden ein besseres Preis-Leistungs-Verhältnis und fairere Produkte bieten zu können als jene, die von etablierten Konkurrenten bereits auf dem Markt sind. Die Kunden haben unser Engagement belohnt, indem sie uns in kürzester Zeit unter die besten drei Anbieter in diesem Markt katapultiert haben.

Außerdem konnten wir eine bedeutende neue Partnerschaft mit Post Office Money aufbauen. Wir wurden alleiniger Anbieter für Lebensversicherungsprodukte, die 2017 in den Filialen des Post Office und online verkauft werden.

Royal London Asset Management

In einem Jahr, in dem viele unserer Konkurrenten Nettoabflüsse von Fonds beklagen mussten, konnte Royal London Asset Management (RLAM) starkes Wachstum mit Nettozuflüssen von 2.321 Mio. £ verzeichnen. Die Brutto-Asset-Zuflüsse sind um 114 % auf 6.741 Mio. £ (2015: 3.146 Mio. £) und die verwalteten Fonds auf 100 Mrd. £ (2015: 85 Mrd. £) gestiegen, was einen neuen Konzernrekord darstellt. Mitglieder, die in die RLAM-verwaltete Rente und gewinnbeteiligte Fonds investieren, profitierten von starken absoluten Renditen: Die gewinnbeteiligten Fonds von Royal London ergaben 13,8 % im Vergleich zu 4,1 % in 2015.

Im März 2016 hat RLAM eine Reihe von sechs Global Multi Asset Portfolios auf den Markt gebracht, die darauf abzielen, mittel- bzw. langfristig attraktive Renditen über der Inflationsrate zu erzielen. Dies ist das jüngste Beispiel unserer Strategie zur Ausweitung der RLAM-Produktreihe, um wettbewerbsfähige und innovative Fondsangebote einem größeren Spektrum institutioneller Investoren und Großanleger zugänglich zu machen. Auch hier beruht unser Wachstum auf unserem Bestreben, ständig innovativ zu bleiben, um den Kunden einen Mehrwert zu verschaffen.

57 %

Anteil der erwachsenen Bevölkerung, die jetzt Royal London kennt*

3,8 Mrd. £

Gesamtverkauf persönlicher Rentenversicherungen und Drawdown: Steigerung um 17 % im Vergleich zum Vorjahr

86 %

Anteil unserer kleineren Forderungen nach einem Todesfall, die innerhalb von fünf Tagen ausbezahlt werden

*Quelle: YouGov Brand Index

Erklärung des Konzerngeschäftsführers Fortsetzung

Marke

Im Laufe der letzten drei Jahre haben wir bei Royal London bedeutende Veränderungen miterlebt. In der Vergangenheit waren wir mit vielen verschiedenen Markennamen tätig, was dazu führte, dass wir in der Finanzdienstleistungsbranche ein gut gehütetes Geheimnis blieben, statt einen bekannten Namen zu führen.

Als wir uns dazu entschlossen haben, unsere Geschäftstätigkeiten auf eine Strategie der stetigen Verbesserung des Preis-Leistungs-Verhältnisses und der Qualität unserer Produkte und Dienstleistungen zu fokussieren, war der nächste logische Schritt, unter einer einzigen Royal-London-Marke zu agieren, um mit der Zeit zu einem Gütesiegel für Qualität und Wert in der Branche zu werden. Der Erfolg anderer Versicherer auf Gegenseitigkeit und Partnerschaften wie Nationwide, Waitrose und John Lewis waren dabei unsere Inspiration.

Möglicherweise haben Sie während des vergangenen Jahres Werbungen für Royal London im Fernsehen oder im Kino gesehen. Wir haben auch eine Kampagne in Partnerschaft mit *The Telegraph* geschaltet, die die Öffentlichkeit dazu ermutigt hat, die skurrile Seite Großbritanniens zu entdecken. Wie gewohnt hat Royal London die Verkörperung der „Britishness“ und die zentralen Werte des Konzerns, wie Stabilität und Gegenseitigkeit, in den Vordergrund gestellt.

Diese Anstrengungen haben zufriedenstellende Ergebnisse erzielen können und im Laufe der letzten drei Jahre ist die Markenbekanntheit von Royal London unter der erwachsenen britischen Bevölkerung auf 57 % der Bürger angestiegen. Wir werden unser Ziel aber erst dann erreicht haben, wenn wir so bekannt sind, wie einige unserer Konkurrenten. Zukünftige Werbung wird sich auf die Faktoren konzentrieren, die Royal London von der Konkurrenz abheben, und die ProfitShare ist das erste Beispiel dieses Ansatzes.

Lohnender Erfolg

Im Jahr 2016 konnten wir zum ersten Mal alle drei großen Branchenpreise in unserem Sektor gewinnen. Darauf sind wir unglaublich stolz. Wir durften die folgenden Preise als Unternehmen des Jahres entgegennehmen:

- Money Marketing Financial Services Awards, die Produktqualität auszeichnen;
- Financial Adviser Online Service Awards, die digitale Kapazitäten auszeichnen; und

- Financial Adviser Service Awards, die Kundendienst auszeichnen.

Diese Preise sind das Ergebnis von Stimmabgaben durch unabhängige Finanzberater, die die Bürger beraten und regelmäßig mit den Produkten und Dienstleistungen aller großen Lebens- und Rentenversicherungsunternehmen zu tun haben. Wir freuen uns sehr über diese bedeutenden Anerkennungen.

Rekordinvestition

Dank unserer starken Verkaufsleistung konnten wir 2016 in viele Bereiche investieren, wovon sowohl unser Unternehmen als auch unsere Kunden in Zukunft profitieren werden.

Wir investieren in Produkte für Kunden und Finanzberater, um unseren Kunden dabei zu helfen, die bestmöglichen Entscheidungen für ihr Geld zu treffen. Im Jahr 2016 haben wir bessere Produkte für Berater eingeführt, damit sie ihre Drawdown-Kunden dahingehend beraten können, wie viel sie aus ihrem Rententopf entnehmen können, ohne ihre zukünftige finanzielle Sicherheit aufs Spiel zu setzen. Diese Art der Investition betrachten wir als unerlässlich für unser Bestreben, das Unternehmen zu sein, das Kunden und Berater empfehlen.

Wir haben den Zusammenschluss unserer zwei Schutzgeschäftsbereiche, Scottish Provident und Bright Grey, unter der Royal-London-Marke abgeschlossen. Die Zusammenlegung dieser zwei Geschäftsbereiche verlieh ihnen neue Energie sowie neuen Sinn und der Marktanteil ist im Laufe des Jahres durch unsere erweiterten digitalen Dienstleistungen, neue Produkte und wettbewerbsfähige Preise gestiegen. Royal London ist nun einer der vier besten Schutzversicherungsunternehmen über Vermittler im Vereinten Königreich.

Royal London Platform Services (RLPS), die unter der Ascentric-Marke agieren, ist unsere Wrap-Plattform, die es Beratern möglich macht, die langfristigen Ersparnisse ihrer Kunden zu verwalten und dafür eine Reihe von Produktstrukturen und Investitionsmöglichkeiten zu nutzen. RLPS macht in Bezug auf sein Programm zum weiteren Ausbau der Dienstleistungen und Austausch der zentralen Technologie große Fortschritte. Im Jahr 2017 werden wir damit beginnen, all unsere Kunden auf diese neue Plattform zu übertragen. Die neue Plattform und die ausgebauten Dienstleistungen verleihen uns eine starke Startposition für zukünftiges Wachstum. Wir entwickeln ehrgeizige Pläne, um unseren Marktanteil unter den wohlhabenderen Kunden auszubauen, die dazu tendieren, Wrap-Plattformen zu nutzen.

Erklärung des Konzerngeschäftsführers

Fortsetzung

Wie gewohnt wird dieses Wachstum von unserem Fokus auf ständige Verbesserung der Qualität und des Werts für unsere Kunden angetrieben, was unseren Status als Unternehmen in Kundenbesitz untermauert.

Im Laufe des Jahres 2016 haben wir außerdem damit begonnen, eine neue Plattform für unsere Rentengeschäfte zu bauen. Dieser Prozess wird fünf Jahre lang dauern und uns künftig eine überlegene, digital erweiterte Betriebskapazität verleihen. Die neue Plattform wird uns nicht nur effizienter und kostengünstiger machen, sondern uns auch die Möglichkeit geben, unseren Kunden eine große Bandbreite an Produkten, inklusive ISAs, zu bieten.

Mehr Einsatz für den Kunden

Wir haben das ganze Jahr hart daran gearbeitet, unseren Kundendienst zu verbessern. Wir haben in unserem Schutzbereich schnellere Schadensfallzahlungen durchgeführt und bis Ende 2016 konnten 86 % unserer kleineren Forderungen nach Todesfällen in weniger als fünf Tagen ausbezahlt werden. Unsere neue Online-Serviceanwendung für Lebensversicherungen ist branchenführend und wird allgemein sehr gut angenommen, weil der bekanntermaßen komplizierte Prozess der Beantragung einer Lebensversicherung dadurch einfacher und transparenter geworden ist.

Wir haben mehrere Verbraucherleitfäden zu wichtigen Finanzthemen veröffentlicht, darunter einen Leitfaden, wie aus der staatlichen Rente das meiste herausgeholt werden kann. Unsere Arbeit wurde von Finanzjournalisten positiv angenommen und es wurden mehr als 70.000 Exemplare unseres Leitfadens bereits von unserer Website heruntergeladen. Achten Sie auf weitere Leitfäden dieser Serie.

Wir möchten auch dabei helfen, die finanziellen Kapazitäten der britischen Bevölkerung durch innovative Partnerschaften mit finanziellen Medien zu stärken. Unser Director of Policy and External Communications, Sir Steve Webb, ist beispielsweise der ehemalige britische Minister für Arbeit und Rente und fungiert als Berater auf der „This-Is-Money“-Website der *Daily Mail*.

Wenn Sie Ihre Investitionen bei Royal London platzieren, ob nun in eine Rente oder eine gewinnbeteiligte Police, dann wird ein Teil Ihres Geldes vermutlich in britische Unternehmen fließen. Auch im Jahr 2016 waren wir einer der proaktivsten Fondsverwalter und forderten Managementteams von Unternehmen heraus, deren Grundsätze der Unternehmensführung

nicht weitreichend genug gefasst sind. Wir haben Kampagnen angeführt, um Druck auf Unternehmen wie Sports Direct auszuüben und hochwertige Governance-Grundsätze einzuführen. Wir sind der Meinung, dass es in unserer Verantwortung liegt, in Ihrem Namen achtsam zu sein, indem wir sicherstellen, dass die Unternehmen, in die wir Ihr Geld investieren, gut laufen, und wir werden unsere Bemühungen dahingehend als engagierter und verantwortungsbewusster Investor fortführen.

Blick in die Zukunft

Ihr Unternehmen startet in das Jahr 2017 mit stärkeren Produkten, einem besseren Service, einer sichtbaren Marke und erweiterten Marktpositionen. Royal London ist deutlich auf Wachstumskurs dank unserer Strategie, hochwertige Produkte und Dienstleistungen zu wettbewerbsfähigen Preisen anzubieten. Die allgemeine politische und wirtschaftliche Situation bleibt sehr unsicher, aber wir vertrauen darauf, dass unsere Strategie uns die Möglichkeit gibt, weiterhin zu wachsen und Ihr Unternehmen auf eine Art und Weise weiterzuentwickeln, von der unsere Mitglieder und Kunden sowie all unsere Anteilseigner profitieren.



Unsere neue Online-Serviceanwendung für Lebensversicherungen ist branchenführend und wird allgemein sehr gut angenommen, weil der bekanntermaßen komplizierte Prozess der Beantragung einer Lebensversicherung dadurch einfacher und transparenter geworden ist.



Konzernleistung

Unsere Leistung messen.

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

Leistungsbeschreibung	Ergebnis 2016	Leistungsverlauf
Wirtschaftlichkeit EEV-Gewinn vor Steuern und ProfitShare. ^{1,2,3,4}	321 Mio. £ + 16 %	
Wirtschaftlichkeit IFRS-Ergebnis (Gesamtübertrag auf nicht zugewiesenen teilbaren Überschuss). ^{1,3,5,6}	143 Mio. £ - 18 %	
Neue Geschäftssparten Derzeitiger Wert der bestehenden neuen Lebens- und Rentenversicherungsprämien.	8.686 Mio. £ + 28 %	
Fonds Verwaltete Fonds.	100 Mrd. £ + 18 %	
Kapital Solvency II Kapitaldeckungsquote. ⁷	232 % + 3 %	

1 2014 umfasst eine Sondergebühr von 61 Mio. £ in Zusammenhang mit der Obergrenze der Rentengebühren.
 2 2013 umfasst einen einmaligen Ertrag von 150 Mio. £, der sich aus der Akquise der Sparten Leben, Renten und Vermögensverwaltung von Co-operative ergibt.
 3 Die Ergebnisse für 2013 beinhalten nicht Royal London 360*, das 2013 veräußert wurde.
 4 Das Ergebnis für 2016 ist jenes vor der Grundlagenänderung für Solvency II von 182 Mio. £.
 5 Die IFRS-Ergebnisse 2013 beinhalten auch einen einmaligen Gewinn von 125 Mio. £ aufgrund der Akquise der Sparten Leben, Renten und Vermögensverwaltung von Co-operative.
 6 Das IFRS-Ergebnis für 2016 ist jenes vor der Auswirkung der Grundlagenänderung für Solvency II von 165 Mio. £.
 7 Die Kapitaldeckungsquote von Solvency II ist die Summe der eigenen Mittel des Royal London Open Fund und der Royal London Closed Funds dividiert durch die Solvenzkapitalanforderung. Es ist das Ergebnis vor der Beschränkung des Überschusses für geschlossene Fonds.

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 kontrolliert und gesenkt werden. 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 Bedeutung bei. Der Vorstand weiß, dass sich zeitweilig wegen der Größe und Reichweite des Konzerns Probleme ergeben können, die sich auf den Ruf des Konzerns und seine Geschäftstätigkeiten auswirken können. Falls solche Risiken eintreten, stellt der Vorstand sicher, 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 und 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 Governance-System umfasst Risikomanagement, Risikobereitschaft, Risikopolitik, interne Kontroll- und Überwachungsaktivitäten und das interne 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 Richtlinien erleichtern.

Wir verfügen über eine formale Governance-Struktur mit Komitees für Risikomanagement und Berichterstattung an den Vorstand. Die Verantwortlichkeit wurde darüber hinaus durch die Einführung eines Senior Insurance Managers Regime (SIMR) im Jahr 2016 gestärkt. Das Risikomanagement ist zentraler Bestandteil unserer Konzernagenda und die Angestellten tragen auf allen Ebenen Verantwortung dafür. 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. Im Jahr 2016 wurde das Managementsystem gemeinsam mit der Solvenzkapitalanforderung (SCR), 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 Risikokomitee der Geschäftsführung hin zum Risikokomitee des Vorstands.

Wir haben beträchtliche Anstrengungen unternommen um sicherzustellen, dass es in allen Prozessen der Entscheidungsfindung eine starke Risikomanagementkultur gibt und

dass das Risikomanagementsystem in allen Geschäftsbereichen fest verankert ist. Im Laufe des Jahres 2016 konnten wir unseren Risikomanagementansatz weiter stärken, indem wir das Risikomanagementsystem und seine Prozesse weiterentwickelt und neue Risikomanagementsoftware eingeführt haben, die in allen Bereichen des Konzerns verwendet wird, um alle Elemente des Risikomanagements auf einer Plattform zu vereinen.

Der Vorstand hat die Effizienz des Risikomanagementsystems und des internen Kontrollsystems des Konzerns während des Jahres bis zum 31. Dezember 2016 genau unter die Lupe genommen. Dazu zählten Sachverhalte, die bis zum Datum der Bestätigung dieses Geschäftsberichts und Jahresabschlusses noch aufgetreten sind. Die Überprüfung hat alle wichtigen Kontrollen abgedeckt, einschließlich der Verfahren zum geschäftlichen und finanziellen Management sowie zum Management der Erfüllung der Vorschriften und zum Risikomanagement. Sie wurde durchgehend mittels Berichten durchgeführt, die dem Vorstand, dem Risikokomitee des Vorstands und dem Prüfungskomitee unterbreitet wurden, und auch mittels Berichten, die als Teil des Jahresabschlussverfahrens erstellt wurden. Falls wesentliche Schwächen entdeckt werden, stellt der Vorstand sicher, dass die notwendigen Maßnahmen ergriffen werden, um diese anzugehen.

Drei Verteidigungslinien

Unsere Führungsstrukturen beim Risikomanagement basieren auf dem Modell der „drei Verteidigungslinien“. Die primäre Verantwortung für das Risikomanagement liegt bei den Geschäftseinheiten und Funktionen für das spezielle operative Verfahren. Eine zweite Verteidigungslinie wird über besondere Funktionen aufgebaut, die für Überwachung, Herausforderungen und Richtlinien zuständig sind, 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 Management der Risiken, die sich auf ihre jeweiligen Verantwortungsbereiche

Risikomanagement und interne Kontrolle **Fortsetzung**

auswirken, übernommen. Die Leiter der Geschäftseinheiten identifizieren, bewerten und notieren die wichtigen Risiken, einschließlich Informationen bezüglich Wahrscheinlichkeit und Schwere sowie geplante mildernde Kontrollen und 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 gemeldet.

Diese Verfahren werden von der Funktion Konzernrisiko und Erfüllung der Vorschriften unterstützt, welche vom Geschäft unabhängig ist und dem Konzerngeschäftsführer 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 belegen, wie viel Risiko wir bereit sind für jede der Risikokategorien, die in der Risikostrategie dargestellt werden, 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 frühes Warnsignal gegeben wird, wenn wir uns bei der Risikobereitschaft unseren Grenzwerten nähern.

Die Erklärungen und Kennzahlen zur Risikobereitschaft bauen auf den folgenden fünf Hochrisikokategorien auf, die als zentrale Bestandteile der Geschäftstätigkeit des Konzerns betrachtet werden:

Kapital

Wir werden eine starke und glaubwürdige Finanzposition mit guten und qualitativ hochwertigen Wertpapieren beibehalten. Die Beibehaltung einer starken und

glaubwürdigen Finanzposition auch unter extremen, jedoch vorhersehbaren Umständen, ist das wichtigste Ziel für unsere Nachhaltigkeit. Versicherungsnehmer sind unter Umständen vorsichtig, was das Platzieren ihrer Firma bei einem Unternehmen anbelangt, dessen Stärken nicht mit dem Markt übereinstimmen, oder das den Anschein erweckt, die eigene Kapitalstärke durch minderwertige Assets zu stützen.

Liquidität

Wir werden ausreichend Liquidität beibehalten, um unseren Verbindlichkeiten nachkommen zu können, sobald diese fällig werden – auch unter extremen, aber plausiblen Bedingungen. Unter allen Umständen ausreichend flüssige Mittel bereitzuhalten, ist ein zentrales Ziel für die Nachhaltigkeit des Konzerns.

Leistung

Wir peilen stabile, hochwertige Einnahmen und ein attraktives Wachstum an. 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 Versicherungsrisikomanagement walten lassen. Dies kann auf ganz unterschiedliche Art und Weise erfolgen, zum Beispiel, indem wir nur Risiken eingehen, bei denen wir der Meinung sind, 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 führen strenge Kontrollen über unser geschäftliches Umfeld hinweg durch und folgen einem stabilen Risikomanagementansatz, der darauf abzielt sicherzustellen, dass wir den Konzern oder unsere Kunden und Mitglieder keinen unangemessenen Betriebsrisiken oder anderen unangemessenen Risiken aussetzen. Dadurch wollen wir unseren Kunden und Mitgliedern bessere Ergebnisse bieten als unsere Konkurrenz. Unser Ziel ist es, in allem, was wir tun, unseren Kunden und Mitgliedern eine positive Erfahrung zu ermöglichen. Zusätzlich wollen wir gute Beziehungen zu unseren Regulierungsbehörden und Gesetzeshütern pflegen.

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 organisatorische Struktur des Konzerns widerzuspiegeln.

Solvency II

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

Die Vorschriften ermöglichen es den Versicherern, ein Standardmodell oder ein internes Modell zu verwenden, und wir planen, eine Genehmigung von der PRA für die Verwendung eines internen Modells einzuholen, um unsere vorgeschriebenen Kapitalanforderungen zu bestimmen. Der Einsatz eines internen Modells ermöglicht es uns, effektivere Entscheidungen zu treffen, indem wir Risiko- und Kapitalmanagement voll integrieren und auf unsere bestehenden, starken Kapitalmodelle und Kontrollkapazitäten aufbauen. Wir folgen seit dem 1. Januar 2016 dem Solvency-II-Standardmodell, während wir unser internes Modell entwickeln. Wir planen, weiterhin unser eigenes, derzeitiges Modell, das uns beim Management unserer Kapitalposition hilft, bis zur Genehmigung unseres regulierten internen Modells in 2019 zu nutzen.

Hauptrisiken und Unsicherheiten

Das Risikomanagement ist entscheidend bei den Aktivitäten des Konzerns, um einen Ertrag für Kunden und Mitglieder 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 an einer früheren Stelle dieser Erklärung dargestellt. Der Vorstand ist davon überzeugt, dass sich die Hauptrisiken und Unsicherheiten für den Konzern, wie auf den Seiten 15 bis 18 dargelegt, darstellen. Die entsprechenden Aktivitäten zum Management und zur Abschwächung der Risiken sind dort ebenfalls aufgeführt.

Die Strukturen zum Risikomanagement des Konzerns

Risikoverantwortung des Vorstands

Vorstand

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

Risikokomitee des Vorstands

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

Prüfungskomitee

Die Rolle des Komitees besteht darin, dem Vorstand bei der Überwachung der Leistung und Objektivität externer und interner Rechnungsprüfer und bei der Überprüfung der Effizienz der Finanzkontrollen des Unternehmens zu helfen.

Risikoverantwortung des Managements

Risikokomitee der Geschäftsführung

Die Rolle des Komitees besteht darin, den Konzerngeschäftsführer zu unterstützen, indem Vorschläge und Empfehlungen in Bezug auf Bereiche innerhalb des Risikomanagementsystems in Betracht gezogen und entwickelt werden.

Komitee für Kapitalmanagement

Die Rolle des Komitees besteht darin, den Konzernfinanzdirektor bei der Annahme und Entwicklung von Vorschlägen und Empfehlungen hinsichtlich wirtschaftlicher und regulatorischer Anforderungen, Investitionsstrategien und Entscheidungen, Bilanzrisiken, Derivaten und Risikobereitschaft in Bezug auf Markt-, Kredit- und Liquiditätsrisiken, Richtlinien und Berichterstattung zu unterstützen.

Komitee für Kundenstandards

Die Rolle des Komitees besteht darin, den Konzerngeschäftsführer bei der Überprüfung der Ergebnisse der Kunden im Verhältnis zu unserer Kundenstrategie zu unterstützen. 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 zu gewährleisten. Dazu gehört sowohl die Erstellung von Berichten und deren Weiterleitung an das Komitee der Konzerngeschäftsführung in angemessenem Umfang und sicherzustellen, dass sie den gewöhnlichen Verfahren und Komitees entsprechen.

Geschäftsführungskomitee für das interne Modell

Die Rolle des Komitees besteht darin, den Konzerngeschäftsführer bei der Annahme und Entwicklung von Vorschlägen und Empfehlungen, die sicherstellen, dass das interne Modell die Struktur und das Risikoprofil des Unternehmens korrekt widerspiegelt, zu unterstützen.

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 die Planung von Kontingenten, Weiterleitung von Ereignissen, Beurteilung von Szenarien und Reverse-Stress-Tests.

Der Vorstand bestätigt die Hauptrisiken und Unsicherheiten für den Konzern, wie auf den folgenden Seiten dargelegt, und die entsprechenden Aktivitäten zum Management und zur Abschwächung der Risiken. Der Vorstand überprüft die Hauptrisiken und Unsicherheiten auf einer vierteljährlichen Basis und führt jährlich eine Gesamtprüfung durch. Unsere Vorgehensweise beim Risikomanagement, einschließlich des Verfahrens zur Beurteilung und Überprüfung dieser Risiken, ist unten und auf den folgenden drei Seiten dargelegt.

Unser Risikoprofil ist stabil und ändert sich üblicherweise von Jahr zu Jahr nur wenig. Obwohl die meisten Hauptrisiken und Unsicherheiten des letzten Jahres auch heute noch relevant sind, ist uns bewusst, dass diese durch Ereignisse und Entwicklungen des Jahres 2016 entstanden sind. Fortschritt haben wir auch in Bezug auf einige Aktivitäten zur Handhabung und Reduzierung gewisser Risiken gemacht.

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 wir tätig sind; insbesondere im Vereinigten Königreich, wo die Erträge des Konzerns hauptsächlich generiert werden.</p> <p>Niedrige oder negative Zinssätze haben weiterhin bedeutende Auswirkungen auf den Versicherungssektor.</p> <p>Außerdem können Fluktuationen beim Wert von Aktiva und Passiva aus der Volatilität der globalen Kapitalmärkte, der britischen Wirtschaft, der Stabilität der europäischen Märkte, wie die Zukunft europäischer Anleihen, 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 und der Passiva hat.</p>	<p>Durch die Anwendung unseres zukunftsorientierten Risikoprofils und durch regelmäßige Prüfung der Risikoklassenexposition, inklusive möglicher Risikokonzentrationen, können wir Szenarien auswerten und abschätzen, inwieweit wir durch unterschiedliche Entwicklungen bei Aktiva- und Passiva-Werten risikoexponiert sind, und haben einen guten Überblick über die Auswirkungen, die das auf unser Risikoprofil haben kann.</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. Außerdem werden Minderungsmaßnahmen getroffen, um derartige Risiken auszugleichen.</p>
<p>Änderungen bei wirtschaftlichen Trends und Verbraucherverhalten können die Leistung beeinflussen</p> <p>Volatilität auf den Wirtschafts- und Anlagemärkten sowie der anhaltende Ausblick auf niedrige Wachstumsraten im Vereinigten Königreich können das verfügbare Einkommen der Verbraucher und die Nachfrage nach unseren Produkten und Dienstleistungen beeinträchtigen.</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 überwachen 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>

Hauptrisiken und Unsicherheiten Fortsetzung

Änderungen im politischen und regulatorischen Umfeld

Die Umsetzung von Solvency II und das Ergebnis des Referendums im Vereinigten Königreich zum Austritt aus der Europäischen Union (EU) sind zentrale Entwicklungen, die sich in den Hauptrisiken und Unsicherheiten im politischen und regulatorischen Umfeld niederschlagen.

Hauptrisiko und Unsicherheit	Risikominimierung und -management
<p>Das Votum des Vereinigten Königreichs zum Austritt aus der EU schafft Unsicherheiten hinsichtlich der Aussichten für die Finanzmärkte und die britische Wirtschaft sowie für zukünftige Vorschriften und Gesetzgebung</p> <p>Die Auswirkung auf die Märkte wird wahrscheinlich in einem klaren Anstieg der Unsicherheit bestehen, was zu einer weiteren Einflussnahme auf das wirtschaftliche Vertrauen, das Pfund Sterling und die britische Bonitätsbeurteilung sowie zu einer stärkeren Inflation führen dürfte.</p> <p>Unsicherheit in Bezug auf die Art und Weise sowie die zeitliche Koordinierung der Verhandlungen mit der EU führt zu einem Mangel an Klarheit hinsichtlich zukünftiger Vorschriften und Gesetze für Versicherungs- und Investitionsmärkte.</p>	<p>Der Austritt des Vereinigten Königreichs aus der EU wird sich vermutlich nicht wesentlich nachteilig auf die Strategie und Geschäfte von Royal London auswirken, da unser hauptsächlichster Fokus auf dem Vereinigten Königreich liegt. Allerdings sind wir uns der potenziellen Auswirkung auf unsere Geschäfte in Irland und möglicher Folgen einer Unabhängigkeit Schottlands bewusst.</p> <p>Die Risiken in Bezug auf den Markt werden durch unsere normale Überwachung der Marktrisiken und unsere Kapitalmanagementtätigkeit gemindert.</p> <p>Aufgrund der starken Ausrichtung unserer Geschäftstätigkeit auf das Vereinigte Königreich, sind wir dem Risiko einer Zugangsbeschränkung zum europäischen Markt weniger ausgesetzt als unsere Konkurrenten.</p> <p>Wir werden die Entwicklungen beim Austritt des Vereinigten Königreichs jeweils genau verfolgen, insbesondere bezüglich der Vorschriften und der Gesetzgebung, und wir werden geeignete Reaktionen vorbereiten.</p>
<p>Unsicherheit bezüglich des Antragsverfahrens für ein internes Modell für Solvency II (IMAP)</p> <p>Wir planen, ein internes Modell im Rahmen von Solvency II zu nutzen, das der Genehmigung im Zuge eines Antrags auf dieses interne Modell unterliegt.</p> <p>Bis ein derartiger Antrag genehmigt wird, besteht für uns weiterhin das Risiko, dass unsere Kapitalposition Kapitalaufschlägen unterliegt, in denen unsere wahre Kapitalposition falsch angegeben wird, was zu einem potenziellen Rufschaden und einer Wettbewerbschwäche unserer Produkte führen würde.</p> <p>Während die Eckdaten der Regelung und das Verfahren bekannt sind, müssen wichtige Details zur Gestaltung unseres internen Modells und der Antragsprozess selbst noch mit den regulierenden Behörden vereinbart werden.</p> <p>Es besteht das Risiko, dass uns nicht genügend Zeit bleibt, um auf die Reaktion der regulierenden Behörden zu antworten, was signifikante Nachbearbeitung später im Antragsprozess oder die Nichtgenehmigung unseres internen Modells zur Folge haben könnte.</p>	<p>Gemäß den Empfehlungen der RPA haben wir unser internes Modell und unsere Risiko- und Finanzmanagement-Systeme weiter verbessert, wobei wir die potenziellen Auswirkungen auf die Kapitalanforderungen und ProfitShare genau überwacht haben.</p> <p>Unsere anhaltende Interaktion mit der PRA, die schließlich zur Antragsstellung für unser internes Modell führen wird, zielt darauf ab, Gestaltungsprobleme zu identifizieren und vor der Antragsstellung anzugehen, sodass die Wahrscheinlichkeit eines positiven Ergebnisses und der Genehmigung unseres internen Modells erhöht 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, operative und finanzielle Position negativ beeinträchtigen. Der Verhaltenskontext und eine entsprechende 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 regulatorische, branchenweite Bewertungen von Gesetzgebern 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 stets aktiv mit den gesetzgebenden Stellen in Kontakt.</p> <p>Für unsere Geschäftstätigkeiten bei Royal London überwachen wir weiterhin die Auswirkungen von Entwicklungen, wie die der Richtlinie Markets in Financial Instruments Directive (MiFID), auf unsere RLAM- und RLPS-Geschäfte.</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>
<p>Durch das politische Umfeld können Änderungen in den Finanzdienstleistungsmärkten entstehen</p> <p>Das politische Umfeld kann Modifizierungen einführen, die zu einer Änderung in der Durchführbarkeit unseres Angebots auf den Märkten führen, in denen wir uns bewegen. Dazu könnten eine Erweiterung und/oder Einschränkung des Antrags zur Gebührendeckelung für Betriebsrenten sowie ein Fokus auf Managementgebühren zählen.</p>	<p>Mit der Änderung des politischen 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 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>

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 der Staatsfonds in Zusammenhang stehen. Alle Gegenbewegungen bei diesen Faktoren könnten zukünftig die Finanzierungskosten erhöhen und unsere finanzielle Position beeinflussen.</p>	<p>Insgesamt sind die Programme angemessen finanziert, der Vorstand ist sich jedoch der Tatsache bewusst, dass sich diese Situation ändern kann, überwacht weiterhin die Finanzierungsniveaus genau und arbeitet mit dem Treuhänderkuratorium zusammen, um Möglichkeiten zur Reduzierung von Volatilität und Risiko für den Konzern abzuschätzen.</p> <p>Das vom Konzern definierte Vorteilsprogramm nimmt seit dem 31. März 2016 keine weiteren Rückstellungen auf. Damit wurde die derzeitige finanzielle Verpflichtung für diesen Plan reduziert.</p>
<p>Wir sehen uns dem Risiko eines Scheiterns oder einer Insolvenz eines oder mehrerer unserer 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 Rückversicherungspartner sowie durch Dritte gibt, die IT- und Verwaltungsdienstleistungen bereitstellen.</p>	<p>Wir bemühen uns, diese Gefährdungen durch einen solchen Vertragspartner oder eine Drittpartei zu begrenzen. Wir überwachen 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 Situationen, die der Grenze der Risikobereitschaft nahekommen oder darüber hinausgehen, und es überprüft die Maßnahmen, die ergriffen werden, um die Risiken zu managen.</p>
<p>Falls sich unsere Annahmen später als falsch erweisen, können Anpassungen unsere finanzielle Position beeinflussen</p> <p>Unsere Tätigkeit umfasst das Versicherungsgeschäft für Risiken, bei denen die letztendliche Haftung auf langfristigen Trends bei Faktoren wie Mortalität, Ausfallraten, Zinssätze und 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 gegebenenfalls Annahmen korrigieren, wenn dies geschehen ist, was möglicherweise unsere finanzielle Position beeinträchtigt.</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 sowie 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>

Zentrale Prozesse und betriebliche Ausführung

Wir überwachen Veränderungen weiterhin als Hauptrisiko und sind uns dessen bewusst, dass die Anzahl an internen Änderungen innerhalb unserer Systeme und Prozesse auch unsere Fähigkeit zur Auslieferung unserer Produkte und Dienstleistungen beeinträchtigen könnte.

Hauptrisiko und Unsicherheit	Risikominimierung und -management
<p>Betriebliche Kapazitäten können durch den hohen Veränderungsgrad im Konzern beeinträchtigt werden</p> <p>In den letzten Jahren ist der Konzern gewachsen und wir haben Änderungsprogramme umgesetzt, um weiterhin unsere Kapazitäten und die Kundenerfahrung zu verbessern. Es besteht das Risiko, dass die andauernden Wachstumspläne und Änderungen an unseren Betriebssystemen und -prozessen, gemeinsam mit den deutlichen externen Änderungen an den Märkten sowie der Bestimmungen und Gesetze möglicherweise zukünftig zu einer ineffizienten oder unwirksamen Betriebsleistung führen, mit dem entsprechenden Geschäftsverlust bzw. einer Schädigung des Rufs.</p> <p>Dazu gehören beispielsweise die langfristigen finanziellen und versicherungstechnischen Systemerweiterungsprogramme, die bei nicht effizienter Durchführung einen signifikanten Finanzberichterstattungsfehler herbeiführen könnten.</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 Änderungsprogrammüberwachung und -berichte 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 so aufgebaut, dass das voraussichtliche Niveau der verfügbaren Neufinanzierungsmittel berücksichtigt wird.</p> <p>Zusätzlich wird das Risiko für Finanzberichterstattungsfehler während und nach finanziellen und versicherungstechnischen Erweiterungsprogrammen durch genaues Testen der Systeme vor, während und nach der Einführung sowie durch langfristige Kontrollüberwachung über das Kontrollrahmenwerk für Finanzberichtsdaten gemindert.</p>

Hauptrisiken und Unsicherheiten Fortsetzung

Wesentliche Outsourcing-Partner und Lieferverträge

Hauptrisiko und Unsicherheit	Risikominimierung und -management
<p>Ausgelagerte Dienste entsprechen möglicherweise nicht den gesetzlichen oder den Servicebestimmungen</p> <p>Wie auch andere große Finanzdienstleister unterhalten wir eine Reihe von wichtigen Vertragsverhältnissen mit Outsourcing-Partnern 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 ausgelagerten 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 wichtigen Outsourcing-Partner oder Serviceanbieter bezogenen Service einzuhalten.</p>	<p>Wir haben einen Rahmen für die Steuerung und Aufsicht wichtiger Outsourcing-Partner und Lieferverträge eingerichtet. Dazu gehört auch die Verpflichtung, eine Genehmigung der Geschäftsführung vorab bei allen Vereinbarungen mit wichtigen Outsourcing-Partnern und Lieferanten einzuholen, die mit Richtlinien und Abläufen für die Aufsicht und Weiterleitung von Risiken und Problemen an die entsprechenden Risikokomitees in Zusammenhang stehen.</p> <p>Das Unternehmen kontrolliert Outsourcing- und Lieferantenbeziehungen genau und die Steuerungsvorgaben für wichtige Outsourcing-Partner sehen vor, dass unsere Kunden keinem erhöhten Risiko aufgrund eines Outsourcing-Vertrags ausgesetzt sind.</p>

Altprodukte

Hauptrisiko und Unsicherheit	Risikominimierung und -management
<p>Korrektur alter Produkte</p> <p>Wir haben eine Anzahl von Altprodukten, in die die Versicherungsnehmer immer noch investieren.</p> <p>Obwohl die Überprüfung des Konzerns durch die Financial Conduct Authority (FCA) im Jahr 2016 keine bedeutenden Probleme ergab, besteht das Risiko, dass weitere Anpassungen identifiziert und erforderlich werden (extern oder durch den Konzern) um sicherzustellen, dass unsere Kunden angemessene Ergebnisse erhalten.</p>	<p>Ein wesentlicher Fokus wurde 2016 auf das Management dieser Risiken gelegt, dazu gehörte die Reaktion auf Rückmeldungen der FCA und die Einrichtung eines stabilen Rahmenwerks für das Management von Ausmaß, Fortschritt und Aufsicht. Während des Jahres konnten wir diesbezüglich bedeutende Fortschritte machen.</p> <p>Es wurde positive Arbeit bei der Prüfung der Produkte und der Angebote geleistet und die Vorgehensweise für eine Reihe von Korrekturmaßnahmen für unsere Altprodukte klar identifiziert und strukturiert.</p> <p>Während die Korrektur von Altprodukten immer noch ein Risiko darstellt, haben die getroffenen Maßnahmen sichergestellt, dass dieses Risiko reduziert wurde.</p>

Ausgeräumtes Hauptrisiko und Unsicherheit seit dem letzten Bericht

Das Hauptrisiko für die Marke wurde ausgeräumt und der Übergang auf eine einzige Marke abgeschlossen.

Hauptrisiko und Unsicherheit	Risikominimierung und -management
<p>Markenumstellung</p> <p>Bei der Hinführung zu einer einzigen starken Marke sind wir uns dessen 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. Es existieren Steuerungen und Abläufe, die sicherstellen, dass wir bestehende Stärken und Beziehungen zu unseren Kunden erhalten.</p> <p>Es bestehen Kennzahlen, die uns dabei helfen, die Marken unternehmensweit zu überwachen. 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, nachverfolgen zu können.</p>

Erklärung zur langfristigen Rentabilität

Beurteilung der Perspektiven

Das Umfeld der 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 unten 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 Zentrum all unserer Tätigkeiten.

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 Anteilseigner erfüllen müssen.

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

Das Beurteilungsverfahren

Die Perspektiven des Konzerns werden hauptsächlich über seinen strategischen Planungsprozess beurteilt, der vom Konzerngeschäftsführer 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 zusammenfassen:

- **Basisszenario** – Die Wirtschaften des Vereinigten Königreichs und der Eurozone werden durch die Entscheidung, die EU zu verlassen, beeinträchtigt. Globales Wachstum bleibt unter seinem Durchschnittswert von vor 2008 zurück.
- **Nachteiliges Szenario** – Die Auswirkungen der Entscheidung, die EU zu verlassen, ist im Vereinigten Königreich und in der EU stark zu spüren, und die Weltwirtschaft

wird schwächer als im Basisszenario angenommen, was einen Rückgang des globalen Wachstums auch in den USA und in China zufolge hat; und

- **Bevorzugtes Szenario** – Die Konjunkturerholung ist stark und das Wachstum schneller als erwartet. Das Pfund Sterling erholt sich und die Bank of England beginnt, ihre geldpolitische Stärke 2017 zurückzugewinnen.

Als Teil einer vorsichtigen Führung langfristiger Geschäfte des Konzerns stellt die Geschäftsleitung verschiedene langfristige Hypothesen an und prüft diese. 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 vernünftigem Rahmen eine Prognose zur langfristigen Lebensfähigkeit des Konzerns abzugeben, entspricht dem Fünfjahreszeitraum bis zum Dezember 2021.

Dieser Zeitraum wurde gewählt, weil das mittelfristige Geschäftsplanungsverfahren des Konzerns seine Strategie und Annahmen über einen Horizont von fünf Jahren anlegt; und die letzten Businesspläne, zu denen die eingehende Analyse des Risikoprofils, der Liquidität und der Gewinn- und Finanzprognosen zählen, deckt den Zeitraum bis zum Dezember 2021 ab.

Beurteilung der Rentabilität

Auch wenn der Strategieplan die beste Schätzung der Vorstandsmitglieder der zukünftigen Geschäftsaussichten widerspiegelt, haben sie auch die potenzielle 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 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;

- nachteilige Entwicklungen des Vertriebs, die sich auf den Marktanteil des Konzerns auswirken würden;
- technologische Fortschritte, die es weiteren Konkurrenten ermöglichen, in Märkte einzudringen und die Basis der Produktbeurteilung zu ändern; und
- Änderungen zu den Anforderungen der Kunden, was die Relevanz des Produktportfolios des Konzerns beeinträchtigen könnte.

Jedes der oben genannten Szenarien ist so entworfen, dass es schwerwiegend, aber auch plausibel ist, und es berücksichtigt in vollem Umfang die Effizienz der potenziellen Minderungsmaßnahmen, 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 Beschlüsse der regelmäßigen Überprüfungen und Neufestlegungen der Risiken und der internen Kontrollsysteme des Vorstands, die auf den Seiten 12 und 13 dargestellt sind, berücksichtigt.

Auch wurden Reverse-Stress-Tests durchgeführt, die Szenarien identifizieren, die dazu führen können, dass das Geschäftsmodell fehlschlägt. Die Kombination von Ereignissen, die erforderlich sind, das Modell fehlschlagen zu lassen, ist 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 Verbindlichkeiten nachzukommen, wie sie im Zeitraum bis zum Dezember 2021 eintreten werden.

Unternehmensfortführung

Die Vorstandsmitglieder hielten es auch für angebracht, die Abschlüsse auf der Grundlage der Unternehmensfortführung vorzubereiten, wie sie auf Seite 44 des Abschnitts Corporate Governance im Geschäftsbericht und Jahresabschluss erklärt sind.

ANHALTENDES ENGAGEMENT

Alle drei unserer Geschäftsbereiche blicken auf ein weiteres starkes Jahr zurück. Wir konnten unseren Ruf für hochwertige Produkte und Dienstleistungen weiter ausbauen und gleichzeitig das Bewusstsein der Verbraucher hinsichtlich wichtiger finanzieller Probleme erweitern.



Unser Ziel ist es, so vielen Menschen wie möglich zu helfen, sich unabhängige Beratung leisten zu können. Dieses möchten wir erreichen, indem wir unsere Produkte und Dienstleistungen so gestalten, dass Berater ihren Kunden risikoadaptierte Lösungen kostengünstig anbieten können.



Vermittler

Unsere Beziehungen zu Finanzberatern sind im vergangenen Jahr stärker geworden und wir streben danach, uns im Markt als Vorreiter einer unabhängigen Beratung hervorzutun.

Mehr zum Thema auf S. 22

Verbraucher

Wir gestalten unsere Produkte so einfach wie möglich, sodass sie einerseits für den Verbraucher einfacher zu verstehen sind und andererseits der Prozess, sie zu kaufen, weniger kompliziert wird.

Mehr zum Thema auf S. 24

Vermögen

Wir haben mit unserer Vermittlerabteilung neue Produkte auf den Markt gebracht, um die Investitionen, die wir für unser Rentengeschäft managen, weiterzuentwickeln und zu verbessern.

Mehr zum Thema auf S. 26

Unsere unternehmerische Verantwortung

Im April 2016 haben wir ein Finanzkapazitäten-Team gegründet, das Möglichkeiten untersucht, wie wir den Kunden helfen können, ihr Geld besser zu verwalten und finanziell schwierige Zeiten besser zu handhaben.

Mehr zum Thema auf S. 28

Vermittler

Unsere Vermittlerabteilung blickt auf ein weiteres erfolgreiches Jahr zurück, in dem viele neue Geschäfte abgeschlossen wurden und wir eine führende Rolle hinsichtlich der automatischen Anmeldung für Betriebsrenten einnehmen konnten.

2016 war ein weiteres äußerst erfolgreiches Jahr für unsere Vermittlerabteilung, das sich durch unseren Fokus auf Service, Produktqualität und Engagement für Finanzberater auszeichnete. Im letzten Jahr wurden unsere Renten- und Schutzprodukte zum ersten Mal unter der Marke Royal London vertrieben, was bezeichnend für den kombinierten Vorteil für die Kunden unserer Fachangebote ist, die die finanzielle Stärke und die Gegenseitigkeit von Royal London untermauern.

Das Wachstum von Neuabschlüssen war sowohl im Bereich Renten als auch im Bereich Schutzprodukte stark, obwohl die Dynamiken der zwei Märkte weiterhin sehr unterschiedlich sind.

In Bezug auf Betriebsrenten bleiben automatische Anmeldungen das dominante Thema und Royal London nimmt hierbei eine führende Rolle ein. Die Aktivität im persönlichen Rentenmarkt nimmt weiter Fahrt auf und die Kunden möchten zunehmend die Vorteile der neuen Rentenfreiheiten nutzen, die es ihnen ermöglichen, ihre Rentenbedürfnisse zu erfüllen. Im Bereich der Schutzprodukte, obwohl der Markt allgemein nur langsam wächst, wurden wir nach der Neueinführung unseres Schutzproduktportfolios, das das Beste von Bright Grey und Scottish Provident kombiniert, zum Faktor, mit dem man rechnen muss, und legen nun einen viel stärkeren Fokus auf Online-Underwriting, Angebote und das Extranet für Berateranträge. Wir vertrauen auf und engagieren uns für den Markt der Schutzprodukte durch Vermittler, was uns von anderen Anbietern unterscheidet.

Unsere Beziehungen zu Finanzberatern wurden im Laufe des Jahres immer stärker. Wir streben danach, uns im Markt als Vorreiter einer unabhängigen Beratung hervorzutun. Unser Ziel ist es, so vielen Menschen wie möglich zu helfen, von unabhängiger Beratung zu profitieren. Dieses möchten wir erreichen, indem wir unsere Produkte und Dienstleistungen so gestalten, dass Berater ihren Kunden risikoadaptierte Lösungen kostengünstig anbieten können. Wir interagieren zwar direkt über unsere Verbraucherabteilung mit unseren Kunden, zielen aber nicht auf Personen ab, die einen Finanzberater nutzen und setzen uns stark dafür ein, die Beziehung zu Finanzberatern zu respektieren: Royal London bietet

keine Vermögensberatung nach den vom Gesetzgeber vorgegebenen Regeln an, führt kein Cross- oder Up-Selling an seine Kunden durch und wird Kunden stets an ihre Berater verweisen, wenn Beratung vonnöten ist. Während des Jahres haben wir eine Reihe von Beraterseminaren abgehalten, was unser Engagement für Berater verdeutlicht, und zeigt, wie wir das künftige regulatorische und Investitionsumfeld für sie und unsere Kunden sehen. Wir haben Roadshows organisiert, um Finanzberatern Zugang zu unserem Investitionsfachwissen zu geben und sicherzustellen, dass sie bezüglich des regulatorischen Umfelds auf dem Laufenden bleiben.

Konzernrentensysteme

Dieses Jahr stellte uns vor eine besondere Herausforderung, da wir von der automatischen Anmeldung großer Arbeitgeber auf kleinere Arbeitgeber übergegangen sind. Einige unserer Konkurrenten haben davon abgesehen, sich mit der Komplexität der Interaktion mit mehreren kleinen Arbeitgebern auseinanderzusetzen. Wir haben uns der Herausforderung gestellt und unseren Marktanteil ausgebaut, da Arbeitgeber den Wert unserer Implementierungsdienste und unterstützenden Technologie zu schätzen gelernt haben. Wir haben 2016 7.492 Arbeitgeber durch automatische Anmeldungen unterstützt, was eine Steigerung um 5.117 im Vergleich zum Vorjahr darstellt. Etwa 50 % der neuen Pläne umfassen eine Arbeitgebergebühr, die dem erweiterten Dienstleistungsausmaß, das wir anbieten, Rechnung trägt. Bis zum Ende der automatischen Anmeldung 2018 möchten wir mehr als 20.000 Betriebsrentenpläne mit Arbeitgebern abgeschlossen haben, die sich ernsthaft dafür einsetzen, ihren Mitarbeitern hochwertige Pläne anbieten zu können. Wir sind überzeugt, dass sich durch den Erhalt unseres Komplettservicemodells die Qualität unserer Pläne in Zukunft als stabiler herausstellen wird als die unserer Konkurrenz, die Selbstbedienungstechnologie einsetzen und ohne Berater arbeiten.

Im Laufe der nächsten 18 Monate werden die automatischen Anmeldungen abnehmen und die Beschaffenheit des Marktes wird sich verändern. Es bildet sich bereits ein Sekundärmarkt an unzufriedenen Arbeitgebern, die alternative, hochwertigere Lösungen suchen. Diese Nachfrage wird

weiterhin wachsen und unser starkes Serviceengagement wird es uns ermöglichen, von dieser nächsten Phase der Aktivität zu profitieren.

Personenrenten

Angesichts der Babyboom-Generation, die sich dem Rentenalter nähert, und vieler britischer Rentenfonds, die bald fällig werden, ist die Nachfrage für hochwertige Finanzprodukte und Beratung angestiegen. Diese demografische Verschiebung hat zusammen mit der größeren Auswahl für Kunden hinsichtlich des Zugriffs auf die Rentenrücklagen, die durch die Rentenfreiheiten von 2015 entstanden, zu einer ausgeprägten Aktivität geführt. Der Verkauf von Personenrenten (inklusive Drawdown) ist um 17 % auf 3.778 Mio. £ (2015: 3.227 Mio. £) auf PVNBP-Basis gestiegen.

Wir haben die Flexibilität unseres Drawdown-Angebots erhöht und unsere verwalteten Portfolios erweitert, um den Beratern die Vielseitigkeit zu bieten, die sie benötigen, um kostengünstige Lösungen an die Bedürfnisse ihrer Kunden anzupassen. Unsere Personenrenten mit den integrierten Drawdown-Kapazitäten sind hoch angesehen und haben mehrere Preise gewonnen.

Niedrige Zinsen und volatile Finanzmärkte bedeuteten oft schwierige und komplexe Investitionsentscheidungen. Royal London spielte eine wesentliche Rolle darin, Beratern und deren Kunden Unterstützung zu bieten, sodass sie Ihre Rentenrücklagen sicher und vernünftig verwalten konnten. 2016 haben wir unser Rentenbüro gegründet, das bestehenden Kunden Informationen und Hilfe zur Verfügung stellt, um aus den Rentenoptionen, die sich ihnen bieten, die richtige auszuwählen und das beste Rentenangebot des Marktes für sie zu identifizieren.

Wir haben außerdem eine Drawdown-Steuerung für Berater eingeführt, die sie bei der Überwachung ihres Rentenkundenportfolios unterstützt und Fälle herausstreicht, wo die Höhe des entnommenen Einkommens nicht nachhaltig ist und eine kundenspezifische Überprüfung notwendig ist.

17 %

Der Wert, um den unser Verkauf von Personenrenten (inklusive Drawdown) im letzten Jahr angestiegen ist

7.492

Die Anzahl an Mitarbeitern, die wir durch automatische Anmeldung im Jahr 2016 unterstützt haben

AUSZEICHNUNGEN 2016

FTADVISER INNOVATION AND ONLINE SERVICE AWARDS 2016

GEWINNER

Unternehmen des Jahres

FÜNF STERNE

Online-Rentendienstleistungen (10. Jahr in Folge)

Online-Schutzdienstleistungen

SEHR EMPFEHLENSWERT
Innovationspreis für Online-Dienstleistungen (dieses Jahr neu)

CORPORATE ADVISER AWARDS

GEWINNER

Ultimate Default Fund – Target Lifestyle Strategies

DEFAQTO-STERNEBEWERTUNGEN

FÜNF STERNE

Versicherung bei schwerer Erkrankung

Einkommenschutz

Lebensversicherung über die gesamte Lebensdauer***

Vermittler Fortsetzung

Schutzprodukte

Die Leistung unseres Bereichs für Schutzprodukte begann sich 2015 zu erholen und konnte während 2016 weitere Fortschritte verzeichnen. Im Rahmen dieser Wiederherstellungsphase unserer Strategie stellten wir sicher, dass unsere Produkte „Best-in-Class“ sind und untermauerten dies mit einem hochwertigen Kunden- und Beraterservice, der sich zusehends verbessert, um mit den verschiedenen Segmenten des Vermittlermarkts für Schutzprodukte vereinbar zu sein.

Wir haben ein neues Extranet ins Leben gerufen, einen Online-Service für Underwriting, Angebotsstellung und Anträge für Berater, der so gestaltet wurde, dass der Antragsprozess so einfach und intuitiv wie möglich vonstattengeht. Diese Funktion wurde sehr positiv aufgenommen und konnte zum Unternehmenswachstum beitragen. Die Konkurrenz ist auf unseren Erfolg aufmerksam geworden und hat ähnliche Produkte eingeführt, aber wir verbessern die Nutzererfahrung weiterhin und sind nach wie vor davon überzeugt, dass wir den Mitsreitern mehr als eine Nasenlänge voraus bleiben werden.

Wir haben im Laufe des Jahres signifikante Verbesserungen an unseren Versicherungen für schwere Krankheiten und Einkommenschutz vorgenommen. Wir konzentrieren uns darauf, dann eine Versicherung anzubieten, wenn es wirklich zählt, sodass unsere Berater sicher sein können, dass unser Angebot sich ausschließlich auf die Bedürfnisse der Kunden bezieht. Im Herzen unseres Angebots befindet sich Helping Hand, entworfen, um Familien von Kunden durch schwere Zeiten aufgrund von Krankheit zu helfen. Dies wird anhand eines Anspruchsannahmeverhältnisses von 93 % und eines verbesserten Service deutlich, durch den eine Steigerung im Vergleich zu 2015 in Höhe von 20 % des Anteils an Ansprüchen, die innerhalb von acht Wochen erfüllt werden, möglich gemacht wurde.

Der nächste Schritt im Bereich der Schutzprodukte ist der Ausbau unserer Geschäftstätigkeit. Viele Kunden sind weiterhin ernsthaft unterversichert und es ist unser Ziel, Vermittlern dabei zu helfen, den Markt auszubauen, indem wir die Qualität und Relevanz unserer Produkte verbessern und viel der Komplexität und der Last, die üblicherweise bei Schadensfällen bestehen, ausräumen.

Beispielsweise stellte es für uns lange eine Sorge dar, dass der starke Preisdruck dazu führte, dass die meisten Anbieter sich darauf konzentriert haben, Schutzprodukte an gesunde Menschen zu verkaufen. Kunden mit Krankheiten, die einen Versicherungsschutz benötigen, finden oft nur schwer passende Produkte. 2016 haben wir ein Produkt entwickelt, das speziell auf Diabetespatienten zugeschnitten ist, und wir werden beginnen, das Produkt im Frühjahr 2017 zu testen. Die Preise dafür basieren auf dem Risiko, das jeder Patient darstellt. Dieses wird durch einen einfachen Blut- und Blutzuckertest ermittelt: Die Prämien können für jene Kunden reduziert werden, deren Testergebnisse sich bei zukünftigen Tests verbessern, was üblicherweise durch eine gesunde Lebensweise erreicht wird.

Wir arbeiten außerdem an Möglichkeiten, den Kaufprozess von Lebensversicherungen in Verbindung mit einem Hypothekenantrag zu vereinfachen. Der Hauskauf ist eine wichtige Lebensentscheidung für Kunden und trotzdem ist der Anteil derer, die Lebensversicherungen und Versicherungen für schwere Krankheiten in Anspruch nehmen, weiterhin gering. Wir sind dabei, Analysekapazitäten zu entwickeln, um die Daten aus Hypothekenanträgen für einen optimierten Prozess und wettbewerbsfähige Preise für Lebensversicherungen nutzen zu können. Dies ist ein weiteres Beispiel unseres Engagements zur Entwicklung des Schutzproduktmarktes für 2017 und darüber hinaus.

Verbraucher

In kürzester Zeit konnte sich unsere Verbraucherabteilung als führender Anbieter in ihren ausgewählten Märkten etablieren. Die Abteilung blickt nicht nur auf ein sehr erfolgreiches Handelsjahr zurück, sondern schuf auch Vertriebspartnerschaften mit anderen, ähnlich gesinnten Unternehmen auf, die zu künftigem Wachstum führen werden.

Bereits im zweiten Jahr der Geschäftstätigkeit wurde unsere Verbraucherabteilung zum absoluten Erfolg in ihrem Bereich. Der Verkauf auf PVNBP-Basis ist um 82 % auf 301 Mio. £ gestiegen (31. Dezember 2015: 165 Mio. £), da die Qualität unserer Produkte und Dienstleistungen im Markt hoch geschätzt ist. Wir schaffen außerdem Vertriebspartnerschaften mit anderen ähnlich gesinnten Unternehmen, sodass unsere Produkte ein breiteres Publikum erreichen.

Unsere Verbraucherabteilung zielt auf Kunden ab, die mit uns direkt in Verbindung stehen (im Gegensatz zu Kunden, die über Finanzberater mit uns verbunden sind). Wir haben kürzlich diesen Direktverbrauchermarkt erneut betreten, indem wir in unsere Verbraucherabteilung investiert haben, da wir davon überzeugt sind, dass wir ein unwiderstehliches Angebot in petto haben.

Das Jahr 2016 bestätigte diese Überzeugung dadurch, dass es äußerst erfolgreich abgeschlossen werden konnte. Unsere Marktanteile wurden sowohl im Bereich der Lebensversicherungen für Über-50-Jährige sowie der Risikolebensversicherung mit festgelegter Laufzeit deutlich gesteigert und betragen nun 15 % des Angebots für Über-50-Jährige (2015: 10 %).

Unsere Produkte wurden speziell dafür entwickelt, die Bedürfnisse unserer Kunden zu erfüllen, und umfassen Eigenschaften, die nur Royal London anbietet. Die geschützte Auszahlung bedeutet beispielsweise, dass Kunden, die aufhören, in eine Lebensversicherungspolice einzuzahlen, nicht alles verlieren, was sie eingezahlt haben – das ist der Fall bei den meisten Versicherern. Wir bieten eine Prämienflexibilität, die es Kunden erlaubt, Zahlungen abzubrechen oder zu ändern, wenn gewisse Umstände das erfordern – und zwar ohne drastische Abstrafungen.

Außerdem gestalten wir unsere Produkte so einfach wie möglich, sodass sie einerseits für den Verbraucher einfacher zu verstehen sind und andererseits der Prozess, sie zu kaufen, weniger kompliziert wird. Mehr als 20 % unserer Käufe über sämtliche unsere Produkte hinweg wurden von Kunden über Mobiltelefone oder Tablets getätigt.

Wir haben weitere Auszeichnungen für die Qualität unserer Produkte erhalten. Bei den Customer Experience Awards 2016 hat die Verbraucherabteilung von Royal London folgende Preise annehmen dürfen:

- bester Anbieter für Lebensversicherungen;
- beste Geschäftsumwandlung; und
- zweiter Preis für die beste Produktinnovation.

Wir erhielten außerdem Defaqto-Bewertungen mit fünf Sternen für unsere Lebensversicherung für Über-50-Jährige und Risikolebensversicherung mit festgelegter Laufzeit, was eine wertvolle Auszeichnung durch einen unabhängigen Dritten darstellt, die die Qualität dieser Produkte hervorheben.

Wir haben weiterhin unsere Produkte regelmäßig im Fernsehen beworben, um sie zu unterstützen und die Bekanntheit der Marke Royal London zu steigern.

Partnerschaften

Die Sparte Beerdigungsversicherungen konnte ebenso ein äußerst erfolgreiches Jahr verzeichnen. Unsere Partnerschaft mit Co-operative Funeral Services ist weiterhin sehr produktiv und im ersten Quartal von 2016 sind wir eine neue Partnerschaftvereinbarung mit Ecclesiastical Insurance eingegangen. Diese neue Partnerschaft hat schnell Fahrt aufgenommen und die erwarteten Verkaufszahlen für das Jahr erreicht.

Ende 2016 wurden wir zum alleinigen Anbieter für Post Office für unsere Lebensversicherung für Über-50-Jährige und andere Lebensversicherungsprodukte ernannt. Im Rahmen dessen arbeiten wir mit Post Office Money Service, der Tochtergesellschaft für Finanzdienstleistungen von Post Office, zusammen.

Das ist eine weitere spannende neue Partnerschaft für den Konzern, die uns ermöglicht, unsere Produkte den 17 Millionen Kunden, die wöchentlich 11.500 Filialen von Post Office besuchen, und den Online-Kunden anzubieten. Wir erwarten, dass diese Partnerschaft einen bedeutenden Beitrag zur Verkaufszahlensteigerung der Verbraucherabteilung im Jahr 2017 leisten wird. Wir erwarten die Schließung weiterer Partnerschaften mit anderen Unternehmen, durch die wir unsere Produkte einem breiteren Publikum zugänglich machen können.

Bestandskunden

Die Verbraucherabteilung kümmert sich auch um Rentenkunden, die nicht über einen Finanzberater mit uns in Verbindung stehen. Die Rentenfreiheiten, die in den letzten Jahren geschaffen wurden, geben diesen Kunden eine größere Auswahl und Flexibilität darin, wie sie mit ihren Finanzen in der Rente umgehen. Wir haben mit RLAM, unserem Vermögensverwaltungsbereich, daran gearbeitet sicherzustellen, dass wir die richtigen Produkte anbieten, sodass unsere Kunden von dem neuen System profitieren können.

Auch die Bereiche Rentenkonto, Renten-Sparkonto und Rentenbüro konnten Steigerungen verzeichnen – alle bieten verschiedene Möglichkeiten der Geldverwaltung in der Rente an.

66

Wir gestalten unsere Produkte so einfach wie möglich, sodass sie einerseits für den Verbraucher einfacher zu verstehen sind und andererseits der Prozess, sie zu kaufen, weniger kompliziert wird.

99

11.500

Die Anzahl an Post-Office-Filialen, durch die wir unsere Produkte im Rahmen unserer neuen Partnerschaft anbieten

Wir drehen auf

Unsere Verbraucherabteilung konnte ihr rasantes Wachstum beibehalten und sich so als wichtiger Anbieter in ihrem Markt behaupten



Vermögen

Politische und wirtschaftliche Unsicherheiten konnten unserer Vermögenssparte nichts anhaben. Ihre Leistung im Jahr 2016 war stark und unsere verwaltetes Vermögen konnte weiter wachsen.

Die Vermögenssparte erzielte 2016 ausgezeichnete Ergebnisse sowohl für das Unternehmen, als auch für unsere Kunden trotz der Unsicherheit, denen Märkte und Investoren sich nach dem Ausgang des Brexit-Votums und dem unerwarteten Gewinn der US-Präsidentschaftswahlen durch Donald Trump gegenüber sehen. In einem Jahr, in dem sich die Nettoverkäufe in der gesamten Branche seit beinahe einem Jahrzehnt auf einem Rekordtief befanden, verzeichneten wir weiterhin starke Zuflüsse, die dazu führten, dass unser verwaltetes Vermögen zum ersten Mal die 100-Mrd.-£-Marke knackte (31. Dezember 2015: 85 Mrd. £).

Die Vermögenssparte von Royal London besteht aus zwei Geschäftssektoren. RLAM verwaltet Vermögen für externe Investoren, Mitglieder und Kunden von Royal London. Royal London Platform Services (RLPS), die unter dem Namen Ascentric tätig sind, ist eine Wrap-Plattform – eine Konsolidierungsdienstleistung für Finanzberater, die es ihnen ermöglicht, die langfristigen Anlagen und Investitionen ihrer Kunden auf einer einzigen Website zu verwalten.

RLAM

RLAM konnte 2016 externe Nettozuflüsse von Kunden in Höhe von 2,3 Mrd. £ (31. Dezember 2015: 0,5 Mrd. £) verzeichnen, während viele unserer Konkurrenten mit bedeutenden Nettoabflüssen zu kämpfen hatten. Dieser Erfolg war breit gefächert: Viele Kunden vertrauten uns ihre Investitionen über alle wichtigen Vermögensklassen, in denen wir tätig sind, an.

Wir haben mit unserer Vermittlerabteilung neue Produkte auf den Markt gebracht, inklusive einer Bandbreite an globalen Multi-Asset-Portfolios, um die Investitionen, die wir für unser Rentengeschäft managen, weiterzuentwickeln und zu verbessern.

Außerdem haben wir unsere Cash-Management-Dienstleistungen aktualisiert, um die Bedürfnisse von Kunden wie Universitäten und Wohltätigkeitsorganisationen besser erfüllen zu können. Änderungen der zugrundeliegenden Cash-Märkte und Vorschriften bedeuteten, dass wir dafür sorgen mussten, dass diese Änderungen den Bedürfnissen unserer Kunden entsprechen.

Externe Verkäufe

RLAM bedient zwei externe Märkte – institutionelle Investoren und Großanleger. Institutionelle Investoren sind etwa Rentenfonds, Versicherungsunternehmen, Gemeinden, Wohltätigkeitsorganisationen und Universitäten. Zu Großanlegern gehören Vermögensverwalter, Börsenmakler und Fachberater für Finanzdienstleistungen.

Der Verkauf im Bereich institutioneller Investoren konnte 2016 sehr gute Ergebnisse erzielen. Viele Rentenfonds ändern ihre Investitionsmischung und wir haben ausgezeichnete Angebote für verschiedene Arten von Rentenfonds, zu denen immer mehr Menschen Zugang haben. Auch das Interesse der Großanleger war deutlich zu spüren. Die Aufnahme der neuen Multi-Asset-Fonds erhält mehr und mehr Aufmerksamkeit und unsere Unternehmensanleihen und Barmittel konnten 2016 beide bedeutende Zuflüsse verzeichnen.

Investitionshintergrund

Das britische Referendum bezüglich der EU-Mitgliedschaft im Juni des letzten Jahres und die US-Präsidentschaftswahl haben das Investitionsumfeld stark beeinflusst.

Kurz vor dem Referendum waren die Finanzmärkte relativ ruhig. Die Märkte erwarteten einen Sieg für den Verbleib in der EU und das gegenteilige Ergebnis war deshalb eine große Überraschung. Das hat umgehend zu einer deutlich höheren Volatilität in den Equity-, Anleihen- und Währungsmärkten geführt. Die Reaktion der Bank of England war, die Zinsen, die sich bereits auf einem Tiefstand befanden, zu senken und eine weitere Runde quantitativer Lockerung zu starten. Das war genau das Gegenteil von dem, was wir und viele andere für dieses Jahr erwartet hatten, da das Wirtschaftswachstum in Großbritannien gut aussah und die Beschäftigungsquote weiter zunahm.

Das Brexit-Votum hat auch zu einem starken Wertverlusts des britischen Pfunds geführt. Dieser Verlust bot den Anstoß eines starken Anstiegs im FTSE 100 Index. Viele der größten börsennotierten Unternehmen in Großbritannien machen einen Großteil ihrer Gewinne im Ausland und daher hat das fallende Pfund ihre Ergebnisse in die Höhe getrieben. Unternehmen, die im FTSE 250 notiert sind, neigen dazu mehr Gewinne innerhalb des Vereinigten Königreichs zu

generieren und konnten deshalb mit der Steigerung im FTSE 100 nicht mithalten.

Der Immobilienmarkt, der in den letzten Jahren starke Leistungen erzielt hat, erlebte ein unbeständiges Jahr. Die Immobilienfonds gingen bereits vor dem Referendum zurück und sind umgehend nach dem Ergebnis des Referendums aufgrund von Bedenken, dass Investoren aus Übersee weniger gewillt sein könnten, in das Vereinigte Königreich zu investieren, sobald es die EU verlassen habe, in den Keller gegangen. In schwierigen Zeiten haben Immobilienmärkte oft Probleme mit der Liquidität – es ist schwieriger, ein Bürogebäude zu verkaufen, als Aktien eines Unternehmens – und viele unserer Konkurrenten mussten den Handel mit ihren Fonds aussetzen, da Investoren ihr Geld abziehen wollten. Die Struktur und Prozesse, die für unsere Fonds gelten, bedeuteten, dass wir keine derartigen Maßnahmen treffen mussten. Mittlerweile haben sich die Immobilienmärkte wieder erholt, da das schwächere Pfund ausländische Käufer, die sich Schnäppchen erhoffen, zurück ins Vereinigte Königreich gebracht hat.

Erträge für Royal-London-Versicherungsnehmer

Die Versicherungsnehmer von Royal London sind, zusammengenommen, unser größter Kunde und unser Hauptziel ist es, ihnen gute Renditen zu ermöglichen. Die gewinnbeteiligten Fonds von Royal London (der Royal-London-Langzeitfonds) stieg 2016 um 13,8 %, von 4,1 % im Vorjahr, an. Das schlägt sich in einer Rendite von 14,8 % über dem Benchmarkwert nieder.

Corporate Governance

RLAM kauft im Namen unserer Kunden Aktien in zahlreichen Unternehmen. Wir arbeiten weiterhin mit diesen Unternehmen zusammen, um höhere Standards von Corporate Governance zu fördern. Wir glauben fest daran, dass sich gute Governance in bessere Unternehmensführung verwandelt, das Wohlergehen der Mitarbeiter schützt und schlussendlich bessere Aktionärsenerträge liefert – wovon Kunden und Mitglieder gleichermaßen profitieren.

Im Jahr 2016 haben wir bei 11.576 Beschlüssen in 703 Unternehmen gewählt, wovon der Großteil im Vereinigten Königreich eingetragene Unternehmen sind. Insgesamt haben wir bei 94 % der Vorschläge „dafür“ gestimmt, bei 5 % „dagegen“ und bei 1 % haben wir uns der Stimme enthalten. Die

Vermögen Fortsetzung

Kategorie, in der wie bei weitem am öftesten gegen das Management gestimmt haben, war Vergütung. In Vergütungssachen haben wir in 69 % der Fälle „dafür“ gestimmt, in 23 % „dagegen“ und in 8 % der Abstimmungen haben wir uns der Stimme enthalten. Wir haben jedem Unternehmen, das Teil unserer aktiv verwalteten Vermögensfonds ist, schriftlich erklärt, warum wir gegen den jeweiligen Vorschlag gestimmt haben.

Im Laufe des Jahres haben wir mit 134 Unternehmen über Themen wie Managervergütung, Nachfolgeplanung, Personal, Kultur, Klimawandel, Diversität und Cybersicherheit gesprochen.

In jenen Fällen, in denen unsere Stimme und unser Engagement nicht zu bedeutender Verbesserung geführt haben, haben wir uns öffentlich Gehör verschafft, um auf unsere Bedenken aufmerksam zu machen. Schließlich steht Transparenz im Zentrum unserer Geschäftstätigkeit. Wir veröffentlichen die Ergebnisse aller Unternehmensabstimmungen, inklusive Details unserer Verfahren und einem regelmäßigen Newsletter, auf der RLAM-Website.

Wir wenden diese Governance-Prinzipien auf alle Aktien, die wir im Namen unserer Kunden und Mitglieder halten, an. Für jene, die sich noch höhere Engagement-Standards wünschen, bieten wir eine Bandbreite an nachhaltigen Fonds, die nur in Unternehmen investieren, die unsere hohen Corporate-Governance-Ansprüche übertreffen und entweder eine Dienstleistung oder ein Produkt anbieten, von der/dem die Gesellschaft profitiert, oder die/das branchenführend in Bezug auf umweltfreundliche bzw. soziale Verfahren ist. Für Investoren, die gewisse Branchen generell vermeiden möchten, bieten wir ethische Fonds an, die nicht in Sektoren wie Rüstung oder Tabak investieren. Das Team, das diese Fonds verwaltet, ist äußerst erfahren und wir verzeichnen wachsendes Interesse sowohl an der Leistung, die sie erbringen, als auch an den Prinzipien, nach denen sie investieren.

RLPS (Ascentric)

RLPS ist die Wrap-Plattform von Royal London, die unter dem Markennamen Ascentric handelt, um ihren unabhängigen Ansatz zu unterstreichen. Der Online-Dienst von RLPS gibt Finanzberatern die Möglichkeit, die langfristigen Anlagen ihrer Kunden direkt durch die Wahl der passenden Investition zu verwalten. Das verwaltete Gesamtvermögen konnte 2016 weiter anwachsen, und zwar um 22 % auf 12,3 Mrd. £ (2015: 10,1 Mrd. £) und es wurden fast 5.000 neue Kundenkonten eröffnet. RLPS hielt seinen Marktanteil durch seine Arbeit in einem zunehmend hart umkämpften Markt bei.

Im Laufe von 2016 konzentrierte sich RLPS auf die Erweiterung seines Angebots mit bedeutenden Entwicklungen, die sowohl die Plattform als auch die angebotenen Dienstleistungen betreffen. Berater profitieren von zusätzlichen Effizienzen innerhalb der marktführenden RLPS-Modellportfoliofunktion und der Einführung des Income-Forecaster-Tools, dem ersten seiner Art, das es Beratern ermöglicht, das Einkommen, das aus einem Portfolio generiert werden kann, zu prognostizieren und den Kunden visuell zu demonstrieren. Bis zum Ende des Jahres konnten sowohl Berater als auch Kunden vom Service Excellence Programme von RLPS profitieren, das gegründet wurde, um betriebliche Prozesse an die Bedürfnisse der Kunden anzupassen und so diese Prozesse effizienter und benutzerfreundlicher zu gestalten.

Die Stärke des Investitionsangebots von RLPS ist zentraler Teil seiner „DNS“. Turbulente Marktbedingungen nach dem britischen Referendum zur EU-Mitgliedschaft und den US-Präsidentenwahlen boten zahlreiche Möglichkeiten, den Kunden zu zeigen, welchen Unterschied es für sie machen kann. Die einzigartige interne Handhabung bedeutet, dass RLPS die besten Preise für die Transaktionen seiner Kunden verhandeln kann. Das zeigte sich womöglich am besten in der Woche nach dem Brexit-Votum, als RLPS es schaffte, mehr als 100.000 £ an Marktpreisen für seine Kunden zu sparen.

Wir arbeiten weiterhin daran, unsere Back-Office-Technologie mit einem topaktuellen System auszustatten. Es kam zu Verzögerungen und wir mussten 2016 zusätzliche Ausgaben zum ursprünglichen Budget tätigen. In der zweiten Hälfte von 2016 konnten wir gute Fortschritte machen und so dafür sorgen, dass das Projekt wieder auf Kurs ist und mit der vollen Unterstützung des gesamten Vorstandes werden wir das Projekt 2018 abschließen.

Plattformen wie RLPS bleiben ein Wachstumsmarkt in der Vermögensverwaltungsbranche und haben sich insgesamt einen Marktanteil im langfristigen Sparanlagemarkt erarbeitet. RLPS befindet sich in einer guten Ausgangslage, um von dieser Änderung weiterhin zu profitieren.

AUSZEICHNUNGEN 2016

FINANCIAL ADVISER 5* SERVICE AWARDS

GEWINNER

Unternehmen des Jahres
Investitionen

MONEYWISE FUND AWARDS

GEWINNER

UK Equity Income – RL UK
Equity Income Fund
Gemischte Investition
40-80 % Anteile – RL
Sustainable World Trust
Ethisches/soziales
Bewusstsein – RL
Sustainable World Trust

INVESTORS CHRONICLE TOP 100 FONDS

GEWINNER

RL Sterling Extra
Yield Bond Fund
RL Ethical Bond Fund

12,3 Mrd. £

Die Höhe des verwalteten RLPS-Gesamtvermögens zum 31. Dezember 2016, eine Steigerung von 22 % im Vergleich zu 2015.

Unsere unternehmerische Verantwortung

Bei Royal London geht uns nicht nur um unsere Geschäftstätigkeit per se, sondern darum, alles richtig zu machen. Das bedeutet, dass wir verantwortungsvoll agieren und Kunden dabei helfen, ein besseres Verständnis wichtiger finanzieller Fragen zu erhalten. Von der Veröffentlichung der ersten Ausgabe der Geldverwaltungsanleitung „Good with your money“ bis hin zur Entwicklung eines Lebensversicherungsprodukts für Menschen mit Diabetes – wir haben 2016 hart daran gearbeitet, das bestmögliche Ergebnis für unsere Kunden und die Gemeinden, in denen wir tätig sind, zu erzielen.

Unterstützung für unsere Kunden Schaffung von finanziellem Bewusstsein und Kapazitäten

Im Jahr 2016 konnten wir weiterhin Kundenbewusstsein für wichtige finanzielle Fragen schaffen. Eine neue Reihe an Strategiepapieren behandelte eine Bandbreite an Themen, von den Defiziten, denen Kunden im Rahmen ihrer Ersparnisse für die Rente gegenüberstehen, bis hin zu finanziellen Risiken für Rentner, die durch Arbeitslosigkeit oder Krankheit ihr Einkommen verlieren. Wir haben außerdem die erste Ausgabe unserer Geldverwaltungsanleitung *Good with your money* veröffentlicht, die Tipps zur Erhöhung der staatlichen Rente gibt. Aufbauend auf unserer Arbeit des vergangenen Jahres haben wir den dritten *Royal London National Funeral Cost Index* veröffentlicht, der sich dieses Jahr auf Menschen konzentriert, die sich durch die Bezahlung einer Beerdigung verschulden müssen, sowie die zweite Kampagne von *Pensions Through the Ages*, die Möglichkeiten für 35- bis 44-Jährige behandelt, durch die sie Geld für ihre Rente anlegen können.

Wir setzen uns dafür ein, unseren Kunden dabei zu helfen, finanzielle Sicherheit zu erlangen und das Beste aus ihrem Geld zu machen. Im April 2016 haben wir ein Finanzkapazitäten-Team gegründet, das Möglichkeiten untersucht, wie wir den Kunden helfen können, ihr Geld sowohl tagtäglich, als auch während bedeutender Lebensereignisse besser zu verwalten und finanziell schwierige Zeiten besser zu handhaben. Wir unterstützen die UK Financial Capability Strategy des Money Advice Service aktiv und tragen zu ihr bei.

Sir Steve Webb, Director of Policy and External Communications bei Royal London, ist ein Mitglied des Financial Capability Board.

Die Bedürfnisse unserer Kunden erfüllen

Wir haben 2016 ein Lebensversicherungsprodukt für Menschen mit Diabetes entwickelt, für die eine passende Lebensversicherung oft unerschwinglich oder nur begrenzt möglich ist. Wir planen, mit dem Testen des Produkts im Frühjahr 2017 zu beginnen. Es besteht eine klare Nachfrage nach einem wettbewerbsfähigen Produkt in Bezug auf die effektive Behandlung ihrer chronischen Erkrankung, bei der die Versicherungsnehmer die Kontrolle über ihre Prämien durch Lebensstilentscheidungen haben.

Wir haben unsere Literatur auch an Kunden und Beratern getestet um sicherzustellen, dass wir sowohl Transparenz als

auch Verständnis innerhalb unserer Kundenkommunikation maximieren.

Wir engagieren uns dafür, Kunden zu helfen, das richtige Produkt für ihre Bedürfnisse zu kaufen und machen es den Beratern leichter, dieses zu verkaufen.

Wir haben den Aspekt Helping Hand in unseren Schutzprodukten verbessert, um unseren Kunden Zugang zu mehr Dienstleistungen zu ermöglichen, beispielsweise Hilfe für Pflegepersonen und Hilfe im Haushalt. Das Wichtigste an unserem Helping-Hand-Angebot ist die Zurverfügungstellung eines persönlichen Krankenpflegeberaters, der einen Pflegeplan erstellen wird, um die verfügbare Hilfe im Detail darzustellen, und herausfindet, ob Zugang zu den Dienstleistungen angemessen und relevant ist.

Wir werden dieses Jahr für unsere Kunden mit Schutzprodukten jährliche Planberichte veröffentlichen, um das Kundenerlebnis und die Kundeninteraktion zu verbessern. Dadurch werden die Kunden an die Bedeutung und den Wert ihrer Versicherung erinnert.

Unsere Kunden verstehen

Bei Royal London möchten wir die bestmöglichen Kundenergebnisse und -erlebnisse vermitteln. Um dieses Ziel zu erreichen, haben wir 2015 herausgearbeitet, was unseren Kunden am wichtigsten ist, und das jedem bei Royal London in unserem Customer-Value-Statements-Modell (CVS) mitgeteilt.

Im Jahr 2016 haben wir uns dann darauf konzentriert sicherzustellen, dass jeder bei Royal London weiß, wie das CVS-Modell verwendet werden muss, um die besten Kundenergebnisse und das beste Kundenerlebnis zu vermitteln. Im Rahmen unseres Customer-Voice-Measurement-Programms haben wir damit begonnen zu messen, wie unsere Leistung in Bezug auf das Modell von unseren Kunden wahrgenommen wird, und haben dieses Feedback mit dem Unternehmen geteilt. Darüber hinaus haben wir neue Initiativen ins Leben gerufen, die nötig waren, um das umzusetzen, was unseren Kunden am wichtigsten ist.

Wir haben die Kundenteilnahme verbessert – 52,7 % mehr Kunden haben Feedback zu ihren Erfahrungen mit Royal London hinterlassen. Zusätzlich zur Volumenssteigerung hat sich auch unser Net Promoter Score (Promotorenüberhang) weiter verbessert.

Wir konnten außerdem eine Steigerung der Bewertung, wie kundenbezogen wir bei Royal London arbeiten, durch Mitarbeiter verzeichnen. Unser Werte im Bereich Kundenausrichtung sind während der letzten 12 Monate um 6 % angestiegen.

Wir haben zahlreiche Preise für die Arbeit, die wir tagtäglich leisten, um die besten Kundenergebnisse und das beste Kundenerlebnis zu vermitteln, erhalten – sowohl im Bereich der Finanzdienstleistungen, als auch über alle Branchen hinweg. Darüber hinaus freuen wir uns über eine 3-Sterne-Bewertung (außergewöhnlich) durch Investor in Customers.

Unsere Vermögensverwaltungssparte

RLAM ist einer der führenden Vermögensverwalter im Vereinigten Königreich mit, erstmalig seit 2016, mehr als 100 Mrd. £ an verwaltetem Vermögen. Als Versicherung auf Gegenseitigkeit ist es für uns sehr wichtig, dieses Vermögen verantwortungsvoll zu investieren.

Wir integrieren weiterhin die verantwortungsvollen Investitionsprinzipien von RLAM, die von unserem Responsible Investment Team übersehen wird, das umfassende Kenntnis von ökologischen, sozialen und Corporate-Governance-Themen (ESG-Themen) hat. Das Team arbeitet direkt mit den Fondsmanagern zusammen, um die Anliegen durch ihr Engagement und ihre Stimme anzugehen. Wir integrieren auch weiterhin ESG-Themen in unsere Teams der Bereiche festverzinsliche Wertpapiere und Immobilien.

RLAM bleibt weiterhin Unterzeichner der Principles for Responsible Investment (PRI). Wir erfüllen die Anforderungen des Financial Reporting Council's Stewardship Code zur Gänze und legen ein hohes Maß an Offenlegung und Transparenz in Bezug auf unsere Verantwortlichkeit an den Tag. RLAM ist außerdem ein Mitglied des 30%-Clubs, der sich dafür einsetzt, die Bedeutung der Diversität sowohl in der Chefetage als auch unternehmensweit zu bewerben.

Unser vierteljährlicher Bericht *Responsibility Matters* hält unsere Kunden und Mitglieder hinsichtlich unseres Engagements, der Abstimmungsaktivitäten und unserer Ansichten auf dem Laufenden.

Die Verantwortung unseres Konzerns

Fortsetzung

und Einblicke in verschiedene Sektoren oder Problembereiche. Unsere nachhaltigen Fonds sind weiterhin stark und der Sustainable World Trust von RLAM wurde von der Non-Profit-Organisation As You Sow zum „saubersten“ Fonds ernannt.

Unterstützung unserer Mitarbeiter

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 privater oder beruflicher Natur, an.

Wir legen in unserem Programm „Sharing your Learning“ einen neuen Fokus auf gemeinsame Lernerfahrung. Hiermit möchten wir unsere Mitarbeiter dazu motivieren, Erfahrungen und Kenntnisse mit Kollegen des gesamten Unternehmens zu teilen.

Wir haben unsere Führungskräfte dabei unterstützt, ihre Stärken und jene der Team-Mitglieder zu verstehen, sodass wir nachvollziehen können, was jeder persönliche Mitarbeiter zu Royal London beiträgt – gemäß dem Motto „Ihre Besonderheit ist unsere Stärke“. Eine unserer diesjährigen Entwicklungslösungen, Ideathon, hat es einer kleinen Gruppe an Führungskräften ermöglicht, mit anderen Unternehmen zusammenzuarbeiten, um Lösungen für eine geschäftliche Herausforderung zu finden, die von einer Wohltätigkeitsorganisation gestellt wurde.

Im Jahr 2016 waren insgesamt 2.288 Delegierte in unseren internen Schulungsprogrammen aktiv und 363 Studenten erhielten ihren Abschluss, nachdem sie zusammen 530 Module absolviert bzw. Arbeiten geschrieben haben.

Die Kommunikation und der Austausch mit unseren Mitarbeitern ist uns wichtig und wir führten daher auch letztes Jahr wieder unsere Mitarbeiterbefragung durch, an der mehr als vier von fünf Mitarbeitern teilgenommen haben.

Im Juli 2016 haben wir ein neues Mitarbeiteranerkennungsprogramm mit dem Namen „In The Spirit“ ins Leben gerufen, das darauf aufbaut, unsere gelebten Konzernwerte anzuerkennen. Es gibt Mitarbeitern und Vorgesetzten die Möglichkeit, die Beiträge und Erfolge ihrer engagierten Kollegen hervorzuheben. Im Jahr 2016 wurden 1.478 Tätigkeiten konzernweit offiziell anerkannt.

Wir haben einen Diversitäts- und Integrationsexperten eingestellt und der Vorstand hat unsere neue Strategie und den Weg, den wir künftig beschreiten möchten, bestätigt. Als Teil dieses Engagements haben wir uns in die HM Treasury Women in Finance Charter eingeschrieben. Wir haben es uns zum Ziel gemacht, den Anteil an

weiblichen Führungskräften bis Ende 2020 von 33 % auf 40 % zu erhöhen.

Zusätzlich kann unsere Stellungnahme zu moderner Sklaverei auf unserer Corporate-Responsibility-Website eingesehen werden.

Einen Unterschied in unserer Gemeinschaft machen

Unsere Mitarbeiter haben sich 2016 dazu entschlossen, unsere Gemeinschaftsinitiative unter das Motto: „Unterstützung für Menschen mit chronischer oder langfristiger Krankheit“ zu stellen. Das ist bestens mit unserem Unternehmen als Lebens- und Rentenversicherer vereinbar.

Wir geben unseren Mitarbeitern die Möglichkeit, ihre Fähigkeiten mit Wohltätigkeitsorganisationen zu teilen, indem wir ihnen bis zu zwei Tage pro Jahr zur Verfügung stellen, um freiwillig in ihrer Gemeinde aktiv zu werden. Für das Jahr 2017 werden wir uns mit „The Silver Line“ dafür engagieren, älteren Menschen das Gefühl der Einsamkeit und Isolation zu nehmen, indem wir Zeit mit ihnen verbringen. Zusätzlich addieren wir zu den Fundraising-Aktivitäten unserer Mitarbeiter bis zu 250 £ pro Person und Jahr bzw. bis zu 1.000 £ pro Team. Im Jahr 2016 spendeten wir 100.000 £ an wohltätige Organisationen.

2016 war das zweite Jahr unseres Cricket-Wettbewerbs „The Gilbert Cup“ für Unter-11-Jährige. Außerdem hat unsere kontinuierliche Unterstützung der Professional Cricketers Association (PCA) ermöglicht, dass im Laufe von 2016 noch mehr bedürftigen Menschen geholfen werden konnte.

Es war darüber hinaus das zweite Jahr der Partnerschaft von Royal London mit der Royal Parks Foundation, welche sich dafür engagiert, Pelikane, Londons majestätischste Vögel, zu schützen. Auch unsere Partnerschaft mit der Royal Zoological Society of Scotland (RZSS) wurde fortgesetzt und wir sind stolzer Sponsor des „Pelican Walkthrough“ im RZSS Edinburgh Zoo.

Unsere Umwelt

2016 haben wir unseren ersten konzernweiten Nachhaltigkeitsbericht veröffentlicht. Weitere Informationen dazu finden Sie auf unserer Corporate-Responsibility-Website. Die bedeutendsten Bereiche unserer Tätigkeit, die Auswirkungen auf die Umwelt haben, ist unser Energieverbrauch und der Kohlendioxidausstoß (CO₂) sowie die Abfallerzeugung und der Wasserverbrauch. Jedoch zielen all unsere Verfahren darauf ab, die Auswirkungen auf die Umwelt so minimal wie möglich zu halten oder gänzlich zu beseitigen.

www.royallondon.com/about/corporate-responsibility



Wir erfüllen die Anforderungen des Financial Reporting Council's (FRC) Stewardship Code zur Gänze und legen ein hohes Maß an Offenlegung und Transparenz in Bezug auf unsere Verantwortungen an den Tag.



BERICHT DES KONZERNFINANZ- DIREKTORS

Unsere Fähigkeit, neue Geschäfte abzuschließen, suchte 2016 seinesgleichen.

Dadurch konnten wir unsere EEV- und IFRS-Betriebsgewinne signifikant steigern. Ein Erfolg, auf den wir gerade in einem Jahr der wirtschaftlichen Unsicherheit besonders stolz sind.



Bericht des Konzernfinanzdirektors Fortsetzung



Tim Harris
Konzernfinanzdirektor



Auch mit der strengeren Kapitalmessungsmethode von Solvency II bleibt unsere Kapitalposition stark.



282
Mio. £

Unser Betriebsgewinn nach EEV vor Steuern im Vergleich zu 244 Mio. £ im Jahr 2015

Royal London hat 2016 eine hervorragende Leistung erbracht. Der Abschluss von Neugeschäften war ausgezeichnet und der Betriebsgewinn ist stark angewachsen. Während des Jahres haben wir außerdem beträchtliche Investitionen in unser Unternehmen getätigt, um uns für zukünftigen Wachstum zu rüsten. Im Rückblick war 2016 eines unserer stärksten Jahre der jüngeren Zeit.

Gleichzeitig zum Erreichen dieses hervorragenden Ergebnisses sind wir unserem Versprechen treu geblieben, immer die Interessen unserer Mitglieder und Kunden voranzustellen.

Wir sind weiterhin branchenführend im Bereich der betrieblichen Rentenpläne und geben Tausenden von Menschen die Möglichkeit, zum ersten Mal an Rentenplänen teilzunehmen. Wir haben aktiv dazu beigetragen, Kunden und Beratern zu helfen, sich über die neuen Rentenfreiheiten, die 2015 eingeführt wurden, klar zu werden und unser Bereich der Schutzprodukte ist ebenso stärker geworden. RLAM, unser Asset-Management-Unternehmen, konnte neue Fonds generieren und die verwalteten Fonds knackten 2016 erstmals die 100-Mrd.-£-Marke.

Dies haben wir trotz aller wirtschaftlichen und marktbezogenen Unsicherheiten sowie sehr niedrigen Zinssätzen erreicht.

In diesem Bericht werde ich Ihnen die Hauptfaktoren hinter unserer finanziellen Leistung im vergangenen Jahr erklären. Aufgrund der komplexen Rechnungslegungs- und Regulierungssituation in unserer Branche ist es nicht immer möglich, die Sachverhalte einfach zu erklären, aber wir bemühen uns immer, so klar wie möglich zu sein. Auf Seite 208 des Geschäftsberichts und Jahresabschlusses finden Sie ein Glossar mit Finanzjargon, das viele Begriffe erklärt.

Zusammenfassung der finanziellen Situation

Der Gewinn aus Verkäufen unserer neuen Lebens- und Rentenversicherungsprodukte stieg im Laufe des Jahres 2016 um 63 % auf 223 Mio. £ an. Der Betriebsgewinn vor Abzug von Steuern stieg um 16 % auf 282 Mio. £ an. Diese Ergebnisse werden durch die EEV-Methode (European Embedded Value) berechnet, weil wir der Meinung sind, dass dies die sinnvollste Grundlage ist, auf der wir unser Unternehmen führen können. Dieses Jahr haben wir allerdings, soweit möglich, unsere Embedded-Value-Methode an die neue regulatorische Basis, Solvency II, angepasst.

Der EEV-Gewinn vor Abzug von Steuern, ProfitShare und eine Änderung der Grundlage für Solvency II betrug 321 Mio. £, im Vergleich zu 277 Mio. £ 2015. Diese Summe umfasst 16 Mio. £ an Kosten für Investitionen in das Unternehmen, um künftigen Erfolg sicherzustellen, und einen einmaligen Ertrag von 21 Mio. £ aus dem Schließen des Royal London Group Pension Scheme (RLGPS) für künftige Rückstellungen zum 31. März 2016.

Das Ergebnis vor Abzug von Steuern war durch niedrige Zinssätze beeinträchtigt und besonders das Royal London Group Pension Scheme verzeichnete einen Rückgang der Finanzierungshöhe von 118 Mio. £ (vor dem Ertrag von 21 Mio. £, der im Betriebsgewinn berücksichtigt wird). Außerdem hatte eine einmalige Gebühr für Solvency II, die im Detail auf Seite 98 des Geschäftsberichts und Jahresabschlusses dargelegt wird, eine signifikante Auswirkung auf unser Ergebnis vor Abzug von Steuern.

Der IFRS-Übertrag an nicht zugewiesenem teilbaren Überschuss vor der Änderung der Basis für Solvency II zum Jahresende am 31. Dezember 2016 betrug 143 Mio. £ (2015: 175 Mio. £). Ähnlich zum EEV profitiert auch unser IFRS-Ergebnis von einer starken Handelsleistung des Konzerns und wird von den niedrigen Zinssätzen beeinflusst.

Auch mit der strengeren Kapitalmessungsmethode von Solvency II bleibt unsere Kapitalposition sehr stark. Unsere Solvenzdeckungsquote auf Basis von Solvency II für den Royal London Open Fund beträgt 209 % (1. Januar 2016: 239 %) und 155 % (1. Januar 2016: 169 %) für das gesamte Unternehmen¹.

Die ProfitShare ist um 63 % auf 114 Mio. £ gestiegen (120 Mio. £ vor Abzug von Steuern). Wie unser Vorstandsvorsitzender und unser Konzerngeschäftsführer in ihren Berichten jeweils auf den Seiten 4 und 6 erklären, werden dieses Jahr über 700.000 weitere Mitglieder einen ProfitShare-Anteil erhalten.

Schlüsselentwicklungen

Im Fokus standen 2016 Investitionen in das Unternehmen. Wir erfassten einmalige Kosten in Höhe von 16 Mio. £ (2015: 21 Mio. £), die in Mitarbeiter, Systeme und Kapazitäten investiert werden, sodass wir von den Möglichkeiten, die sich uns in Zukunft bieten werden, profitieren können.

Wir haben unsere Systeme überarbeitet und einige davon bereits erfolgreich in Betrieb

¹ Das gesamte Unternehmen ist The Royal London Mutual Insurance Society Limited, die den Royal London Open Fund umfasst, in dem alle neuen Geschäfte vereint werden, sowie sieben geschlossene Fonds aus früheren Akquisitionen.

Bericht des Konzernfinanzdirektors Fortsetzung

genommen, während sich andere noch in der Entwicklung befinden. Eine Vielzahl unserer neuen Finanzanwendungen sind nun in Gebrauch und wir machen weiterhin gute Fortschritte bei der Entwicklung der verbleibenden Technologie, sodass diese die verschärften Berichterstattungsanforderungen im Rahmen von Solvency II erfüllen.

Gute Fortschritte macht auch die Entwicklung von anderen Systemen konzernweit. Betonenswert ist hierbei das Back-Office-System für unser Plattformgeschäft und das neue System- und Zielbetriebsmodell für unsere Rentenprodukte, das unserer Meinung nach bessere Ergebnisse und Erfahrungen für unsere Kunden bringen wird, sowie ein neues digitales Angebot und Möglichkeit, unsere bestehenden Policen kostengünstiger zu verwalten.

Wir arbeiten außerdem hart an unserer Kostenkontrolle und dem Programm für betriebliche Effizienz, das im Jahr 2014 ins Leben gerufen wurde, und uns dabei hilft, Kosteneinsparungsmöglichkeiten mit einem Fokus auf nachhaltige Kostenreduzierungen zu identifizieren und umzusetzen. Im Laufe des Jahres konnte das Programm 18 Mio. £ an Kosteneinsparungen für 2017 identifizieren. Das wurde durch eine Reihe von Initiativen erreicht, von kontinuierlicher Verbesserung von End-to-End-Prozessen über betriebliche Neugestaltungsmöglichkeiten bis hin zur Einführung eines strukturierten und einheitlicheren Ansatzes des Kostenstellenmanagements. Im Laufe des Jahres 2017 werden wir weitere Möglichkeiten erkunden, wie wir unser Unternehmen optimieren, und unnötige Komplexität aus den derzeitigen Prozessen und Strukturen entfernen können.

Solvency II und Änderungen der Rechnungslegungsgrundsätze

Die Branche und die Regulierungsbehörden

arbeiten seit vielen Jahren an Solvency II, dem neuen Versicherungsregulierungsschema. Am 1. Januar 2016 trat Solvency II in Kraft und wir haben die Änderungen in unserem Unternehmen effektiv umgesetzt. Wir konnten außerdem alle notwendigen Anforderungen des Schemas erfüllen. Wir sind am besten Weg dahin, die neuen Anforderungen für Jahresberichte zu erfüllen – Erläuterungen zum Bericht müssen im Mai 2017 eingereicht werden.

Zu Beginn wird Royal London das Standardmodell zur Berechnung des Solvenzkapitals unter Solvency II nutzen. Wir arbeiten aber an einem internen Modell, das offiziell 2019 in Kraft treten soll. Wir nutzen das interne Modell bereits jetzt zur Überwachung unseres Kapitals und für Entscheidungsfindungen im gesamten Konzern.

Aufgrund von Solvency II haben wir einige Änderungen an der Basis vorgenommen, wie wir unsere EEV-Ergebnisse berechnen. Auf frühere Berichtsperioden hat der Übergang auf Solvency II keine Auswirkungen. Die Veränderung wurde als Änderung der Schätzung, die im Ergebnis von 2016 genannt wird, ohne Neuformulierung früherer Perioden behandelt. Die zentralen Veränderungen umfassen die Verwendung einer Swapkurve zur Abzinsung des Cashflows statt einer Gilt-Zinskurve, die vorher verwendet wurde, sowie eine Änderung der Methode für Sicherheiten bei einem Ausfall des Rückversicherers. Die Auswirkung dessen war eine einmalige Gebühr von 182 Mio. £ auf den EEV-Gewinn vor Steuern und einige Präsentationsänderungen, wie auf Seite 197 des Geschäftsberichts und Jahresabschlusses dargelegt.

Neugeschäftsergebnisse

Die Verkäufe aus Neugeschäften auf PVNBP-Basis waren 2016 besonders stark und sind

um 56 % auf 15.427 Mio. £ angestiegen. Alle drei Geschäftsbereiche blicken auf eine eindrucksvolle Leistung bei Beibehaltung der Kontrolle über die Kosten zurück.

Vermittler

Der Erlös durch den Verkauf von Rentenversicherungen ist um 27 % auf 7.738 Mio. £ angestiegen. Wir bleiben weiterhin ein bedeutender Anbieter im Bereich der Betriebsrenten und der automatischen Anmeldung. Wir konnten unsere Gewinnmargen beibehalten, obwohl wir mit kleineren Arbeitgebern und Rentenplänen mit weniger Mitarbeitern gearbeitet haben. Das war unter anderem durch die Einführung einer Arbeitgebergebühr möglich. Der Bereich Schutzprodukte durch Vermittler konnte auf die positiven Entwicklungen, die sich 2015 abzeichneten, aufbauen und den Verkauf von Neugeschäften um 29 % auf 647 Mio. £ steigern.

Verbraucher

In unserer Verbraucherabteilung ist der Verkauf um 82 % auf 301 Mio. £ gestiegen, was durch den Verkauf von vorausbezahlten Bestattungsplänen und Lebensversicherungen für Über-50-Jährige möglich wurde. Partnerschaften sind für uns zum wichtigen Faktor für zukünftiges Wachstum geworden und so sind wir eine Zusammenarbeit mit Co-operative FuneralCare und Ecclesiastical eingegangen, die beide nun unseren Bestattungsplan anbieten. Eine Partnerschaft mit Post Office Money für den Vertrieb unserer Produkte durch dessen Filialen wurde Anfang 2017 vereinbart und wir erwarten eine deutliche Steigerung der Verkaufszahlen. Wir freuen uns sehr über den Fortschritt, den die Verbrauchersparte im vergangenen Jahr gemacht hat.

Vermögen

RLAM verzeichnete Nettozuflüsse von 2.321 Mio. £ (2015: 532 Mio. £) während des Jahres

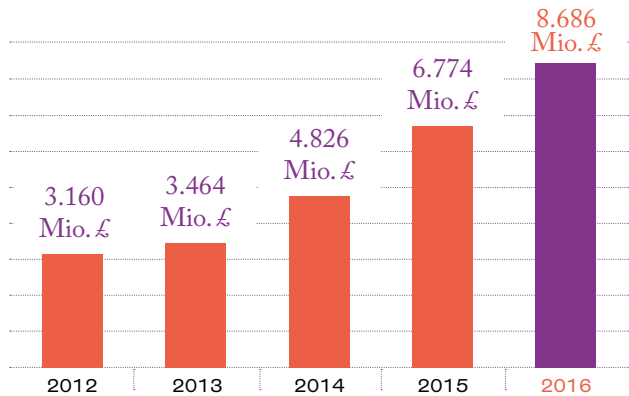
Neugeschäftsergebnisse¹

	Neugeschäftsanteile		PVNBP		Neugeschäftsmargen	
	2016 Mio. £	2015 Mio. £	2016 Mio. £	2015 Mio. £	2016 %	2015 %
Vermittler						
Renten	170,6	107,9	7.738	6.107	2,2	1,8
Schutzprodukte	42,8	42,3	647	502	6,6	8,4
Verbraucher	4,3	(14,6)	301	165	1,4	(8,8)
Lebensversicherungen und Renten	217,7	135,6	8.686	6.774	2,5	2,0
Vermögen	37,7	22,2	6.741	3.146	0,6	0,7
Gesamt	255,4	157,8	15.427	9.920	1,7	1,6

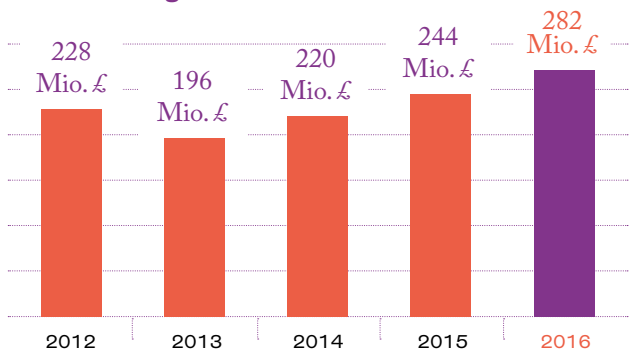
¹ Die Neugeschäftsanteile nach der oben stehenden Tabelle wurden für die Steuern mit 20 % (2015: 20 %) aufgerundet. Wir haben dies deshalb getan, weil wir so unsere Ergebnisse mit den Ergebnissen der Lebensversicherer in Aktionärsbesitz vergleichen können, die Steuern üblicherweise in Höhe von 20 % zahlen (2015: 20 %).

Bericht des Konzernfinanzdirektors Fortsetzung

Wachstum bei neuen Lebens- und Rentenvertragsprämien PVNBP



EEV-Betriebsgewinn vor Steuern und Sonderaufwendungen*



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

und der Gesamtwert der Fonds stieg in Q3 2016 zum ersten Mal auf über 100 Mrd. £ und blieb zum 31. Dezember 2016 bei 100 Mrd. £ (2015: 85 Mrd. £). Das britische Referendum zur EU-Mitgliedschaft und die darauffolgende Entscheidung, die EU zu verlassen, verursachte bedeutende Volatilität in den Investitionsmärkten, wodurch die Zinssätze länger auf einem niedrigen Niveau blieben als erwartet. Während dadurch Investitionsentscheidungen schwierig wurden, entstanden auch neue Möglichkeiten und institutionelle Investoren haben ihre Fonds an uns erhöht, besonders im festverzinslichen Bereich. Die Ascentric-Wrap-Plattform behielt ihren Marktanteil bei und konnte das verwaltete Vermögen um 22 % auf 12,3 Mrd. £ steigern.

Finanzbericht

EEV-Betriebsgewinn

Der EEV-Betriebsgewinn vor Abzug von Steuern stieg um 16 % auf 282 Mio. £ an (2015: 244 Mio. £), hauptsächlich aufgrund von Erlösen aus Neugeschäften und Änderungen der zugrundeliegenden Annahmen in Bezug auf Verbraucherverhalten.

Der Deckungsbeitrag aus Neugeschäften betrug 223 Mio. £, eine Steigerung von

63 % im Vergleich zum Vorjahr. Zum ersten Mal wurde der Beitrag aus Neugeschäften anhand eines Swapkurvensatzes abgezinst. In vorherigen Jahren wurde ein Abzinsungssatz aus Gilt-Erträgen verwendet. Die Gewinnmargen sind mit 1,7 % (2015: 1,6 %) stabil geblieben, da sie von den erhöhten Verkaufszahlen trotz der herausfordernden wirtschaftlichen Situation profitiert haben.

Die Gewinne aus unseren bestehenden Geschäften stiegen um 5 Mio. £ auf 185 Mio. £ an. Diese Gewinne bestehen hauptsächlich aus 131 Mio. £ (2015: 103 Mio. £) an Renditen aus unseren Netto-Anlagen, die wir zu Beginn des Jahres erwartet hatten und einer positiven Auswirkung in Höhe von 50 Mio. £ (2015: 74 Mio. £) auf die Gewinne durch Änderungen an unseren betrieblichen Annahmen. Wir haben unsere Annahmen geändert, um unserer Erwartung geringerer zukünftiger Kosten durch effektive Kostenmanagementstrategien und jener, dass wir einen positiven Effekt durch unseren Fokus auf die Verbesserung der Erfahrung der Versicherungsnehmer in Bezug auf die Interaktion mit Royal London erzielen werden, Rechnung zu tragen. Diesen positiven Veränderungen steht ein Betrag in Höhe von 111 Mio. £ für zukünftige Investitionen in das Unternehmen gegenüber, inklusive einer



Eine Partnerschaft mit Post Office für den Vertrieb unserer Produkte durch dessen Filialen wurde Anfang 2017 vereinbart und wird die Verkaufszahlen deutlich steigern.



28 %

Erhöhung der Umsätze bei den Lebens- und Rentenversicherungen PVNBP von 6.774 Mio. £ im Jahr 2015

18 Mio. £

Höhe der Anlagen, die unser Programm für betriebliche Effizienz für 2017 benannt hat

Bericht des Konzernfinanzdirektors Fortsetzung

bedeutenden Investition in die Entwicklung unserer Rentenplattform.

Die Gewinne aus nicht-gedeckten Geschäften sind von einem Gewinn in einen Verlust von 44 Mio. £ übergegangen. Das liegt hauptsächlich an kleinen Betriebsgewinnen in unseren nicht-gedeckten Geschäften, denen markante Kosten aus 2016 gegenüberstehen, die sich auf die Entwicklung einer neuen Back-Office-Software in RLPS (Ascentric) beziehen. Das umfasste eine Wertminderung in Höhe von 44 Mio. £.

Die sonstigen Posten blieben weitgehend auf dem Niveau von 2015 und umfassen 57 Mio. £ (2015: 40 Mio. £) an Rückstellungen für Sanierungskosten und regulatorische Entwicklungen. Diesen negativen Posten steht ein einmaliger Ertrag in Höhe von 21 Mio. £ aus dem Schließen des Royal London Group Pension Scheme (RLGPS) für zukünftige Rückstellungen gegenüber.

Abgesehen von diesen Rückstellungen und Investitionen läge der EEV-Betriebsgewinn für das Jahr bei 318 Mio. £ (2015: 284 Mio. £), was ein bedeutendes Wachstum von 12 % bedeutet und die starke Betriebsleistung unterstreicht.

EEV-Gewinn vor Abzug von Steuern, ProfitShare und der Änderung der Grundlage für Solvency II

Auf dieser Basis betrug der EEV-Gewinn 321 Mio. £ (2015: 277 Mio. £). Die Steigerung gegenüber dem Vorjahr geht auf unsere starke Betriebsleistung trotz der niedrigen Zinssätze zurück. Die niedrigen Zinssätze hatten negative Auswirkungen auf das RLGPS, dessen Finanzierungsniveau im Laufe des Jahres aufgrund der Senkung des Satzes, der für die Planverbindlichkeitsrabattierung

verwendet wurde, um 118 Mio. £ zurückging (vor dem Gewinn aus Kürzungen von 21 Mio. £, im Betriebsgewinn inbegriffen; 2015: Steigerung von 23 Mio. £).

Die niedrigen Zinsen haben sich auch in einer negativen Veränderung der wirtschaftlichen Annahmen, die wir verwenden, in Höhe von 192 Mio. £ (2015: Plus von 32 Mio. £) niedergeschlagen, was durch Anlagenrenditen, die Anfang des Jahres unsere Erwartungen um 395 Mio. £ (2015: 21 Mio. £) übertroffen haben, wieder mehr als ausgeglichen wurde.

Die Einführung von Solvency II im letzten Jahr resultierte in einer einmaligen Gebühr von 182 Mio. £ auf unseren Embedded Value. Durch diese Gebühr liegt unser EEV-Gewinn vor Abzug von Steuern für das vergangene Jahr bei 19 Mio. £ (2015: 203 Mio. £).

IFRS-Ergebnisse

Neben EEV berichtet Royal London seine Ergebnisse auch gemäß den International Financial Reporting Standards (IFRS). In weiten Teilen stimmen die beiden Methoden miteinander überein, jedoch gibt es wesentliche Unterschiede, die in den Punkten (i) und (j) auf den Seiten 204 und 205 des Geschäftsberichts und Jahresabschlusses erklärt werden, und Einfluss auf die Unterschiede der jeweiligen Ergebnisse haben. Als Versicherung auf Gegenseitigkeit ist die Übertragung des nicht zugeteilten teilbaren Überschusses (UDS) eine Schlüsselmaßnahme bei der Bestimmung des Niveaus der Gewinne, die unter unseren Mitgliedern aufgeteilt werden.

Übertragung zu UDS

Die gesamte Übertragung zu UDS vor den Änderungen der Basis für Solvency II betrug

143 Mio. £ (2015: 175 Mio. £), ein Rückgang von 18 %, der das Ergebnis der starken Betriebsleistung gegenüber der Senkung des RLGPS-Überschusses, wie im EEV-Betriebsgewinn dargelegt, ist. Inklusive der Auswirkungen der Änderungen auf die Basis für Solvency II, beträgt der Gesamtabzug vom UDS 22 Mio. £ (2015: Übertragung des nicht zugeteilten teilbaren Überschusses von 175 Mio. £).

Unser Betriebsgewinn 2016 (IFRS-Basis) betrug 281 Mio. £ (2015: 252 Mio. £). Auf IFRS-Basis unterscheidet sich der Betriebsgewinn von EEV insofern, dass er die Abschreibung gewisser immaterieller Vermögenswerte berücksichtigt. Jedoch berücksichtigt der IFRS nicht den Embedded-Value-Gewinn unseres Asset-Management-Geschäfts (diese sind im EEV-Gewinn inkludiert). Die Tabelle unten zeigt unseren Betriebsgewinn gemäß IFRS-Gesamtabzug von/Übertragung zu UDS. Die wichtigsten Faktoren sind:

- die Änderung der Basis für Solvency II auf 165 Mio. £, was etwas niedriger ist als die Auswirkung auf EEV-Basis, wie auf Seite 32 beschrieben;
- Anlagenrenditenänderungen und Annahmeänderungen von 373 Mio. £, die die Auswirkungen der Bewegung des Marktwertes von Vermögen repräsentieren und die Verschiebung der wirtschaftlichen Erfahrung und Annahmen, die verwendet wurden, um versicherungstechnische Verbindlichkeiten zu berechnen; und
- die Steuerlast in Höhe von 249 Mio. £, wobei der Großteil unserer Steuerlast die Versicherungsnehmersteuer ist, die aufgrund der Senkung des Marktwertes von Vermögen, insbesondere von Anleihen und Gilts, deutlich angestiegen ist.

Ausgleich des Geschäftsgewinns nach IFRS für den Gesamtabzug von/Übertragung zu UDS.

	2016 Mio. £	2015 Mio. £
Betriebsgewinn (auf IFRS-Basis)	281	252
Anpassung für die folgenden Posten:		
Anlagenrenditenänderungen und wirtschaftliche Annahmeänderungen	373	15
Rentenplankosten, für die Gewinne festgestellt wurden	(3)	(10)
Finanzaufwand	(47)	(44)
ProfitShare	(114)	(70)
Änderung der Grundlage für Solvency II	(165)	-
IFRS-Gewinn vor Steuern	325	143
Steuerlast	249	18
Sonstige Konzernerträge	98	(50)
(Gesamtabzug von)/Gesamtübertragung zu nicht zugewiesenem teilbarem Überschuss	(22)	175

Bericht des Konzernfinanzdirektors Fortsetzung

IFRS-Bilanz

Unsere Bilanz bleibt weiterhin stabil. Unser gesamtes Investitionsportfolio, inklusive Investitionsimmobilien, stieg um 22 % auf 79,8 Mrd. £ an, was einen neuen Rekordwert für Royal London darstellt. Unser Portfolio bei den Finanzinvestitionen bleibt bei einer Anzahl von Finanzinstrumenten gut ausgeglichen, wobei der Großteil (77 %) Beteiligungspapiere und festverzinsliche Anlagen betrifft.

Mitarbeiterrentenplan

Wie letztes Jahr angekündigt, wurde das RLGPS im März 2016 für weitere Rückstellungen geschlossen. Das war ein wichtiger Schritt bei der Verwaltung unserer Kosten und Kapitalanforderungen. Alle Mitarbeiter sind nun dazu eingeladen, der Royal London Group Personal Pension oder der Ascentric Group Personal Pension beizutreten, deren Produkte jeweils unserem Angebot für die Kunden unseres Rentengeschäfts entsprechen. Die Schließung hatte einen einmaligen Ertrag von 21 Mio. £ zur Folge, die in unserem Betriebsgewinn berücksichtigt wird.

Das RLGPS war durch die niedrigen Zinssätze negativ beeinträchtigt. Ein bedeutender Rückgang der Erträge aus Unternehmensanleihen zur Abzinsung ihrer Verbindlichkeiten, teilweise ausgeglichen durch eine starke Investitionsleistung und eine geringer als erwartete Inflation, führte am Ende des Jahres zu einem Abschluss des Plans mit einem Defizit von 26 Mio. £ (2015: 71 Mio. £ Überschuss).

Wir führen auch zwei Pläne für frühere Royal-Liver-Mitarbeiter. Der Überschuss aus diesen Plänen ist als Teil der Bewertung im geschlossenen Royal-Liver-Unterfonds inbegriffen und zählt daher zur Position des Royal London Open Fund. Der Gesamtplanüberschuss der Royal-Liver-Pläne betrug am 31. Dezember 2016 131 Mio. £ (2015: 106 Mio. £ Überschuss).

Wir arbeiten weiterhin eng mit den Treuhändern zusammen, um Optionen zur Verringerung der Anfälligkeit der Pläne gegenüber den Marktgegebenheiten zu bewerten.

Kapitalstärke

Eine starke Kapitalgrundlage ist eine unerlässliche Anforderung für unser Unternehmen. Wir möchten einerseits sicherstellen, dass wir über das Kapital verfügen, zukünftiges Wachstum zu finanzieren, und andererseits unseren Mitgliedern ein sicheres Gefühl vermitteln, dass wir unseren finanziellen Verpflichtungen ihnen gegenüber nachkommen können.

Die Beibehaltung dieser starken Kapitalposition und ihre effektive Verwaltung haben für uns höchste Priorität.

Solvency II Kapitalposition auf Basis eines Standardmodells

Unsere Kapitalposition ist stabil und spiegelt die Stärke unseres zugrundeliegenden Unternehmens und effektiver Kapitalmanagementstrategien wider. Zum 31. Dezember 2016 verzeichnete der Royal London

Open Fund einen Überschuss von 1,9 Mrd. £ und eine Kapitaldeckungsquote von 209 % (1. Januar 2016: 239 %). Auch die geschlossenen Fonds verfügen mit einem Überschuss von 2,6 Mrd. £ und einer Kapitaldeckungsquote von 254 % über ausreichend Kapital. Die durchschnittliche Kapitaldeckungsquote liegt bei 232 %, inklusive des Überschusses der geschlossenen Fonds.

Wie auch die anderen Mitstreiter in unserer Branche präsentieren wir zwei Deckungsquoten: eine aus „Investorensicht“ für Analysten und Investoren in unsere nachrangigen Verbindlichkeiten (dies begrenzt den Überschuss in den geschlossenen Fonds nicht), und eine aus „regulatorischer Sicht“, wobei dieser Überschuss aus den geschlossenen Fonds als Verbindlichkeit behandelt wird.

Die Deckungsquote aus Investorensicht stieg 2016 von 226 % auf 232 % an. Grund dafür ist hauptsächlich eine Verbesserung der geschlossenen Fonds. Diese Verbesserung der geschlossenen Fonds wird in der regulatorischen Sicht nicht berücksichtigt.

Die Zahlen zum 31. Dezember 2016 nehmen einen Kapitalaufschlag an, der mit der PRA vereinbart wurde und mit 1. Januar 2016 in Kraft getreten ist. Am 7. März 2017 haben wir uns mit der PRA auf einen neuen Aufschlag geeinigt. Das liegt hauptsächlich an der niedrigeren risikofreien Kurve, die zum 31. Dezember 2016 gültig wurde. Die Investoren- und regulatorischen Kapitalquoten zum Aufschlag betragen jeweils 208 % bzw. 150 %.

Solvency II Kapitalposition auf Basis eines Standardmodells

31. Dezember 2016

	Royal London offene Fonds (Mrd. £)	Royal London geschlossene Fonds (Mrd. £)	Gesamt Konzern (Investorensicht) (Mrd. £)	Beschränkung geschlossene Fonds	Gesamt Konzern (regulatorische Sicht) (Mrd. £)
Eigene Fonds:					
Ebene 1	2,8	4,3	7,1	-	7,1
Ebene 2	0,8	-	0,8	-	0,8
Eigene Fonds gesamt	3,6	4,3	7,9	-	7,9
Beschränkung geschlossene Fonds	-	-	-	(2,6)	(2,6)
Angepasste eigene Fonds (A)	3,6	4,3	7,9	(2,6)	5,3
Solvency-Kapitalanforderung (B)	1,7	1,7	3,4	-	3,4
Überschuss	1,9	2,6	4,5	(2,6)	1,9
Kapitaldeckungsquote (A/B)	209 %	254 %	232 %	n. z.	155 %
Kapitaldeckungsquote 1. Januar 2016 (A/B)	239 %	213 %	226 %	n. z.	169 %

1. Die Zahlen zum 31. Dezember 2016 sind Schätzungen und wurden nicht extern überprüft.

2. Das Verhältnis zum 1. Januar 2016 stammt aus Daten der Solvency-II-Bilanzabgabe durch Royal London an die PRA im Mai 2016.

3. Die Zahlen zum 31. Dezember 2016 basieren darauf, dass die Transitional Measures on Technical Provisions (TMTP) zum Ende des Jahres 2016 nicht neu berechnet wurden.

Bericht des Konzernfinanzdirektors Fortsetzung

Weitere Informationen zu unserem Kapital finden Sie unter Anmerkung 42 zum IFRS-Jahresabschluss auf den Seiten 190 bis 192 des Geschäftsberichts und Jahresabschlusses.

Ratingagenturen

Die Bewertung der finanziellen Stärke und Stabilität von Finanzdienstleistungsunternehmen ist ein komplexes Unterfangen und Ratingagenturen stellen einen Weg der Zurverfügungstellung einer unabhängigen Bewertung des Konzerns und seiner Finanzposition dar. Sowohl Standard & Poor's als auch Moody's, zwei der führenden Agenturen, führen regelmäßige Bewertungen von Royal London durch.

Nach dem Ergebnis des britischen Referendums zum Austritt aus der Europäischen Union und der Herabsetzung des Ausblicks für die britische Aa1-Staatsanleihenbewertung von stabil auf negativ im Juni 2016, hat Moody's eine Vielzahl von britischen Lebensversicherern, darunter Royal London, bewertet. Im Juni hat Moody's den Ausblick für Royal London von stabil auf negativ geändert, was mit Befürchtungen begründet wurde, dass die britische Wirtschaft mittelfristig leiden würde. Jedoch hat Standard & Poor's im August 2016 das Counterparty Credit Rating von Royal London mit A und einem stabilen Ausblick bewertet.

Wert an unsere Mitglieder und Versicherungsnehmer zurückgeben

Unsere gewinnbeteiligten Versicherungsnehmer profitierten 2016 von guten Renditen, aufgrund von:

- positiven Anlagenrenditen ihrer Policen, die durch steigende Börsenmärkte trotz volatiler Finanzmärkte und niedriger Zinssätzen unterstützt wurden;
- Auszahlungen, die auf fällige Policen im Jahresverlauf durchgeführt wurden und die unserer Branche entsprechen; und
- einer ProfitShare von 114 Mio. £, was eine Steigerung von 70 Mio. £ im Jahr 2015 darstellt.

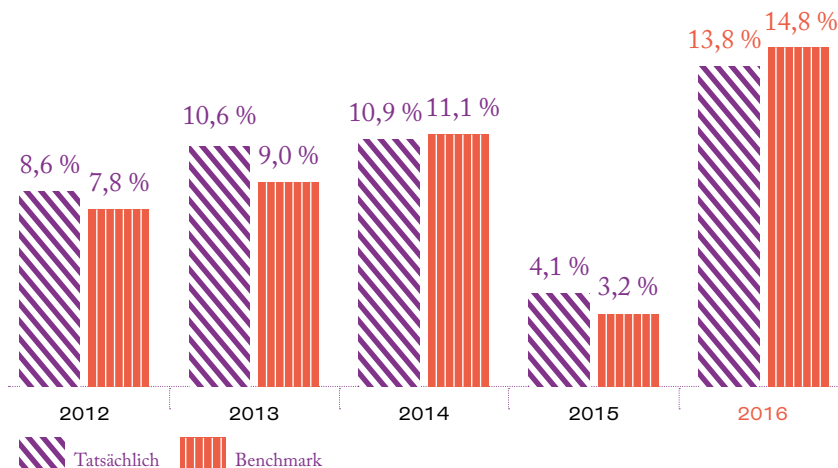
Zusätzlich konnten wir die ProfitShare erstmals an mehr als 700.000 fondsgebundene Mitglieder ausschütten.

Anlagenrenditen

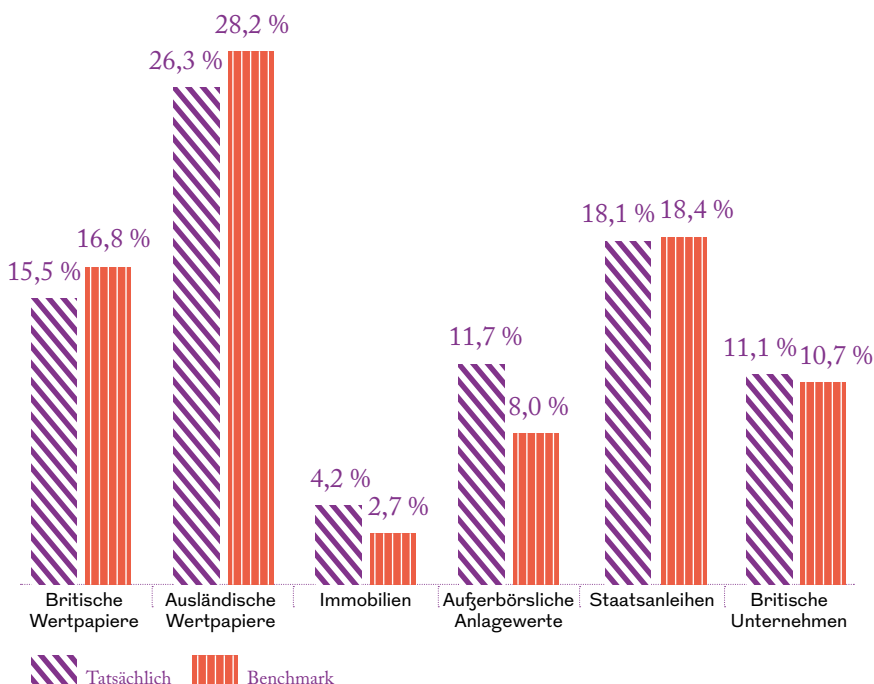
Die Anlagenrenditen für Versicherungsnehmer von Royal London waren in absoluten Zahlen stark und wurden durch eine positive Leistung im FTSE-100-Index zum ersten Mal seit mehreren Jahren angetrieben.

Politische Ereignisse, insbesondere das britische Referendum zum Austritt aus der EU und die US-amerikanische Präsidentschaftswahl, sorgten während des Jahres für signifikante Volatilität und

Royal London Anlageergebnisse gewinnbeteiligte Fonds



Royal London Anlageergebnisse gewinnbeteiligte Fonds nach Wertpapierklasse 2016



Unsicherheit in den Finanzmärkten. In beiden Fällen war das Ergebnis nicht jenes, welches die Finanzmärkte erwartet hatten. Die volle Auswirkung des Votums zum Austritt aus der EU und der neuen Trump-Administration wird sich erst im Laufe von 2017 und darüber hinaus bemerkbar machen.

Unsere Investitionsleistung wird in absoluten Zahlen und im Vergleich zu Benchmarks gemessen, die die Renditen bei verschiedenen Arten von Assets prüfen, wie etwa Immobilien, Aktien und Anleihen. Jeder unserer Fonds hat andere Benchmarks, die

die Wertpapierzusammensetzung reflektieren und dafür sorgen, dass wir Gleiches mit Gleichem vergleichen.

Über das Jahr haben unsere Investitionen, die die Anteile am Royal London Open Fund, unserem größten Fonds, stützen, eine Rendite von 13,8 % erzielt, was einer Steigerung um 4,1 % im Vergleich zu 2015 entspricht. Obwohl das Ergebnis in absoluten Zahlen gut ist, konnte es die Benchmark nicht übertreffen. Das spiegelt den Umstand wider, dass unsere Investitionsstrategien zu Beginn 2016 auf steigenden Zinssätzen und



Wir haben die Reichweite der ProfitShare letztes Jahr geändert. Dadurch konnte der Großteil unserer fondsgebundenen Rentenkunden am Erfolg von Royal London teilhaben.



114 Mio. £

Die gesamte ProfitShare-Ausschüttung, im Vergleich zu 70 Mio. £ im Vorjahr

1,4 %

Der Anteil, um den wir den ProfitShare-Ertrag für unsere traditionellen gewinnbeteiligten Kunden erhöhen konnten

0,18 %

Die Erhöhung der Beteiligung für berechnete, fondsgebundene Rentenkunden

Bericht des Konzernfinanzdirektors Fortsetzung

einer verminderten Leistung für den FTSE-100-Index gründeten. Das Votum die EU zu verlassen bedeutete allerdings, dass die Investitionsmärkte einen gänzlich anderen Weg einschlugen.

Die zweite Grafik zeigt die Leistung der verschiedenen Arten von Investitionen in Anlageklassen, auf denen der Fonds basiert. Im Laufe des Jahres 2016 lag die Leistung im Bereich von Wertpapieren und Gilts leicht hinter der Benchmark, aber in den Bereichen Immobilien, Private Equity und britische Staatsanleihen vorn.

Fondsgebundene Anlagenrenditen

Die verwalteten Portfolios konnten im Laufe von 2016 extrem starke, absolute Zugewinne verzeichnen. Jedoch lagen sie im Durchschnitt 1,02 % hinter der Benchmark. Alle verwalteten Portfolios haben ihre Benchmarks über fünf Jahre und seit der Einführung zum Ende Dezember 2016 übertroffen. Über eine kumulative Leistungsdauer von fünf Jahren haben die Portfolios die Benchmark durchschnittlich um 3,54 % übertroffen.

Boni für gewinnbeteiligte Versicherungsnehmer

In Folge des Ergebnisses des britischen Referendums zur EU-Mitgliedschaft 2016 erreichten die Zinssätze einen historischen Tiefpunkt. Der Ausblick für zukünftige Anlagenrenditen ist ungewiss. Trotzdem konnten wir 2016 das Niveau unserer jährlichen Bonussätze von 2015 beibehalten.

Starke Anlagenrenditen im Jahr 2016, während das Pfund Sterling gegenüber anderen bedeutenden, globalen Währungen an Wert verlor, bedeuten, dass wir die Auszahlungen für die meisten unserer traditionellen, gewinnbeteiligten Kunden, die 2017 eine Auszahlung erhalten, erhöhen können. Eine unserer wichtigsten Methoden bei gewinnbeteiligten Policen ist das Smoothing-Verfahren. Wir haben einige besonders starke Anlagenrenditen des Jahres 2016 zurückbehalten, um gewinnbeteiligte Auszahlungen in zukünftigen Jahren anzuheben, für den Fall, dass die Renditen geringer als erwartet ausfallen.

Wir verwalten unsere gewinnbeteiligten Fonds weiterhin gemäß unserer Grundsätze und Praktiken des Finanzmanagements und behandeln alle unsere Versicherungsnehmer fair. Besonders zielen wir darauf ab, die langfristigen Renditen für unsere gewinnbeteiligten Versicherungsnehmer zu maximieren, während wir gleichzeitig sicherstellen, dass wir alle Summen, die wir unseren Versicherungsnehmern versprochen haben, auch auszahlen können.

ProfitShare

Wir haben die Reichweite der ProfitShare letztes Jahr geändert. Dadurch konnte

der Großteil unserer fondsgebundenen Rentenkunden am Erfolg von Royal London teilhaben. Während der Erweiterung der ProfitShare haben wir die Interessen unserer bestehenden, gewinnbeteiligten Kunden nicht aus dem Auge verloren.

Letztes Jahr konnten wir eine ProfitShare in Höhe von 70 Mio. £ an unsere bestehenden, gewinnbeteiligten Kunden ausschütten. Dadurch konnten wir ihre Erträge für 2015 um 1,4 % erhöhen. Dieses Jahr konnten wir diese Erhöhung um 1,4 % auch angesichts der Turbulenzen lokaler und globaler politischer Ereignisse beibehalten.

Dieses Jahr haben wir die ProfitShare-Ausschüttung von 70 Mio. £ auf 114 Mio. £ angehoben. Diese Steigerung hat es uns ermöglicht, die Beteiligung für berechnete, fondsgebundene Rentenkunden um 0,18 % zu erhöhen. Dies entspricht unseren anfänglichen Erwartungen einer Ausschüttung zu einem Achtel des Anteils für unsere bestehenden, gewinnbeteiligten Versicherungsnehmer. Berechnete, gewinnbeteiligte Royal-London-Policen werden außerdem von einer entsprechenden Erhöhung ihrer jährlichen Bonusausschüttung in Höhe von 0,18 % profitieren.

Wir hoffen, dass wir auch nächstes Jahr eine ähnliche ProfitShare ausschütten werden können und unser Business-Plan unterstützt dieses Vorhaben. Jedoch könnte die aktuelle Unsicherheit der Finanzmärkte die Höhe der Gewinne, die wir generieren und in Folge auch an unsere Kunden weitergeben können, beeinträchtigen. Wir versichern Ihnen jedoch, dass wir auf alle Fälle alles tun werden, um Ihre ProfitShare auf einem attraktiven Niveau zu halten, was auch immer das Jahr 2017 mit sich bringen möge.

Steuern

Die Steuern waren auch 2016 wieder ein stark diskutiertes Thema und viele Unternehmen sowie Privatpersonen wurden heftig für Steuerhinterziehung kritisiert. Unser Ansatz bleibt hinsichtlich unserer Steuerangelegenheiten so transparent wie möglich und wir handhaben diese gemäß unserer Steuerstrategie.

Steuerstrategie

Wir bemühen uns, einen fairen Steuerbetrag zu zahlen, bei dem ein Gleichgewicht zwischen unseren Anteilseignern gewahrt bleibt, sodass sichergestellt wird, dass alle 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.

Bericht des Konzernfinanzdirektors Fortsetzung

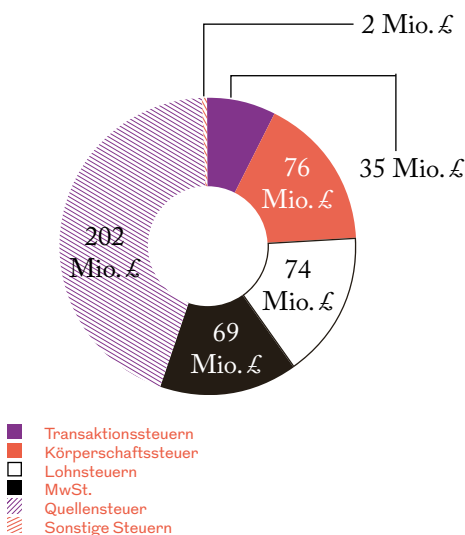
Sehen Sie sich dazu auch unser Steuerstrategiedokument an, das später in diesem Jahr auf unserer Website veröffentlicht wird.

Wie Royal London besteuert wird

Wir unterliegen verschiedenen Steuern, unter anderem der Körperschaftsteuer, der Lohnsteuer und indirekten Steuern wie der MwSt. Die Körperschaftsteuer, die das Unternehmen zahlt, entspricht einer vertretungsweisen Zahlung für die Verbindlichkeiten der Versicherungsnehmer, welche im Namen bestimmter Lebensversicherungsnehmer gezahlt werden. Bei diesen Lebensversicherungspolice wird die Steuer auf das steuerpflichtige Einkommen abzüglich der Aufwendungen für die Police erhoben und sie unterliegt zu einem bedeutenden Maß den Marktbewegungen. Diese Steuer wird vom Unternehmen für die Versicherungsnehmer als Körperschaftsteuer direkt an das HMRC abgeführt.

Bei Rentenpolice wachsen die Renditen dem Versicherungsnehmer ohne entsprechende Belastung durch Körperschaftsteuer 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. Im Jahr 2016 betrug der gesamte Steuerbeitrag des Konzerns 458 Mio. £ (2015: 444 Mio. £). Eine Grafik mit einer Zusammenfassung des gesamten Beitrags des Konzerns für 2016 sehen Sie unten.



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 im Namen der Regierung von Dritten eingezogen und an das HMRC weitergeleitet hat. 2016 hat der Konzern 166 Mio. £ (2015: 139 Mio. £) gezahlt und 292 Mio. £ (2015: 305 Mio. £) Steuern für die britische Regierung eingezogen.

Zusammenfassung

Royal London hat erneut bewiesen, dass es ein stabiles Unternehmen ist, das beeindruckende Neugeschäfte und Gewinne erzielen kann. Unsere Strategie, für unsere Kunden zum empfohlenen und zuverlässigen Anbieter von Lebensversicherungen und Anlageprodukten zu werden, beginnt Früchte zu tragen. Unser Fokus liegt darauf, die Verkäufe anzukurbeln, indem Kunden und Finanzberater die Qualität unseres Angebots erkennen.

Der Druck, Betriebsrentenpläne für britische Unternehmen anzubieten, wird im Laufe von 2017 zurückgehen, wir sehen aber ohnedies zahlreiche Chancen, unser Unternehmen auszubauen und wir setzen uns dafür ein, dass wir das Beste herausholen können. Was die Zukunft angeht, bleiben wir weiterhin optimistisch, sowohl für Royal London als auch für seine Mitglieder.

Tim Harris
Konzernfinanzdirektor

Erklärungen zu künftigem Vorgehen

Dieser Strategiebericht enthält zukunftsgerichtete Aussagen in Bezug auf bestimmte Pläne von Royal London, die 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 von Royal London 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 gegebenenfalls getätigt werden, zu aktualisieren.

Strategiebericht

Der Strategiebericht 2016 wurde von Seite 1 bis Seite 38 am 29. März 2017 vom Vorstand genehmigt.

Im Auftrag des Vorstands

Fergus Speight
Company Secretary
Für und im Namen der
Royal London Management Services Limited
29. März 2017

Ein Auge fürs Detail

2016 haben wir sehr stark darauf geachtet, dass wir eine außergewöhnliche Leistung für all unsere Mitglieder und Kunden erzielen.



WIR ARBEITEN FÜR SIE

Als Versicherung auf Gegenseitigkeit können wir langfristige Entscheidungen treffen, von denen all unserer Mitglieder profitieren und wir begrüßen es immer, wenn Mitglieder sich mit Kritik an unsere Vorstandsmitglieder wenden, sodass wir unsere Arbeit weiterhin verbessern können.

Vorstand



Rupert Pennant-Rea
Vorstandsvorsitzender

Ernennung: 13. Dezember 2012

Kenntnisse, Kompetenzen und Erfahrung:

Rupert Pennant-Rea wurde nach der Jahreshauptversammlung 2013 zum Vorstandsvorsitzenden ernannt. Er verfügt über umfassende Erfahrung in der Finanzdienstleistungsbranche. Er war acht Jahre lang Vorsitzender der Henderson Group und trat bei der Hauptversammlung im Mai 2013 zurück. Er war von 1993 bis 1995 Vizepräsident der Bank of England und davor 16 Jahre bei *The Economist*, wo er von 1986 bis 1993 als Redakteur tätig war.

Komiteemitgliedschaften: Nominierungskomitee (Vorsitz), Mitglied des Vergütungskomitees und Teilnehmer aller anderen Komitees.

Externe Aufgaben: Nicht-geschäftsführender Vorsitz der Economist Group und der PGI Group Limited, unabhängiger nationaler Direktor der Times Newspapers Holdings Limited.



Phil Loney
Konzerngeschäftsführer

Ernennung: 1. Oktober 2011

Kenntnisse, Kompetenzen und

Erfahrung: Bevor er dem Konzern beigetreten ist, hat Phil Loney acht Jahre in der Versicherungsabteilung der Lloyds Banking Group gearbeitet, zuletzt als Geschäftsführer der Sparten Lebens-, Renten- und Investitionsversicherung. 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 verfügt über Erfahrung sowohl im Bereich der Langzeitrücklagen als auch im allgemeinen Versicherungsgeschäft.

Komiteemitgliedschaften:

Offenlegungsausschuss.

Externe Aufgaben:

Association of British Insurers (Senior Independent Director).



Tim Harris
Konzernfinanzdirektor

Ernennung: 19. Mai 2014

Kenntnisse, Kompetenzen und Erfahrung:

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.

Komiteemitgliedschaften:

Offenlegungsausschuss, Investitions- und Gewinnbeteiligten-Komitee.

Externe Aufgaben: ABI Prudential Regulation, Financial Reporting & Tax Committee (Vorsitz) und ABI (Vorstandsmitglied). Harris ist außerdem Teil des PRA-Practitioners-Komitees.



Jon Macdonald
Konzernrisikodirektor

Ernennung: 14. Dezember 2012

Kenntnisse, Kompetenzen und

Erfahrung: Macdonald trat dem Konzern im November 2012 als Konzernrisikodirektor bei. Er war zuvor Konzernrisikodirektor für RSA und Prudential und hatte eine Reihe an führenden Risiko- und Kapitalmanagementpositionen bei Prudential, PricewaterhouseCoopers LLP, Aviva Plc, Fox-Pitt Kelton, Swiss Re sowie Zurich inne und ist Mitglied des Institute of Actuaries.

Komiteemitgliedschaften:

Offenlegungsausschuss, Komitee für unabhängige Governance und Investitionskomitee.

**Sally Bridgeland**

Unabhängiges nicht-geschäftsführendes
Vorstandsmitglied

Ernennung: 14. Januar 2015

Kenntnisse, Kompetenzen und Erfahrung: Bridgeland war 20 Jahre bei AON Hewitt tätig und anschließend sieben Jahre CEO beim BP Rentenfonds. Sally Bridgeland ist nicht-geschäftsführendes Vorstandsmitglied bei LPP Ltd und der Impax Asset Management Group plc.

Komiteemitgliedschaften:

Investitionskomitee (Vorsitz), Nominierungs- und Vergütungskomitee.

Externe Aufgaben: Unabhängige Treuhänderin der Lloyds Banking Group Pension Trustee Limited und der NEST Corporation sowie Mitglied des Trust Investitionskomitees bei der Innovationswohltätigkeitsorganisation Nesta. Nicht-geschäftsführendes Vorstandsmitglied der Impax Asset Management Group plc und bei Local Pensions Partnership Limited. Master bei der Worshipful Company of Actuaries.

**Ian Dilks**

Unabhängiges nicht-geschäftsführendes
Vorstandsmitglied

Ernennung: 14. November 2014

Kenntnisse, Kompetenzen und Erfahrung: Dilks 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. In seiner letzten Position bei PricewaterhouseCoopers LLP war er für die öffentliche Ordnung und die gesetzlichen Angelegenheiten des globalen Netzwerks zuständig.

Komiteemitgliedschaften: Nominierungs-, Investitions- und Prüfungskomitee.

Externe Aufgaben: NHS Litigation Authority (Vorsitz); Fachberater, Mitglied des House of Commons Treasury Committee.

**Duncan Ferguson**

Unabhängiges Vorstandsmitglied

Ernennung: 1. April 2010

Kenntnisse, Kompetenzen und Erfahrung: Ferguson war Senior Partner bei Bacon & Woodrow sowie bei B&W Deloitte von 1994 bis 2003 und nicht-geschäftsführendes Vorstandsmitglied der Henderson Group bis Dezember 2013. Ferguson war nicht-geschäftsführendes Vorstandsmitglied 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.

Komiteemitgliedschaften:

Gewinnbeteiligten-Komitee (Vorsitz), Nominierungskomitee, Risikokomitee des Vorstandes und Prüfungskomitee

**Tracey Graham**

Unabhängiges nicht-geschäftsführendes
Vorstandsmitglied

Ernennung: 10. März 2013

Kenntnisse, Kompetenzen und Erfahrung: Bei Talaris Limited, einem internationalen Cash-Management-Unternehmen, war Graham 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.

Komiteemitgliedschaften:

Vergütungskomitee (Vorsitz), Risikokomitee des Vorstands und Nominierungskomitee.

Aufgaben in Tochtergesellschaften:

Investment Funds Direct Limited (Vorsitz).

Externe Aufgaben: Nicht-geschäftsführendes Vorstandsmitglied bei Link Scheme Limited, Istock plc und Acal plc.

**Andrew Palmer**

Unabhängiges nicht-geschäftsführendes
Vorstandsmitglied

Ernennung: 1. April 2011

Kenntnisse, Kompetenzen und Erfahrung: Palmer 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.

Komiteemitgliedschaften: Prüfungskomitee (Vorsitz), er ist auch Mitglied des Risikokomitees des Vorstandes und des Nominierungskomitees

Aufgaben in Tochtergesellschaften:

Royal London Asset Management Limited (Vorsitz).

Externe Aufgaben: Nicht-geschäftsführendes Vorstandsmitglied der Direct Line Insurance Group, Treuhänder und ehrenamtlicher Schatzmeister von Cancer Research UK. Mitglied des Financial Reporting Review Panel im Financial Reporting Council. Ehrenamtlicher Schatzmeister von The Royal School of Needlework.

**David Weymouth**

Unabhängiges nicht-geschäftsführendes
Vorstandsmitglied

Ernennung: 1. Juli 2012

Kenntnisse, Kompetenzen und Erfahrung: Seine Karriere über einen Zeitraum von 27 Jahren bei Barclays umspannte vielfältige Führungsrollen, ob im operativen, technologischen oder Risikobereich, zuletzt war er Global Chief Information Officer. Danach beriet er eine Anzahl von Blue-Chip-Unternehmen und Regierungsorganisationen. Weymouth war im Vorstand der RSA Insurance Group plc und bis zu seiner Pensionierung im Mai 2015 Konzernrisikodirektor.

Komiteemitgliedschaften:

Risikokomitee des Vorstandes (Vorsitz), Nominierungskomitee und Prüfungskomitee

Externe Aufgaben: Vorsitzender der Mizuho International Holdings plc, nicht-geschäftsführendes Vorstandsmitglied der Bank of Ireland (UK) plc und Fidelity International Holdings (UK) plc.

Vergütungsbericht des Vorstands für 2016

Jährliche Stellungnahme des Vorsitzenden des Vergütungskomitees

Sehr geehrtes Mitglied,

im Namen des Vorstands freue ich mich, Ihnen einen zusammenfassenden Bericht des Vergütungskomitees für das Jahr 2016 vorlegen zu dürfen. Der vollständige Bericht mit einer Beschreibung der Aktivitäten des Vergütungskomitees im Jahr 2016 ist im Geschäftsbericht und in der Jahresabrechnung online unter www.royallondon.com/about/annual-reports/2016-annual-report erhältlich.

Dieses Jahr ist der Vergütungsbericht in drei Teile aufgliedert:

- › die Vergütungsrichtlinie der Vorstandsmitglieder, die darstellt, wie der Konzern die Vergütung der Vorstandsmitglieder über einen Zeitraum von 2017 bis 2019 plant. Über die Richtlinie wurde von den Mitgliedern zuletzt bei der Jahreshauptversammlung 2014 abgestimmt. Dieses Jahr hat das Vergütungskomitee (das Komitee) die Richtlinie überprüft um sicherzustellen, dass sie immer noch mit den Zielen von Royal London übereinstimmt. Die Überprüfung ergab, dass die Richtlinie weiterhin ihren Zweck erfüllt, auch wenn das Komitee für dieses Jahr ein paar Änderungen vorschlägt. Die überarbeitete Richtlinie wird den Mitgliedern bei der Jahreshauptversammlung im Juni 2017 zur Abstimmung vorgelegt;
- › der Jahresbericht 2016 hinsichtlich der Vergütung, der die Verbindung zwischen der Vergütung für geschäftsführende Mitglieder und der Konzernleistung darlegt und im Detail aufzeigt, welche Zahlungen und Prämien den Vorstandsmitgliedern im Laufe des Jahres zuteilwurden. Wie auch letztes Jahr wird dieser Abschnitt bei der Jahreshauptversammlung 2017 den Mitarbeitern zur Abstimmung vorgelegt. Weitere Informationen dazu finden Sie auf den Seiten 46 bis 48 dieses Berichts;
- › die vorgeschlagene Vergütung für die Vorstandsmitglieder für 2017. Vorher war dieser Abschnitt Teil des Jahresberichts 2015 zur Vergütung, doch dieses Jahr wird das Thema separat behandelt, um die Transparenz dahingehend zu erhöhen, wie die vorgeschlagene Richtlinie die Vergütungen ab 2017 beeinflussen wird.

Das Komitee ist der Meinung, dass die drei Ziele der Vergütungsrichtlinie, wie im Jahresbericht von 2015 veröffentlicht wurde, weiterhin relevant sind. Jedoch wurde ihnen ein viertes Ziel zum Thema Gerechtigkeit hinzugefügt. Die vier Ziele lauten daher wie folgt:

- › helfen, die Interessen der Führungskräfte mit denen unserer Mitglieder und Versicherungsnehmer abzustimmen;
- › die Erfüllung der Konzernstrategie unterstützen und dabei die Wahrung der Konzernrisikoneigung gewährleisten;
- › sicherstellen, dass die Vergütung wettbewerbsfähig ist und der Konzern Mitarbeiter gewinnen und halten kann; und
- › faire Ergebnisse für unsere Mitarbeiter, Mitglieder und Versicherungsnehmer sicherstellen.

Der Konzern möchte für seine Mitglieder so transparent wie möglich sein. Unsere Vergütungs Offenlegung entspricht weiterhin den Vergütungsberichterstattungsanforderungen für börsennotierte Unternehmen und steigert somit das Verständnis der Mitglieder davon, wie unsere Vergütungsstrategie die Konzernstrategie und die Interessen unserer Mitglieder unterstützt. Wir haben dieses Jahr außerdem einige Veränderung am Layout des Berichts vorgenommen, um die Lesbarkeit zu verbessern.

Überprüfung der Vergütungsrichtlinie 2016

Die Vergütung im Finanzdienstleistungssektor unterliegt zahlreichen Regulierungen und Royal London muss sich an die verschiedensten Kodizes halten. Das Komitee hat eng mit den Regulierungsbehörden zusammengearbeitet um sicherzustellen, dass unsere Vergütungsstrategie alle relevanten Anforderungen erfüllt. Dieses Jahr haben wir uns darauf konzentriert, mit der Prudential Regulation Authority (PRA) zusammenzuarbeiten, um den Vergütungsanforderungen von Solvency II zu entsprechen.

In diesem Zusammenhang hat das Komitee 2016 eine unabhängige Überprüfung unserer Vergütungsrichtlinie mit den folgenden drei Hauptzielen durchgeführt:

- › Maximierung der Ausrichtung auf unsere Mitglieder und Kunden, um unserem Status der Gegenseitigkeit zu entsprechen;
- › Sicherstellung, dass unsere Vergütungsrichtlinie die regulatorischen Vorgaben erfüllt; und
- › Vereinfachung der Vergütungsstruktur, um sie für unsere Mitarbeiter und Mitglieder nachvollziehbarer zu machen.

Die Überprüfung der Richtlinie ergab, dass der Großteil der bestehenden Richtlinie diesen Zielen entspricht. Die Gesamtstruktur der Vergütung für Mitglieder der Geschäftsführung umfasst weiterhin das Gehalt, ein kurzfristiges Anreizprogramm (STIP), das mit dem Erfolg des jährlichen Geschäftsplans verknüpft ist, und ein langfristiges Anreizsystem (LTIS), das an den Erfolg des auf drei Jahre angelegten Geschäftsplans gekoppelt ist, sowie am Markt orientierte Renten- und Bonusrückstellungen.

Das Komitee hat sich jedoch dazu entschlossen einige wenige Änderungen an der Richtlinie vorzunehmen, um der Ausrichtung gemäß den drei Hauptzielen der Überprüfung besser zu entsprechen und schließlich diese Ziele umzusetzen. Zu den wichtigsten Änderungen der Richtlinie gehören eine Steigerung des Aufschubs des STIP auf 40 % (von 33 %) für drei Jahre (ehemals zwei Jahre) für alle Teilnehmer, die für den Aufschub in Frage kommen, sowie die Vereinfachung der Struktur des LTIS und der Art und Weise, wie wir EEV-Unit-Holding-Anforderungen bearbeiten, und gleichzeitig die Anforderungen für Führungskräfte, auch bei ihrem Verlassen des Unternehmens aufgeschobene Boni zu erhalten, erfüllen.

Diese überarbeitete Richtlinie soll für drei Jahre, bis zur Jahreshauptversammlung 2020, gelten. Weitere Informationen zu diesen Änderungen finden Sie auf Seite 77 des Geschäftsberichts und Jahresabschlusses.

Zusammenfassender Vergütungsbericht des Vorstands 2016

Fortsetzung

Das Komitee hat darüber hinaus beschlossen, einige Änderungen an der Umsetzung der Richtlinie ab 2017 vorzunehmen. Dazu gehören die Zusammenfassung der zwei Gewinnkennzahlen des LTIS zu einer einzelnen Gewinnkennzahl und die Sicherstellung, dass alle Elemente des LTIS eine Gewichtung von mindestens 10 % haben.

Außerdem möchte das Komitee, in Reaktion auf Solvency II, fiktive, risikoangepasste Gewinnkennzahlen in das STIP und das LTIS einführen. Das wird dabei helfen, die Risikodatenpunkte, die dem Komitee zur Berücksichtigung zur Verfügung stehen, zu verbreiten.

Im Jahr 2016 wurde der Konzern ein Unterzeichner der Women in Finance Charter und so haben wir uns das Ziel gesetzt, unseren Frauenanteil in RL1, der höchsten Führungsebene des Konzerns, oder einer äquivalenten Ebene bis Ende 2020 von 33 % auf 40 % zu erhöhen. Die Erreichung dieser Zielsetzung hat für all unsere Führungskräfte bis 2020 Priorität.

Vergütung 2016

Die Bewertung der Konzernleistung durch den Vorstand basiert auf der Scorecard, die die finanzielle und strategische Leistung für ein Jahr und drei Jahre festhält. Weitere Informationen hierzu finden Sie auf den Seiten 69 bis 71. Ich freue mich mitteilen zu können, dass Royal London 2016 bedeutende Fortschritte gemacht hat und wir konnten trotz der Herausforderungen eines turbulenten Jahres in Politik und den Märkten eine gute Leistung erzielen. Der EEV-Betriebsgewinn von Royal London stieg trotz der niedrigen Zinssätze weiterhin an und unsere Leistung hat sich in einer Erhöhung der ProfitShare für 2016 sowie einer erweiterten ProfitShare-Ausschüttung an unsere Rentenmitglieder niedergeschlagen. Das Komitee hat sich an das Prüfungskomitee bezüglich der Qualität der Erträge und an das BRC hinsichtlich der Konzernleistung in Bezug auf Risikomessung gewandt.

Als Schlussfolgerung daraus hat das Komitee entschieden, eine finale Ausschüttung des STIP 2016 von 98 % des Maximalbetrags für den Konzerngeschäftsführer, 90,5 % für den Konzernfinanzdirektor und 67,9 % für den Konzernrisikodirektor vorzunehmen. Das entspricht einem finalen Scorecard-Ergebnis von 155 % von 200 % und berücksichtigt die persönliche Leistung, hinsichtlich derer die Führungskräfte von gut bis stark gereiht werden. Da das Komitee davon überzeugt ist, dass das Scorecard-Ergebnis die allgemeine Konzernleistung für 2016 korrekt widerspiegelt, wurde es nicht für notwendig erachtet, Ermessen auszuüben.

Das LTIS 2014 zahlte 69 % des Maximalbetrags aus, was zu einer Ausschüttung in Höhe von 104 %, 104 % und 69 % des Gehalts – diese Beträge unterliegen weiterer EEV-Einheitspreisänderungen – jeweils für den Konzerngeschäftsführer, den Konzernfinanzdirektor und den Konzernrisikodirektor führte.

Vergütung 2017

Das Komitee bestimmte, die Gehälter des Konzerngeschäftsführer, des Konzernfinanzdirektors und des Konzernrisikodirektors um durchschnittlich 3,1 % zu erhöhen. Diese Änderung tritt mit 1. April 2017 in Kraft und entspricht den Gehaltserhöhungen für andere Konzernmitarbeiter mit denselben Leistungsbewertungen.

Die geschäftsführenden Vorstandsmitglieder sind für STIP- und LTIS-Ausschüttung 2017 berechtigt, was einer Konsultativabstimmung der Mitglieder von bis zu 150 % des Gehalts für STIP und bis zu 187,5 % des Gehalts für LTIS unterliegt.

Sonstiges

Andrew Carter ist mit 31. Dezember 2015 vom Vorstand zurückgetreten und hat daher für 2016 keine Vergütung für Dienstleistungen als geschäftsführendes Vorstandsmitglied erhalten. Die Vergütung, die er 2015 für seine Wirkungszeit als geschäftsführendes Vorstandsmitglied erhalten hat, ist offengelegt.

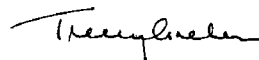
Details zu weiteren Aktivitäten, die das Komitee im Jahr 2016 vorgenommen hat, sind im Jahresbericht für Vergütung auf Seite 76 des Geschäftsberichts und Jahresabschlusses dargestellt.

Zusammenfassung

Der Konzern verfolgt seine derzeitige Strategie seit mehr als vier Jahren und während dieser Zeit sind die verwalteten Fonds um 109 % und unsere Lebens- und Rentenversicherungsverkäufe im Wert der neuen Geschäftsprämien (PVNBP) um 175 % angestiegen. Der Verkauf ist 2016 um 28 % angestiegen und es war das dritte Wachstumsjahr in Folge. 2016 konnte der Konzern eine Steigerung des EEV-Betriebsgewinns von 16 % erzielen, was einer absoluten Zahl von 282 Mio. £ entspricht.

Das Komitee ist davon überzeugt, dass die Bonusstruktur auch weiterhin die Mitarbeiter anzieht und hält, die der Konzern benötigt, um gute Ergebnisse für Mitglieder und Kunden zu erzielen und um zum langfristigen Erfolg des Konzerns beizutragen.

Das Komitee und der Vorstand empfehlen Ihnen, für die Beschlüsse in der Vergütungsrichtlinie und im Jahresbericht der Vergütung zu stimmen.



Tracey Graham
Vorsitzende des Vergütungskomitees

Zusammenfassender Vergütungsbericht des Vorstands 2016

Fortsetzung

Vergütungsrichtlinie des Vorstands

Die Richtlinie, die für den Zeitraum von 2014 bis 2016 galt, wurde bei der Jahreshauptversammlung 2014 von 92 % der Mitglieder beschlossen. Zu finden ist die Richtlinie unter royallondon.com/about/annual-reports/annualreport

Grundprinzipien der Vergütungsrichtlinie

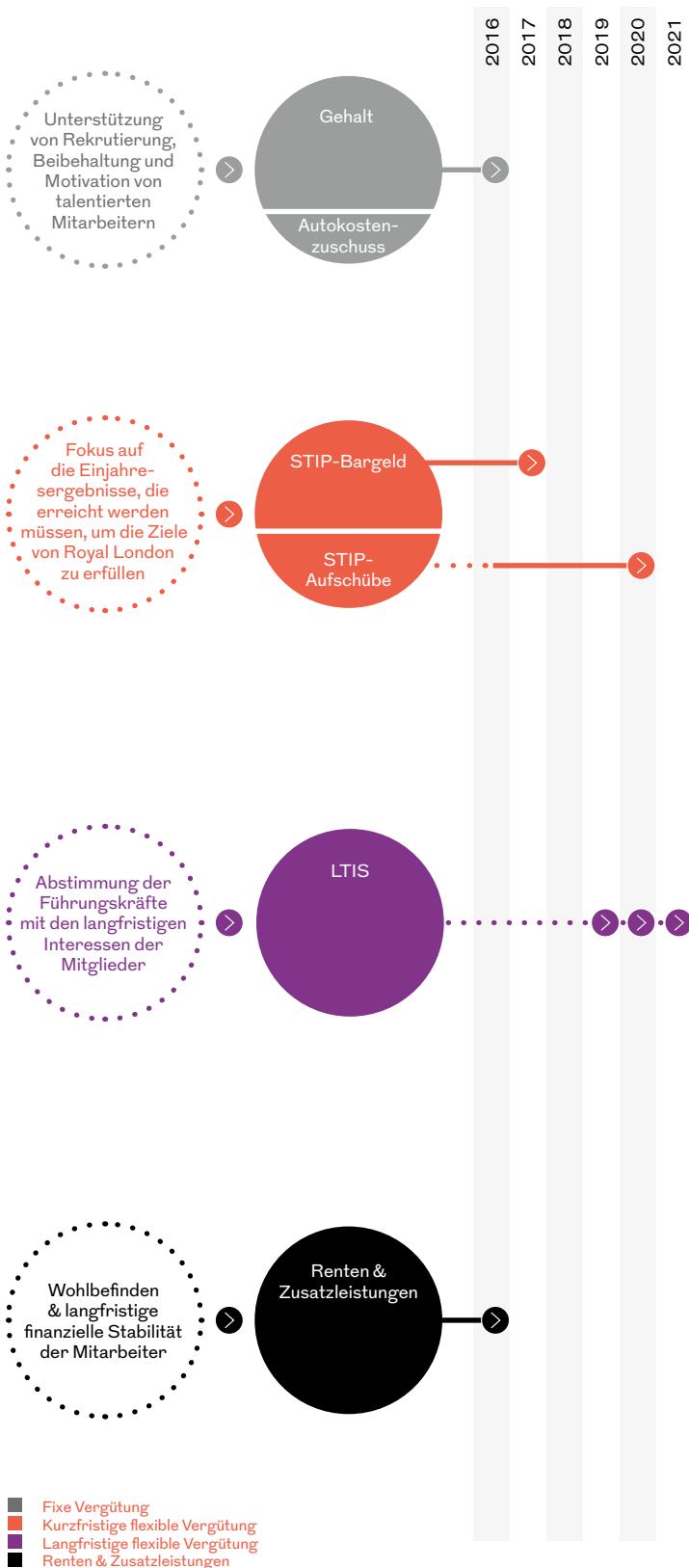
Um die vier Ziele der Vergütungsrichtlinie, wie sie in der Einführung der Vorstandsvorsitzenden dargelegt sind, zu erreichen, hat sich das Vergütungskomitee auf die folgenden Grundprinzipien geeinigt:

Abstimmung der Interessen der Führungskräfte mit denen unserer Mitglieder und Kunden	Entwurf von leistungsbezogenen Anreizen, die der Abstimmung der Interessen von Führungskräften mit jenen von Mitgliedern und Kunden dienen
Erfüllung der Konzernstrategie unterstützen und gleichzeitige Wahrung der Konzernrisikoneigung	Entwurf von leistungsbezogenen Anreizen, die dem Erfüllen der Konzernstrategie dienen Die Vergütungsrichtlinie wird die Vergütungscodes aller relevanten Regulierungsbehörden, einschließlich der PRA und der FCA, 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. 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.
Sicherstellung, dass die Vergütung in unseren Märkten wettbewerbsfähig ist und der Konzern Mitarbeiter gewinnen und halten kann	Die Gesamtvergütung wird entsprechend wettbewerbsfähig sein, um die Einstellung, den Erhalt und die Motivation talentierter Mitarbeiter zu fördern, damit der Konzern mit anderen führenden britischen Lebensversicherungen und Finanzdienstleistungsunternehmen konkurrieren kann.
Sicherstellung fairer Ergebnisse für unsere Mitarbeiter, Mitglieder und Versicherungsnehmer	Unsere Vergütungsrichtlinie wird im gesamten Royal-London-Konzern einheitlich gehandhabt. Die Vergütungsebenen sind jedoch unterschiedlich und nicht alle Mitarbeiter nehmen am LTIS teil.

Zusammenfassender Vergütungsbericht des Vorstands 2016

Fortsetzung

Zusammenfassung der wichtigsten Faktoren der Vergütungsrichtlinie und wie sie für 2016 umgesetzt wurde



Hauptfaktoren der Richtlinie	Umsetzung 2016
<p>Jährliche Prüfung unter Berücksichtigung von:</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Rolle und Verantwortlichkeiten ➤ Benchmarks anderer vergleichbarer Konzerne ➤ Individueller Leistung ➤ Konzernleistung ➤ Breitere Mitarbeiterpopulation 	<p>Gehaltserhöhungen betragen 3,1 %</p>
<p>Die Leistung wird gegen eine Scorecard mit Einjahresmaßnahmen gemessen und die Auszahlung der Ergebnisse unterliegt dem Ermessen des Komitees.</p> <p>Maximale STIP-Chance von bis zu 150 % des Gehalts. Ziel-STIP-Chance von bis zu 75 % des Gehalts.</p> <p>Die Auszahlung von mindestens einem Drittel einer beliebigen Summe, die im Rahmen des STIP verdient wird, wird für drei Jahre aufgeschoben und für die Wertänderung des Konzerns hinsichtlich der Mitglieder über diesen Zeitraum angepasst.</p>	<p>Kurzfristige Leistungsmaßstäbe sind:</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Finanzielle Leistung – 45 % ➤ Beste Kundenangebote – 20 % ➤ Unsere Mitarbeiter – 10 % ➤ Versicherung – 15 % ➤ Die Zukunft gestalten – 10 %
<p>Die Verleihung der Boni basiert auf der Leistung über einen Zeitraum von drei Jahren im Verhältnis zu den wichtigsten langfristigen Leistungsmaßstäben des Konzerns und wird folgendermaßen ausbezahlt:</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ 50 % werden nach drei Jahren fällig; ➤ 25 % werden nach vier Jahren fällig; und ➤ 25 % werden nach fünf Jahren ab dem Datum der Zusprechung fällig. <p>Die Auszahlung der Ergebnisse unterliegen dem Ermessen des Komitees.</p> <p>Die maximale potenzielle Chance beträgt 187,5 % des Gehalts. Für eine planmäßige Leistung sind keine Boni vorgesehen.</p>	<p>Langfristige Leistungsmaßstäbe sind:</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Geschäftsgewinn – 50 % ➤ Investitionsleistung – 25 % ➤ Kundenerfahrung – 10 % ➤ Angebotsqualität – 10 % ➤ Strategischer Fortschritt – 5 %
<p>Der Konzern betreibt ein vordefiniertes Beitragsprogramm. Die Vorstandsmitglieder können entscheiden, ob sie den gesamten oder einen Teil des Konzernbeitrags zum vordefinierten Beitragsprogramm als Barzuschuss erhalten möchten.</p> <p>Bis zum 31. März 2016 haben wir außerdem ein vordefiniertes Bonusprogramm betrieben. Dieses ist nun für zukünftige Rückstellungen geschlossen. Bonuszahlungen variieren je nach Mitarbeiter und Position.</p>	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Rente – bis zu 25 % des Gehalts ➤ Lebensversicherung ➤ Private Krankenversicherung ➤ Medizinische Vorsorge ➤ Zuschuss für Mitarbeiter, die jenseits von zu Hause tätig sind (unterliegt Ermessen) ➤ Flexible Zusatzleistungen (optional)

Zusammenfassender Vergütungsbericht des Vorstands 2016

Fortsetzung

Was unsere Vorstandsmitglieder 2016 erhalten haben

Unsere Vorstandsmitglieder erhielten 2016 folgende Vergütung, entsprechend der Vergütungsrichtlinie, die die Mitglieder auf der Jahreshauptversammlung 2016 genehmigt haben.

	Phil Loney		Tim Harris		Jon Macdonald	
	2016 (000 £)	2015 (000 £)	2016 (000 £)	2015 (000 £)	2016 (000 £)	2015 (000 £)
Gehalt	716	651	428	417	305	299
Zusatzleistungen	60	69	15	15	15	15
Rentenzulage	179	163	84	83	4	13
Rentenleistungen	-	-	2	-	41	29
GESAMT	955	883	529	515	365	356
STIP	1.085	984	468	462	250	267
GESAMT-Vergütung für das Leistungsjahr	2.040	1.867	997	977	615	623
Langfristige Anreize	993	1.269	278	-	307	265
Gesamtvergütung	3.033	3.136	1.275	977	922	888

Die Gehälter enthalten keinen Gehaltsverzicht und bei den Rentenleistungen für Jon Macdonald und Phil Loney ist der Arbeitnehmeranteil des Gehaltsverzichts nicht enthalten. Jon Macdonald, Phil Loney und Tim Harris haben anstelle von Renten jeweils Barzuschüsse in Höhe von 15 %, 25 % und 20 % erhalten. Jon Macdonald und Tim Harris haben einen Teil ihrer Zuschüsse in den vordefinierten Beitragsplan des Konzerns investiert.

Zusatzleistungen umfassen Lebensversicherung, private Krankenversicherung, medizinische Vorsorge und Firmenwagen (oder Barzuschüsse anstelle eines Firmenwagens). Phil Loney erhält Reise- und Übernachtungszuschüsse für den Weg zwischen seinem Zuhause und seinem Arbeitsplatz, derzeit in Höhe von 46.000 £ pro Jahr. Dieser Betrag wird jedes Jahr im April überprüft um sicherzustellen, dass er korrekt bemessen wurde. STIP-Werte sind jene Werte, die zur Gänze für das Leistungsjahr ausgezahlt werden, inklusive der Beträge, die aufgeschoben werden. Diese unterliegen kontinuierlichen Dienstleistungsanforderungen und anderen Leistungsbedingungen. Die langfristigen Anreizwerte basieren auf dem am Bilanzstichtag geschätzten Wert der ausübenden Boni und werden nur dann ausbezahlt, wenn der Mitarbeiter am Stichtag noch angestellt ist (nach einem dreijährigen Leistungszeitraum). Sie schließen alle geschätzten Bonuswerte, die auf kommende Jahre aufgeschoben werden, aus (beinhalten aber Boni, die durch Beteiligungsbedingungen eingeschränkt sind).

STIP-Leistungsergebnisse für 2016 wurden anhand folgender Kennzahlen bewertet:

Kennzahl und Gewichtung	Schwellenwert	Ziel	Maximum
Finanzen 45 %			●
Beste Kundenangebote 20 %		●	
Unsere Mitarbeiter 10 %			●
Versicherung 15 %			●
Die Zukunft gestalten 10 %		●	

● Tatsächliche Leistung

Zusammenfassender Vergütungsbericht des Vorstands 2016

Fortsetzung

Die Leistungskennzahlen und Ergebnisse für die 2014 RLAM LTIP waren folgende:

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

● Tatsächliche Leistung

Die Leistungskennzahlen und prognostizierten Ergebnisse für die 2014 LTIS sind folgende:

Kennzahl und Gewichtung	Schwellenwert	Maximum
Bestehende Geschäftsleistung 25 %		
Neue Geschäftsleistung 15 %		
Gewinn aus Zielwachstumsbereichen 15 %		
Kundenservicekennzahlen 10 %		
Investitionsleistung* 25 %		
Angebotsqualität 10 %		

● Tatsächliche Leistung

*2016 lag die Investitionsleistung unter dem Schwellenwert und trug dadurch nicht zum Verleihungsprozentsatz des LTIS bei.

Die Vergütung unserer Vorstandsmitglieder 2017

Die folgende Tabelle zeigt, wie die geschäftsführenden Vorstandsmitglieder ab 1. April 2017 dieses Jahr vergütet werden.

	2017 (000 £)	2016 (000 £)	Erhöhung (%)
Tim Harris	443	431	2,8
Phil Loney	755	736	2,6
Jon Macdonald	318	306	3,9

Die Gehälter der geschäftsführenden Vorstandsmitglieder wurden gemäß einem Benchmarking-Verfahren, das durch unabhängige Berater für das Komitee durchgeführt wurde, überprüft. Die tatsächlich angewandten Erhöhungen entsprechen dem Ansatz, der für alle Mitarbeiter innerhalb des Konzerns gilt.

Zusammenfassender Vergütungsbericht des Vorstands 2016 Fortsetzung

Chancen für Boni und langfristige Zusatzleistungen für 2017

Die Leistungen werden auch weiterhin mithilfe einer Scorecard gemessen, die die wichtigsten Leistungsbereiche abdeckt, und es wird auch die persönliche Leistungsbewertung für die einzelnen geschäftsführenden Vorstandsmitglieder in Betracht gezogen. Für 2017 werden folgende Kennzahlen und Gewichtungen erwartet:

	Maximum (in % des Gehalts)	150%	120%	150%	120%	
STIP 2017	Details	STIP-Leistungskennzahlen 2017				
		<ul style="list-style-type: none"> Finanzen Beste Kundenangebote Unsere Mitarbeiter Lebensversicherung Die Zukunft gestalten 				
LTIS 2017-2019	Maximum (in % des Gehalts)	80%	100%	150%	150%	
	Details	LTIS-Leistungskennzahlen 2017				<p>Der Leistungszeitraum für LTIS läuft vom 1. Januar 2017 bis 31. Dezember 2019.</p> <p>LTIS-Boni können bis zu +/- 25 % auf der Basis kumulativer Gewinnbeteiligung über drei Jahre angepasst werden, beispielsweise können 150 % auf 187,5 % angehoben werden.</p>
		<ul style="list-style-type: none"> Finanzlage Kundenerfahrung Investitionsleistung Angebotsqualität 				

Herausragende Anreizboni und Royal-London-Beteiligungsanforderungen für Vorstandsmitglieder

Um die Interessen der Vorstandsmitglieder mit denen unserer Mitglieder und Kunden weiter in Deckung zu bringen, müssen Vorstandsmitglieder Einheiten von Royal London besitzen, wie unten dargelegt.

	Beteiligungsanforderung (000 £)	Wert der gehaltenen Einheiten am 31. Dez. 2016 (000 £)
Tim Harris	647	859
Phil Loney	1.472	2.891
Jon Macdonald	306	918

Schlüsselkriterien der Dienstleistungsverträge unserer nicht-geschäftsführenden Vorstandsmitglieder

	Konzern-CEO	Andere Geschäftsführer
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 Vergütungsbericht des Vorstands 2016

Fortsetzung

Vergütung nicht-geschäftsführender Vorstandsmitglieder 2016 – geprüft

Die nicht-geschäftsführenden Vorstandsmitglieder haben die folgende Vergütung erhalten:

	Jahresvergütung (000 £)		Komiteevorsitz- vergütung (000 £)		Zusätzliche Vergütung (000 £)		Gesamt (000 £)	
	2016	2015	2016	2015	2016	2015	2016	2015
Sally Bridgeland	65	54	15	8	2	-	82	62
Ian Dilks	65	56	-	-	2	-	67	56
Duncan Ferguson	65	56	33	30	7	11	105	97
Tracey Graham	65	56	20	20	27	11	112	87
Andrew Palmer	65	56	20	20	37	11	122	87
Rupert Pennant-Rea	245	226	-	-	-	-	245	226
David Weymouth	65	56	22	22	7	11	94	89

Nicht-geschäftsführende Vorstandsmitglieder erhalten keine steuerpflichtigen Zusatzleistungen.

Der kontinuierliche Fokus auf Regulierung im Finanzdienstleistungssektor führte zu einer erhöhten Verantwortung für alle Vorstandskomitees als Teil ihrer zentralen Rolle. Als Folge erhielten nicht-geschäftsführende Vorstandsmitglieder ab Juni 2016 keine zusätzlichen Tagessätze für zusätzliche Zeitaufwendungen, die über ihre Verträge hinausgingen. Stattdessen wurden ihre Basisvergütungen jeweils von 58.100 £ auf 69.100 £ angehoben, um sie für die zusätzliche Arbeit zu entschädigen.

Wir möchten eine korrekte Unternehmensführung und einen Überblick des Vorstandes über die Tochtergesellschaften

gewährleisten und haben daher Andrew Palmer am 1. September 2016 zum Vorsitzenden für RLAM und Tracey Graham zur Vorsitzenden für Investment Funds Direct Limited (IFDL) ernannt. Daher erhält Palmer ab 1. September 2016 eine zusätzliche Vergütung in Höhe von 90.000 £ pro Jahr (30.000 £ davon erhielt er 2016) und Graham erhält zusätzlich 65.000 £ pro Jahr (21.667 £ davon erhielt sie 2016), um die zusätzliche Verantwortung und den Zeitaufwand für diese Positionen zu reflektieren. Die Summen, die sie 2016 erhalten haben, wurden als zusätzliche Vergütung in die Tabelle oben inkludiert. Die jährliche Vergütung für diese beiden Positionen wurde anhand einer Benchmark unabhängig gemessen.

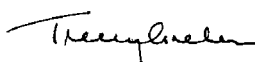
Die Bezahlung unserer nicht-geschäftsführenden Vorstandsmitglieder im Jahr 2017

Die jährliche Basisvergütung für nicht-geschäftsführende Vorstandsmitglieder beträgt ab Januar 2017 71.200 £. Weitere Vergütungen sind wie folgt an den Komiteevorsitz zu zahlen:

- › Risikokomitee des Vorstands: 22.000 £
- › Investitionskomitee: 15.000 £
- › Gewinnbeteiligungskomitee: 20.000 £
- › Prüfungskomitee: 20.000 £
- › Vergütungskomitee: 20.000 £
- › Vorsitz des RLAM: 90.000 £
- › Vorsitz des IFDL: 65.000 £

Die jährliche Vergütung für den Konzernvorsitz beträgt 260.000 £ und die jährliche Vergütung für das unabhängige Vorstandsmitglied beträgt 13.500 £.

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 2016 beendeten Jahres enthalten sind, untersucht. Diese beinhalten die Zusammenfassung der Gesamtgewinn- und Verlustrechnung: EEV des zum 31. Dezember 2016 beendeten Jahres; die Zusammenfassung der Konzernbilanz: EEV des zum 31. Dezember 2016 beendeten Jahres; die Zusammenfassung der konsolidierten Konzernergebnisrechnung: IFRS des zum 31. Dezember 2016 beendeten Jahres; und die Zusammenfassung der Konzernbilanz: IFRS des zum 31. Dezember 2016 beendeten Jahres.

Entsprechende Zuständigkeiten der Vorstandsmitglieder und Rechnungsprüfer

Die Vorstandsmitglieder tragen die Verantwortung zur Vorbereitung des Strategieberichts und der ergänzenden Informationen gemäß dem Unternehmensgesetz 2006, welcher 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 2016 beendeten Jahres beinhaltet.

Unsere Verantwortung ist es, unsere Ansichten hinsichtlich der Übereinstimmung der Zusammenfassung des Jahresabschlusses mitzuteilen, die im Strategiebericht und den 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 Mitglieder des Konzerns 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 Zusammenfassung des Jahresabschlusses offengelegten Bilanzen gegenüber dem vollständigen Jahresabschluss. Unser Prüfungsbericht zum vollständigen Jahresabschluss des Konzerns 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 2016 beendeten Jahres überein.



PricewaterhouseCoopers LLP
Chartered Accountants and
Abschlussprüfer
London
29. März 2017

Anmerkungen:

Die zusätzlichen Finanzinformationen wurden auf der Website der Royal London Group unter royallondongroup.co.uk veröffentlicht. Die laufende Pflege und inhaltliche Richtigkeit der Website der Royal London Group unterliegt der Verantwortung der Vorstandsmitglieder; dies liegt außerhalb des Aufgabenbereichs der Rechnungsprüfer, die dementsprechend keine Haftung für Änderungen der zusätzlichen Finanzinformationen nach deren ursprünglichen Veröffentlichung auf der Website übernehmen.

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

	2016 Mio. £	2015 Mio. £
Geschäftstätigkeiten		
Beitrag aus Neugeschäften	223	137
Gewinn aus bestehenden Verträgen		
‣ Erwartete Renditen	90	76
‣ Ergebnisabweichung	4	3
‣ Geschäftsannahmeänderungen	50	74
Erwartete Renditen des Anfangseigenkapitals	41	27
(Verlust)/Gewinn nicht-gedeckter Geschäfte	(44)	7
Kosten strategischer Weiterentwicklung und andere Aufwendungen	(82)	(80)
Gesamtgeschäftsgewinn vor Steuern	282	244
Wirtschaftliche Abweichungen	395	21
Geänderte wirtschaftliche Annahmen	(192)	32
Veränderung beim Überschuss des RLGPS-Rentenplans	(118)	23
Finanzierungskosten	(46)	(43)
EEV-Gewinn vor Abzug von Steuern, ProfitShare und der Änderung der Grundlage für Solvency II	321	277
ProfitShare	(120)	(74)
Änderung der Grundlage für Solvency II	(182)	-
EEV-Gewinn vor Steuern	19	203
Zugewiesene Steuerbelastung	(40)	(22)
Gesamter EEV-(Verlust)/Gewinn nach Steuern	(21)	181

Zusammenfassung der Konzernbilanz: EEV

	2016 Mio. £	2015 Mio. £
Eigenkapital	1.107	1.062
Nettoportefeuillewert	2.065	2.034
Überschuss des Rentenplans (RLGPS)	(26)	71
Embedded-Value Gesamt	3.146	3.167

Zusammenfassung der konsolidierten Konzernergebnisrechnung IFRS

	2016 Mio. £	2015 Mio. £
Einnahmen		
Verdiente Bruttoprämien	1.291	1.194
An Rückversicherer zedierte Prämien	(730)	(400)
Verdiente Nettoprämien	561	794
Anlagenrendite	10.864	2.122
Sonstige Einnahmen	330	299
Gesamteinnahmen	11.755	3.215
Ausgaben		
Gesamte Zahlungen im Leistungs- oder Schadensfall der Versicherungsnehmer	10.015	2.176
Betriebliche Aufwendungen	1.368	852
Finanzaufwand	47	44
Gesamtausgaben	11.430	3.072
Ergebnis vor Abzug von Steuern und Übertrag zu nicht zugewiesenem teilbarem Überschuss	325	143
Steuerlast	249	18
Übertrag zu nicht zugewiesenem teilbarem Überschuss	76	125
Ergebnis für das Jahr	-	-
Sonstige Konzernerträge:		
Aufwendungen, die nicht in Gewinn oder Verlust umgliedert werden		
Neubewertungen definierter Vorteilsrentenprogramme	(98)	50
(Gesamtabzug von)/Übertragung zu nicht zugewiesenem teilbarem Überschuss	(98)	50
Sonstige Konzernerträge für den Zeitraum, netto nach Steuern	-	-
Gesamtkonzernerträge für das Jahr	-	-

Zusammenfassung der Konzernbilanz: IFRS

	2016 Mio. £	2015 Mio. £
Vermögenswerte		
Sachanlagen	51	42
Investitionsvermögen	5.297	5.036
Immaterielle Vermögenswerte	683	832
Anteil des Rückversicherers an Verbindlichkeiten der Versicherungsverträge	5.907	5.052
Vermögen des Rentenplans	131	177
Tatsächliche Steueransprüche	3	19
Finanzinvestitionen	74.479	60.129
Sonstige Vermögenswerte	788	546
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	3.292	2.823
Gesamtvermögen	90.631	74.656
Verbindlichkeiten		
Nicht zugewiesener teilbarer Überschuss	3.292	3.314
Verbindlichkeiten aus Versicherungs- und Investitionsverträgen (ausgenommen UDS)	72.835	61.697
Nachrangige Verbindlichkeiten	744	743
Sonstige Verbindlichkeiten	13.760	8.902
Gesamtverbindlichkeiten	90.631	74.656

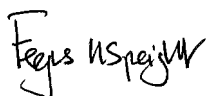
Bekanntmachung der Jahreshauptversammlung

Hiermit geben wir bekannt, dass die Jahreshauptversammlung 2017 der Royal London Mutual Insurance Society Limited (das Unternehmen) am Mittwoch, den 14. Juni 2017 um 11:00 Uhr in Clothworkers' Hall, Dunster Court, Mincing Lane, London EC3R 7AH zur Durchführung der folgenden Punkte stattfinden wird:

Besprechung und gegebenenfalls Bestätigung der folgenden Beschlüsse als ordentliche Beschlüsse:

1. Vorlage und Besprechung des Geschäftsberichts und Jahresabschlusses des Unternehmens sowie des entsprechenden Berichts des Rechnungsprüfers für das am 31. Dezember 2016 zu Ende gegangene Jahr.
2. Genehmigung der Vergütungsverfahren des Vorstands.
3. Genehmigung des Vergütungsberichts für das am 31. Dezember 2016 zu Ende gegangene Jahr.
4. Wiederernennung von PricewaterhouseCoopers LLP zum Rechnungsprüfer des Unternehmens bis zur nächsten Jahreshauptversammlung.
5. Festlegung des Prüfungsausschusses zur Festlegung der Vergütung von PricewaterhouseCoopers LLP.
6. Wiederernennung von Sally Bridgeland als Vorstandsmitglied des Unternehmens.
7. Wiederernennung von Ian Dilks als Vorstandsmitglied des Unternehmens.
8. Wiederernennung von Tracey Graham als Vorstandsmitglied des Unternehmens.
9. Wiederernennung von Tim Harris als Vorstandsmitglied des Unternehmens.
10. Wiederernennung von Phil Loney als Vorstandsmitglied des Unternehmens.
11. Wiederernennung von Jon Macdonald als Vorstandsmitglied des Unternehmens.
12. Wiederernennung von Andrew Palmer als Vorstandsmitglied des Unternehmens.
13. Wiederernennung von Rupert Pennant-Rea als Vorstandsmitglied des Unternehmens.
14. Wiederernennung von David Weymouth als Vorstandsmitglied des Unternehmens.

Im Auftrag des Vorstands



Fergus Speight

Gesellschaftssekretär

Für und im Namen der Royal London Management Services Limited
29. März 2017

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 2016**

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.

Beschlüsse 2 und 3 **Vergütungsrichtlinie für** **Vorstandsmitglieder und Jahresbericht** **zur Vergütung**

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 Vergütungsrichtlinie (Jahresbericht zur Vergütung) im Berichtsjahr implementiert hat und
- › ein Bericht, der die Vergütungsrichtlinie des Unternehmens beschreibt (Bericht zur Vergütungsrichtlinie für Vorstandsmitglieder).

Laut Gesetz müssen börsennotierte Unternehmen einen Beschluss in die Jahreshauptversammlung aufnehmen, um die Vergütungsrichtlinie für Vorstandsmitglieder zu genehmigen. Der Beschluss hat beratenden Charakter, trifft aber nicht auf das Unternehmen zu, weil es auf Gegenseitigkeit ausgerichtet und nicht börsennotiert ist. Der Vorstand ist allerdings der Meinung, dass ein derartiger Beschluss Teil einer guten Unternehmensführung geworden ist und hat ihn folglich freiwillig als Beschluss in die diesjährige Jahreshauptversammlung aufgenommen.

Beschluss 2 unterliegt der Genehmigung für die Vergütungsrichtlinie für Vorstandsmitglieder und einer Abstimmung durch die Mitglieder mindestens alle drei Jahre.

Das Vergütungskomitee wird die Stimmen der Mitglieder bei künftigen Bearbeitungen der Richtlinie berücksichtigen.

Beschluss 3 unterliegt der Genehmigung des Vergütungsberichts.

Der Bericht zur Vergütung der Vorstandsmitglieder ist auf den Seiten 62 bis 79 des Geschäftsberichts und Jahresabschlusses veröffentlicht.

Die Beschlüsse 2 und 3 haben lediglich beratenden Charakter.

Beschlüsse 4 und 5 **Bestellung und Vergütung** **der Rechnungsprüfer**

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

PricewaterhouseCoopers LLP ist die derzeitige Rechnungsprüfungsgesellschaft 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 6 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 abgedruckt.

Anmerkung: Die Bestimmungen zur Ernennung von nicht-geschäftsführenden Vorstandsmitgliedern 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
30. März 2017	Finanzergebnisse für 2016 Telefonkonferenz zu den Finanzergebnissen für 2016
14. Juni 2017	Jahreshauptversammlung
17. August 2017	Zwischenergebnisse Finanzen 2017 Telefonkonferenz zu den Zwischenergebnissen Finanzen für 2017
13. November 2017	RL Finance Bonds No 3 plc Zinszahltag für Nachrangdarlehen
30. November 2017	RL Finance Bonds No 2 plc Zinszahltag für Nachrangdarlehen

Eingetragener Sitz

The Royal London Mutual Insurance Society Limited,
55 Gracechurch Street,
London
EC3V 0RL

Registriert in England und Wales
Gesellschaft mit beschränkter Haftung nach britischem Recht
Registrierungsnummer: 99064
www.royallondon.com

Kontakt

Bath

Trimbridge House
Trim Street
Bath
BA1 1HB

Edinburgh

57 Henderson Row
Edinburgh
EH3 5DL

Edinburgh

1 Thistle Street
Edinburgh
EH2 1DG

Glasgow

301 St Vincent Street
Glasgow
G2 5PB

Wilmslow

Royal London House
Alderley Road
Wilmslow
Cheshire
SK9 1PF

Irland

47 St Stephen's Green
Dublin 2
Irland

