

EINE STARKE LEISTUNG



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

Unsere Vision

Wir wollen von unseren Kunden als vertrauenswürdigster und am häufigsten empfohlener Anbieter auf den von uns gewählten Märkten bewertet werden.

Unsere Mission

Der Existenzzweck von Royal London ist das Erzielen der bestmöglichen Ergebnisse für Kunden und der bestmöglichen Kundenerfahrung auf den von uns gewählten Märkten. Dies spiegelt die Tatsache wider, dass wir ein mitgliedergeführtes Unternehmen sind und unser Fokus daher auf der Wertschöpfung für Kunden und Mitglieder gleichermaßen liegt. Im Gegensatz dazu konzentrieren sich unsere Konkurrenten auf die Wertschöpfung für Aktionäre.

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.

8,8 Mio.

Der Konzern verfügt über das gesamte Portfolio hinweg über 8,8 Millionen Policen – inklusive Versicherungen, Anlageprodukte, Renten und andere Spanprodukte

1,2 Mio.

Royal London ist ein Versicherer auf Gegenseitigkeit mit mehr als 1,2 Millionen Mitgliedern, die an unserem Erfolg teilhaben

792 Mio.

Seit 2007 haben wir 792 Mio. £ an unsere Mitglieder und anspruchsberechtigten Kunden ausgezahlt, sodass diese von unseren guten Ergebnissen profitieren können

12 Mrd.

2017 haben wir 12 Mrd. £ Umsatz mit neuen Lebens- und Rentenversicherungen gemacht, berechnet auf der Grundlage des aktuellen Werts der neuen Prämien (PVNBP) – ein Anstieg von 38 % gegenüber dem Vorjahr

114 Mrd.

Wir sind der größte Lebens- und Rentenversicherer auf Gegenseitigkeit im Vereinigten Königreich mit 114 Mrd. £ an verwalteten Fonds

38 %

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

142 Mio.

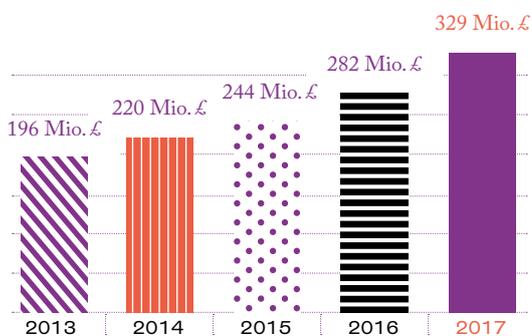
ProfitShare 2017 nach Steuern

434 Mio.

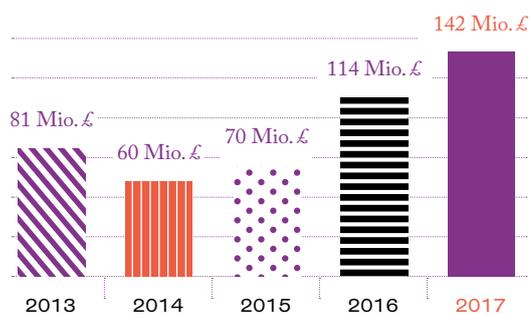
IFRS-Gesamtübertrag an nicht zugewiesenem teilbarem Überschuss

Leistung auf einen Blick

Betriebsgewinn nach EEV vor Steuern und Sonderaufwendungen



ProfitShare (nach Steuern)



Royal London Anlageergebnisse offener gewinnbeteiligter Fonds



Inhalt

Strategiebericht

02	Unsere Geschäftsstrategie
04	Erklärung des Vorstandsvorsitzenden
06	Erklärung des Konzerngeschäftsführers
11	Die Leistung des Konzerns
12	Risikomanagement und interne Kontrolle
14	Strukturen des Risikomanagements des Konzerns
15	Die wichtigsten Risiken und Unwägbarkeiten
19	Erklärung zur langfristigen Rentabilität
20	Vermittler
22	Verbraucher
24	Vermögen
26	Unsere Verantwortung als Unternehmen
36	Bericht des Konzernfinanzdirektors
44	Zukunftsgerichtete Aussagen
44	Abnahme des Strategieberichts

Corporate Governance

46	Sie liegen uns am Herzen
47	Unsere Führung
49	Zusammenfassender Verfügungsbericht des Vorstands 2017
58	Bericht der Wirtschaftsprüfer

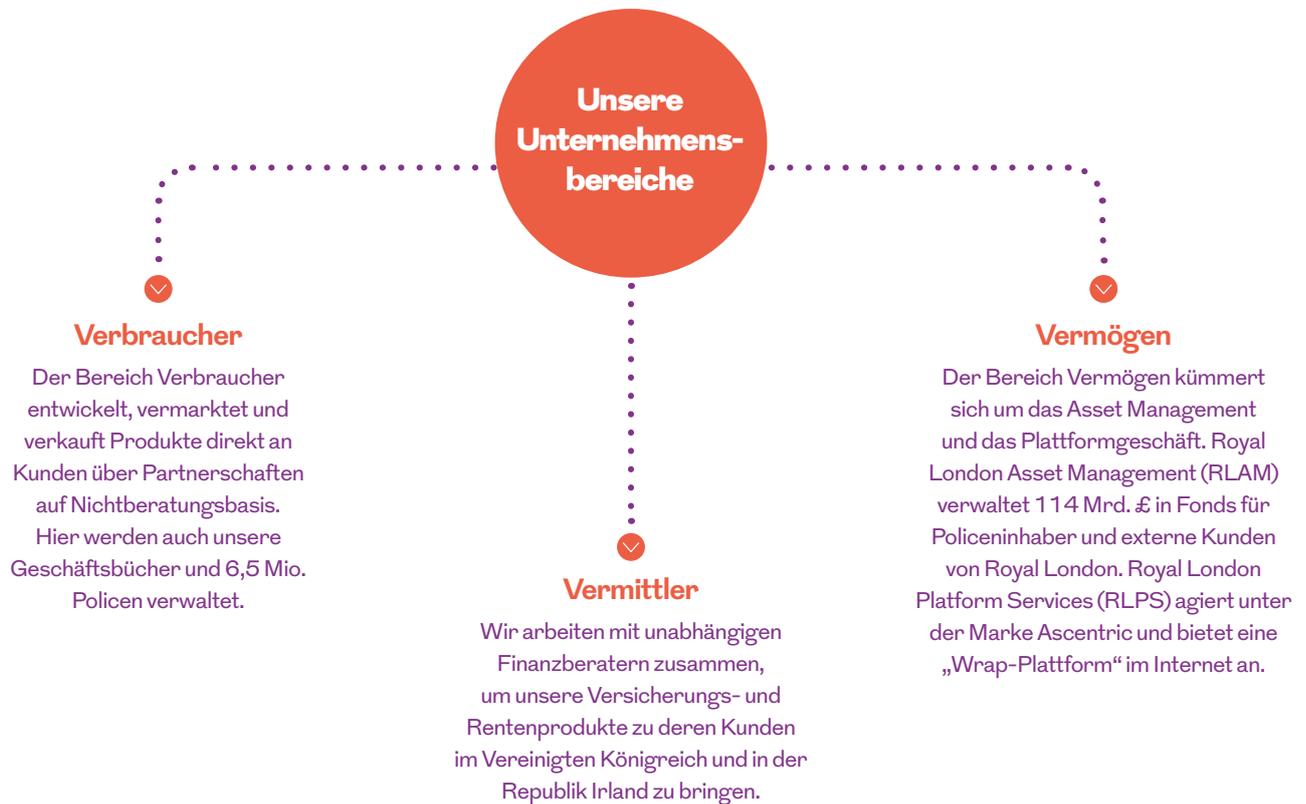
Ergänzende Informationen

59	Zusammenfassung der Gesamtgewinn- und Verlustrechnung des Konzerns: EEV
60	Zusammenfassung der konsolidierten Konzernergebnisrechnung : IFRS

Bekanntmachung der Jahreshauptversammlung

61	Bekanntmachung der Jahreshauptversammlung
62	Kommentar zu den Beschlüssen
63	Finanzkalender 2018

UNSERE GESCHÄFTSSTRATEGIE



Wie wir das Geschäft ausbauen

Wir bauen unser Geschäft aus, indem wir Angebote kreieren, die ihr Geld wert sind und an die Bedürfnisse von Kunden und Beratern angepasst wurden. So wollen wir zu überzeugenden Preisen die besten Ergebnisse für unsere Kunden erzielen und ihnen das bestmögliche Erlebnis verschaffen. Das erreichen wir durch ...

› Unsere Mitarbeiter

Wir sind uns der kritischen Rolle unserer Mitarbeiter bei der Umsetzung unserer Vision bewusst: Wir wollen, dass sich unsere Mitarbeiter wohl fühlen, damit sie dieses Wohlfühl wiederum an unsere Kunden weitergeben.

› Kundenfokus

Unser Fokus liegt auf den Bedürfnissen unserer Kunden und Berater, nicht auf den Bedürfnissen von Aktionären. Darauf basieren unsere Denkweise und unsere Entscheidungsfindung.

› Eine unverkennbare Marke

Unser guter Ruf und unsere Position als größter Lebens- und Rentenversicherer auf Gegenseitigkeit im Vereinigten Königreich ermöglichen es uns, uns von der Konkurrenz abzuheben und unsere Mitglieder zu belohnen.

› Ausgezeichneter Service

Wir sind stolz auf unseren herausragenden Ruf in Sachen Service, sind uns jedoch bewusst, dass die Anforderungen von Kunden und Beratern sich im Verlauf der Zeit ändern. Darauf reagieren wir kontinuierlich.

› Ein schwer zu kopierendes Geschäftsmodell

Durch unseren Status der Gegenseitigkeit und die Tatsache, dass bei uns der Kunde an erster Stelle steht, können wir Angebote machen, die einen Mehrwert für Kunden schaffen und ihre Interessen auf lange Sicht schützen.

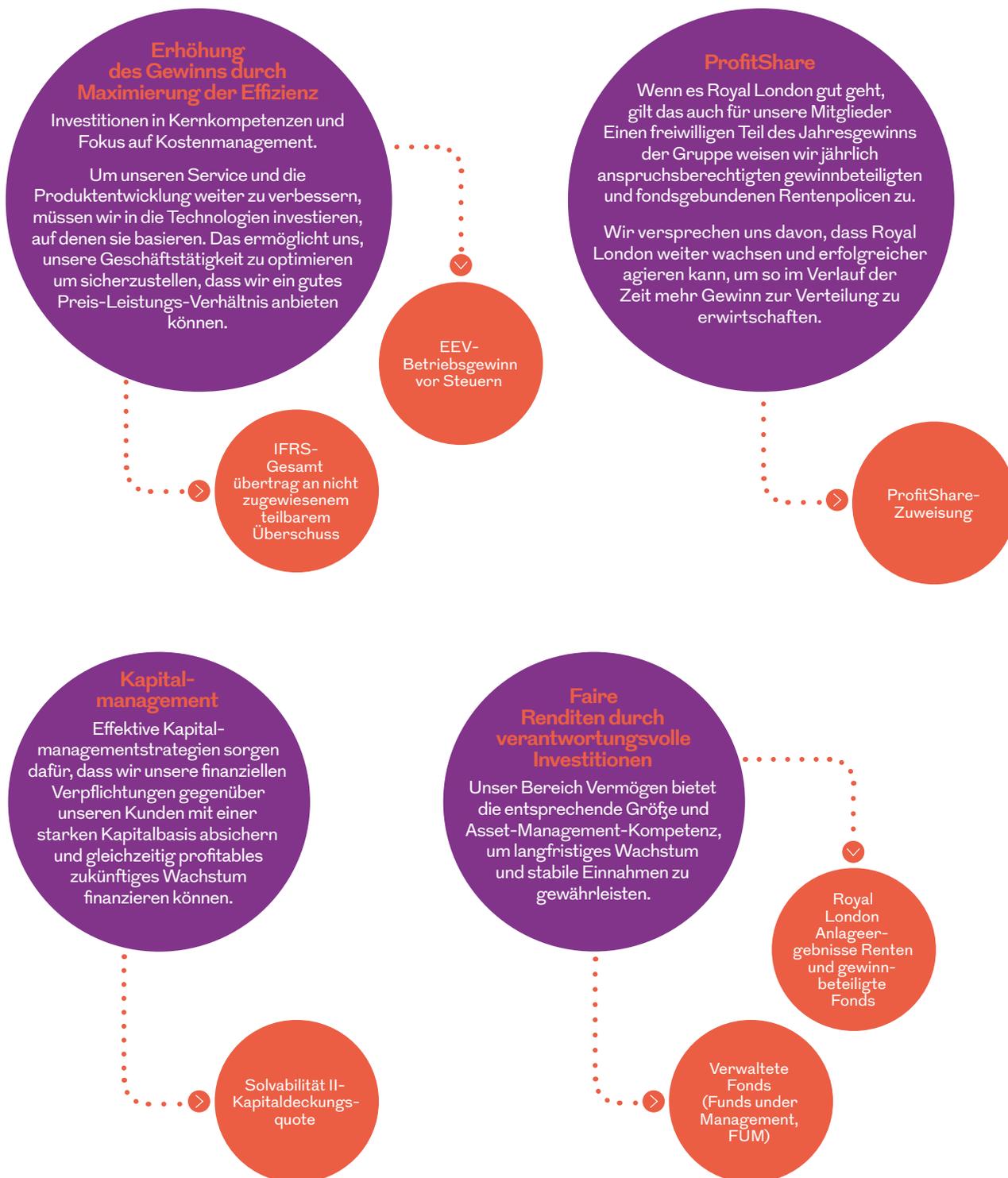
› Effiziente Abläufe

Wir wollen echte Werte für unsere Kunden schaffen und bemühen uns daher, so effizient wie möglich zu sein, um so die Kosten niedrig und die Preise wettbewerbsfähig zu halten.

Wie generieren wir langfristigen Wert für unsere Mitglieder?

Wir kreieren langfristigen Wert durch effektive Nutzung unserer Ressourcen und Beziehungen. Wir führen unser Geschäft auf verantwortungsvolle Weise und haben unsere zentralen Werte und unsere Kultur zur Grundlage unseres gesamten Handelns gemacht.

Unser Geschäftsmodell 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 unserer Vermögenswerte und unseres Kapitals im Hinblick auf langfristigen Wertanstieg sowie Gewinnstabilität. Es folgen detailliertere Ausführungen dazu, wie wir langfristigen Wert generieren (in lila) und wie die Resultate aussehen (orange).



Die Leistung aus 2017 in Bezug auf diese Resultate kann auf den Seiten 1 und 11 nachgelesen werden

ERKLÄRUNG DES VORSTANDSVOR- SITZENDEN

Wir blicken auf ein weiteres gutes Jahr zurück, mit EEV-Betriebsgewinn und neuen Aufträgen, die starke Renditen lieferten. Nichtsdestotrotz erinnern uns diese Errungenschaften lediglich daran, uns in einem herausfordernden Marktumfeld nicht auf unseren Lorbeeren auszuruhen.



Erklärung des Vorstandsvorsitzenden Fortsetzung



Rupert Pennant-Rea

Rupert Pennant-Rea,
Vorstandsvorsitzender

66

Ob unser Fokus auf Kunden, Mitgliedern oder Regulierungsbehörden liegt, das Ziel ist das gleiche: Royal London zum vertrauenswürdigsten und geschätzten Anbieter eines Sortiments an Finanzdienstleistungen zu machen.

99

142 Mio. £

ProfitShare für unsere Mitglieder – Steigerung im Vergleich zu 114 Mio £ im Jahr 2016

Ich freue mich, über ein weiteres gutes Jahr für Royal London berichten zu dürfen. Das Finanzergebnis war stark, die umfassende Investition in die IT-Systeme beginnt sich auszuzahlen, und die Gruppe hat öffentlich an Profil gewonnen. Alle diese Errungenschaften sollten uns davor warnen, selbstgefällig zu werden, denn sowohl der Wettbewerb auf unseren Märkten als auch der Druck der Regulierungsbehörden nehmen zu. Um überleben und gedeihen zu können, muss sich unsere 157 Jahre alte Gegenseitigkeitsgesellschaft weiter anstrengen.

Die finanzielle Situation gibt Anlass zu Optimismus. 2017 lag der EEV-Gewinn der Gruppe bei 329 Mio. £ und war damit um 17 % höher als im Vorjahr. Auch der aktuelle Wert der neuen Prämien (Present Value of New Business Premiums, PVNBP) für Lebens- und Rentenversicherungen stieg rasant um 38 % an. Hauptursache für diese positive Entwicklung war das Vermittler-Rentenversicherungsgeschäft, doch auch die Sparten vermittlergestützte Rentenprodukte und Verbraucher legten zu. Im Bereich Fondsmanagement legte Royal London Asset Management (RLAM) ein weiteres beeindruckendes Jahr hin mit Nettoeinnahmen von 2,8 Mrd. £ und verwalteten Fonds im Wert von 114 Mrd. £. Unser Plattformgeschäft hat dieses Jahr auch Fortschritte gemacht; die Wachstumsstrategien sorgten für eine bessere Rendite der Gruppe. Weitere Ausführungen zur finanziellen Leistung der Gruppe finden Sie ab Seite 36 dieses Berichts.

In gewisser Weise sind unsere Erfolge dem fortgesetzten Wandel in der gesamten Finanzwelt zuzuschreiben. Durch Rentenfreiheiten und automatische Registrierung entstehen noch immer Gelegenheiten für den Konzern, und starke Aktienmärkte waren für alle Fondsmanager hilfreich. Allerdings wäre es irreführend, den Eindruck zu erwecken, dass Royal London das Geheimnis zur Generierung eines Jahr um Jahr zweistelligen Wachstums gefunden hätte. Die Realität ist, dass wir in einer einstelligen Welt leben, und unsere Finanzergebnisse müssen das reflektieren.

Der Vorstand hat deshalb eine angemessen umsichtige Herangehensweise an ProfitShare gewählt. Er schlägt vor, ProfitShare für 2017 auf 142 Mio. £ zu erhöhen, gegenüber 114 Mio. £ im Jahr 2016, und der entsprechende Betrag wird zu den berechtigten Policen hinzugerechnet: eine Erhöhung von 1,4 % für gewinnbeteiligte Versicherungsnehmer und 0,18 % für fondsgebundene Rentenpolicen. Beides entspricht den Prozentzuweisungen, die für 2016 vorgenommen wurden. Die Steigerung in monetärer Hinsicht ist auf unsere wachsenden Mitgliederzahlen zurückzuführen. Insgesamt profitieren heute

mehr als eine Million Versicherungsnehmer von ProfitShare.

Da wir ein Versicherer auf Gegenseitigkeit sind, sind alle 1,2 Millionen Mitglieder gleichzeitig Eigentümer und Kunden. Für Royal London gehört es zu den Unternehmensprinzipien, bei der Kundenzufriedenheit die Realisierung höchster Standards anzustreben. Die von uns angebotenen Policen sollten unkompliziert und leicht verständlich sein und die Bedürfnisse jedes Kunden erfüllen. Die Art, wie sie verkauft, bedient und zurückgenommen werden, sollte den Erwartungen jedes Kunden gerecht werden. 2017 gewannen wir eine ermutigende Zahl an Auszeichnungen für Kundenzufriedenheit und unsere Mitarbeiter sehen diese als Ansporn, noch bessere Leistungen zu erbringen.

Das Ziel der Kundenzufriedenheit ergänzt unser strategisches Gebot der Kapitalstärke: unseren Nutzen sowohl für Eigentümer als auch für Kunden. Ebenso wichtig ist: Zufriedene Kunden und eine starke Bilanz sind die Kombination, die wir anstreben, um unsere beiden Regulierungsbehörden zufriedenzustellen: die Financial Conduct Authority (FCA) und die Prudential Regulation Authority (PRA). 2017 waren unsere Beziehungen zu beiden offen und kooperativ. Ein Teil des Konzerns – unser Geschäftsbetrieb in Irland – ist einer dritten Regulierungsbehörde unterstellt, der irischen Zentralbank. Angesichts der Entscheidung Großbritanniens, die Europäische Union zu verlassen, werden wir diese Beziehung im kommenden Jahr ausweiten, wenn wir die Eröffnung einer neuen Zweigstelle in Irland angehen.

Ob unser Fokus auf Kunden, Mitgliedern oder Regulierungsbehörden liegt, das Ziel ist das gleiche: Royal London zum vertrauenswürdigsten und geschätzten Anbieter eines Sortiments an Finanzdienstleistungen zu machen. Diese Ausrichtung setzen wir auch mit unserem laufenden Programm zur Weiterentwicklung der Marke Purple Pelican fort. Wir haben stark in Werbung im Fernsehen investiert und unser Sponsoring für Ein-Tages-Cricket um weitere zwei Jahre verlängert. Obwohl wir noch nicht so bekannt sind wie einige unserer größeren Konkurrenten schließen wir zu ihnen auf.

Während 2017 hat sich der Vorstand mit dem Ruhestand von Duncan Ferguson und dem Eintritt von Olivia Dickson leicht verändert. Ich danke allen Vorstandsmitgliedern für ihre harte Arbeit und ihre vernünftigen Einschätzungen und ich weiß, dass sie sich mir anschließen, wenn ich den Mitarbeitern von Royal London für ihre Errungenschaften im vergangenen Jahr danke.

ERKLÄRUNG DES VORSTANDSVOR- SITZENDEN

Wir sind in rasantem Tempo gewachsen. 2017 konnten wir uns Neugeschäfte und Profitabilität in Rekordhöhe sichern, uns gleichzeitig von unserer größten Konkurrenz absetzen und die besten Produkte auf dem Markt mit hervorragendem Service anbieten



Erklärung des Konzerngeschäftsführers Fortsetzung



P. D. Loney

Phil Loney
Konzerngeschäftsführer

AUSZEICHNUNGEN 2017

Financial Adviser Service Awards

GEWINNER

Outstanding
Achievement Award

FÜNF STERNE

Rentendienstleistungen
Schutzdienstleistungen
RLAM-Service
RLPS-Service

FTadviser and Innovation Awards

GEWINNER

Unternehmen des Jahres

FÜNF STERNE

Online-Dienstleistungen – Renten
Online-Dienstleistungen – Schutz

Money Marketing Financial Services Awards

GEWINNER

Besten Renten-Anbieter

Brokers Ireland Excellence Awards

GEWINNER

Ausgezeichneter Service

Für Royal London war 2017 ein Rekordjahr in Sachen Neugeschäfte und Profitabilität. Wir bieten unseren Kunden durchdachte, kosteneffiziente Produkte und hervorragenden Service an und konnten so für Neugeschäfte bei Lebensversicherungen und Renten Umsätze in Höhe von 12 Mrd. £ generieren, auf der Basis des Present Value of New Business Premiums (PVNBP). Dadurch wiederum konnten wir eine Erhöhung des EEV-Betriebsgewinns vor Steuern um 17 % auf 329 Mio. £ realisieren, ein Rekord für den Konzern.

Vor fünf Jahren haben wir unsere Strategie mit dem Ziel implementiert, uns von anderen Anbietern abzuheben, indem wir den Kunden einige der besten Produkte auf dem Markt zu konkurrenzfähigen Preisen anbieten und mit hervorragendem Service bereitstellen. Unsere Entwicklung war bemerkenswert. Seit 2012 hat unser zu verwaltendes Vermögen einen Anstieg von 50 Mrd. £ auf 114 Mrd. £ verzeichnet. Der Gesamtumsatz innerhalb des Fünfjahres-Zeitraums, angegeben auf PVNBP-Basis, ist von 3,2 Mrd. £ auf 12 Mrd. £ gestiegen, und auf den meisten unserer Märkte konnten wir unsere Marktposition so verbessern, dass wir jetzt einer der führenden Anbieter sind. Wir üben jetzt einen viel größeren wettbewerblichen Einfluss auf unsere Märkte aus als in der Vergangenheit. Wir konnten in den letzten Jahren ein Wachstum mit rasantem Tempo verzeichnen. Unsere Angebote befinden sich in guter Position für die Nutzung einiger großer Veränderungen, die sich auf unsere Branche auswirken, etwa automatische Registrierungen und Rentenfreiheiten. Wir können immer noch ein Wachstum der Märkte beobachten, gehen aber davon aus, dass sich dies und dementsprechend unser eigenes Wachstum in Zukunft verlangsamen wird.

Dies wurde alles realisiert, während gleichzeitig eine starke Kapitalposition beibehalten wurde, wie Tim Harris, unser stellvertretender geschäftsführender Vorstandsvorsitzender und Konzernfinanzdirektor, auf Seite 41 detaillierter erläutert.

Die Gruppen- und individuellen Renten waren Höhepunkte des Jahres. Die Gesamtumsätze stiegen bei den Renten um 39 % auf 10,8 Mrd. £ (31. Dezember 2016: 7,7 Mrd. £). Unser Geschäftsbereich Schutzprodukte durch Vermittler konnte seinen aktuellen Schutz als führender Akteur auf seinem Markt beibehalten. Unser Geschäftsbereich Vermögensverwaltung (RLAM) sorgte weiterhin für Netto-Zuströme zu einer Zeit, in der viele unserer Konkurrenten Abflüsse verzeichnen mussten. Entscheidend ist, dass RLAM ebenfalls ein weiteres Jahr eindrucksvoller Anlageperformance lieferte. Dazu trugen die steigenden Aktienmärkte bei, die während des

Jahres trotz eines Hintergrunds politischer Umbrüche neue Höchstwerte erreichten. Die Abteilung Verbraucher, die im dritten vollen Geschäftsjahr seit ihrer Gründung noch ein relativ neuer Geschäftsbereich für uns ist, hat sich signifikant erweitert und ist stark gewachsen, sowohl bei direkten Geschäften als auch über Partnerschaften. Angesichts eines zunehmenden Marktanteils in unseren zentralen ausgewählten Marktsegmenten gehen wir davon aus, dass wir 2018 durch unser neues Angebot von Lebensversicherungs- und Bestattungsplanprodukten weitere Verbesserungen unserer Profitabilität umsetzen können. Unser Geschäftsbereich Wrap-Plattform, der unter dem Namen Ascentric firmiert, hat ein solides Wachstum der verwalteten Assets erlebt und mit einer vereinfachten, günstigen Preisstruktur neue Kunden gewonnen.

Besonders stolz sind wir darauf, dass wir bei den Financial Adviser Awards im November 2017 einen Outstanding Achievement Award für die kontinuierliche Bereitstellung eines hervorragenden Service in allen unseren Geschäftsbereichen erhalten haben.

Mitgliedschaft und ProfitShare

Wir durften 2017 mehr als 200.000 neue Mitglieder bei Royal London begrüßen. Insgesamt gibt es damit jetzt 1,2 Millionen. Daraus ist eine signifikante Zunahme im Laufe der Zeit zu ersehen – zu Beginn unserer neuen Strategie im Jahr 2012 betrug die Anzahl der Mitglieder 530.000. ProfitShare stieg von 114 Mio. £ im Jahr 2016 auf 142 Mio. £ an. Die verstärkten Zuweisungen spiegeln ferner unsere erweiterte Mitgliederbasis wider, während die Höhe der Beiträge für bestehende Mitglieder beibehalten werden konnte.

Isoliert für ein einzelnes Jahr betrachtet, scheint ProfitShare kein hoher Betrag zu sein. Das Zusammenwirken mehrerer Zahlungen im Laufe der Jahre und jeglichen Investitionswachstums bei diesen ProfitShare-Zahlungen kann jedoch einen bedeutenden Unterschied für einen endgültigen Rententopf oder den Wert Ihrer Ersparnisse machen. Royal London hat 2007 begonnen, seine Gewinne mit den Mitgliedern zu teilen, und im Laufe der Jahre konnten wir die Ersparnisse, die sich unsere Mitglieder gutschreiben können, um 792 Mio. £ erhöhen.

Die jährliche Ausschüttung der ProfitShare unterliegt dem Ermessen des Vorstandes. Die Entscheidung dazu, wie viel gegebenenfalls ausgeschüttet wird, hängt von der Ansicht des Vorstands zu Dingen wie der finanziellen Leistung von Royal London, unserer Kapitalposition, den Risiken und der Volatilität der Finanzmärkte sowie dem Ausblick Ihres Versicherers auf Gegenseitigkeit für die kommende Zeit ab.

Erklärung des Konzerngeschäftsführers Fortsetzung

Die Vorteile einer Mitgliedschaft wuchsen 2017 weiter an. Nachdem wir die Meinung unserer Mitglieder eingeholt hatten, haben wir 2017 das Programm „Insight into Work“ ins Leben gerufen. Damit öffnet sich Royal London für seine Mitglieder und deren unmittelbare Familie. Über Praktika konnten die Mitglieder sich selbst oder ein Mitglied ihrer Familie für ein zweiwöchiges Shadowing oder für vier Wochen Arbeitserfahrung vorschlagen. Dieses Angebot richtete sich speziell an Schul- oder Hochschulabgänger sowie an jeden, der sich einen Berufswechsel überlegt oder nach einer langen Pause wieder ins Berufsleben einsteigen möchte. Im Jahr 2017 hatten wir zehn erfolgreiche Praktika; für 2018 sind viele weitere geplant.

Wir haben außerdem die Royal London Foundation neu gegründet, um in den lokalen Communitys etwas bewegen zu können, die unseren Mitgliedern wichtig sind. Die ersten beiden Zuschussrunden waren hilfreich für lokale gemeinnützige Organisationen, die in ihren lokalen Communitys zur Verbesserung der Lebensqualität beitragen. Alle Vorschläge kommen von unseren Mitgliedern.

Im Laufe des Jahres haben wir hart gearbeitet, um unsere Mitglieder effektiver einzubinden. Dabei nutzen wir auch unsere digitalen Kanäle, um vierteljährliche Mitteilungen zu verschicken. Dafür ist es entscheidend, aktuelle E-Mail-Adressen und Kontaktdaten der Mitglieder zu haben. So erfahren diese von den Leuten, die ihr Geld verwalten, wie gut es ihren Fonds geht. Sie können ferner Informationen über die Ergebnisse von Royal London einsehen und im Online-Mitgliederbereich auf unser breites Angebot von Artikeln zur finanziellen Bildung zugreifen. Wenn Sie unsere vierteljährlichen Updates in Zukunft erhalten möchten, registrieren Sie bitte Ihre E-Mail-Adresse über members@royallondon.com

Von Finanzberatern verkaufte Renten

Ein starkes Umsatzwachstum war das vorherrschende Thema für unseren Geschäftsbereich Renten. Bei den Betriebsrenten war 2017 das letzte volle Jahr, in dem die automatische Registrierung eingeführt wurde. Bei diesem System müssen die Arbeitgeber einen Betriebsrentenplan anbieten, für den die Mitarbeiter automatisch angemeldet sind, sofern sie sich nicht abmelden.

In den letzten Jahren waren wir einer der führenden Anbieter neuer, auf Versicherungen basierender Rentenpläne für automatische Registrierung. Es ist unvermeidlich, dass dieser Markt jetzt nach der Einführung zu niedrigeren, normalisierten Niveaus zurückkehrt. Wir werden uns daher darauf

konzentrieren, Service und Qualität für die 585.600 einzelnen Rentenmitglieder zu liefern, die wir bei Betriebsrentenplänen haben. Im Jahr 2017 haben wir davon profitiert, dass neue Mitglieder zu bestehenden Betriebsrentenplänen dazukamen und einige ihre Pensionsregelungen bei uns konsolidiert haben. Obwohl der Markt für neue Programme kleiner werden wird, gehen wir davon aus, dass wir weiterhin davon profitieren können, dass neue Mitglieder den Programmen beitreten, die wir insbesondere in den letzten Jahren gewonnen haben. Die von der Regierung 2015 eingeführten Rentenfreiheiten haben in den letzten Jahren zu schnellem Wachstum bei den einzelnen Renten geführt. Drawdown, bei dem ein Rententopf investiert bleibt und Mittel im Laufe der Zeit in Anspruch genommen werden können, ist jetzt die bevorzugte Rentenoption in Großbritannien und hat Jahresrenten übertroffen, die in dieser Zeit der niedrigen Zinssätze weniger attraktiv waren. Aufgrund des starken Angebots und des von uns angebotenen Preis-Leistungs-Verhältnisses waren wir ein Nettoempfänger bei diesem Trend. Wir haben außerdem von der Deckelung auf Austrittsgebühren durch die FCA profitiert. Dadurch war es möglich, Rententöpfe ohne unfaire Strafgebühren zu verschieben. Insgesamt sind die individuellen Renten inklusive Drawdown-Umsätze im Laufe des Jahres um 68 % auf 6,3 Mrd. £ gestiegen.

Von Finanzberatern verkaufte Lebensversicherungen

Wir sind zu einem der führenden Anbieter auf dem Markt für vermittelte Einzelhandels-Lebensversicherungen geworden und konnten unseren Marktanteil seit der Umbenennung in Royal London im Jahr 2015 steigern. Unser Fokus lag darauf, den Kunden den Kauf von Versicherungen zu erleichtern und diese Produkte für Kundengruppen besser zugänglich zu machen, die traditionell von der Versicherungsbranche unterversorgt wurden. Ein Beispiel dafür ist der Test eines neuen Antragservice für Versicherungen namens „Streamlined Mortgage Protection“, der gemeinsam mit den Hypothekemaklern von London & Country Mortgages entwickelt wurde. Damit soll das Antragsverfahren für Hypothekenkunden vereinfacht und eine unmittelbare Entscheidung online über bestehende Fragen zum Hypothekenantrag ermöglicht werden.

Dies war ein hervorragendes Jahr für unseren Geschäftsbereich Schutzprodukte durch Vermittler in Irland. Der Beitrag zu den Neugeschäften überstieg den des Vorjahres um 24 %. Der Marktanteil kam auf 17 %. Die Faktoren dafür waren ein marktführendes, kundenorientiertes Angebot und gute Serviceerfahrungen für Kunden und Berater.

Wir haben bei den Brokers Ireland Excellence Awards den ersten Platz für hervorragenden Service gewonnen. Dies ist das erste Mal, dass Royal London den ersten Platz belegt.

Direkt zum Verbraucher

2017 war ein erfolgreiches Jahr für unseren Geschäftsbereich Verbraucher, der Lebensversicherungen und Bestattungspläne direkt öffentlich sowie über Partnerschaften mit ähnlichen Unternehmen verkauft. Die Umsätze stiegen um 107 Mio. £ auf 408 Mio. £. Die Umsätze bei Lebens- und Risikolebensversicherungen stiegen stark, unterstützt durch eine verstärkte Präsenz in der Fernsehwerbung. Wir denken, dass unser Produkt „Over 50s“ mehr Deckung pro Pfund liefert als die meisten Konkurrenten auf dem Markt, und dass es hinsichtlich der Auszahlungsrichtlinie fairer ist.

Unsere bestehenden Partnerschaften mit Co-operative Funeral Services und Ecclesiastical Insurance entwickelten sich jeweils gut, und das erste Jahr unserer Partnerschaft mit dem Post Office 2017 war erfolgreich. Wir haben außerdem kürzlich eine neue Partnerschaft mit den Marken Clydesdale Bank und Yorkshire Bank angekündigt, die ihren Kunden unsere Over 50s- und Laufzeit-Versicherungsprodukte anbieten werden.

Wir haben uns weiterhin um die 6,5 Millionen Policen in unseren alten Geschäftsbüchern gekümmert, die unseren langjährigen Kunden gehören. Diese Angebote haben wir regelmäßig geprüft, damit wir auf jeden Fall faire Ergebnisse und Renditen liefern können. Gleichzeitig haben wir dafür gesorgt, dass diese Kunden Zugang zu allen neuen Angeboten haben, die zweckmäßig erscheinen.

Vermögensverwaltung

Unser Geschäftsbereich Vermögensverwaltung expandierte sowohl auf dem institutionellen Markt (bei Kunden wie Rentenplänen und lokalen Behörden) als auch auf dem Großhandelsmarkt, auf dem wir die Kunden über Finanzberater und Vermögensverwalter erreichen. RLAM konnte neue Netto-Zuflüsse externer Kunden in Höhe von 2,8 Mrd. £ generieren. Dies ist gegenüber 2,3 Mrd. £ im Jahr 2016 eine Steigerung um 21 %. Wir haben einen der größten jemals eingerichteten britischen Immobilienfonds mit einem Portfolio im Wert von über 2,7 Mrd. £ ins Leben gerufen, außerdem einen Multi-Asset-Kreditfonds und den Royal London Emerging Market Equity Tracker Fund, über den die Ergebnisse eines Index von Unternehmen in Schwellenmärkten mit im Vergleich zu ähnlichen Unternehmen hoher Leistung bei Umweltbewusstsein, sozialer Verantwortung und Governance verfolgt wird.

500 Mio. £

Der seit 2014 in neue Technologien und Transformationen investierte Betrag

6,3 Mrd. £

Gesamtverkauf individueller Rentenversicherungen inklusive Drawdown, eine Steigerung um 68 % im Vergleich zum Vorjahr

408 Mio. £

Umsätze unseres Geschäftsbereichs Verbraucher, gegenüber 301 Mio. £ im Jahr 2016

Erklärung des Konzerngeschäftsführers Fortsetzung

Wrap-Plattform

Unser Geschäftsbereich Wrap-Plattform hat ein solides Wachstum erlebt. Die verwalteten Assets sind 2017 um 17 % auf 14,4 Mrd. £ gestiegen (2016: 12,3 Mrd. £), vor allem aufgrund von Rentenfreiheiten und insbesondere durch eine Zunahme beim Geschäftsbereich Self-Invested Personal Pension (SIPP). Das Unternehmen firmiert unter dem Markennamen Ascentric und bietet ferner Weißprodukt-Plattform-Services an ausgewählte Partner an. Durch die vereinfachte Preisstruktur, die im Mai 2017 für Ascentric eingeführt wurde und die eine auf dem Plattformmarkt einzigartige einzelne „All-in“-Gebühr umfasst, konnten 2017 erfolgreiche Neugeschäfte gewonnen werden.

Investition Ihres Geldes

Die Bereitstellung hervorragender Anlagenrenditen ist entscheidend für die Zukunft unserer Kunden und für unseren eigenen kommerziellen Erfolg. Gute Renditen sind jedoch nur ein Teil unserer Rolle. Im Jahr 2017 haben wir uns weiterhin zu Themen geäußert, die sich auf die Corporate Governance von Unternehmen auswirken – zum Beispiel indem wir uns gegen schlechte Unternehmensführung und hohe Bezahlung von Führungskräften ausgesprochen haben, die nicht das Ergebnis einer starken Unternehmensleistung ist.

Wir sind einer der größten „nachhaltigen“ Investmentmanager im Bereich Ökologie, Soziales und Governance (Environmental, Social and Corporate Governance, ESG) in Großbritannien. Bei nachhaltigen Investitionen geht es um den Fokus auf Unternehmen, die gut für die Umwelt und für die nachhaltige Wirtschaft sind, sowie um Investoren, die sich immer mehr für diesen Bereich interessieren.

Bei Royal London haben wir 2017 ferner an der Reduzierung unseres CO₂-Fußabdrucks gearbeitet, uns auf die Senkung unseres Energie- und Papierverbrauchs konzentriert sowie darauf, dass unsere Niederlassungen die Recycling-Möglichkeiten maximieren. Wir halten außerdem die Unternehmen, in die wir investieren, dazu an, die von ihnen verursachte Umweltbelastung zu berücksichtigen.

Marke

Das Profil der Marke Royal London blieb während des Jahres stark. Dazu trugen umfangreiche Werbekampagnen wie die Promotion für ProfitShare und unser Produkt Helping Hand bei. Durch unser Cricket-Sponsoring hat sich die Bekanntheit unserer Marke und unserer Produkte erhöht. Wir haben es kürzlich um weitere zwei Jahre verlängert. Die abgefragte Bekanntheit der Marke ist seit unserer Umfirmierung vor vier Jahren um 23 Prozentpunkte gestiegen.

Wir haben außerdem eine Reihe von Kampagnen durchgeführt, um die Kunden bei der Verwaltung ihres Geldes zu unterstützen. Royal London hat mehrere Leitfäden unter dem Titel *Good with Your Money* zu einer Reihe von Themen veröffentlicht, etwa zur „Bank von Mama und Papa“ und zu Pro und Kontra eines Wechsels weg von definierten Vorteilsrentenprogrammen. Sir Steve Webb, unser Leiter für Verfahren und Außenbeziehungen und ehemaliger Minister für Arbeit und Rente, trägt regelmäßig zur öffentlichen Debatte zu Renten und Themen der persönlichen Finanzen bei. Beiträge zur Information der Öffentlichkeit über die Bedeutung der Planung für die Zukunft und die Bereitstellung nützlicher Informationen zur Verwaltung von Geld bleiben ein wichtiger Teil unserer Vision.

Investitionen in das Unternehmen

Dank unserer starken Ergebnisse konnten wir seit 2014 mehr als 500 Mio. £ in neue Technologien und Transformationsprojekte investieren. Diese Investitionen waren wesentlich, damit wir sicherstellen konnten, dass unser Unternehmen konkurrenzfähig bleibt und das meiste aus den Möglichkeiten macht, die sich in einer zunehmend digitalen Welt bieten. Bei den neuen Technologien für unsere Wrap-Plattform gibt es gute Fortschritte. Tests laufen gerade, und wir gehen davon aus, die Plattform 2018 freischalten zu können. Für unser Programm #thinkbeyond, das unseren Geschäftsbereich Renten so transformieren wird, dass wir in einem digitalen Zeitalter effektiv auf dem Markt bestehen und für unsere Kunden arbeiten können, wurde die Planungsphase abgeschlossen. Der Vorstand hat die Investition genehmigt und sie wird in den nächsten vier Jahren implementiert. Wir haben außerdem vor, für unser Kapitalmanagement im Jahr 2019 zu einem internen Modell als Basis zu wechseln.

Kundenservice

Zum ersten Mal überhaupt haben unsere Frontline-Geschäftsbereiche in Großbritannien bei den Financial Adviser Service Awards fünf Sterne für Service bekommen. Ich bin besonders stolz, dass ich hinzufügen kann, dass Royal London außerdem einen Outstanding Achievement Award erhalten hat. Wir wurden mit den Financial Adviser Service Awards aufgrund der Qualität des Service gewürdigt, den wir in verschiedenen Geschäftsbereichen im Laufe so vieler Jahre geliefert haben.

Dass wir in dieser Weise gewürdigt wurden, ist ein enormer Erfolg für Royal London und folgt auf eine Reihe anderer Auszeichnungen, die wir in diesem Jahr sowohl bei den Money Marketing Financial Services Awards als auch bei den FT Adviser Online Innovation and Service Awards gewonnen haben.

Erklärung des Konzerngeschäftsführers Fortsetzung

In der Zukunft werden wir uns mit unseren Investitionen weiterhin auf die Bereitstellung eines sehr guten Kundendienstes konzentrieren. Bei unserem Operations-Team gibt es aktuell einige Aktivitäten. Der Schwerpunkt liegt auf Bereichen, die den Kunden die größten Vorteile bieten werden. Unser Pathways-Programm zum Beispiel wurde konzipiert, um unsere operativen Kapazitäten um Investitionen in unsere Telefonieplattform, in Sprachanalysen, Kapazitätsplanung, Robotik und die Verwaltung von Kundendaten zu erweitern. Unsere laufenden Investitionen in die Verbesserung von Systemen und Prozessen helfen uns bei der Neugestaltung unserer Kundenerfahrungen, die insgesamt verbessert werden sollen.

Unterstützung unserer Mitarbeiter

Die Zusammenlegung der verschiedenen Teile des Unternehmens zur Schaffung einer einzigen Firma Royal London hat 2013 begonnen. Der rechtliche Teil des Prozesses ist jetzt abgeschlossen, und alle unsere Geschäftsbereiche (ausgenommen Ascentric) firmieren unter dem Namen Royal London. Im Jahr 2017 lag unser Fokus darauf, dass unsere Mitarbeiter ein einziges Royal London verinnerlichen. Wir sind jetzt viel mehr ein einziges Royal London als je zuvor. Zum Beispiel haben wir jetzt überall im Konzern die gleichen Vergütungssysteme und die gleichen Verfahren für Einstellung, Einarbeitung und Karriereentwicklung. Die Beteiligung unserer Mitarbeiter nahm außerdem im dritten Jahr in Folge zu, von 67 % im Jahr 2015 auf 80 % im Jahr 2017. Wir sind nach wie vor der Ansicht, dass besser eingebundene Mitarbeiter besseren Service für die Kunden liefern.

Unsere Mitarbeiter haben sich außerdem Zeit genommen, um ihren Communitys etwas zurückzugeben – 14 % unserer Mitarbeiter haben sich ehrenamtlich bei lokalen Community-Organisationen engagiert, und viele haben Geld für lokale Wohlfahrtsverbände gesammelt. Wir weisen das gesammelte Geld dann passend zu; Royal London und unsere Mitarbeiter haben 2017 insgesamt 144.000 £ lokal gespendet und damit Menschen mit chronischen oder langjährigen Erkrankungen unterstützt. Für diesen Schwerpunkt hatten sich unsere Mitarbeiter entschieden.

Blick in die Zukunft

Die ersten Auswirkungen von Renten-freiheiten und automatischer Registrierung gehen jetzt zu Ende. Im Laufe der letzten fünf Jahre haben wir uns in unseren Märkten zu einem deutlich größeren Akteur entwickelt. Wir haben damit jetzt mehr Konkurrenz von den größten Anbietern der Branche.

Diese Faktoren bedeuten, dass wir für das kommende Jahr Raum für weiteres Wachstum in vielen unserer Geschäftsbereiche sehen. Wir gehen daher davon aus, dass unser Wachstum ab 2018 zu normaleren Niveaus zurückkehren wird.

Wir bleiben optimistisch bezüglich der Prognose für 2018 und danach und gehen davon aus, dass wir die zentralen Geschäftsbereiche weiterhin erweitern können, indem wir uns auf die Bereitstellung hochwertiger Produkte und Services zu konkurrenzfähigen Preisen konzentrieren. Wir werden unsere Investitionen in neue Technologien nutzen, um dafür zu sorgen, dass unsere Kostenbasis konkurrenzfähig bleibt, damit wir unseren Kunden weiterhin Produkte mit einem guten Preis-Leistungs-Verhältnis sowie hervorragenden Kundenservice anbieten können. Wir werden uns außerdem damit beschäftigen, wie wir es unserer Konkurrenz erschweren können, einige unserer Innovationen zu kopieren.

Unser Erfolg wird 2018 und auch danach auf unsere Tradition als Versicherer auf Gegenseitigkeit aufbauen. Dafür werden wir weiterhin Innovationen voranbringen und bessere Produkte und Services bieten als unsere Konkurrenz – immer zu attraktiven Preisen. Wir engagieren uns weiterhin für den Aufbau eines Unternehmens, das für seine Kunden und Mitglieder wachsenden Wert schafft, einen anregenden Arbeitsplatz darstellt und positiv auf einige der ganz realen Probleme unserer Gesellschaft einwirken kann.



Die Beteiligung unserer Mitarbeiter nahm im dritten Jahr in Folge zu, von 67 % im Jahr 2015 auf 80 % im Jahr 2017. Wir sind der Ansicht, dass besser eingebundene Mitarbeiter besseren Service für die Kunden liefern.



Konzernleistung

Messung unserer Leistung

Unsere internen Balanced Scorecards sind auf unsere strategischen Lieferergebnisse angestimmt. Sie gewährleisten, dass wir unsere Fähigkeit überwachen, verbesserten Kundenservice zu liefern und für höhere Kundenzufriedenheit, einen höheren Marktanteil und faire Anlagenrenditen sowie neues Geschäftswachstum und Profitabilität zu sorgen. Elemente dieser vertraulichen, für den internen Gebrauch bestimmten Scorecards finden sich in unseren extern veröffentlichten zentralen Leistungskennzahlen (Key Performance Indicators, KPIs) auf dieser Seite wieder.

Alle außer einem der von uns verwendeten KPIs sind alternative Leistungsmaßstäbe (Alternative Performance Measures, APMs), die nicht gemäß den Anforderungen der International Financial Reporting Standards definiert oder näher beschrieben sind. Wir denken, dass diese APMs den Lesern wichtige zusätzliche Informationen zu unserem Unternehmen liefern. Die Bedingungen sind in unserem Glossar im Geschäftsbericht und Jahresabschluss 2017 auf den Seiten 217 bis 220 beschrieben.

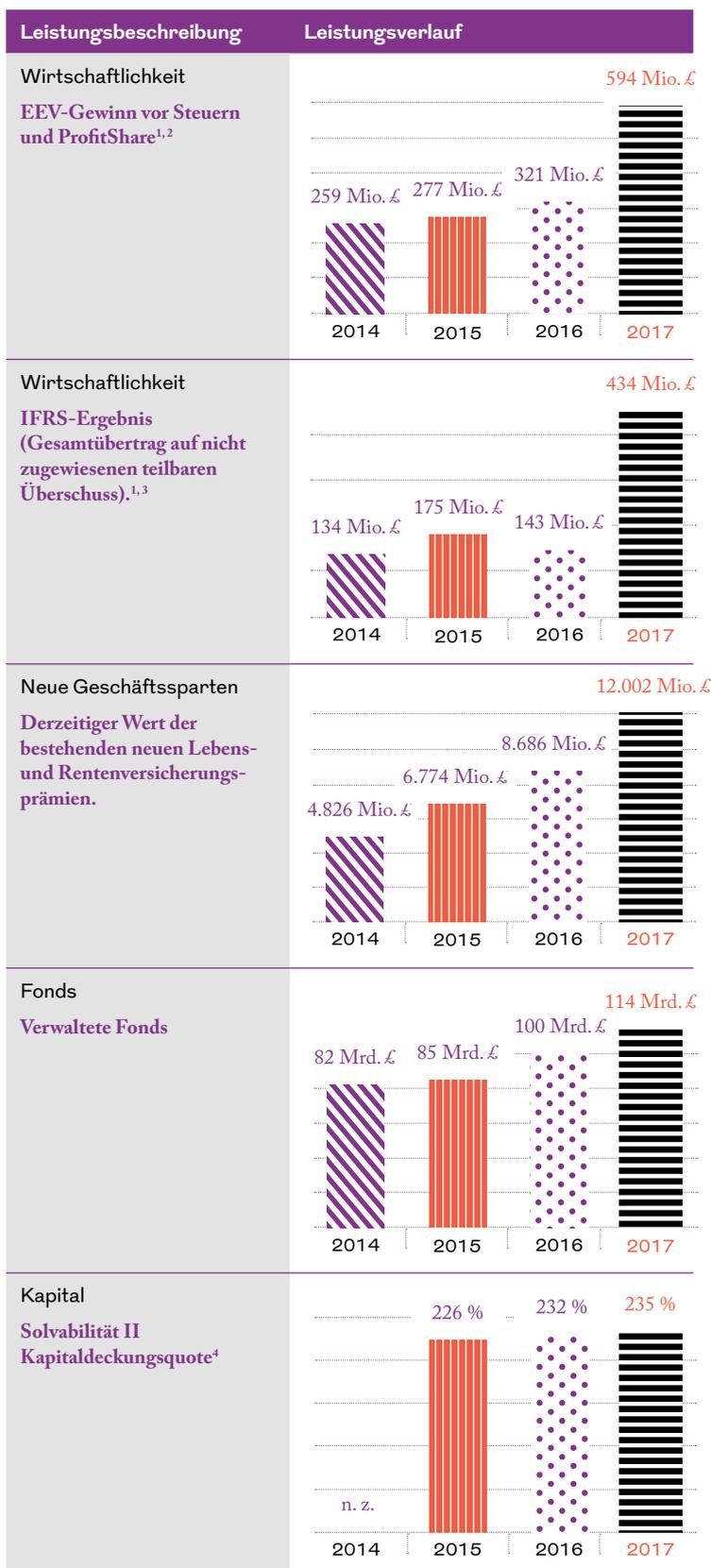
Wenn es um die Bemessung der finanziellen Leistung geht, ist EEV die Basis, auf der wir die Geschäfte verwalten. Warum? Wir denken, dass der Wert des Unternehmens damit besser dargestellt werden kann als mit der mit den IFRS gelieferten Momentaufnahme, und dass dies somit eine aussagekräftigere Basis ist. Einen Abgleich unseres EEV-Profits und des IFRS-Transfers mit dem nicht zugewiesenen teilbaren Überschuss finden Sie auf Seite 214 des Geschäftsberichts und Jahresabschlusses 2017.

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

2 Das Ergebnis 2016 ist jenes vor der Grundlagenänderung für Solvabilität II von 182 Mio. £.

3 Das IFRS-Ergebnis 2016 ist jenes vor der Auswirkung der Grundlagenänderung für Solvabilität II von 165 Mio. £.

4 Die Kapitaldeckungsquote von Solvabilität 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. Wir bezeichnen dies als die „Investorensicht“.



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 2016 in Kraft: Eine kommentierte Version für Versicherer auf Gegenseitigkeit (der „Code“). Der Vorstand ist sich der Wichtigkeit der internen Kontrollen des Konzerns 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 haben eine formelle Geschäftsführungsstruktur mit Komitees, die Risiken managen und dem Vorstand Bericht erstatten. 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 2017 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 2017 konnten wir unseren Risikomanagementansatz weiter stärken,

indem wir unsere Prozesse weiterentwickelt und eine neue Risikomanagementsoftware eingeführt haben, die in allen Bereichen des Konzerns verwendet wird, um alle Elemente des Risikomanagements auf einer Plattform zu vereinen. Wir haben zudem ein Aktivitätsprogramm eingeführt, das den Schwerpunkt auf die weitere Stärkung unseres internen Kontrollsystems, unserer Standards und Prozesse legt. Diese Aktivitäten werden im Laufe des Jahres 2018 weiterhin konzernweit eine Reihe von verbesserten Kontrollen ermöglichen.

Der Vorstand hat die Effizienz des Risikomanagementsystems und des internen Kontrollsystems des Konzerns während des Jahres bis zum 31. Dezember 2017 genau unter die Lupe genommen. Dazu zählten Sachverhalte, die bis zum Datum der Bestätigung des Geschäftsberichts und Jahresabschlusses 2017 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

Risikomanagement und interne Kontrolle Fortsetzung

ihre jeweiligen Verantwortungsbereiche auswirken, übernommen. Die Leiter der Geschäftseinheiten identifizieren, bewerten und notieren die wichtigen Risiken, einschließlich Informationen bezüglich ihrer 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 liquide sein, um das Vertrauen der Kunden und Mitglieder zu behalten, selbst unter extremen, aber voraussehbaren Umständen. Unter allen Umständen ausreichend flüssige Mittel bereitzuhalten, ist ein zentrales Ziel für die Nachhaltigkeit des Konzerns.

Leistung

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

Versicherungsrisiko

Wir werden bei neuen und bestehenden Geschäftsbereichen eine starke Disziplin beim 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 und 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.

Bekämpfung von Korruption und Bestechung

Der Konzern fühlt sich den höchsten Standards bei Governance, persönlicher und unternehmerischer Ethik, der Einhaltung sämtlicher Gesetze und Bestimmungen und der Integrität und Ehrlichkeit im Umgang mit den Mitarbeitern, Kunden, Händlern und sonstigen Interessenvertretern verpflichtet. Im Konzern gilt eine Richtlinie zur Finanzkriminalität, die den Rahmen für den Umgang mit Finanzkriminalität aufgrund von Bestechung und Korruption sowie Betrug, Geldwäsche und Marktmissbrauch vorgibt. Bei unserem Compliance-Team arbeitet eine separate Finanzkriminalitätsabteilung, die die Einhaltung dieser Richtlinie überwacht.

Solvabilität II

Das EU-weite Programm Solvabilität II, mit dem die Integration von Risiko- und Kapitalmanagement gestärkt werden soll, erlaubt es Versicherern, eine Standardformel oder ein internes Modell zu verwenden. 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 Solvabilität-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 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-Stresstests. 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 effektiver Risiko- und Finanzmanagementsysteme gewahrt werden. Dazu gehört die Beaufsichtigung des Verhaltens zugunsten von mehr Fairness für die Kunden.

Prüfungskomitee

Die Rolle des Komitees besteht darin, dem Vorstand bei der Überwachung der Leistung und Objektivität externer und interner Wirtschaftsprüfer 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.

Internes Modell Lenkungsausschuss

Das Komitee ist für die Verankerung des internen Modells in die Geschäftstätigkeit verantwortlich. Dazu gehört sowohl die Erstellung von Berichten und deren Weiterleitung an das Komitee der Konzerngeschäftsführung in angemessenem Umfang, als auch 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-Stresstests.

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 weiterhin durch Ereignisse und Entwicklungen des Jahres 2018 entstehen. Fortschritt haben wir in Bezug auf einige Aktivitäten zur Handhabung und Reduzierung gewisser Risiken gemacht. Wir haben 2017 auch die Bedeutung von Cybersicherheit als Hauptrisiko erkannt.

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>Unser zukunftsorientiertes Risikoprofil und regelmäßige Prüfung der Risikoklassenexposition, inklusive möglicher Risikokonzentrationen, ermöglicht uns die Auswertung und Abschätzung von Szenarien, inwieweit wir durch unterschiedliche Entwicklungen bei Aktiva- und Passiva-Werten risikoeponiert sind, und ermöglicht uns 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 (wie Kundenwunsch nach Direktkontakt, Transaktionen über Mobilanwendungen und Datensicherheit) stellen für unser Geschäftsmodell Chancen und Herausforderungen dar.</p>	<p>Wir führen regelmäßig Überprüfungen durch, um sicherzustellen, dass wir Strategien und betriebliche Möglichkeiten entwickeln, um auf aktuelle und zukünftige Änderungen bei Markt- und Verbraucherverhalten zu reagieren.</p> <p>Wir überprüfen unsere Produktpalette und Marktposition regelmäßig durch die Analyse der Erfahrungen der Versicherungsnehmer sowie des Geschäftsvolumens. Das hilft uns bei einer dynamischen Neubepreisung unserer Produkte und der Entwicklung neuer Produkte als Reaktion auf Nachfrageänderungen.</p>

Änderungen im politischen und regulatorischen Umfeld

Das Referendum in Großbritannien zum Austritt aus der Europäischen Union (EU) ist die zentrale Entwicklung, die sich in den Hauptrisiken und Unsicherheiten im politischen und regulatorischen Umfeld niederschlägt.

Hauptrisiko und Unsicherheit	Risikominimierung und -management
<p>Die Vereinbarungen für den Austritt des Vereinigten Königreichs aus der EU schafft weiterhin Unsicherheiten hinsichtlich der Aussichten für die Finanzmärkte und die britische Wirtschaft sowie für zukünftige Vorschriften und Gesetzgebung</p> <p>Die Auswirkung auf die Finanzmärkte 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 Verhandlungen mit der EU und den Übergang 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 hauptsächlichlicher Fokus auf dem Vereinigten Königreich liegt. Allerdings sind wir uns der potenziellen Auswirkung auf unsere Geschäfte in Irland und möglicher Folgen einer möglichen Unabhängigkeit Schottlands bewusst. Als Vorbereitung planen wir Arrangements wie Part-VII-Transfers zu einer neuen Zweigstelle in Irland, um unsere bestehende Marktposition in Irland zu wahren und auszudehnen.</p> <p>Die Risiken in Bezug auf die Finanzmärkte 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 weiterhin genau verfolgen, insbesondere bezüglich der Vorschriften und der Gesetzgebung, und wir werden entsprechende Reaktionen vorbereiten.</p>

Hauptrisiken und Unsicherheiten Fortsetzung

Hauptrisiko und Unsicherheit	Risikominimierung und -management
<p>Unsicherheit bezüglich des Antragsverfahrens für ein internes Modell für Solvabilität II (IMAP)</p> <p>Wir planen, ein internes Modell im Rahmen von Solvabilität 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 potentiellen Rufschaden und einer Wettbewerbsschwäche 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 PRA 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>Wir überwachen weiterhin die Auswirkungen von Entwicklungen und verbessern unsere Verfahren wenn nötig, um neuen Anforderungen gerecht zu werden. Im Jahr 2017 haben wir uns bei unseren Anlagegeschäften auf die Datenschutz-Grundverordnung, die vierte Geldwäsche-Richtlinie und die Richtlinie über Märkte für Finanzinstrumente (Markets in Financial Instruments Directive, MiFID) vorbereitet.</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>Änderungen in den Finanzdienstleistungsmärkten können durch das politische Umfeld entstehen.</p> <p>Das politische Umfeld kann Änderungen herbeiführen, die zu einer abweichenden Durchführbarkeit der Konzernangebote auf dem Markt führen, in dem wir uns bewegen. Dazu könnten eine Erweiterung und/oder Einschränkung des Antrags zum Renten-Dashboard 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, die den Anforderungen von Kunden und Vermittlern gerecht werden. Die Vorschläge der FCA aus der Asset Management Market Study werden sich zum Beispiel in der Weiterentwicklung unserer Angebote widerspiegeln. Zu diesem Zweck führen wir regelmäßige Überprüfungen unserer Leistung sowie der politischen Umgebung und des Regelungsumfelds durch. Der Konzern ist einer der 17 Anbieter von Produkten, die den von der Association of British Insurers nach dem aktuellen Ergebnis der Prüfung der Gebührendeckelungen durch die Regierung produzierten Prototyp für Renten-Dashboards unterstützt haben. Wir überwachen weiterhin die potentiellen Ergebnisse in der Zukunft, die dies haben könnte.</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

Im Jahr 2017 gingen die Elemente der Risikoexposition im Verhältnis zur Konkurrenz und zum Managen unserer Finanzierungsverpflichtung zurück.

Hauptrisiko und Unsicherheit	Risikominimierung und -management
<p>Ein Anstieg bei den Finanzierungsverpflichtungen für definierte Vorteilsrentenprogramme des Konzerns kann 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 Fonds 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 Treuhänder zusammen, um Möglichkeiten zur Reduzierung von Volatilität und das Risiko für den Konzern abzuschätzen.</p> <p>Der Rentenplan der Royal London Group (RLGPS), der wichtigste vom Konzern festgelegte Leistungsplan, wurde zum 31. März 2016 für künftige Rückstellungen geschlossen. Damit wird die aktuelle Förderzusage für diesen Plan reduziert. Während 2017 erhöhte der RLGPS seine Absicherung von Zinsen und Inflation auf 90 % seiner laufenden Verbindlichkeiten.</p>
<p>Wir sehen uns dem Risiko eines Ausfalls 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 hinaus gehen, und es überprüft noch einmal die Maßnahmen, die ergriffen werden, um die Risiken zu managen. Unser Kontrahentenrisiko ist 2017 zurückgegangen.</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, und so möglicherweise seine finanzielle Position beeinträchtigen.</p>	<p>Falls die tatsächliche Inanspruchnahme sich als weniger positiv als vorhergesehen erweist, werden unsere Vorkehrungen in Bezug auf eine Rückversicherung eine deutliche Risikominderung darstellen. Darüber hinaus nutzen wir unsere Erfahrungen dazu, unsere Preise im Hinblick auf bekannte Risiken zu bewerten und festzulegen 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. Wir haben 2017 auch die Bedeutung von Cybersicherheit als Hauptrisiko erkannt.

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. Zwei unserer größten Programme werden die IT-Infrastruktur erheblich verbessern und die laufenden und künftigen Vorhaben in unseren ausgewählten Märkten unterstützen. Es besteht das Risiko, dass die andauernden Wachstumspläne und Änderungen bei 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 gehört beispielsweise die langfristige versicherungstechnische Systemerweiterung, die bei nicht effizienter Durchführung einen signifikanten Fehler bei der Finanzberichterstattung herbeiführen könnte.</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>Unsere bedeutendsten Änderungsprogramme, die unser wichtiges Rentenverwaltungssystem und eine neue Wrap-Plattform in RLPS abdecken, verfügen über Qualitätssicherungsprozesse, die in unser internes Management und Governance integriert sind. Diese unterliegen der unabhängigen Aufsicht durch unsere internen Audit- und Risiko- und Compliance-Funktionen.</p> <p>Zusätzlich wird das Risiko für Fehler bei der Finanzberichterstattung während und nach dem versicherungstechnischen Erweiterungsprogramm 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

Hauptrisiko und Unsicherheit	Risikominimierung und -management
<p>Cybersicherheit</p> <p>Es besteht ein Risiko, dass Drittparteien oder sonstige nicht autorisierte Benutzer versuchen können, Zugriff auf unsere Systeme zum Missbrauch von Kunden- und Unternehmensdaten zu gelangen oder die Geschäftstätigkeit unter Anwendung von Malware und Viren zu stören. Dies könnte zu einer Beschädigung oder zum Verlust von Daten, zu einer Geschäftsunterbrechung, Compliance-Verstößen, regulatorischer Strafen und Schädigung des Rufs führen.</p>	<p>Wir investieren weiterhin in unsere Sicherheitssysteme, in die Stärkung über unsere wichtigen Kontrollen hinaus und in die Reduzierung von Schwachstellen. Unsere Sicherheit ist nun proaktiv mit erweiterter Überwachung, Prävention und Tests ausgerichtet.</p> <p>Das Bewusstsein für Cybersicherheit ist ein wesentlicher Teil unseres Trainings mit Social Engineering Übungen und sonstigen Tests des Sicherheitsbewusstseins. Dort, wo neue Bedrohungen identifiziert werden, wird sofort Bewusstseinstaining eingesetzt und Kommunikation gefördert.</p> <p>Da wir das als Hauptgeschäftsrisko erkennen, führten wir 2017 eine Stresstestanalyse an einem Cyberangriffsszenario durch und überprüfen und testen weiterhin regelmäßig Cyberisikoeentwicklungen.</p>

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

Wir haben 2017 im Zuge unseres Tätigkeitsprogramms Fortschritte mit der Senkung des Risikos bei alten Produkten gemacht.

Hauptrisiko und Unsicherheit	Risikominimierung und -management
<p>Korrektur alter Produkte</p> <p>Wir haben eine große Anzahl von Altprodukten, in die die Versicherungsnehmer immer noch investieren.</p> <p>Es besteht ein Risiko bei der Korrektur alter Produkte, die innerhalb dieser Geschäftsbücher erforderlich ist, da damit eine große Zahl veralteter Systeme und Angebote und häufig manueller und/oder komplexer Prozesse verbunden ist, durch die historische Probleme gefunden werden können.</p>	<p>Wir haben uns stark auf die Kontrolle dieses Risikos fokussiert, u. a. durch ein spezielles Angebotsteam, das die Ergebnisse bei alten Kunden innerhalb eines soliden Kontrollrahmens beaufsichtigte. In diesem Rahmen führen wir Aktivitäten im Zusammenhang mit unseren Angebotsprüfungen durch: unser Programm „Thematische Überprüfung langjähriger Kunden“ und unser Korrekturprogramm.</p> <p>Wir haben die Mehrzahl der Angebote innerhalb des alten Geschäftsbuchs geprüft, bei denen 2018 noch Angebote mit geringem Risiko abgeschlossen werden müssen, und für sämtliche Angebote wird es weiterhin einen regelmäßigen Prüfungsplan geben.</p> <p>Wir haben gute Fortschritte bei unserem Programm „Thematische Überprüfung langjähriger Kunden“ gemacht. U. a. konnten wir signifikante Änderungen bei unseren Mitteilungen für die entsprechenden Geschäftsberichte und den ereignisbezogenen Mitteilungen mit positiver Kundenforschung vornehmen.</p> <p>Wir haben außerdem eine Korrekturabteilung eingerichtet und bei unserem Korrekturprogramm gute Fortschritte gemacht.</p> <p>Wir legen bei der FCA weiterhin regelmäßige Updates zu den Programmen „Thematische Überprüfung langjähriger Kunden“ und „Korrektur“ vor.</p>

Erklärung zur langfristigen Rentabilität

Beurteilung der Perspektiven

Das Umfeld der Beurteilung

Das Geschäftsmodell des Konzerns ist langfristig; tatsächlich wurden wir vor mehr als 150 Jahren gegründet. Unser Geschäftsmodell und unsere Strategie sind wesentlich für das Verständnis der Konzernaussichten, wobei die Risikobereitschaft und der Rahmen grundlegend für die fortgesetzte Machbarkeit ist. Weitere Einzelheiten finden sich auf den Seiten 2 bis 3. Der Risikobereitschaft übergeordnet ist die Strategie des Vorstands, die der ständigen Überwachung und Entwicklung unterliegt, die auf dieser Seite beschrieben ist. Die Hauptrisiken und Unsicherheiten, denen der Konzern ausgesetzt ist, unterstreichen diesen Prozess der strategischen Planung. Sie sind detaillierter auf den Seiten 15 bis 18 dargelegt.

Die derzeitige, auf Seite 2 dargelegte Strategie des Konzerns gibt es seit mehreren Jahren und bleibt 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 Vorstandsvorsitzenden des Konzerns geführt wird und alle entsprechenden Funktionen abdeckt. Der Vorstand beteiligt sich voll und ganz an diesem Prozess und strengt eine eingehende Prüfung und Infragestellung der Strategie und Annahmen an, insbesondere beim Einsatz von Stress- und Szenario-Tests sowie beim Erhalt regelmäßiger

Updates von entsprechenden Funktionen und Komitees. Es gibt eine Reihe von getesteten Szenarios, die jährlich aktualisiert werden, wobei die aktuellen Szenarios in der Tabelle unten zusammengefasst werden.

Als Teil einer vorsichtigen Führung langfristiger Geschäfte des Konzerns stellt die Geschäftsleitung verschiedene langfristige Finanzhypothesen 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 2022.

Dieser Zeitraum wurde ausgewählt, weil im mittelfristigen Unternehmensplanungsprozess des Konzerns seine Strategie und Annahmen auf einen Zeithorizont von fünf Jahren dargelegt werden. Die aktuellsten Unternehmenspläne, die eine profunde Analyse des Risikoprofils, der Liquidität sowie der Gewinn- und Kapitalprognosen des Konzerns umfassen, decken den Zeitraum bis Dezember 2022 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 Szenarien gehören:

- eine Anzahl von Sensitivitätsanalysen und Stresstests von wirtschaftlichen, versicherungstechnischen und operativen Risiken – zum Beispiel ein Risiko von 1 zu 200, dass sich die Finanzmärkte nachteilig auswirken, die Gegenpartei ausfällt oder dass ein signifikanter medizinischer Fortschritt gemacht wird; und

- Stresstests beim Business-Plan als Teil des „Own Risk and Solvency Assessment“ (ORSA)-Prozesses (Eigene Risiko- und Zahlungsfähigkeitsbewertung) des Konzerns in Bezug auf nachteilige Szenarien, die sich auf die Rentabilität, die Liquidität und/oder die Zahlungsfähigkeit auswirken können, unter anderem:

- Margenkomprimierung aus wettbewerbstechnischen, regulatorischen oder legislativen Entwicklungen;
- vertikale Integration unter Wettbewerbern führt zu einem „Ausschluss“ aus einigen unserer Märkte;
- nachteilige regulatorische oder gesetzliche Änderungen, die Auswirkungen auf die Produkte oder den Vertrieb des Konzerns haben;
- technologische Fortschritte, die es weiteren Konkurrenten ermöglichen, in Märkte einzudringen und die Preise der Produkte nachteilig zu beeinflussen; und
- Cyberangriff auf die Systeme und Daten des Konzerns.

Jedes Szenario ist so entworfen, dass es ernsthaft, aber auch plausibel ist, und berücksichtigt die Effizienz der potentiellen Minimierungsmaßnahmen, die die Geschäftsführung ergreifen könnte, um die Auswirkung der Umstände zu vermeiden oder zu verringern. Bei der Betrachtung der 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-Stresstests 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 Stresstests beruhen, wie sie oben 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 2022 eintreten werden.

Unternehmensfortführung

Die Vorstandsmitglieder hielten es auch für angebracht, die Abschlüsse auf der Grundlage aktueller Anliegen vorzubereiten.

Basis-szenario	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Das Wirtschaftswachstum in Großbritannien bleibt 2018 durch die anhaltende Unsicherheit bezüglich der britischen Handelsdisposition eingeschränkt, bevor eine Bewegung hin zum Trend stattfindet. ➤ Es wird ein EU-Freihandelsabkommen mit einer Post-Brexit-Implementierungsphase unterzeichnet.
Negativ-szenario	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Die EU-Verhandlungen enden ohne Einigung, u. a. laufen die mit britischen Pässen verbundenen Rechte ab, und bei Importen werden Zölle fällig. ➤ Rezession in Großbritannien mit Steigerungen bei Arbeitslosigkeit und Inflation, schwaches Pfund und reduziertes Wachstum in Großbritannien. ➤ Die Weltwirtschaft ist schwächer als das Basisszenario, mit einer Verlangsamung des globalen Wachstums.
Günstiges Szenario	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Die Auswirkungen des Brexits sind begrenzt, und es wird rasch eine Einigung zum Handel zwischen Großbritannien und EU gefunden. ➤ Das Pfund erholt sich, wodurch die Inflation und der Druck bei den Reallöhnen gemindert werden. ➤ Starke globale Wachstumsraten, insbesondere in den USA und in China.

Vermittler

Unsere Abteilung der vermittlertgestützten Rentenprodukte konnte ein hervorragendes Jahr verzeichnen. Es wurden Neugeschäfte generiert, und die Abteilung wurde zu einem der führenden Anbieter von Rentenplänen mit automatischer Registrierung

2017 war ein weiteres äußerst erfolgreiches Jahr für unseren Geschäftsbereich der vermittlertgestützten Rentenprodukte. Es war geprägt von unermüdlichem Einsatz für Finanzberater und von unserer Überzeugung, dass man dem Bedarf unserer Kunden am besten über eine Kombination aus kosteneffizienten Angeboten und professioneller, objektiver Beratung entspricht.

Das Wachstum der Neugeschäfte war sowohl bei den Renten als auch beim Versicherungsschutz stark. Obwohl sich beide Märkte weiterhin stark unterscheiden, werden sowohl unsere Renten als auch unsere Versicherungen von preisgekrönten Technologien, tollem Service und klarer Kommunikation unterstützt. All das zusammen macht unser marktführendes Angebot aus, dank dessen es für Werbekunden einfach ist, Geschäfte mit uns zu machen und die richtigen Produkte mit den richtigen Ergebnissen für unsere Kunden und Mitglieder zu liefern.

Was uns wirklich unterscheidet, ist natürlich unser Status als Versicherer auf Gegenseitigkeit. Da unsere Schutzproduktkunden und Berater keine Mitglieder sind, setzen wir unsere Werte der Gegenseitigkeit auf andere Weise um:

- **Wir teilen unsere Gewinne** – wenn es uns gut geht, versuchen wir, die Ruhestandsrücklagen unserer Rentenkunden zu verbessern, indem wir jedes Jahr einen Teil unserer Gewinne zu ihrem Plan hinzufügen, und
- **Wir unterstützen unsere Kunden** – über unseren Service „Helping Hand“ erhalten Schutzproduktkunden bei schweren Erkrankungen, Verletzungen oder im Trauerfall die zusätzliche Unterstützung, die sie außer einer finanziellen Auszahlung eventuell benötigen.

Unser Ziel ist es, einige sehr notwendige Innovationen in den Schutzproduktmarkt zu bringen. Wir sind wirklich überzeugt, dass es eine Möglichkeit gibt, günstige Schutzprodukte anzubieten, die den Kunden und ihren Familien ein gutes Preis-Leistungsverhältnis bieten. Im Jahr 2017 haben wir uns darangemacht, Hindernisse aus dem Weg zu räumen, durch die einigen Kunden der Zugriff auf Schutzprodukte verwehrt ist. Unser langfristiges Ziel ist die Ausweitung unserer Kundenbasis, um mehr Personen aufzunehmen, die aufgrund von bestimmten

Erkrankungen Schwierigkeiten haben, Versicherungsschutz zu finden.

Der Geschäftsbereich vermittlertgestützter Rentenprodukte hat einen Zeitraum anhaltend starker Ergebnisse erlebt. Die Geschäftsvolumina haben sich in den letzten fünf Jahren mehr als verdreifacht. Trotz erhöhter Nachfrage haben wir bei den Financial Adviser Service Awards 2017 eine Auszeichnung für herausragende Leistungen sowie fünf Sterne für Service erhalten. Dies konnten wir durch einen klaren Fokus auf die Bereitstellung von Angeboten mit gutem Preis-Leistungs-Verhältnis für Berater realisieren, unterstützt von gutem Service und guter Investment-Governance. Dies ist der richtige Moment für uns, diesen Erfolg und die Dynamik, die wir in den für uns relevanten Märkten haben, in Kapital umzusetzen. Wir möchten unser Unternehmen so transformieren, dass wir dem Bedarf des digitalen Zeitalters entsprechen können.

Unsere Kunden sind auf der Suche nach mehr Transparenz, Fairness und Auswahlmöglichkeiten, und als Gegenseitigkeitsgesellschaft haben wir die Möglichkeit, uns mit den Kunden in Verbindung zu setzen und sie beim Treffen fundierter Entscheidungen bezüglich ihres Bedarfs bei Einsparungen und Versicherungen zu unterstützen. Angesichts der Beobachtung, dass die Kunden bei allen Aspekten ihres finanziellen Lebens mehr Kontrolle anstreben, widmen wir uns der Entwicklung eines Dialogmodells, durch das wir in einer wahrhaft digitalen Welt Relevanz für die Kunden erhalten. Dieses Modell ist immer abrufbar und gekennzeichnet von schnellen Antworten, Personalisierung und Selbstbedienung.

2017 haben wir unseren „Überprüfungsservice“ eingeführt, der darauf ausgelegt ist, Beratern Zeit und Geld zu ersparen, indem alle ihre Rentenkunden bei Royal London auf einen Blick angezeigt werden. 2017 war auch das letzte Jahr für die automatische Registrierung. Obwohl dies für zusätzliches Umsatzwachstum bei den Gruppenrenten sorgte, gehen wir von einer Rückkehr zu normaleren Niveaus in der Zukunft aus. Bei den persönlichen Renten wurden die Rentenfreiheiten weiterhin genutzt. Damit entsteht mehr Flexibilität bei Art und Zeitpunkt des Zugriffs auf Ruhestandsrücklagen.

Durch niedrige Zinssätze wurden die Transferwerte bei den definierten Vorteilsrentenprogrammen erhöht. Dies führte

dazu, dass mehr Menschen einen Wechsel weg von endgültigen Ruhestandgehaltsplänen vornahmen.

Betriebsrenten

Wir haben weiterhin eine aktive Rolle in der Endphase der automatischen Registrierung gespielt, und 2017 sind wir einer der führenden Anbieter versicherungs-basierter neuer Rentenpläne mit automatischer Registrierung. 2017 haben wir über 5.500 Arbeitgeber durch automatische Registrierung unterstützt. In der zweiten Jahreshälfte, als die automatische Registrierung dem Ende zuzuging, haben wir zwangsläufig eine Verlangsamung beobachtet. Trotzdem sind unsere Umsätze bei Neugeschäften um 12 % auf 4.346 Mio. £ gestiegen (2016: 3.872 Mio. £). Wir haben auch davon profitiert, dass unsere Mitglieder ihre Beiträge zu bestehenden Plänen erhöht haben.

Für das Jahr 2018 erwarten wir weitere Erhöhungen der Mitgliedsbeiträge, da nach dem Gesetz die Mindestrentenbeiträge bei automatischer Registrierung steigen sollten.

Durch unseren Erfolg bei der automatischen Registrierung wurde unsere Marktposition bei den Gruppenrenten transformiert, und wir bleiben einer der bedeutenden Akteure. Wir möchten der Konkurrenz einen Schritt voraus bleiben, indem wir versuchen zu verstehen, was Beratern, Arbeitgebern und Mitarbeitern am wichtigsten ist, und wir konzentrieren uns weiterhin intensiv darauf, die besten Ergebnisse für die Kunden zu liefern.

Viele haben im Rahmen ihres Beitritts zum Betriebsrentenplan ihres Arbeitgebers das erste Mal mit Finanzdienstleistungen zu tun. Es besteht eine enorm große Chance für uns, Beziehungen mit diesen Kunden aufzubauen, indem wir ihnen helfen, den wahren Wert ihrer Rente zu kennen. Im Laufe des Jahres 2017 haben wir weiterhin hart daran gearbeitet, gewährleisten zu können, dass die Kunden jedes Mal, wenn sie mit uns zu tun haben, positive Erfahrungen machen, und dies bleibt auch für 2018 ein zentraler Schwerpunkt.

Individuelle Altersvorsorge

Seit den Rentenfreiheiten konnten wir große Veränderungen bei der Art der Nutzung von Ruhestandsrücklagen beobachten. In den letzten zwei Jahren haben wir erlebt, dass immer mehr Kunden auf einige oder alle ihrer Ersparnisse zugreifen wollen. Dadurch ist eine größere Nachfrage nach unserem preisgekrönten Produkt für Einkommens-

Vermittler Fortsetzung

Drawdowns, die Ertragsentnahme, entstanden. Infolgedessen stiegen die Umsätze bei den persönlichen Renten (inklusive Drawdown) um 68 % auf 6.339 Mio. £ (2016: 3.778 Mio. £).

Wir haben den Weg durch das Angebot eines Produkts für Einkommens-Drawdowns acht Jahre vor der Einführung der Rentenfreiheiten bereitet. Nachdem wir ein etabliertes Produkt in der Tasche hatten, konnten wir uns auf die Entwicklung von Tools und Support wie etwa unseren Prüfservice und den Drawdown-Governance-Service konzentrieren. Diese erleichtern Beratern die Arbeit und unterstützen sie dabei, ihren Kunden und deren Unternehmen das zu liefern, was für sie wirklich wichtig ist.

Die Beliebtheit der Ertragsentnahme wird auch durch unsere Governed Retirement Income Portfolios (GRIPs) gestützt. Die GRIPs sind eine Reihe von fünf Anlageportfolios, die exklusiv für Kunden konzipiert sind, die flexiblen Zugriff auf ihre Ersparnisse haben möchten.

Die fünf Portfolios basieren auf sensiblen Risikozielen, die das erforderliche Risikoniveau berücksichtigen, um ein bestimmtes Ertragsniveau zu erreichen.

Sie sind Teil des „Governed Range“. Das bedeutet, dass sie von regelmäßigen Prüfungen, praktischer Supervision und ständigen Feinabstimmungen profitieren, damit sie auf jeden Fall ihre Ziele erfüllen.

Im Laufe des Jahres haben wir unser Angebot für flexiblen Zugriff für Bestandskunden eingeführt, die trotz unserer Anregungen darauf bestehen, dass sie bei Renten gerne ihre eigenen Entscheidungen treffen möchten. Während wir weiterhin den Wert objektiver Beratung verfechten, denken wir auch, dass wir Verantwortung dafür tragen, diese Kunden zu unterstützen und dafür zu sorgen, dass sie auf die von ihnen gewünschten Rentenergebnisse zugreifen können. Obwohl wir diese Option nicht aktiv bewerben würden, bieten wir ihnen nun eine vereinfachte Version unseres Produkts „Income Release“ an.

Wir haben die Association of British Insurers (ABI) bei ihrer von der Regierung auf den Weg gebrachten Initiative zur Schaffung eines Pensions-Dashboards (PD) weiterhin unterstützt. Wir glauben, dass dieses PD das Potenzial hat, den Wettbewerb im britischen Rentenmarkt zu fördern. Dies ist ein wichtiges Projekt, das konzipiert wurde, damit die Kunden eine umfassende Übersicht über ihre Ruhestandsrücklagen und Rechte auf einen Blick haben – und so ihr Renteneinkommen bestimmen können. Das PD könnte außerdem durch die Konsolidierung einer Reihe

kleiner Rententöpfe für diejenigen Kunden hilfreich sein, die ein besseres Preis-Leistungs-Verhältnis wünschen.

Versicherungsschutz

Trotz des verstärkten Wettbewerbs konnten wir unsere Marktposition beibehalten, indem wir unser verbessertes Angebot mittels unseres Fokus auf Beziehungen mit Beratern und Kundenservice nutzten. Folglich verzeichneten die Umsätze aus Neugeschäften einen Anstieg um 25 % auf 807 Mio. £ (2016: 647 Mio. £).

Außerdem haben wir neue Angebote getestet, die unserer Einschätzung nach in der Zukunft für Umsatzwachstum sorgen werden.

Gemäß Diabetes UK leben mehr als vier Millionen Menschen im Vereinigten Königreich mit Diabetes. Im April 2017 begannen wir mit einer wichtigen Studie unseres neuen Diabetes Life Cover Plan, bei dem ein Zeichnungsprozess in Echtzeit verwendet wird. Dies erleichterte es Beratern, die Lebensversicherung für ihre Kunden am Verkaufsort zu sichern und reduzierte die zur Annahme eines Antrags benötigte Zeit von Wochen auf weniger als eine Stunde.

Im Juni 2017 trat außerdem ein neuer Antragservice für Lebensversicherungen namens „Streamlined Mortgage Protection“ in die Pilotphase ein. Dabei werden mittels maschinellen Lernens die Prozesse beim Versicherungsabschluss vereinfacht, und es wird online eine sofortige Entscheidung für Hypothekenkunden getroffen, ohne dass weitere Fragen zur Versicherung oder medizinische Nachweise nötig sind.

Im Zentrum von allem, was wir tun, steht eine klare Vision der Rolle, die wir beim Schutz des Lebens von Menschen (und ihrer Angehörigen) spielen können. Unsere Strategie besteht weiterhin darin, ein hervorragendes Preis-Leistungs-Verhältnis zu liefern, indem wir uns auf die Schaffung bestmöglicher Ergebnisse für die Kunden zu wirklich konkurrenzfähigen Preisen konzentrieren. Diese Einstellung ist in unserem Status als Gegenseitigkeitsgesellschaft verwurzelt. Auf dem Versicherungsmarkt wollen wir auch die Unterversicherten in unsere Community integrieren und den Markt durch vermehrten Zugriff auf Versicherungsprodukte vergrößern. Wir möchten es Beratern leicht machen, Geschäfte mit uns zu tätigen. Wir werden uns auf den Aufbau und die Pflege guter Beziehungen und die Rationalisierung unserer Prozesse zur Verbesserung des Kundenerlebnisses konzentrieren – insbesondere in entscheidenden Phasen wie dem Underwriting-Prozess und bei Ansprüchen der Kunden.

Vermittlerbeziehungen

Wir sind stolz darauf, den Wert einer unabhängigen Beratung zu vertreten. Wir glauben, dass unabhängige Beratung Kunden näher zu den für sie richtigen Produkten bringt. Das ist ein wichtiger Schritt in Richtung besserer Ergebnisse. Und damit wird Vertrauen in unsere Produkte und Dienstleistungen geschaffen.

Daher gestalten wir unsere Produkte und Dienstleistungen so, dass die Aufgaben des Beraters ergänzt werden. Dieser erhält damit die Freiheit, Lösungen auf den Bedarf seiner Kunden abzustimmen.

Wir erheben unsere Stimme auf dem Markt, um im Auftrag von Beratern Einfluss zu nehmen. Wir fördern aktiv die Qualität ihrer Expertise und tun alles uns Mögliche, um sie dabei zu unterstützen, mit den in ständigem Wandel befindlichen Gesetzen und Regeln Schritt zu halten.

Wir denken, dass Kunden Zugang zu hochwertiger und erschwinglicher Finanzberatung haben sollten. Unsere Tools und Technik zielen darauf ab, Berater dabei zu unterstützen, ihre Unternehmen effizienter zu machen, so dass Sie mehr Zeit haben, um sich der wichtigsten Angelegenheit zu widmen – Ihren Kunden eine hochwertige Beratung zu bieten.

Obwohl wir immer in Technologie und Tools investieren, um effizientere Dienstleistungen erbringen zu können, sind wir absolut der Meinung, dass es die Qualität unserer Mitarbeiter ist, die den wirklichen Unterschied macht. Dieser Ansatz hat dazu geführt, dass uns bei den Financial Adviser Service Awards neun Jahre infolge fünf Sterne für Service verliehen wurden. Die Erhaltung eines hohen Servicestandards bei gleichzeitiger Bearbeitung beispielloser Geschäftsvolumen ist ein Beleg für die Qualität, Expertise und Haltung unserer Mitarbeiter.

Wir haben unseren Schwerpunkt auch auf die Fähigkeiten und Entwicklung unserer Mitarbeiter gelegt. Wir haben die Messlatte für unser Vertriebspersonal hoch gelegt und viele unserer Berater haben nun das gleiche Qualifikationsniveau wie die Finanzberater, mit denen sie regelmäßig zu tun haben.

Verbraucher

Unser Unternehmen ist weiterhin neue Partnerschaften eingegangen.

Gleichzeitig wurde auch der Anteil der digitalen Umsätze erhöht, indem die Kunden eine benutzerfreundliche Plattform und ein schnelles Antragsverfahren erhielten

Die Abteilung Verbraucher wuchs im Laufe des Jahres weiterhin. Das Direktgeschäft konnte so weiterentwickelt werden, und es entstanden neue Partnerschaften mit ähnlichen Unternehmen.

Der Bereich wurde gegründet, um Kunden unsere Produkte entweder direkt oder über Partnerschaften anzubieten. Hier ist auch der Ort für Kunden von Royal London, die mit uns direkt statt durch einen Finanzberater kommunizieren.

Die Gesamtumsätze auf PVNBP-Basis stiegen in der gesamten Abteilung um 36 % auf 408 Mio. £, eine Steigerung gegenüber 301 Mio. £ im Jahr 2016. Durch die Lieferung von gut konzipierten Produkten, die ein hervorragendes Preis-Leistungs-Verhältnis bieten, sind wir von einem wenig bekannten Neueinsteiger zu einer wirklichen Kraft in unseren ausgewählten Märkten geworden.

Für unser Produkt „Over 50s Life“ stiegen im Laufe des Jahres sowohl der Marktanteil als auch das Volumen. Wir sind nun einer der größten Akteure in diesem Markt. Dies ist eine bedeutende Errungenschaft, wenn man bedenkt, dass das Produkt „Over 50s“ erst vor gut drei Jahren auf den Markt kam. 2017 verkauften wir mehr als 30.000 Policen, womit wir das Vorjahr mit 20.000 verkauften Policen und 2015 mit 10.000 verkauften Policen überrundet haben.

Wir haben ein breites Spektrum an Medien genutzt, um Kunden auf unsere Produkte aufmerksam zu machen, darunter Werbung über Fernsehen, Radio, Postwurfsendungen und die Presse. Wir haben im Verlauf des Jahres auch erheblich in digitale Werbung investiert und sind einer der ersten in unserer Branche geworden, der das sich wandelnde Verhalten von Kunden erkannt und infolgedessen seine Strategien angepasst hat. Gezielte Werbeanzeigen in Suchmaschinen haben uns beispielsweise ermöglicht, Kunden zu identifizieren, die nach den von uns angebotenen Produkten Ausschau halten. Obwohl wir weiterhin eine Reihe von Medien nutzen werden, um Kunden zu werben, ist digitale Werbung zu einem wichtigen Teil unserer Akquisemischung geworden.

Fast 30 % der Umsätze generieren wir heute digital unter Einsatz von Online-Anwendungen entweder auf Mobiltelefonen, Tablets oder Computern. Dies wurde erreicht,

indem sichergestellt wurde, dass unser digitales Angebot leicht zu nutzen ist und Anwendungen relativ schnell abgeschlossen werden können.

Unser Erfolg basiert bis jetzt auf der Entwicklung von Produkten, die den Kunden gerecht werden und Vorteile bieten, die bei anderen Anbietern nicht erhältlich sind.

Im November 2017 gewann der Verbraucherbereich eine goldene Auszeichnung für „Digital – Best Use of Search“ bei den DMA Awards. Wir wurden für die Verbesserung unserer Beteiligung bei Suchmaschinen gewürdigt. Diese führte dazu, dass die Kosten pro Klick in Verbindung mit Marken um 35 % sanken, die Umsätze um 47 % stiegen und die Kosten pro Übernahme um 53 % zurückgingen.

Das Wachstum in unserem Verbraucherbereich ergibt sich teilweise aus der Steigerung unserer Sichtbarkeit für Kunden, aber auch durch das Angebot von preisgünstigen Produkten mit Vorteilen, die Kunden nicht leicht anderswo finden können. 2018 werden wir einen Bestattungsplan unter eigenem Namen einführen, der unser Produktsortiment, das wir Kunden zur Erfüllung ihres Begräbnisplanungsbedarfs direkt anbieten, erweitern wird. Der Bestattungsplan von Royal London gibt Verbrauchern die Möglichkeit, sich selbst vor steigenden Beerdigungskosten zu schützen und stellt eine transparente und faire Lösung dar, die ein gutes Preis-Leistungs-Verhältnis bietet.

Partner

Dies war das erste Jahr unserer Partnerschaft mit dem Post Office und wir waren hocherfreut über den Erfolg. Unser Produkt „Over 50s“ ist nun über alle Post-Office-Verkaufsstellen und online erhältlich. Das Feedback von Post-Office-Kunden war sehr positiv und die Umsätze überstiegen 14.000 Policen im ersten Betriebsjahr.

Unsere Partnerschaft mit Co-operative Funeral Services und Ecclesiastical Insurance florierte weiter und generierte starke Umsatzentwicklungen von 290 Mio. £.

Wir haben außerdem eine Vereinbarung geschlossen, um eine Partnerschaft mit CYBG plc, der Eigentümerin der Clydesdale Bank und Yorkshire Bank, zu gründen, um ihren Kunden Over 50s und Laufzeit-

Versicherungsprodukte anzubieten. Die Partnerschaft wurde gegen Ende des Jahres 2017 vereinbart und wir freuen uns darauf, die Beziehung 2018 zu entwickeln. Wir haben weitere Vorschläge für Partnerschaften für das kommende Jahr in der Pipeline.

Bestandskunden

Unsere alten Geschäftsbereiche bleiben weiterhin sehr wichtig. Wir haben weiter die Ergebnisse unserer langjährigen Kunden über unser spezielles Team für die alten Bereiche überwacht und unseren umfassenden Plan für die Prüfung von Angeboten eingehalten. So konnten wir sicherstellen, dass alle unsere Kunden entsprechend der Strategie unseres Konzerns gute Kundenergebnisse und -erfahrungen aus ihren Produkten ziehen können. Wir konnten ständige Verbesserungen unserer Kundenerfahrungen realisieren, etwa mit unseren „Moments of Truth“-Projekten. Durch diese konnten die Auszahlungszeiten deutlich verbessert werden, sodass die Mehrzahl der Ansprüche beschleunigt abgewickelt und ein paar Tage – und nicht ein paar Wochen – nach der Benachrichtigung gezahlt werden. Unsere Net Promoter Scores bleiben bei Kunden, die bei uns Geschäfte abgeschlossen haben, sehr stark.

Wir haben sichergestellt, dass unsere langjährigen Kunden gegebenenfalls Zugriff auf unsere neuen Angebote haben. Hinsichtlich der Ermöglichung des Zugriffs auf Rentenfreiheiten kann man über unser Ruhestandskonto flexibler auf sein Bargeld zugreifen, während unser Persönliches Sparkonto (Individual Savings Account, ISA) für Steuereffizienz sorgt. Unser Rentenbüro stellt sicher, dass Versicherungsnehmer eine Rente finden können, die kostengünstig ist und ihre spezifischen Umstände berücksichtigt.

66

Wir haben erheblich in digitale Werbung investiert und sind einer der ersten in unserer Branche geworden, der das sich wandelnde Verhalten von Kunden erkannt und infolgedessen seine Strategien angepasst hat.

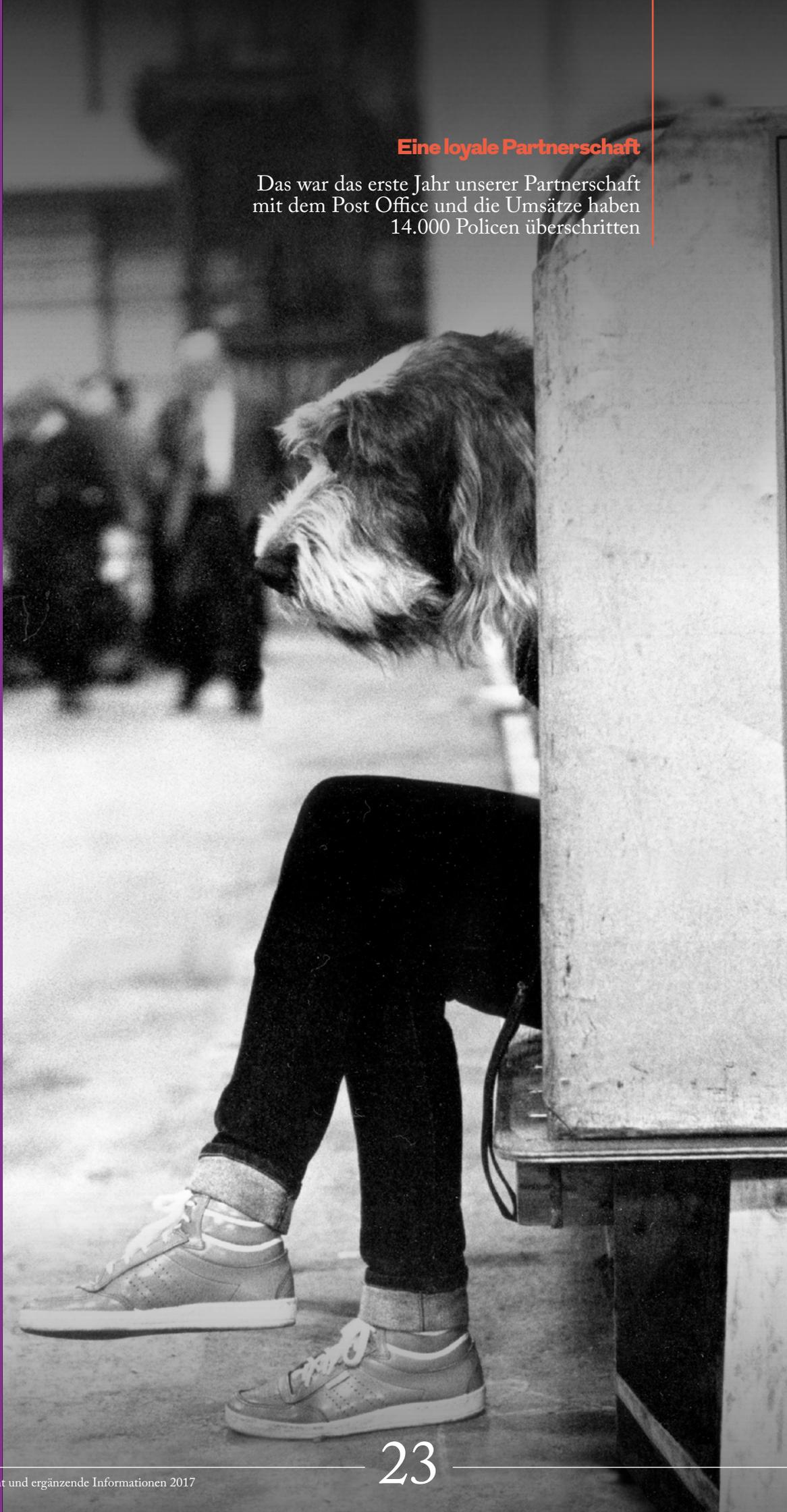
99

Über 30.000

Die Anzahl an 2017 verkauften „Over 50s Life Cover“-Policen

Eine loyale Partnerschaft

Das war das erste Jahr unserer Partnerschaft mit dem Post Office und die Umsätze haben 14.000 Policen überschritten



Vermögen

Wieder einmal war unser Vermögensgeschäft trotz politischer und wirtschaftlicher Instabilität erfolgreich und erwirtschaftete wünschenswerte Anlagenrenditen und das zu verwaltende Vermögen verzeichnete ein Wachstum

Unser Vermögensbereich erzielte 2017 eine hervorragende Leistung. Die Anlagenrenditen waren sowohl in absoluter als auch in relativer Hinsicht beeindruckend, wodurch Bestandskunden von diesen profitierten und Neukunden eine Demonstration unserer Fähigkeiten erhielten. In der Abteilung Vermögen konnten unsere Geschäftsbereiche neue Fonds und Kunden gewinnen und Service und Effizienz verbessern. 2016 durchbrachen wir die 100-Mrd.-£-Hürde des zu verwaltenden Vermögens. 2017 verzeichnete das zu verwaltende Vermögen einen Anstieg um 14 Mrd. £ auf 114 Mrd. £. Am Ende des Jahres machte das Vermögen der Royal London Versicherungsnehmer 61 % des gesamten zu verwaltenden RLAM-Vermögens aus.

Die Vermögenssparte von Royal London besteht aus zwei Geschäftssektoren. Der größere ist Royal London Asset Management (RLAM), der Kapitalanlagen sowohl für Royal London Mitglieder und Kunden als auch für externe Kunden verwaltet. Der zweite ist Royal London Platform Services (RLPS), der unter dem Namen „Ascentric“ firmiert. RLPS ist eine Wrap-Plattform, die Finanzberatern Zugriff auf ein Anlagespektrum in verschiedenen Hüllen liefert, um die Ergebnisse ihrer Kunden zu verwalten.

RLAM

Die Umsatzentwicklung von RLAM war 2017 bemerkenswert. Unser Ziel besteht immer darin, unsere Vermögensbasis zu erhöhen, sodass wir höhere Gewinne und Skaleneffekte generieren können, die uns ermöglichen, das bestmögliche Spektrum an Anlagelösungen und die besten Ergebnisse für unsere Kunden zu liefern. Wir haben im Laufe des Jahres viele Wege gefunden, um dieses Ziel zu erreichen.

Viele Vermögensverwalter verzeichneten während 2017 Geldabflüsse, aber RLAM war einer der wenigen, der diesen Trend vermeiden konnte. Wir generierten 2017 Zuflüsse in Höhe von 2,8 Mrd. £ und verzeichneten somit verglichen mit 2,3 Mrd. £ 2016 und mit 0,5 Mrd. £ 2015 einen Anstieg. Es war erfreulich, signifikante Zuflüsse sowohl von der institutionellen als auch von der Firmenkundenseite unseres Geschäfts zu sehen. Institutionelle Kunden wie Rentenpläne und lokale Behörden sowie Großhandelskunden wie Vermögensverwalter und IFAs haben weiterhin unsere Fixed-Income- und Cash-Fonds gekauft. Unser „Sustainable“-Angebot gewann ebenfalls an Beliebtheit.

Wir haben auch beim Aufbau des Geschäfts gute Fortschritte verzeichnet. Wir haben ein hoch angesehenes Aktienteam eingestellt, das zwei neue globale Aktienfonds einführte. Wir haben außerdem die Einrichtung eines der größten jemals eingerichteten britischen Immobilienfonds mit einem Portfolio im Wert von über 2,7 Mrd. £ abgeschlossen sowie als Reaktion auf die Nachfrage der Kunden nach größerer Diversifizierung der Kredite in einem Niedrigzinsumfeld einen Multi-Asset-Kreditfonds und außerdem den Royal London Emerging Market Equity Tracker Fund ins Leben gerufen, über den die Ergebnisse eines Index von Unternehmen in Schwellenmärkten verfolgt werden sollen.

Unsere Investmentmanager haben 2017 hervorragende Erträge erwirtschaftet, aber in unserem Geschäft zählt der langfristige Erfolg mehr als der Erfolg eines einzelnen Jahres. Unser Rententeam hat in den vergangenen 20 Jahren nahezu unübertroffene Ergebnisse erzielt und auch in UK Equity Income sind wir ebenfalls hoch angesehen. Die jüngsten Neueinstellungen haben unseren Mid-Cap- und Small-Cap-Investmentteams, die beide gute Zuflüsse verzeichnet haben, zusätzliche Stärke verliehen. Unser „Sustainable“-Investmentteam war ein Star-Performer, lieferte eine hervorragende Anlageperformance und generierte im Laufe des Jahres Nettozuflüsse in Höhe von 200 Mio. £.

In Zusammenarbeit mit der Abteilung vermittlertgestützter Rentenprodukte von Royal London und anderen Teilen des Konzerns haben wir die im äußerst erfolgreichen Governed-Produktsortiment genutzten Produkte weiterhin erneuert. Diese werden immer häufiger von Kunden genutzt, die die jetzt innerhalb von Renten verfügbare größere Flexibilität nutzen möchten.

Wie wir Ihr Geld anlegen

Unser äußerst erfolgreiches „Sustainable“-Investmentteam kam im Rahmen unserer Übernahme des Co-operative Asset Management im Jahr 2013 zu uns und ist zu einem wichtigen Teil unseres Investmentangebots geworden. Hier spiegelte sich das erhöhte Investoreninteresse ebenso wider wie die Erfolgsgeschichte unseres Teams. Das „Sustainable“-Team investiert in Unternehmen, die der Gesellschaft durch Führung in ökologischen und sozialen sowie in Governance-Themen (ESG) und durch sozial positive Produkte und Dienstleistungen einen Nettonutzen verschaffen. Dieser Ansatz ist flexibler und positiver als viele der traditionellen

ethischen Anlagevehikel und ist bestrebt, das Beste eines nachhaltigen Kapitalismus zu demonstrieren.

Verantwortliches Investieren und Verwaltung

Im Auftrag unserer Kunden sind wir Anteilshaber an tausenden von Unternehmen und wir sind dazu verpflichtet, ein verantwortlicher Investor zu sein.

Wir glauben fest daran, dass sich ein gutes Management von ESG-Themen in bessere Unternehmensführung verwandelt, das Wohlergehen der Mitarbeiter schützt und schlussendlich bessere Aktionärserträge liefert, wovon unsere Kunden und Mitglieder gleichermaßen profitieren.

Im Jahr 2017 haben wir bei 12.576 Beschlüssen in 887 Unternehmen gewählt, wovon der Großteil im Vereinigten Königreich eingetragene Unternehmen sind.

Insgesamt haben wir für 91 % und gegen 7 % der Vorschläge abgestimmt und bei 2 % haben wir uns enthalten. Vergütung ist der Bereich, in dem wir am häufigsten gegen den vom Vorstand vorgeschlagenen Beschluss stimmen.

Von 1.465 Vergütungssachen haben wir 2017 in 64 % der Fälle „dafür“ gestimmt, in 27 % „dagegen“ und in 9 % der Abstimmungen haben wir uns der Stimme enthalten. Wir haben Unternehmen, die Teil unserer aktiv verwalteten Vermögensfonds sind, schriftlich erklärt, warum wir gegen den jeweiligen Vorschlag gestimmt oder uns bei diesem enthalten haben.

Im Laufe des Jahres haben wir mit 191 Unternehmen über Themen wie Managervergütung, Nachfolgeplanung, Personal, Kultur, Klimawandel, die Energiewende, Vielfalt 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. Zum Beispiel haben wir Bedenken über die Zahlungs- und Corporate-Governance von Burberry geäußert und die Governance Skys angesichts des Übernahmevorschlags von Fox in Frage gestellt. Wir haben uns zudem mit dem Vorstand des Werberiesen WPP über die Pläne für die Nachfolge von Sir Martin Sorrell ausgetauscht.

Vermögen Fortsetzung

Wir veröffentlichen Details sämtlicher Unternehmensabstimmungen auf der RLAM-Website, zusammen mit Details unserer Richtlinien und einem regelmäßigen Newsletter namens *Responsibility Matters*.

Bestimmungen

Die Finanzaufsichtsbehörden haben die Vermögensverwaltungsbranche im Jahr 2017 genau beobachtet. MiFID II, der zweite Teil der Richtlinie der EU für Finanzinstrumente, tritt ab 2018 in Kraft, und wir haben darauf geachtet, dass unsere Systeme und Prozesse bereit sind, die Voraussetzungen für das neue System zu erfüllen. MiFID II wird für Vermögensverwalter mehr Berichtspflichten mit sich bringen. Wir sind jedoch gut darauf vorbereitet, die nötigen Änderungen zu implementieren.

In MiFID II wurde das Thema Anlageforschung hervorgehoben. Die Verwalter müssen die Kosten entweder selbst übernehmen oder als explizite Kosten zu den verwalteten Geldern hinzufügen. Wir freuen uns außerdem bestätigen zu können, dass RLAM sämtliche Forschungskosten in allen unseren Anlageklassen tragen wird. Dies ist eine natürliche Lösung für Royal London, ein Versicherer auf Gegenseitigkeit, und passt perfekt zu unserem Schwerpunkt auf der Bereitstellung von Qualität für unsere Kunden.

Unser Engagement während des Änderungszeitraums besteht darin, dafür zu sorgen, dass wir so transparent wie möglich bleiben bei der Frage, welche Gebühren und Provisionen wir zahlen. Außerdem geht es darum, dass unsere Kunden für uns in sämtlichen Fällen an erster Stelle stehen.

Auszeichnungen

Im Laufe des Jahres haben wir zahlreiche Branchenauszeichnungen erhalten. Dass wir den Adviser Fünf-Sterne-Service-Award der Financial Times (FT) das dritte Jahr in Folge erhalten haben, war jedoch ein besonderer Höhepunkt. Ein weiterer Höhepunkt war der FT Pension Investment and Provider Award für High Yield Bonds (hochverzinsliche Anleihen), den wir in vier Jahren zum dritten Mal gewonnen haben. Unser Team für Nachhaltigkeit, zu dem unser Team für Corporate Governance gehört, erhielt für seine Arbeit erfreulich viel Anerkennung und eine Reihe von Auszeichnungen.

RLPS (Ascentric)

Dank einer neuen, branchenführenden Gebührenstruktur konnte RLPS, die Wrap-Plattform von Royal London, im Jahr 2017 Rekordzuflüsse an das Unternehmen liefern. RLPS ermöglicht unter dem Markennamen Ascentric Finanzberatern, die langfristigen Einsparungen des Kunden direkt zu verwalten, um seinen unabhängigen Ansatz

herauszustellen. Im Laufe des Jahres stieg die Höhe der verwalteten Assets um 17 % auf 14,4 Mrd. £ (2016: 12,3 Mrd. £). 9.458 neue Kundenkonten wurden eröffnet.

Im Mai gestaltete RLPS seine Gebührenstruktur um und schuf eine einzige, pauschale Kundengebühr von 0,3 % ohne zusätzliche oder versteckte Gebühren. Es handelt sich um eine einzigartige Struktur auf dem Plattformmarkt, die als Reaktion auf die Kundennachfrage sowie entsprechend der Präferenz der Regulierungsbehörden für transparente, einfache Änderungen entwickelt wurde.

Durch die neue Preisgebung haben Berater jetzt die Möglichkeit, Beratung ganz auf Grundlage des Kundenbedarfs zu geben, ohne Nebenkosten beachten zu müssen. Infolgedessen konnten wir eine signifikante Erhöhung des Handelsvolumens auf der Plattform beobachten. Dadurch konnten wir unseren Zielkunden mehr Wert für die Plattform liefern. Dieser Trend wird auch zu günstigen kommerziellen Auswirkungen auf das Unternehmen führen. Unser Geschäft mit der Self-Invested Personal Pension (SIPP) ist gewachsen, und zwar sowohl aufgrund der Preisstruktur als auch des lebhaften Marktes, da ein Übertrag aus den definierten Rentensystemen möglich wurde.

In der ersten Jahreshälfte 2017 haben wir ein neues Servicemodell implementiert. Damit erhalten Berater stark verbesserte Optionen, u. a. die Übermittlung von Zahlungen am gleichen Tag bei 89 % aller Transaktionen. Wir freuen uns, dass wir erstmals bei den Financial Adviser Service Awards mit fünf Sternen ausgezeichnet wurden, sowie ebenfalls in der Kategorie Investitionen als Most Improved Provider (Anbieter mit den meisten Verbesserungen).

Wir haben in Projekte investiert, die für zukünftiges Wachstum sorgen werden. Wir haben das Unternehmen so auf die Einführung von MiFID II vorbereitet, dass Berater mit der Änderung gut zurechtkommen können. Bei der Entwicklung unseres neuen Back-Office-Systems, das ein stark verbessertes Kundenerlebnis bieten wird, gab es ebenfalls bedeutende Fortschritte.

AUSZEICHNUNGEN 2017

Financial Adviser Service Awards

FÜNF STERNE

Investitionen – RLAM
Investitionen – RLPS

ANBIETER MIT DEN BEDEUTENDSTEN VERBESSERUNGEN

Investitionen – RLPS

FT Adviser 100 Club Awards

GEWINNER

Sterling Strategic Bond –
RL Sterling Extra
Yield Bond

Global Investor Awards

GEWINNER

Fixed Income Manager
of the Year – RLAM

Insurance Asset Management Awards

GEWINNER

ESG Manager
of the Year – RLAM

14,4 Mrd. £

Die Höhe des verwalteten RLPS-Gesamtvermögens zum 31. Dezember 2017, eine Steigerung von 17 % im Vergleich zu 2016.



UNSERE VERANT- WORTUNG ALS UNTERNEHMEN

Bei Royal London haben die Verantwortung als Unternehmen und die positive Wirkung auf die Gesellschaft oberste Priorität. Aus diesem Grund haben wir uns 2017 darauf konzentriert, die richtige Kultur für Mitarbeiter zu schaffen und gleichzeitig unser Engagement in den Gemeinden vor Ort zu stärken und die Gesellschaft durch unsere Investitionsphilosophie zu unterstützen

Dank an die Lehrer und Schüler der
Murrayburn Primary School, Edinburgh

Unsere Verantwortung als Unternehmen Fortsetzung

Unsere Vision

Wir wollen von unseren Kunden als vertrauenswürdigster und am häufigsten empfohlener Anbieter auf den von uns gewählten Märkten bewertet werden.

Unsere Mission

Der Existenzzweck von Royal London ist das Erzielen der bestmöglichen Ergebnisse für Kunden und der bestmöglichen Kundenerfahrung auf den von uns gewählten Märkten. Dies spiegelt die Tatsache wider, dass wir ein mitgliedergeführtes Unternehmen sind und unser Fokus daher auf der Wertschöpfung für Kunden und Mitglieder gleichermaßen liegt. Im Gegensatz dazu konzentrieren sich unsere Konkurrenten auf die Wertschöpfung für Aktionäre.

Bei Royal London geht es nicht nur darum, Geschäfte zu machen. Es geht auch darum, es richtig zu machen. Als größter Lebens- und Rentenversicherer auf Gegenseitigkeit im Vereinigten Königreich befindet sich unsere Gesellschaft im Eigentum der Mitglieder. Als verantwortungsvolles Unternehmen wollen wir sicherstellen, dass wir eine stabile Governance-Struktur und eine kluge Strategie an der Hand haben, um weiterhin für langfristiges Wachstum und Erfolg sorgen zu können. Es geht auch darum, die richtige Unternehmenskultur zu schaffen, in der wir unsere Mitarbeiter unterstützen können. Wir wollen so die bestmöglichen Ergebnisse und Erfahrungen für unsere Kunden und Mitglieder realisieren und unsere lokalen Communities und die Umgebungen, in denen wir operieren, stärken. Dazu gehört die Verfolgung eines kundenorientierten Ansatzes bei der Entwicklung unserer Produkte und Dienste, um unser Gesamtziel der Kundenzufriedenheit zu erfüllen. Es bedeutet zudem, dass wir unsere Vordenkerrolle und unsere Kampagnenarbeit nutzen, um es den Verbrauchern dank frischer Ideen zu ermöglichen, die komplexe, mit Fachjargon gefüllte Welt der Finanzdienste zu verstehen. Wir haben zudem getestete Produkte für Gruppen an der Hand, bei denen es in unserer Branche eine Unterversorgung gegeben hat. Wir nehmen unsere Verantwortung als Unternehmen sehr ernst und werden 2018 weiterhin investieren, um unseren Einfluss nachvollziehen zu können.

Verfolgung eines kundenorientierten Ansatzes

Unsere Kunden verstehen

Bei Royal London wollen wir Ergebnisse und Erfahrungen liefern, die davon geprägt sind, dass wir den Kunden ins Zentrum von allem stellen, was wir tun: vom Verständnis von Wünschen und Bedürfnissen bis hin zur Schaffung der richtigen Produkte und dem Angebot von Unterstützung zur richtigen Zeit und auf richtige Weise.

Um das zu realisieren, nutzen wir weiterhin Aussagen zum Kundennwert. Sie stehen für

die sieben Ergebnisse, die uns am wichtigsten sind, und wir vergleichen unseren Fortschritt damit, um uns weiterhin auf jeden Fall in den richtigen Bereichen verbessern zu können.

Im Jahr 2017 haben wir unseren Mitarbeitern außerdem verschiedene persönliche Umstände nähergebracht, die es Menschen schwer machen können, mit uns zu interagieren und nach Möglichkeiten gesucht, derartige Situationen zu vereinfachen. Dabei ging es um verschiedene Themen wie Trauerfälle, Alter und finanzielle Schwierigkeiten.

Wir arbeiten im Bereich Kundendienst hart, um die unterschiedlichen Bedürfnisse unserer Kunden zu erfüllen, u. a. auf folgende Weise:

- ▶ Wir leiten Fälle, in denen Kunden zusätzliche Unterstützung brauchen, an eine Expertengruppe weiter, damit wir geeignete, kontinuierliche Unterstützung für sie einrichten können; und
- ▶ wir beginnen damit, Mitarbeiter von Royal London, die eine Fremdsprache sprechen, mit Kunden in Verbindung zu setzen, deren Muttersprache nicht Englisch ist.

Feedback von Kunden

Wir können positive Ergebnisse dieser Arbeit beobachten. Im Jahr 2017 haben über 78.000 Kunden Feedback zu ihren Erfahrungen hinterlassen. Daneben ist unser Net Promoter Score (NPS, Promotorenüberhang), mit dem die Bereitschaft der Kunden, uns weiterzuempfehlen, bemessen wird, um 4,5 Punkte gestiegen. In unserer jährlichen Mitarbeitererhebung war dem Feedback zu entnehmen, dass unser Fokus auf die Kunden weiterhin zunehmen wird. Wir sind stolz, dass unsere harte Arbeit im zweiten Jahr in Folge von „Investor in Customers“ (IIC) mit dem Erhalt der höchsten Anerkennung für herausragende Kundenzufriedenheit gewürdigt wurde.

Entwicklung kundenzentrierter Produkte und Dienste

Wir haben das modernisierte Hypothekenversicherungsprodukt auf den Markt gebracht, das im Rahmen des Finanzierungsprozesses beantragt werden kann. Damit erhalten mehr Kunden die Möglichkeit, eine Lebensversicherung – und ab 2018 eine Versicherung für schwere Erkrankungen – abzuschließen, da kein separater, zeitraubender Antrag mehr nötig ist. Dadurch können mehr Berater während des Hypothekenvverkaufs mit ihren Kunden über Versicherungsschutz sprechen.

Wir haben die Zeit für die Antragstellung verkürzt, indem wir unsere Prozesse vereinfacht und dafür gesorgt haben, dass mehr Anträge telefonisch eingereicht werden können.

Empfohlen von den Kunden – unsere NPS-Punkte

Wir messen unseren Net Promoter Score (NPS) seit 2015. Wir leiten Kunden, die uns angerufen haben, an eine Befragung weiter. Über die Daten aus dieser Befragung können wir dann die Punktzahl berechnen. Wir fragen die Kunden, wie wahrscheinlich es ist, dass sie Royal London weiterempfehlen würden. Es wird eine Skala von 0 bis 10 verwendet, wobei 10 am wahrscheinlichsten bedeutet. Die Punkte werden dann über eine komplexe Methode berechnet, bei der wir alle Werte von 9 und 10 zählen und alle Werte von 0 bis 6 davon abziehen.

Seit 2015 ist unser durchschnittlicher NPS-Wert für das Jahr von 47 auf 58,8 gestiegen. Innerhalb dieses Zeitraums konnten wir die Zahl der teilnehmenden Abteilungen und die Gesamtzahl der von uns durchgeführten Befragungen deutlich steigern. Der Stichprobenumfang für die Befragung ist von einem Durchschnittswert von 3.600 Befragungen pro Monat im Jahr 2016 auf einen Durchschnittswert von 8.100 pro Monat im vierten Quartal 2017 gestiegen.

Wir arbeiten mit ORC International, einer führenden Firma für Business Intelligence, bei unserer Customer Voice Transactional Survey zusammen. Laut ORC beträgt der NPS-Richtwert für Finanzdienstleistungen insgesamt 35. Der Wert von 58,8 von Royal London ist daher ein fantastisches Ergebnis, das wir weiterhin verbessern wollen.

Unsere Verantwortung als Unternehmen Fortsetzung



Over 50s Life Cover – bewertet mit fünf Sternen von Fairer Finance

Wir sind stolz, dass die Lebensversicherung ab 50 von Royal London von der Verbrauchergruppe Fairer Finance mit fünf Sternen bewertet wurde. Wir sind sogar der einzige Anbieter, der für sein Produkt diese Top-Bewertung in der Kategorie erhalten hat. Die Idee hinter diesen Bewertungen ist, den Kunden einen wirklichen Indikator für Produktfairness zu liefern. Dementsprechend sind die Bewertungskriterien unglaublich streng. Die Bewertung ist eine wirkliche Bestätigung der Qualität des Produkts und der Qualität, die wir unseren Kunden anbieten.

Über 75 % unserer Versicherungsansprüche für Over 50s Life Cover werden jetzt am gleichen Tag ausgezahlt, und das Produkt wurde von Defaqto mit fünf Sternen bewertet.

Arbeitsausfälle aufgrund von Krankheit oder Verletzungen sind eines der größten Risiken für Einzelpersonen. Im Jahr 2017 haben wir unseren Einkommenschutz aktualisiert und um neue standardmäßige Vorteile – etwa Versicherungen für Knochenbrüche – erweitert, damit unsere Kunden und ihre Angehörigen die Unterstützung, die sie brauchen, immer dann erhalten, wenn sie sie brauchen.

Wir haben Verbesserungen vorgenommen, um fairere und integrativere Produkte liefern zu können. Beispielsweise haben wir die wegweisende Diabetes Life Cover (Diabetes-Lebensversicherung) eingeführt, die kosteneffektiver und besser auf den Diabetestyp abgestimmt ist, die eine Person hat. Wir haben unsere Over 50s Life Cover auch fairer gestaltet. Wenn Sie bei uns die Zahlungen einstellen müssen, können Ihre Angehörigen trotzdem noch Geld erhalten, wenn Sie sterben.

Helping Hand ist ein Support-Service, der in allen unseren Versicherungsprodukten enthalten ist. Er ist ab dem Tag verfügbar, an dem der Versicherungsplan eines Kunden beginnt – der Kunde muss für die Nutzung des Service nichts dazuzahlen, und Partner und Kinder können ihn ebenfalls nutzen. Helping Hand ist unser Weg, die Erwartungen zu übertreffen. Wir bieten finanzielle Hilfe mit emotionaler und praktischer Unterstützung, inklusive Hotlines für Rechts- und Karriereberatung. Über 70 % unserer Kunden, die einen Versicherungsschutz in Anspruch nehmen, nutzen Helping Hand. Außerdem nutzen mehr Leute den Dienst lange Zeit, nachdem ein Anspruch ausgezahlt wurde,

oder auch, wenn gar kein Anspruch geltend gemacht wurde. Wir sind stolz darauf, dass wir Helping Hand anbieten.

Arbeit für die Mitglieder

Wir sind ein Versicherer auf Gegenseitigkeit, der den 1,2 Millionen Mitgliedern gehört. Es ist also sehr wichtig, dass dafür gesorgt ist, dass sie aktiv mit uns in Dialog treten können und sich wertgeschätzt fühlen. Wir haben zugehört, was unsere Mitglieder gesagt haben, und im Laufe des Jahres 2017 haben wir eine Reihe von Initiativen gestartet, von denen sie und ihre Communitys profitieren. Dazu zählen die Neugründung der Royal London Foundation (mehr dazu im Abschnitt Communitys) und das Programm Insight into Work.

Insight into Work

Mit dem Programm Insight into Work öffnet sich Royal London für seine Mitglieder und deren unmittelbare Familie. Über Praktika können die Mitglieder sich selbst oder ein Mitglied ihrer unmittelbaren Familie für einen ein- oder zweiwöchigen ehrenamtlichen Dienst oder für einen vierwöchigen bezahlten Dienst vorschlagen. Das Angebot richtet sich an Schul- oder Hochschulabgänger sowie an jeden, der sich einen Berufswechsel überlegt oder nach einer langen Pause wieder ins Berufsleben einsteigen möchte. Im Jahr 2017 wurden zehn erfolgreiche Praktika bei verschiedenen Teams innerhalb von Royal London vergeben. Im Jahr 2018 möchten wir 24 Praktika bei verschiedensten Teams vergeben, u. a. bei unserer Verbraucherverteilung, bei Group Operations und den Teams für Finanzen und Personal.

ProfitShare

Die Mitglieder sind berechtigt, an unserem ProfitShare-Plan teilzunehmen. Hier gilt: Geht es uns gut, dann geht es auch Ihnen gut. Wir weisen jährlich einen Teil des Gewinns der Gruppe nach

Einblicke: Zusammenarbeit mit Maggie's in Manchester



Lebensversicherungen und Versicherungen bei schweren Erkrankungen zu gewinnen. Daraus konnten wir eine enorme Menge an Einblicken von Verbrauchern und Kunden gewinnen, die tatsächlich ernsthafte Erkrankungen hatten und ihre Bedürfnisse und Wünsche im Verlauf von Behandlung und Genesung ausdrücken konnten. Drei Prototypen potentieller Entwicklungen und viele kleinere Maßnahmen sind daraus hervorgegangen, und wir hoffen, dass wir ab Anfang 2018 mit der Arbeit an einigen davon beginnen können.

Wir werden außerdem im ersten Quartal 2018 ein neues, vereinfachtes und direkt an den Verbraucher gerichtetes Angebot bei ernsthaften Erkrankungen starten, das auf diesen Einblicken basiert.



Wir haben Verbesserungen vorgenommen, damit wir fairere und integrativere Produkte liefern können ... Wir haben die wegweisende Diabetes-Lebensversicherung eingeführt, die kosteneffektiver und besser auf den jeweiligen Diabetestyp abgestimmt ist.



75 %

Der Prozentsatz der Versicherungsansprüche für Over 50s Life Cover, die am gleichen Tag ausgezahlt werden

792 Mio. £

Seit 2007 bei ProfitShare zugewiesener Betrag. Wenn es uns gut geht, geht es Ihnen auch gut

Unsere Verantwortung als Unternehmen Fortsetzung

Medienkampagne

Wir nutzen regelmäßig die nationalen Medien, um Hinweise zu geben und Bewusstsein zu schaffen für Bereiche, in denen die Menschen nicht die Hilfe in Anspruch nehmen, auf die sie einen Anspruch hätten. In diesem Jahr haben wir darauf hingewiesen, dass verheiratete Ehepaare Steuerfreibeträge nicht in Anspruch nehmen und dass Großeltern, die ihre Enkel betreuen, sowie Ehefrauen von Angehörigen des Militärs eventuell nicht wissen, dass sie Anspruch auf wertvolle Auszahlungen aus der staatlichen Sozialversicherung haben, die zu einer staatlichen Rente beitragen könnten. Aus dem vierten Royal London *National Funeral Cost Index* ist hervorgegangen, dass Schulden aufgrund von Bestattungen Rekordhöhe erreicht haben, und wir setzen uns dafür ein, dass die Höhe der Zuschüsse für Bestattungen aus Sozialfonds mehr Bezug zu den tatsächlichen Kosten von Bestattungen hat.

Wir nutzen unsere Stimme, um uns für soziale Belange einzusetzen, und wir konnten schon viele Menschen erreichen. Es hat mehr als 400 Millionen Gelegenheiten gegeben, die Geschichten dieser Kampagnen in der nationalen und regionalen Presse und im Rundfunk mitzubekommen.

unserem Ermessen anspruchsberechtigten Rentenversicherungspolizen zu. Dies wird in Ihre Finanzprodukte einbezahlt, wodurch der Wert Ihrer Ersparnisse steigt. Mehr darüber können Sie in der Stellungnahme unseres Geschäftsführers lesen. Wir sind stolz darauf, dass wir seit 2007 792 Mio. £ zugewiesen haben.

Die Mitgliederinformationen, die online eingesehen werden können, sind zentraler Sammelpunkt für nützliche Infos. Die Mitglieder können so das Optimum aus ihrer Mitgliedschaft und aus den Produkten von Royal London herausholen. Sie finden darin verschiedenste Inhalte – von nützlichen Artikeln bis hin zu interessanten Videos und Animationen.

Unterstützung, damit Sie Ihr Geld besser verwalten können

Wir wissen, dass die Finanzwelt für viele verwirrend und undurchsichtig sein kann. Es ist unser Ziel, finanzielle Kompetenzen über die Expertise von Spezialisten im gesamten Unternehmen aufzubauen, damit sich unsere Kunden und Mitglieder in der Welt der privaten Finanzen gut zurechtfinden und ihr eigenes Geld effektiv verwalten können.

Ein Weg, über den wir das versuchen, sind unsere Leitfäden unter dem Titel *Good with Your Money*, die wir auf unserer Website veröffentlichen. Im Jahr 2017 haben wir drei neue Ausgaben zu folgenden Themen veröffentlicht:

- Besseres Verständnis der Steuerkennziffer und deren Bedeutung,
- Wahrnehmung der finanziellen Implikationen des Zusammenlebens im Alter,
- Erkennung von Warnhinweisen, wenn ein Familienmitglied dem Risiko eines Finanzbetrugs ausgesetzt ist.

Wir haben außerdem einen Leitfaden für Eltern herausgebracht, die darüber nachdenken, ihre Kinder bei ersten Schritten auf der Immobilienleiter zu unterstützen.



Unser Director of Policy, Sir Steve Webb, fungiert als „Kummerkastentante“ für das Thema Rente auf der Website „This is Money“. Er ist Autor einer wöchentlichen Kolumne, in der er auf Leserfragen eingeht. Wir sorgen auch dafür, dass in unseren regelmäßigen E-Mails an die Mitglieder Artikel enthalten sind, durch die sie ihre Finanzen besser verstehen können.

Unsere Verantwortung als Unternehmen Fortsetzung



Unterstützung der Kunden

Einer der Bereiche, in denen Royal London zunehmend arbeitet, ist Unterstützung bei der Verbesserung finanzieller Kompetenzen. Die Menschen sollen so ihr Geld besser verwalten können, damit sie täglich gute finanzielle Entscheidungen treffen, sich auf bedeutende Ereignisse in ihrem Leben vorbereiten und Zeiten finanzieller Schwierigkeiten meistern können. Zu Beginn des Jahres 2017 haben wir die Ergebnisse einer Studie mit 800 unserer Kunden veröffentlicht. Es ging darum, ob sie ihr Geld mithilfe verschiedener Budgetierungstools besser verwalten können.

Das Team führte ferner ausführliche Interviews mit einigen unserer Kunden durch, die Angehörige verloren haben. Es ging darum, herauszufinden, welche finanziellen Probleme sie in den Wochen und Monaten nach dem Tod des Angehörigen hatten und welche Hilfestellungen ihnen geholfen hätten. Wir nutzen die Ergebnisse dieser Studie, um 2018 neue Wege zu erproben, unsere Kunden zu unterstützen. Zwei neue Leitfäden werden wir dazu auf den Weg bringen: einen mit nützlichen Informationsquellen für Hilfe und Unterstützung im Sterbefall und einen weiteren, der dazu anregen soll, für diesen Fall vorzusuplanen.

Verantwortungsbewusstes Investieren

Einer der besten Wege für die Unternehmensgruppe, einen positiven Einfluss auf die Gesellschaft auszuüben, besteht in unserer Anlagephilosophie. Wenn sich unsere Versicherungsnehmer für ein Renten- oder Lebensversicherungsprodukt entscheiden, werden ihre Zahlungen in ihrem Namen in Wertpapiere, Anleihen und Gewerbeimmobilien reinvestiert. Wir nutzen die Gewinne aus diesen Investitionen, um Versicherungsansprüche und Renten an unsere Mitglieder aus auszahlen. Das bedeutet viel Verantwortung. Daher achten wir darauf, dass wir das Geld auf verantwortungsvolle Weise investieren, sodass ein Beitrag zu einem insgesamt positiven Einfluss auf die Gesellschaft und unsere Mitglieder geleistet wird sowie gute Renditen erwirtschaftet werden.

Der Großteil unserer Assets wird in Royal London Asset Management (RLAM) investiert, ein Zweigunternehmen der Royal London Group für Anlageverwaltung. RLAM verwaltet weltweit 114 Mrd. £. Zusätzlich zu Assets für die Versicherungsnehmer von Lebensversicherungen und Renten bei Royal London verwaltet RLAM Assets für eine Reihe von Kunden wie Wohlfahrtsverbände, lokale Behörden und Hochschulen. Das verantwortungsvolle Investieren von Geld gehört zu unserer täglichen Arbeit. Um Verantwortung zu übernehmen, stimmen wir bei jährlichen Firmentreffen ab, pflegen den Dialog mit Unternehmensleitung und Vorständen, um die unternehmerische Praxis zu verbessern, und setzen uns für starke Corporate Governance ein.

Nach den PRI*, wurden wir mit

A oder A+ bewertet

*Prinzipien für verantwortliches Investieren der UNO (PRI)

Anzahl der Unternehmen, mit denen wir 2017 gesprochen haben

191

einzelne Unternehmen

251

Dialoge

Anzahl der Meetings, in denen Stimmen abgegeben wurden

887

So haben wir insgesamt abgestimmt

91%

dafür

7%

dagegen

2%

enthalten**

Anzahl der Beschlüsse, zu denen Stimmen abgegeben wurden

12.576

Vorstandsvergütung: so haben wir abgestimmt

64%

dafür

27%

dagegen

9%

enthalten**

**Wir enthalten uns aus zwei Gründen: (1) Wir haben Bedenken bei der Sache, die jedoch noch keine Stimme dagegen begründen würden; und (2) wir wollen ein Unternehmen erstmals auf Bedenken hinweisen (erstes Jahr oder erster Vorfall) Wenn sich im folgenden Jahr nichts ändert, stimmen wir normalerweise als Nächstes dagegen.

Unsere Verantwortung als Unternehmen Fortsetzung



Unsere verantwortungsvollen Investitionen tragen zu einem insgesamt positiven Einfluss auf die Gesellschaft und unsere Mitglieder bei und sorgen für gute Renditen



114 Mrd. £

Der weltweit verwaltete Betrag

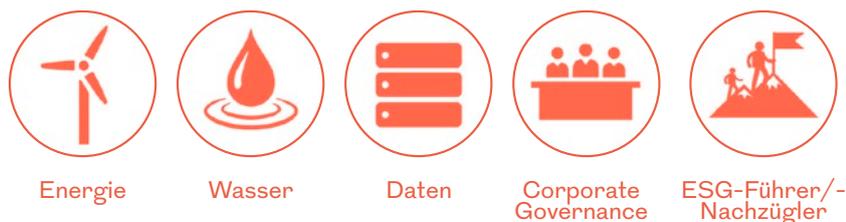
16

Die Anzahl der in diesem Jahr erhaltenen Auszeichnungen, aus denen man ersehen kann, wie Nachhaltigkeit ein Faktor für sehr gute Anlageergebnisse sein kann.

Governance und Eintreten für bestimmte Belange	Ethik- und ESG-Fonds
Wir setzen uns bei allen Unternehmen, in die wir investieren, für starke Praktiken der Corporate Governance ein. In diesem Jahr haben wir zum Beispiel unsere Sorge hinsichtlich der potentiellen Aushöhlung von Standards der Governance zugunsten der Notierung von Saudi Aramco, dem weltweit größten Ölunternehmen, an der Londoner Börse geäußert. Außerdem haben wir in diesem Jahr Änderungen der Vergütung von Führungskräften bei BP und Shire unterstützt und uns größeren Erhöhungen der Vergütung von Führungskräften beim Bauunternehmen Persimmon entgegengestellt.	Wir haben einen Ethical Bond Fund, der nicht in Tabak- oder Waffenfirmen oder Firmen mit einer schlechten Bilanz bei Menschenrechten und Umwelt investiert. Wir haben zwei Global-Equity-Fonds, die bei der Beurteilung möglicher Investitionen in Unternehmen Themen im Zusammenhang mit Umwelt, Sozialem und Governance (Environmental, Social and Corporate Governance, ESG) untersuchen. Wir haben außerdem im Jahr 2017 einen Tracker-Fonds für ESG in Schwellenmärkten gestartet, und unsere Cash-Fonds investieren nicht in Tabak oder Waffen. Insgesamt verwalten wir ein Vermögen von 11,36 Mrd. £, das auf acht Fonds verteilt ist.

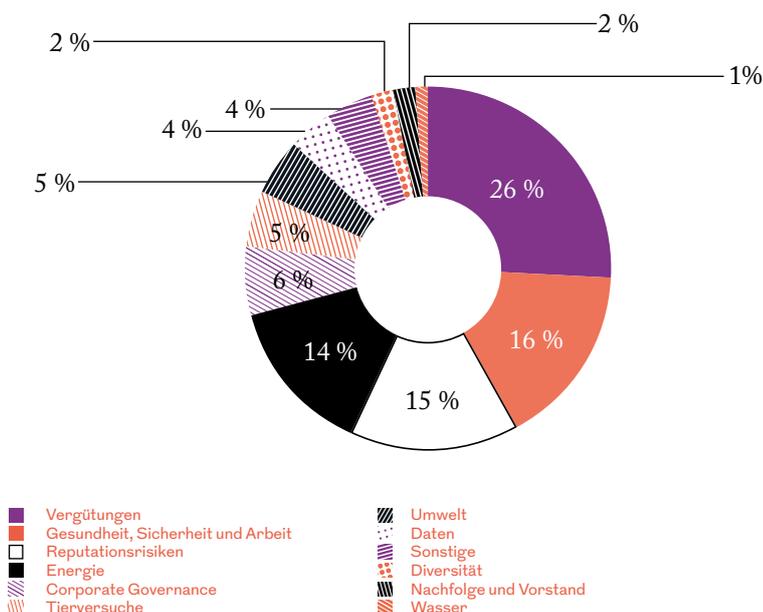
Plan für den Dialog 2017-2019

Unser Fokus beim Dialog lag 2017 auf diesen fünf Bereichen – und wird dort auch bis 2019 liegen:



Themen des Dialogs beim Unternehmen 2017

2017 haben wir insgesamt 251 Mal mit 191 verschiedenen Unternehmen über Themen wie Vergütungen, Klimawandel, Diversität und Tierversuche gesprochen. Hier die Aufschlüsselung der dabei abgedeckten Themen.



Unsere Verantwortung als Unternehmen Fortsetzung

Sozialer Einfluss der Investitionen

Wir haben ein Spezialteam, das sich um Themen wie den „sozialen Einfluss“ unserer Investitionen kümmert. Dieses Team ist bei allen unseren Investitionen zuständig für die Beobachtung und den Kontakt mit Unternehmen bezüglich Umwelt- Sozial- und Governance-Themen.

RLAMs messbarer sozialer Einfluss



Sozialer Wohnungsbau

Wir vergeben derzeit Kredite in Höhe von 3 Mrd. £ an den britischen Sozialwohnungssektor und investieren in Anleihen von Wohlfahrtsverbänden, deren wichtigster Auftrag die Bereitstellung von Wohnungen an bedürftige Menschen ist. Mithilfe der von uns gestellten Mittel können Wohnungsbaugesellschaften neue, günstige Wohnungen bauen und ihre vorhandenen Bestände instand halten. Damit wird eine Lücke bei den Finanzierungen geschlossen, die durch weniger Unterstützung durch die Regierung und geringere Kredite von den Banken entstand.



Grüne Infrastruktur

Wir unterstützen ferner Projekte der „grünen Infrastruktur“ wie Offshore-Windfarmen, Biomasseanlagen und Hygienedienstleistungen. Ein Beispiel dafür: Der Superkanal Thames Tideway wird eine zweistellige Menge von Tonnen von Abwässern aus der Themse ableiten, und mithilfe unserer Investition kann ein entscheidender Bestandteil des National Infrastructure Plan des britischen Finanz- und Wirtschaftsministeriums realisiert werden. Dank unserer Finanzierungen für Offshore-Windfarmen und Biomasse kann Großbritannien seine CO₂-Emissionen verringern und eine nachhaltigere Energie-Infrastruktur aufbauen. Die Investitionen von RLAM in diese Projekte belaufen sich auf insgesamt 274 Mio. £



Sustainable Funds

Wir haben fünf Sustainable Funds, die aktuell ein verwaltetes Vermögen von über 1,7 Mrd. £ umfassen. Ihr Auftrag besteht darin, in Firmen zu investieren, die einen „Nettogewinn für die Gesellschaft“ liefern oder beim Umgang mit ESG-Problemen führend sind. Mit den „Sustainable Funds“ wird in Unternehmen investiert, die an der Verbesserung der Welt arbeiten: etwa durch nachhaltige Landwirtschaft, Gesundheitswesen, Cloud-Computing und Elektrofahrzeuge. Diese Fonds haben in diesem Jahr 16 Auszeichnungen erhalten. Daraus kann man ersehen, wie Nachhaltigkeit ein Faktor für sehr gute Anlageergebnisse sein kann.

Über 3.500

Die Anzahl der Aktivitäten, die von Kollegen im Rahmen des Anerkennungssystems *In the Spirit* aufgrund positiver Verhaltensweisen und Tätigkeiten gewürdigt wurden

Über 3.500

Die Anzahl der Plätze, die bei internen Schulungen besetzt werden

40 %

Nachdem wir uns im Jahr 2016 für die „HM Treasury Women in Finance Charter“ angemeldet haben, streben wir an, dass unsere höchste Führungsebene bis 2020 zu 40 % weiblich ist.

Danach werden wir uns neue Ziele setzen, um ein Maß der Frauenbeteiligung zu realisieren, das den Frauenanteil bei den Beschäftigten in Großbritannien widerspiegelt.



Unsere Verantwortung als Unternehmen Fortsetzung

Schaffung eines guten Arbeitsklimas

Wir sind der Ansicht, dass unsere Mitarbeiter durch die Schaffung einer geeigneten Unternehmenskultur dabei unterstützt werden, die besten Ergebnisse und den besten Service für unsere Kunden und Mitglieder zu realisieren. Hier sind wir auf dem besten Weg.

Während unserer „Employee Roadshows“ 2017 haben wir unsere „People Commitments“ eingeführt. Auf der Grundlage des Feedbacks unserer Mitarbeiter haben wir einige Zusicherungen konzipiert, durch die Royal London ein noch besserer Arbeitsplatz werden kann. Der Schwerpunkt lag auf Karriereentwicklung, Honorierung und Kompetenzen. Damit bauen wir auf dem bestehenden internen Programm für Unternehmenskultur auf, bei dem wir unsere Mitarbeiter durch Integration unserer Werte und Handlungsweisen stärker an uns binden wollen. Das Feedback von unseren Mitarbeitern in unserer jährlich durchgeführten Erhebung im Rahmen der Mitarbeiterbindung legt ebenfalls nahe, dass die von uns angestrebte Unternehmenskultur unsere Arbeitsweise immer stärker prägt.

Die Verbesserung der Mitarbeiterbindung bei Royal London stellt eine Priorität dar. Innerhalb der Unternehmensgruppe durchgeführte Studien besagen, dass gut eingebundene Mitarbeiter bessere Ergebnisse für die Kunden realisieren. Wir denken auch, dass es wichtig ist, ein gutes Arbeitsklima für unsere Leute zu schaffen – insbesondere da wir ein Versicherer auf Gegenseitigkeit sind und unsere Mitarbeiter damit auch Mitglieder und Kunden sind.

Wir laden unsere Mitarbeiter ein, uns ihre Erfahrungen mit Royal London über unsere Erhebung im Rahmen der

Unsere Werte



Mitarbeiterbindung mitzuteilen, und wir sind stolz, dass wir für die letzten vier Jahre (2014 bis 2017) einen positiven Anstieg unserer Ergebnisse im Employee Engagement Index verzeichnen können.

Im Jahr 2017 haben 90 % unserer Mitarbeiter an der Erhebung teilgenommen, und wir haben im Employee Engagement Index einen guten Wert von 80 % erreicht. Dieses Ergebnis übertrifft den Standardwert für Finanzdienstleistungen.

Unser Anerkennungssystem *In the Spirit* konnte im Juli 2017 sein einjähriges Bestehen feiern. Mehr als 3.500 Aktivitäten wurden von den Kollegen als positive Handlungsweisen und Tätigkeiten gewürdigt.

Wir sind der Ansicht, dass es von recht entscheidender Bedeutung ist, die Arbeit unserer Mitarbeiter zu honorieren. Im Jahr 2017 haben wir daher die Vergütung aller unserer Mitarbeiter gebenchmarkt, um die Gehälter in einen Bereich von 90-110 % der marktüblichen Gehaltssätze zu bringen. Wir sind stolz, dass wir im März die Anerkennung als Living Wage Employer erhalten haben. Ebenfalls 2017 haben wir die Zusammenarbeit mit unseren Partnern bei Elixor begonnen und wurden von Mencap unterstützt, um neue Beschäftigungsmöglichkeiten für Menschen



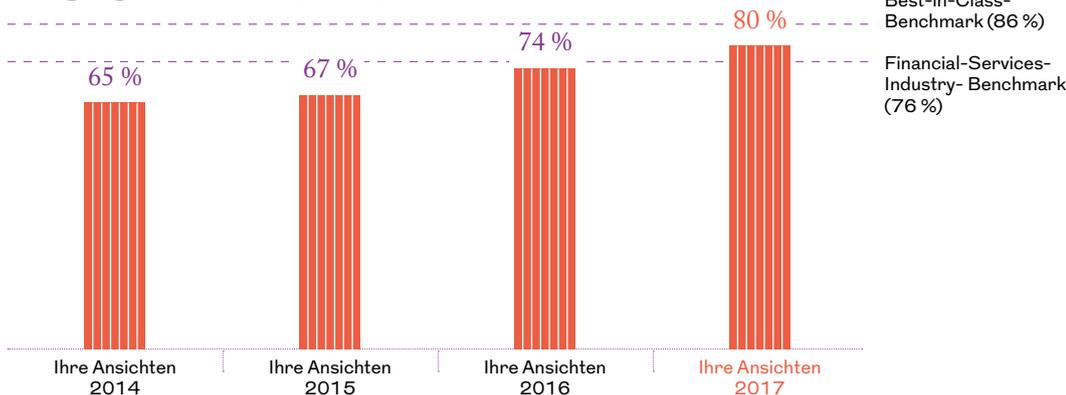
mit Lernbehinderung zu schaffen. Im Jahr 2018 werden wir mehr darüber berichten.

Wir nehmen die Weiterentwicklung unserer Mitarbeiter ernst und motivieren weiterhin überall im Unternehmen dazu, sich weiterzubilden. Über 3.500 Plätze werden bei internen Schulungen belegt, u. a. von sieben Vertretern der Mitarbeiter der East London Business Alliance, unserem Partner für ehrenamtliche Arbeit in London.

Wir sind der Ansicht, dass Unternehmenskultur und Mitarbeiter von grundlegender Bedeutung für unseren Erfolg sind, und erkennen die Wichtigkeit einer multikulturellen Belegschaft an. Nachdem wir uns im Jahr 2016 für die „HM Treasury Women in Finance Charter“ angemeldet haben, besteht unser erstes Ziel darin, dass unsere höchste Führungsebene bis 2020 zu 40 % weiblich ist. Danach werden wir uns ein neues Ziel setzen, um ein Maß der Frauenbeteiligung zu realisieren, das den Frauenanteil bei den Beschäftigten in Großbritannien widerspiegelt. Bei der Anmeldung lag der Frauenanteil unserer höchsten Führungsebene bei 32,6 %, Ende September 2017 waren es 33,7 %. Das Group Executive Committee setzt sich für Beiträge zur Agenda der Diversität ein, insbesondere die Realisierung unseres WiFC-Ziels. Unseren Fortschritt bei der Umsetzung dieser Ziele veröffentlichen wir jedes Jahr auf unserer Website.

Unser Weg zur Mitarbeiterbindung

80 % unserer Mitarbeiter fühlen sich Royal London emotional verbunden



Unsere Verantwortung als Unternehmen Fortsetzung

Etwas bewegen in unseren Gemeinschaften

Im Jahr 2017 haben wir zusammen mit sechs von unseren Mitarbeitern ausgewählten lokalen Wohlfahrtsverbänden als Partnern das Programm Royal London Community ins Leben gerufen. Damit sollen Menschen mit chronischen oder langfristigen Erkrankungen unterstützt werden. Das ist bestens mit unserem Unternehmensmodell als Lebens- und Rentenversicherer vereinbar. Wir haben außerdem die Royal London Foundation neu gegründet, damit unsere Mitglieder in ihren lokalen Communitys etwas bewegen können. Beide Initiativen konzentrieren sich auf kleinere lokale Organisationen. So können wir sichergehen, dass unsere Aktivitäten auch dem Bedarf lokaler Gruppen und Einzelpersonen gerecht werden. Unser internes Programm für Community Engagement wird von über 70 Vorkämpfern der gesellschaftlichen Verantwortung in allen unseren Niederlassungen geleitet.

81 %

Anteil der Menschen, die motiviert sind, bei Community-Aktivitäten mitzuwirken

Infolge unserer Investitionen in unsere Community-Aktivitäten sagen 81 % unserer Mitglieder, dass sie motiviert sind, bei Community-Aktivitäten mitzuwirken. Das ist eine Steigerung um 24 % gegenüber 2016.

6.500

Anzahl der Menschen, die durch unser Team-Challenge-Programm unterstützt werden konnten

In Zusammenarbeit mit „Business in the Community“ konnten durch unser Team-Challenge-Programm 6.500 Menschen unterstützt werden.

144.000 £

Insgesamt an Wohlfahrtsverbände gespendeter Betrag

Wir verdoppeln einen Teil der Fundraising-Arbeit unserer Mitarbeiter. Im Jahr 2017 haben wir und unsere Mitarbeiter insgesamt 144.000 £ an Wohlfahrtsverbände gespendet.

3

Anzahl der Volunteer-of-the-Month-Preise

Wir sind stolz darauf, dass drei unserer Londoner Mitarbeiter 2017 von unseren Partnern bei der East London Business Alliance zum Volunteer of the Month ernannt wurden.

3.281

Ehrenamtliche Arbeit der Mitarbeiter im Jahr 2017 in Stunden

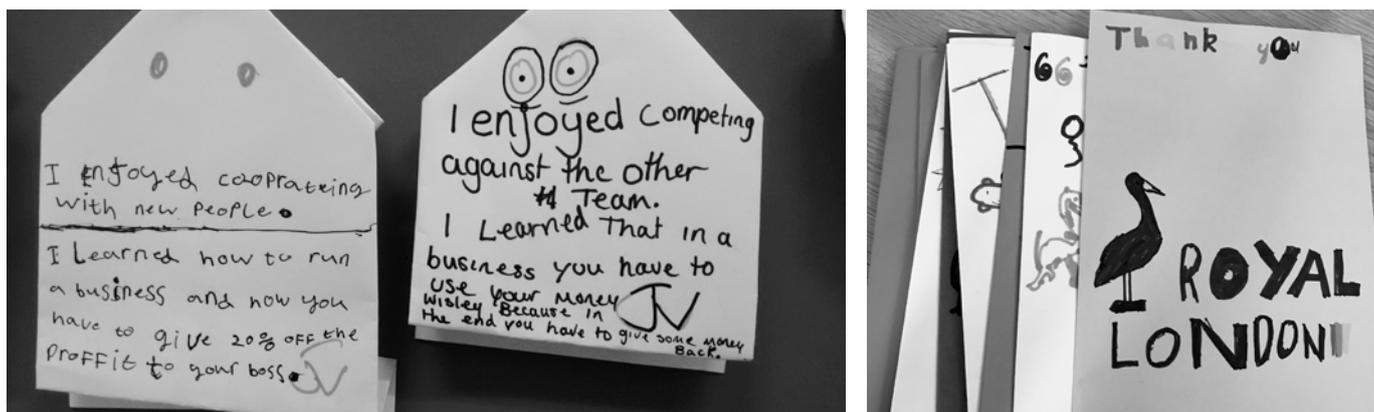
Über unser Programm Employee Volunteer leisten unsere Mitarbeiter jedes Jahr zwei Tage lang ehrenamtliche Arbeit in ihrer lokalen Community.

185.000 £

Höhe der Zuschüsse von der Royal London Foundation in ihrem Anfangsjahr

Im Jahr 2017 haben wir 185.000 £ an 37 gemeinnützige Organisationen gezahlt, die von unseren Mitgliedern in ganz Großbritannien vorgeschlagen wurden.

Die Royal London Group ist eines unserer Premium-Mitglieder und leistet einen bedeutenden Beitrag zur Unterstützung von Prinz Charles' Bewegung „Responsible Business“. Wir sprechen der Unternehmensgruppe unsere Anerkennung aus für ihr Engagement bei der Verbesserung des Einflusses ihrer Geschäftstätigkeiten und für den Nachweis, dass gemeinsame Werte entstehen können, wenn man die Agenda eines verantwortungsvollen Unternehmens verfolgt. **Business in the Community** Prinz Charles' Responsible Business Network



Lokale Arbeit mit Schulkindern über unsere Partner bei der Team Challenge, Business in the Community

Unsere Verantwortung als Unternehmen Fortsetzung

Handhabung unserer Umweltverträglichkeit

Wir nehmen die ökologischen Auswirkungen unserer Geschäftstätigkeit und unseres Betriebs ernst. Wir überwachen unsere Aktivitäten und können so die Effektivität unserer Tätigkeiten und unserer Betriebsmittel beurteilen und Upgrade-Programme gestalten, um unseren Einfluss zu reduzieren.

Nachhaltiger Ansatz bei Anlageobjekten

Royal London verfolgt einen starken, nachhaltigen Ansatz sowohl bei vorhandenen Objekten als auch bei Neubaugeländen, und wir haben eine Nachhaltigkeitsrichtlinie, die unseren Ansatz lenkt. Wir setzen uns Jahresziele bei der Senkung des Energieverbrauchs. Sämtliche verbrauchte Energie stammt aus erneuerbaren Quellen, und wir wollen dafür sorgen, dass weniger als 1 % der Abfälle im Restmüll landet. Unsere Nachhaltigkeitsrichtlinie finden Sie auf unseren RLAM Property-Seiten.

Unsere Niederlassungen

Im Jahr 2017 konnten wir unsere CO₂-Emissionen im Vergleich zu 2016 um 1.081 Tonnen reduzieren, und wir haben vor, uns hier weiter zu verbessern. Unsere Energie stammt aus erneuerbaren Quellen, und wir reduzieren die Erzeugung von CO₂-Emissionen. Damit sind wir auf einem guten Weg, unser Ziel minimaler Umweltbelastung zu erreichen.

Die Renovierung unserer Geschäftsräume gilt als strategische Entwicklung innerhalb des Unternehmens, und wir haben 2017 Zeit mit der Arbeit an den entscheidenden Prioritäten für unsere neue Niederlassung in Wilmslow verbracht. Wir wollten wirklich sichergehen, dass wir für unsere Mitarbeiter, die lokale Community und die Umwelt eine minimale Belastung verursachen. Unsere neue Niederlassung wird zurzeit neu gestaltet. Ziel ist es, im (branchenweit anerkannten) Bewertungssystem „Building Research Establishment Environmental Assessment Method“ mindestens die Bewertung „sehr gut“ zu erhalten.

In unseren bestehenden Gebäuden haben wir an einer Reihe von Initiativen gearbeitet, darunter:

- › Renovierung unserer Beleuchtung, damit unsere Räume nur solange beleuchtet sind, wie sie genutzt werden;
- › Renovierung unserer Toilettenanlagen in Edinburgh, um sie wassersparender zu machen

- › Einschätzung der im Rahmen unseres Catering-Vertrags genutzten Verbrauchsgüter, um die Menge der Abfälle zu reduzieren – u. a. wenn möglich durch die Verwendung vollständig recycelbarer Verpackungen; und
- › Test eines neuen Reinigungssystems, bei dem statt Chemikalien zur Reinigung unserer Büros ionisiertes Wasser verwendet wird; dieses System soll im Laufe des Jahres 2018 in unseren restlichen Betriebsanlagen eingeführt werden.

Wir sind zudem stolz, dass keine Abfälle aus unseren Niederlassungen im Restmüll landen.

Im Jahr 2017 haben wir gemeinsam mit unseren Partnern bei Business in the Community mit einer Überprüfung aller unserer Gebäude begonnen. Es geht darum, die von uns verursachte Umweltbelastung nachvollziehen zu können und unsere Richtlinien und Verpflichtungen beim Umweltschutz klar zu definieren. Die Ergebnisse werden wir im Jahr 2018 auf unserer Website publizieren.

Respekt für die Menschenrechte

Im Jahr 2016 hat die Unternehmensgruppe eine Erklärung zum Modern Slavery Act vorgestellt. Darin werden die Schritte dargelegt, die wir unternehmen, um sicherzugehen, dass innerhalb unserer Unternehmen oder unserer Lieferkette weder moderne Sklaverei noch Menschenhandel stattfinden. Wir bitten sämtliche Händler und Auftragnehmer, ihre Erklärungen zum Modern Slavery Act einzureichen und die Einhaltung des Modern Slavery Act von 2015 zu bestätigen. Damit wollen wir sicherstellen, dass sie eigene Verfahren und Richtlinien für den Umgang mit Sklaverei und Menschenhandel haben.

Blick auf 2018

Im Jahr 2018 setzen wir unser Projekt fort, den sozialen Einfluss unserer Tätigkeiten nachvollziehen zu können. Wir werden die Einbindung unseres Personals in die lokalen Communitys über unser Community-Programm verstärken, Bericht über unsere Ergebnisse bei der Umweltprüfung erstatten und weiterhin innerhalb des Unternehmens sowie mit unseren Partnern kooperieren, damit die Gesellschaft aus unseren Tätigkeiten maximalen Nutzen ziehen kann.

Besuchen Sie unsere Seiten für gesellschaftliche Verantwortung und erfahren Sie mehr darüber, wie wir unsere Kunden und Mitglieder, unsere Mitarbeiter und unsere Arbeit in den lokalen Communitys unterstützen: royallondon.com/about/social-responsibility



Wir werden die Einbindung des Personals in die lokalen Communitys über unser Community-Programm verstärken, Bericht über unsere Ergebnisse bei der Umweltprüfung erstatten und weiterhin innerhalb des Unternehmens sowie mit den Partnern kooperieren, damit die Gesellschaft aus unseren Tätigkeiten maximalen Nutzen ziehen kann.



BERICHT DES KONZERNFINANZ- DIREKTORS

Der Zugang an Neugeschäften ist in diesem Jahr bemerkenswert.

Infolgedessen konnten wir dieses Wachstum in eine signifikante Steigerung des EEV-Betriebsgewinns umsetzen und befinden uns damit in einer Position, in der wir zuversichtlich in die Zukunft blicken können



Bericht des Konzernfinanzdirektors Fortsetzung



Tim Harris
Stellvertretender
Vorstandsvorsitzender und
Konzernfinanzdirektor

Wir sind unserer
Verpflichtung treu
geblieben, immer
die Interessen
unserer Mitglieder
und Kunden
voranzustellen. Diese
Verpflichtung ist ein
entscheidender Faktor
dafür, dass wir unseren
Erfolg langfristig
gewährleisten können

329 Mio. £

Unser Betriebsgewinn nach
EEV vor Steuern im Vergleich
zu 282 Mio. £ im Jahr 2016

Bei Royal London konnten wir im Jahr 2017 erneut gute Ergebnisse verbuchen. Wir haben die Chancen in unseren Märkten genutzt, unsere neuen Geschäftstätigkeiten signifikant zu auszuweiten.

Wir konnten 2017 starke neue Geschäftsumsätze generieren und haben dieses Wachstum in eine Steigerung des Betriebsgewinns nach European Embedded Value (EEV) um 17 % übersetzt. Wir haben die Gelegenheit ergriffen, dafür zu sorgen, dass das Unternehmen in einer guten Position ist, um in die Zukunft zu blicken. Gleichzeitig konnten wir das Niveau der ProfitShare-Zuweisung pro Mitglied beibehalten, das insgesamt von 114 Mio. £ auf 142 Mio. £ gestiegen ist, unter Berücksichtigung der steigenden Zahl der Mitglieder, die Anspruch darauf haben.

Während des gesamten Jahres sind wir unserer Verpflichtung treu geblieben, immer die Interessen unserer Mitglieder und Kunden voranzustellen. Diese Verpflichtung ist unserer Ansicht nach sowohl genau die richtige Entscheidung als auch ein entscheidender Faktor dafür, dass wir unseren Erfolg langfristig gewährleisten können.

Im letzten Ganzjahr der automatischen Registrierung sind wir weiterhin branchenführend im Bereich der betrieblichen Rentenpläne und geben Tausenden von Menschen die Möglichkeit, zum ersten Mal an Rentenplänen teilzunehmen und Mitglieder von Royal London zu werden. Wir haben aktiv dazu beigetragen, Kunden und Beratern zu helfen, sich über die neuen Rentenfreiheiten klar zu werden. Auch in unseren Geschäftsbereichen direkter und mittelbarer Versicherungsschutz konnten wir die Dynamik weiter steigern. Unser Geschäftsbereich Vermögensverwaltung konnte besonders gute Ergebnisse verbuchen, neue Fonds gewinnen und starke Anlageergebnisse für unsere eigenen Mitglieder und Versicherungsnehmer sowie für externe Kunden liefern.

Sowohl bei Erwerbsunfähigkeits- als auch bei persönlichen Renten konnten wir von den deutlichen Veränderungen innerhalb der Branche in den letzten Jahren profitieren. Diese Phase sehr großen Wachstums ist jetzt vorbei, vor allem bei den Gruppenpensionen, und nachhaltigere Niveaus etablieren sich wieder. Das wird in Zukunft wahrscheinlich geringere neue Geschäftsgewinne nach EEV zur Folge haben.

Aus Erfahrung wissen wir zudem, dass unsere Branche häufig von regulatorischen oder politischen Veränderungen betroffen ist. Es ist daher unerlässlich, dass wir gut in Form sind, wenn wir uns auf die Zukunft zubewegen.

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 darzulegen. Wir bemühen uns jedoch immer, so klar wie möglich zu sein. Auf den Seiten 217 bis 220 des Geschäftsberichts und Jahresabschlusses 2017 finden Sie ein Glossar mit Finanzjargon, das viele Begriffe erklärt.

Zusammenfassung der finanziellen Situation

Der Gewinn aus dem Umsatz unserer neuen Geschäftssparten stieg 2017 um 31 % auf 292 Mio. £ (31. Dezember 2016: 223 Mio. £). Der Betriebsgewinn vor Abzug von Steuern stieg um 17 % auf 329 Mio. £ an (31. Dezember 2016: 282 Mio. £). Diese Zahlen werden mit der EEV-Methode berechnet, die nach unserer Ansicht nach wie vor die sinnvollste Grundlage für die Verwaltung unseres Unternehmens ist. 2016 haben wir Maßnahmen ergriffen, um unsere EEV-Methodik wo möglich an unsere regulatorische Grundlage, Solvabilität II, anzugleichen.

Der EEV-Gewinn vor Steuern und ProfitShare betrug 594 Mio. £, im Vergleich zu 321 Mio. £ im Jahr 2016. Der EEV-Gewinn im Jahr 2016 vor Steuern und ProfitShare wird vor einer Rechnungsgebühr von 182 Mio. £ angegeben, die bei der Angleichung unserer EEV-Methodik an die Anforderungen von Solvabilität II entsteht. Die Steigerung erfolgte aufgrund starker Betriebsergebnisse als direktes Ergebnis hervorragender Umsätze der neuen Geschäftssparten, starker Investitionsleistungen und Änderungen unserer Annahmen über den zukünftigen Betrieb. Dazu beigetragen hat auch ein Profit von 30 Mio. £ aufgrund der Freigabe der Default-Reserve eines Vertragspartners nach einer Änderung des Rückversicherungsvertrags mit BlackRock. Dies wurde zunächst durch höhere Kosten für die strategische Entwicklung durch die in das Unternehmen tätigten Investitionen und eine Firmenwertabschreibung von 31 Mio. £ ausgeglichen. Der Rentenplan der Royal London Group (RLGPS), der jetzt für künftige Rückstellungen geschlossen ist, profitierte von verbesserten Wirtschaftsbedingungen. Im Jahr 2017 konnte eine Steigerung des Finanzierungsniveaus nach IAS 19 um 73 Mio. £ beobachtet werden (2016: Rückgang um 118 Mio. £).

Der gesamte Übertrag nach dem International Financial Reporting Standard (IFRS) an nicht zugewiesenem teilbarem Überschuss des zum 31. Dezember

Bericht des Konzernfinanzdirektors Fortsetzung

2017 zu Ende gegangenen Jahres betrug 434 Mio. £ (2016: 143 Mio. £ vor Änderung der Schätzung für die Berechnung für Solvabilität II). Wie beim EEV profitiert auch unser IFRS-Ergebnis von einer starken Handelsleistung des Konzerns und wird weiterhin von den niedrigen Zinssätzen beeinflusst.

Unsere Kapitalposition nach Solvabilität II bleibt stark. Unsere Kapitaldeckungsquote auf Solvabilität II-Basis beträgt zum 31. Dezember 2017 226 % (31. Dezember 2016: 209 %) für den Royal London Open Fund und 235 % (31. Dezember 2016: 232 %) für das gesamte Unternehmen (Investorensicht)*.

ProfitShare stieg um 25 % auf 142 Mio. £ (150 Mio. £ vor Abzug von Steuern). Bei diesem Anstieg ist die größere Zahl von Menschen berücksichtigt, die ProfitShare erhalten: 1,2 Millionen im Jahr 2017 im Vergleich zu 1 Million im Jahr 2016. Der Betrag für jede Einzelperson bleibt jedoch auf einem ähnlichen Niveau wie im letzten Jahr.

Schlüsselentwicklungen

Investitionen in das Unternehmen blieben im Jahr 2017 im Fokus. Wir haben einmalige Kosten von 23 Mio. £ (2016: 16 Mio. £) für Investitionen in Mitarbeiter, Systeme und Kompetenzen berücksichtigt, die wir getätigt haben, damit unsere Geschäftsbereiche über aktuelle Technologien verfügen und in einer guten Position sind, um mit den Änderungen bei Märkten und Regulierungen umzugehen. Damit belaufen sich die Investitionen in unsere Systeme und Transformationsprogramme seit 2014 auf insgesamt mehr als 500 Mio. £.

Wir überarbeiten unsere Systeme und nehmen einige davon bereits erfolgreich in Betrieb, während sich andere noch in der Entwicklung befinden. Eine Vielzahl unserer neuen Finanzanwendungen und versicherungs-technischen Systeme sind nun in Gebrauch, und wir entwickeln die verbleibenden Technologien stetig weiter, damit diese die knapper werdenden Fristen für die Berichterstattung im Rahmen von Solvabilität II erfüllen.

Bei unserem neuen Back-Office-System für unseren Plattform-Geschäftsbereich RLPS (Ascentric) hat es gute Fortschritte gegeben, und wir gehen davon aus, dass es in der ersten Jahreshälfte 2018 eingeführt werden kann. RLPS hat außerdem in Systeme und Unterstützung für die Einführung von MiFID II investiert. Der Schwerpunkt lag darauf, Finanzberater bei der Gewöhnung an das neue Regulierungssystem zu unterstützen.

Die Arbeiten an der Transformation unseres Geschäftsbereiches Renten unter dem Titel #thinkbeyond sind in vollem Gange, und die Entwicklung unserer Rentenplattform hat begonnen. Die neue Plattform wird IT-Systeme ersetzen, bei Vision und Zweck dieses Programms geht es jedoch um viel mehr. Wir denken, dass das Programm unseren Kunden bessere Ergebnisse und besseren Service liefern wird und dass damit ein neues digitales Angebot entsteht.

Wir arbeiten weiterhin 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 16 Mio. £ an Kosteneinsparungen für 2018 identifizieren.

Einsparungen konnten durch eine Vielzahl von Initiativen realisiert werden: Von der Durchführung von Überprüfungen von End-to-End-Prozessen für kontinuierliche Verbesserungen bis hin zu Beschaffungsmöglichkeiten und der Optimierung des Kostenwachstums vor dem Hintergrund zunehmender Volumina bei den Neugeschäften. Im Laufe des Jahres 2018 werden wir weiterhin Möglichkeiten erkunden, wie wir unser Unternehmen optimieren, und unnötige Komplexität aus den derzeitigen Prozessen und Strukturen entfernen können.

Wir beobachten weiterhin die Implikationen des EU-Austritts Großbritanniens, gehen jedoch davon aus, dass unsere Geschäfte normal weitergehen werden. Wir sind dabei, eine beabsichtigte Versicherungszweigstelle in Irland einzurichten, damit unser Unternehmen weiterhin in Irland Geschäfte machen kann und jegliche Unsicherheiten für Royal London und seine Versicherungsnehmer begrenzt werden.

Neugeschäftsergebnisse

Die Verkäufe aus Neugeschäften im Bereich Lebensversicherungen und Renten auf PVNBP-Basis waren 2017 stark und sind um 38 % auf 12.002 Mio. £ angestiegen. Im Bereich Vermittler konnte ein Anstieg der Umsätze um 38 % auf 11.594 Mio. und im Bereich Verbraucher ein Anstieg um 36 % auf 408 Mio.£ beobachtet werden. Beim Vermögen betragen die Netto-Zuströme

*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. In der Anlegerperspektive ist der Überschuss aus den geschlossenen Fonds enthalten.

Neugeschäftsergebnisse ¹	Neugeschäftsanteile		PVNBP		Neugeschäftsmargen	
	2017Mio. £	2016 Mio. £	2017Mio. £	2016 Mio. £	2017%	2016 %
Vermittler	241,6	170,6	10.787	7.738	2,2	2,2
Rentenschutz	49,8	42,8	807	647	6,2	6,6
Verbraucher	(5,3)	4,3	408	301	(1,3)	1,4
Lebensversicherungen und Renten	286,1	217,7	12.002	8.686	2,4	2,5
Vermögen ²	46,8	37,7	6.906	5.065	0,7	0,7
Gesamt	332,9	255,4	18.908	13.751	1,8	1,9

¹ Die Neugeschäftsanteile nach der obestehenden Tabelle wurden für die Steuern mit 19 % (2016: 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 19 % zahlen (2016: 20 %).

² PVNBP für Vermögen bezieht sich auf Bruttoumsatzzuflüsse in dem Zeitraum, ausgenommen externer Barmandate, die als nicht gedeckte Geschäfte behandelt und nicht auf EEV-Basis bewertet werden. Die Vergleichswerte für PVNBP 2016 und neue Neugeschäftsmargen wurden dahingehend aktualisiert, dass Barmandate ausgenommen sind.

Bericht des Konzernfinanzdirektors Fortsetzung

Neue Lebens- und Rentenvertragsprämien PVNBP



Operativer EEV-Gewinn vor Steuern und Sonderposten



2.802 Mio. £ (2016: 2.321 Mio. £). Damit erreichen die verwalteten Fonds insgesamt 114 Mrd. £ (2016: 100 Mrd. £). Alle drei Geschäftsbereiche blicken auf eine eindrucksvolle Leistung bei Beibehaltung der Kontrolle über die Kosten zurück. Die Margen blieben im Vergleich zum Vorjahr mit 1,8 % weitgehend gleich (2016: 1,9 %).

Vermittler

Wir sind ein bedeutender Akteur im Bereich der Bereitstellung von Erwerbsunfähigkeitsrenten durch automatische Registrierung, und die Umsätze in den neuen Geschäftsbereichen stiegen 2017 bei Erwerbsunfähigkeitsrenten um 12 % auf 4.346 Mio. £. Bei individuellen Renten konnten wir signifikante Neugeschäfte gewinnen, d. h. bis zu 68 % mehr als 2016, da die Rentenfreiheiten weiterhin für höhere Volumina sorgten und geringe Zinssätze Überträge von leistungsorientierten Rentenplänen attraktiver machten. Im Bereich Schutzprodukte durch Vermittler wurde die Dynamik weiterhin stärker; der Umsatz in neuen Geschäftsbereichen stieg um 25 % auf 807 Mio. £.

Verbraucher

Die Gesamtumsätze auf PVNBP-Basis legten um 36 % zu und stiegen von 301 Mio. £ im Jahr 2016 auf 408 Mio. £. Für unser Produkt „Over 50s Life“ stiegen im Laufe des

Jahres sowohl der Marktanteil als auch das Volumen. Vorausbezahlte Bestattungspläne über Partnerschaften mit der Co-operative Funeral Services and Ecclesiastical Insurance sorgten für starke Umsätze in Höhe von 290 Mio. £ (2016: 245 Mio. £), und die im Januar 2017 zum Verkauf von Lebensversicherungsprodukten eingegangene Partnerschaft mit dem Post Office brachte gute Ergebnisse. Der Grund für den negativen Beitrag des Neugeschäfts im Jahr 2017 war, dass das Geschäft noch relativ neu und vom Niedrigzinsumfeld beeinflusst war. Angesichts eines zunehmenden Marktanteils in unseren zentralen ausgewählten Marktsegmenten gehen wir davon aus, dass wir 2018 durch unser neues Angebot von Lebensversicherungs- und Bestattungsplanprodukten weitere Verbesserungen unserer Profitabilitätsmetriken umsetzen können.

Vermögen

Die kontinuierlich eindrucksvolle Anlageperformance von RLAM sorgte für erhöhte Aufmerksamkeit sowohl bei Großhandels- als auch institutionellen Kunden. Dies resultierte 2017 in Netto-Mittelzuflüssen von 2,8 Mrd. £, während viele Konkurrenten Abflüsse beobachteten. Auf der Wrap-Plattform Ascetric gab es eine Zunahme der verwalteten Assets um 17 % auf 14,4 Mrd. £ (31. Dezember 2016: 12,3 Mrd. £). Ascetric

führte im Mai 2017 eine neue Flatrate-Preisstruktur ein. Dies trug dazu bei, dass mehr Accounts auf der Plattform eingerichtet wurden; u. a. gab es eine deutliche Zunahme der Accounts für Self-Invested Personal Pensions (SIPP).

Finanzbericht

EEV-Betriebsgewinn

Der EEV-Betriebsgewinn vor Steuern stieg um 17 % auf 329 Mio. £ (2016: 282 Mio. £), vor allem aufgrund der neuen Geschäftsumsätze, insbesondere bei Renten.

Der Deckungsbeitrag aus Neugeschäften betrug 292 Mio. £. Das ist eine Steigerung gegenüber dem Vorjahr, die die Qualität der von uns gezeichneten Neugeschäfte widerspiegelt. Insbesondere der Beitrag aus dem Verkauf von Renten-Neugeschäften stieg um 71 Mio. £, getrieben durch Rentenfreiheiten und automatische Registrierungen. Es wird davon ausgegangen, dass sich die Wachstumsniveaus in Zukunft wieder normalisieren werden.

Die Gewinne aus unseren bestehenden Geschäften stiegen um 93 Mio. £ auf 278 Mio. £ an. Dieser Wert kommt hauptsächlich durch eine Zunahme der Ergebnisabweichungen um 33 Mio. £ sowie eine Zunahme um 61 Mio. £ (122 %) durch die Änderung unserer Geschäftsannahmen zustande. Diese entscheidende Änderung unserer Annahmen stellt eine Aktualisierung lange gepflegter Annahmen dar und spiegelt aktuelle Prognosen wider, denen zufolge die Lebenserwartung in der Zukunft nicht so stark zunehmen wird wie bisher prognostiziert. Weitere Annahmen wurden mit den neuesten Erfahrungen und den positiven Veränderungen, die wir beobachten konnten, in Einklang gebracht, insbesondere in unserem Geschäftsbereich Versicherungen. Durch diese Änderungen wurden die Auswirkungen der Aktualisierung unserer Annahmen zur Persistenz der Gruppenrenten entsprechend der neuesten Erfahrungen mehr als aufgewogen. Wir haben ferner unsere Annahmen entsprechend unseren Erwartungen an geringere Einzelkosten nach dem erfolgreichen Wachstum der Umsätze bei Neugeschäften geändert. Darüber hinaus haben wir weiterhin Vorkehrungen für die Entwicklung unserer Rentenplattform getroffen. Wir denken, dass wir durch diese Änderung ein marktführendes digitales Angebot bereitstellen und unseren Kunden bessere Ergebnisse und Services liefern können.

Unsere nicht gedeckten Geschäfte generierten Gesamtverluste in Höhe von 33 Mio. £ (2016: 44 Mio. £), vor allem, weil 2017 signifikante Kosten im Zusammenhang mit der Entwicklung neuer Back-Office-Software

Bericht des Konzernfinanzdirektors Fortsetzung

bei Ascentric aufliefen. Während des Jahres konnten wir eine Wertminderung um 31 Mio. £ feststellen (2016: 44 Mio. £). Sie spiegelt die erwartete Zunahme der Kosten im Zusammenhang mit der Komplexität des neuen Systems und der Einhaltung der Regelungen nach MiFID II wider.

Die Kosten für strategische Entwicklung und andere Punkte stiegen auf 208 Mio. £ (2016: 82 Mio. £). Dies stand in erster Linie im Zusammenhang mit Vorkehrungen für zukünftige Veränderungen wie IFRS 17 und MiFID II und die Renovierung unserer Geschäftsräume. Andere Punkte sind Vorkehrungen im Zusammenhang mit den Kosten für die Übernahme von Korrekturen alter Produkte und die Kosten, die im Zusammenhang mit der Einrichtung eines neuen Rechtsträgers in Irland nach dem Brexit erwartet werden. Diese Kosten werden aufgewogen durch einen einmaligen Gewinn von 30 Mio. £ aus der Neustrukturierung einer Vereinbarung mit BlackRock, die die Freigabe der Default-Reserve eines Vertragspartners zur Folge hat.

EEV-Gewinn vor Steuern und ProfitShare

Der EEV-Gewinn vor Steuern und ProfitShare lag im Jahr 2017 bei 594 Mio. £ (2016: 321 Mio. £, vor Änderung der Schätzung der Berechnung für Solvabilität II). Die Zunahme im Vorjahr erfolgte aufgrund unserer starken Betriebsergebnisse, einer Anlagenrendite, die zum Jahresbeginn besser war als erwartet, positiver Veränderungen bei wirtschaftlichen Annahmen sowie des Übergangs von einem Defizit zu einem Überschuss beim Rentenplan der Royal London Group

(RLGPS).

IFRS-Ergebnisse

Neben EEV erstellt Royal London seine statutarischen Abschlüsse 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 213 und 214 des Geschäftsberichts und Jahresabschlusses erklärt werden und Einfluss auf die Unterschiede der jeweiligen Ergebnisse haben. Als Versicherung auf Gegenseitigkeit ist der Übertrag des nicht zugewiesenen teilbaren Überschusses (UDS) eine Schlüsselmaßnahme bei der Konzentration der Mittel, die wir an unsere gewinnbeteiligten Kunden weiterleiten können.

Übertrag zu UDS

Unser Übertrag zu UDS betrug insgesamt 434 Mio. £ (2016: zuvor machte die Änderung der Schätzung der Berechnung für Solvabilität II 143 Mio. £ aus), eine Zunahme um 204 %. Dies spiegelte die starken Geschäftsergebnisse und eine Anlagenrendite wider, die besser als erwartet war. In den IFRS-Ergebnissen 2016 waren Kosten von 165 Mio. £ für eine Änderung der Schätzung der Berechnung für Solvabilität II enthalten.

Unser Betriebsgewinn 2017 (IFRS-Basis) betrug 296 Mio. £ (2016: 281 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

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

	2017 Mio. £	2016 Mio. £
Betriebsgewinn (auf IFRS-Basis)	296	281
Anpassung für die folgenden Posten:		
Anlagenrenditenänderungen und wirtschaftliche Annahmeänderungen	352	373
Rentenplankosten, für die Gewinne festgestellt wurden	(4)	(3)
Finanzaufwand	(47)	(47)
ProfitShare ¹	(142)	(114)
Änderung der Grundlage für Solvabilität II	–	(165)
IFRS-Ergebnis vor Abzug von Steuern und Übertrag zu nicht zugewiesenem teilbarem Überschuss	455	325
Steuerlast	103	249
Sonstige Konzernerträge	82	98
Gesamtübertrag zu (Gesamtabzug von) nicht zugewiesenem teilbarem Überschuss	434	(22)

¹ ProfitShare wird in der IFRS-Erfolgsrechnung nicht verzeichnet und ist stattdessen ein Teil der Bewegung bei den Verpflichtungen durch Versicherungsverträge und der Bewegung beim nicht teilnehmenden Wert der Bestandsgeschäfte.



Unsere Kapitalposition ist stabil und spiegelt die Stärke unseres zugrundeliegenden Unternehmens und effektiver Kapitalmanagementstrategien wider.



2,4 Mrd. £

Der Solvabilitätsüberschuss des Royal London Open Fund

Bericht des Konzernfinanzdirektors Fortsetzung

Embedded-Value-Gewinn unseres Asset-Management-Geschäfts (diese sind im EEV-Gewinn inkludiert). In der untenstehenden Tabelle wird unser Betriebsgewinn mit dem gesamten Übertrag an UDS bzw. Abzug von UDS nach IFRS dargestellt. Die relevantesten Punkte sind:

- Anlagenrenditenänderungen und Annahmeänderungen von 352 Mio. £, die die Auswirkungen der Bewegung des Marktwertes von Vermögen repräsentieren und von der Verschiebung der wirtschaftlichen Erfahrung und der Änderung von Annahmen aufgewogen werden, die verwendet wurden, um versicherungstechnische Verbindlichkeiten zu berechnen;
- eine Steuerlast von 103 Mio. £. Der Hauptteil unserer Steuerlast besteht aus Steuern für die Versicherungsnehmer und ist zum größten Teil durch Gewinne bei Wertpapieren und Einnahmen sowie durch Gewinne aus festverzinslichen Wertpapieren entstanden; und
- ProfitShare von 142 Mio. £, was den Betrag widerspiegelt, der den berechtigten Mitgliedern 2017 zugewiesen wurde, entsprechend der Behandlung nach EEV.

IFRS-Bilanz

Unsere Bilanz bleibt weiterhin stabil. Unser gesamtes Investitionsportfolio, inklusive Investitionsimmobilien, stieg um 12 % auf 89,4 Mrd. £ an. Unser Portfolio bei

den Finanzinvestitionen bleibt bei einer Anzahl von Finanzinstrumenten gut ausgeglichen, wobei der Großteil (84 %) Beteiligungspapiere und festverzinsliche Anlagen betrifft.

Mitarbeiterrentenpläne

Das RLGPS wurde 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. Etwa 96 % der Mitarbeiter sind jetzt Mitglieder einer dieser Vereinbarungen.

Beim RLGPS ist 2017 ein Überschuss von 47 Mio. £ entstanden (2016: 26 Mio. £ Defizit). Vorteilhaft waren die positive Investitionsleistung und eine Zunahme bei den Erträgen aus Unternehmensanleihen; aufgewogen wurde dies jedoch durch zunehmende Inflationserwartungen. Während des Jahres erhöhte der Treuhänder des RLGPS den Zinssatz und die Inflationsabsicherung, sodass damit jetzt ungefähr 90 % der laufenden Finanzierungsverpflichtungen abgedeckt sind.

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 nicht zur Position des Royal London Open Fund. Der Gesamtplanüberschuss der Royal-Liver-Pläne betrug zum 31. Dezember 2017 139 Mio. £ (2016: 131 Mio. £ Überschuss).

Wir arbeiten weiterhin eng mit den Treuhändern für alle unsere Pläne zusammen, um Optionen zur Verringerung der Anfälligkeit der Pläne gegenüber der Marktvolatilität und anderen Risiken 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.

Solvabilität II-Kapitalposition auf Basis eines Standardmodells

Unsere Kapitalposition ist stabil und spiegelt die Stärke unseres zugrundeliegenden Unternehmens und effektiver Kapitalmanagementstrategien wider. Zum 31. Dezember 2017 verzeichnete der Royal London Open Fund einen Solvabilitätsüberschuss von 2,4 Mrd. £ (2016:

Solvabilität II-Kapitalposition auf Basis eines Standardmodells

31. Dezember 2017

	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	3,4	5,3	8,7	–	8,7
Ebene 2	0,9	–	0,9	–	0,9
Eigene Fonds gesamt	4,3	5,3	9,6	–	9,6
Beschränkung geschlossene Fonds	–	–	–	(3,1)	(3,1)
Angepasste eigene Fonds (A)	4,3	5,3	9,6	(3,1)	6,5
Solvenzkapitalanforderung (B)	1,9	2,2	4,1	–	4,1
Überschuss	2,4	3,1	5,5	(3,1)	2,4
Kapitaldeckungsquote (A/B)	226 %	243 %	235 %	n. z.	159 %
Kapitaldeckungsquote 31. Dezember 2016 (A/B)	209 %	254 %	232 %	n. z.	155 %

1 Die Werte für den 31. Dezember 2017 sind Schätzwerte und nicht geprüft. Die endgültigen Werte werden im SFCR 2017 präsentiert werden, den wir am 4. Mai 2018 auf unserer Website veröffentlichen werden.

2 Die in dieser Tabelle präsentierten Werte sind gerundet, und die Kapitaldeckungsquote wird auf Grundlage genauer Werte berechnet.

3 Der Überschuss nach Solvabilität II und die Kapitaldeckungsquoten vom 31. Dezember 2016 werden in Royal Londons Geschäftsbericht und Jahresabschluss für 2016 präsentiert. Diese Werte waren Schätzwerte, und die endgültigen Werte wurden im Mai 2017 im SFCR bekanntgegeben: eine Kapitaldeckungsquote von 227 % und Überschuss von 4,4 Mrd. £ (Investorensicht) und eine Kapitaldeckungsquote von 153 % und Überschuss von 1,8 Mrd. £ (regulatorische Sicht) vor Ereignissen nach dem Bilanzstichtag.

Bericht des Konzernfinanzdirektors Fortsetzung

1,9 Mrd. £) und eine Kapitaldeckungsquote von 226 % (2016: 209 %). Auch die geschlossenen Fonds verfügen mit einem Solvabilitätsüberschuss von 3,1 Mrd. £ (2016: 2,6 Mrd. £) und einer Kapitaldeckungsquote von 243 % (2016: 254 %) über ausreichend Kapital.

Wie auch die anderen Mitsreiter in unserer Branche präsentieren wir zwei Deckungsquoten: eine „Investorensicht“ für Analysten und Investoren in unsere nachrangigen Verbindlichkeiten (dies begrenzt den Überschuss in den geschlossenen Fonds nicht), und eine „regulatorische Sicht“, wobei dieser Überschuss aus den geschlossenen Fonds als Verbindlichkeit behandelt wird. Die Kapitaldeckungsquote nach Investorensicht für das gesamte Unternehmen beträgt 235 %, inklusive Überschuss für die geschlossenen Fonds (2016: 232 %).

In der Tabelle auf der nächsten Seite sind die Bewegungen beim Verhältnis unseres Solvabilität II-Überschusses zur Kapitaldeckungsquote (Investorensicht) dargestellt. Die geschätzte Deckungsquote von 232 % (veröffentlicht im Geschäftsbericht und Jahresabschluss 2016) reduziert auf eine finale Deckungsquote von 202 % (inklusive Ereignissen nach dem Bilanzstichtag und veröffentlicht in unserem Bericht zu Solvabilität und Finanzlage 2016[SFCR]). Dies lag an einer Erhöhung des mit der PRA vereinbarten Kapitalaufschlags und der Senkung der Transitional Measure on Technical Provisions (TMTP) zum 1. Januar 2017. Die Erhöhung des Kapitalaufschlags war hauptsächlich eine Folge der geringeren risikofreien Kurve zum 31. Dezember 2016. Mit der TMTP wird der Übergang vom alten System Solvabilität I zum System Solvabilität II glatter. Der Hauptunterschied liegt in der Wertung technischer Maßnahmen, die alle zwei Jahre neu berechnet wird.

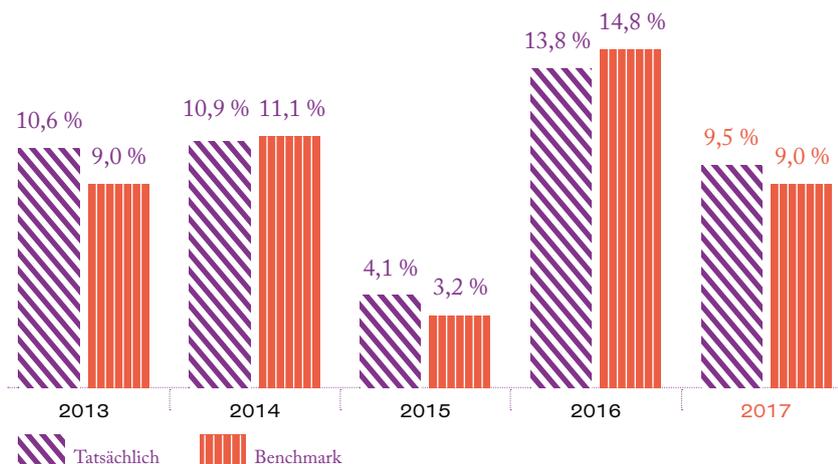
Dementsprechend ist die Kapitaldeckung flächenbereinigt von der endgültigen Quote von 202 % im Jahr 2016 auf geschätzte 235 % Ende 2017 gestiegen, vor allem infolge der Neuberechnung bei der TMTP nach zwei Jahren.

Die Veröffentlichung des SFCR wird für den 4. Mai 2018 erwartet und er wird weitere Informationen über unsere Bonität und Kapitalposition enthalten. Weitere Details zu unserem Kapital finden Sie auch in Anmerkung 41 zu den IFRS-Abschlüssen auf den Seiten 197 bis 199 des Geschäftsberichts und Jahresabschlusses 2017.

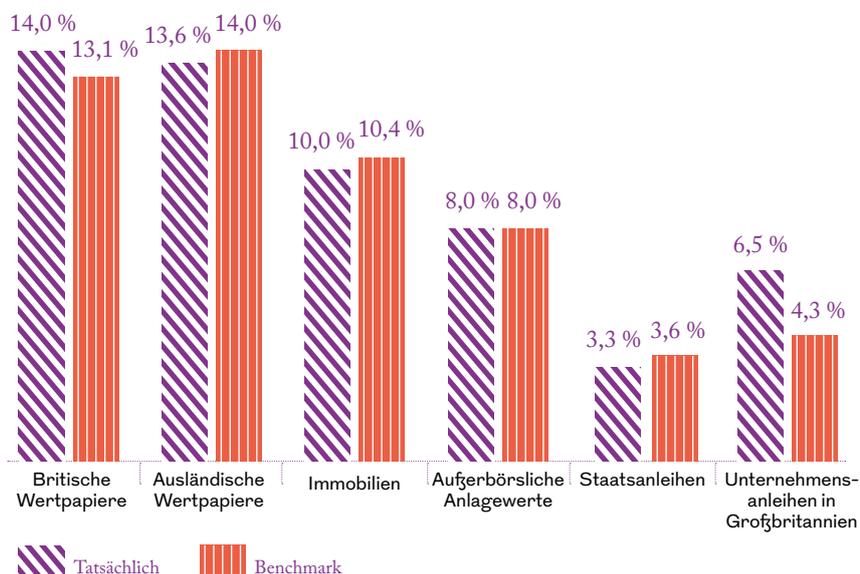
Solvabilitätsüberschuss nach Solvabilität II und Kapitaldeckungsquote (Investorensicht)

	Solvabilitätsüberschuss (Mrd. £)	Kapitaldeckungsquote (%)
31. Dezember 2016 (veröffentlicht im ARA 2016)	4,5	232
Ereignisse nach dem Bilanzstichtag und Abweichungen in den Schätzungen 1. Januar 2017 (veröffentlicht im SFCR 2016)	(0,6)	(30)
	3,9	202
Betriebserfahrung und Geschäftsannahmeänderungen	-	(6)
Wirtschaftserfahrung und Geschäftsannahmeänderungen	0,5	13
Neuberechnung der TMTP zum 31. Dezember 2017	1,3	32
ProfitShare	(0,1)	(3)
Sonstiges	(0,1)	(3)
31. Dezember 2017 (Schätzwert)	5,5	235

Royal London Anlageergebnisse gewinnbeteiligter Fonds



Royal London Anlageergebnisse gewinnbeteiligte Fonds nach Anlageklasse 2017



Bericht des Konzernfinanzdirektors Fortsetzung

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.

Im Juni 2017 bestätigte Moody's unsere A2-Bewertung für die finanzielle Stärke unserer Versicherungen und revidierte seinen Ausblick für Royal London von negativ zu stabil. In der Mitteilung von Moody's legte die Agentur ihre Erwartung dar, dass die Auswirkungen der Entscheidung Großbritanniens, die EU zu verlassen, auf Royal London in den nächsten 12 bis 18 Monaten gemäßigt sein werden, und dass Royal London weiterhin eine starke Kapitalisierung und Profitabilität verzeichnen wird.

Im Juli 2017 hat Standard & Poor's das Counterparty Credit Rating von Royal London mit A und einem stabilen Ausblick bewertet.

Wert an unsere Mitglieder und Versicherungsnehmer zurückgeben

Unsere Mitglieder konnten 2017 in folgenden Bereichen gute Renditen beobachten:

- positive Anlagenrenditen ihrer Policen, die durch steigende Börsenmärkte trotz niedriger Zinssätze unterstützt wurden;
- ProfitShare in Höhe von 142 Mio. £, was eine Steigerung im Vergleich zu 114 Mio. £ im Jahr 2016 darstellt; sowie
- Auszahlungen auf fällige, gewinnbeteiligte Policen im Jahresverlauf, die unserer Branche entsprechen.

Anlagenrenditen

Die Anlagenrenditen für die Versicherungsnehmer von Royal London waren stark, sowohl in absoluten Zahlen als auch im Vergleich zu Benchmarks. Die Ergebnisse wurden angetrieben durch lebhaftere Aktienmärkte, die im Laufe des Jahres neue Höchststände erreichten, sowie durch kontinuierlich positive Ergebnisse aus Unternehmensanleihen und Immobilien.

Politische Ereignisse sorgten auf den Anlagemärkten für ein ungewisses Umfeld. Die Aussicht auf ein positives Wirtschaftswachstum sorgte jedoch für weitere Zugewinne auf den Kapitalmärkten, während die Erträge aus Anleihen aufgrund weiterhin niedriger Zinssätze gering blieben.

Dieses Umfeld bedeutete, dass die Nachfrage nach festverzinslichen Lösungen bei den Institutionen stark blieb.

Unsere Investitionsleistung wird in absoluten Zahlen und im Vergleich zu Benchmarks gemessen, die die Renditen bei verschiedenen Arten von Assets prüfen, wie etwa Immobilien, Wertpapiere und Anleihen. Jeder unserer Fonds hat andere Benchmarks, die die Wertpapierzusammensetzung reflektieren und dafür sorgen, dass wir Gleiches mit Gleichem vergleichen.

Renditen aus gewinnbeteiligten Anlagen

Im Laufe des Jahres haben unsere Investitionen, die die Anteile am Royal London Open Fund, unseres größten Fonds, stützen, eine Rendite von 9,5 % erzielt, was mehr als die Benchmark von 9,0 % war. Die zweite Grafik auf Seite 42 zeigt die Leistung der verschiedenen Arten von Investitionen in Anlageklassen, auf denen der Fonds basiert. Im Jahr 2017 entsprachen die Ergebnisse in allen Asset-Kategorien weitgehend den Benchmark-Werten. Die Renditen für zentrale Anlageklassen wie etwa Staatsanleihen waren deutlich niedriger als die hohen Renditen von 2016, und die Kapitalrenditen waren gut, auch wenn sie niedriger waren als 2016.

Fondsgebundene Anlagenrenditen

Das Angebot der Governed Portfolios warf im Laufe des Jahres 2017 äußerst starke Gewinne ab. Das Jahr war gekennzeichnet von stabilen Renditen für Wertpapiere vor dem Hintergrund sehr niedriger Zinssätze. Das sorgte bei den Investoren weiterhin für Risikobereitschaft und eine positive Preisdynamik. Wo gestattet, haben wir allgemein Wertpapiere vorgezogen, insbesondere in Japan und auf Schwellenmärkten, die zu den Ergebnissen beitrugen. Bei den Anleihen hatten wir allgemein eine Präferenz für Unternehmensanleihen und High Yield Bonds (hochverzinsliche Anleihen). Das war ebenfalls förderlich, da diese die Staatsverschuldung übertrafen. Über eine kumulative Leistungsdauer von drei Jahren haben die Portfolios die Benchmark durchschnittlich um 0,21 % übertroffen.

Boni für gewinnbeteiligte Versicherungsnehmer

Obwohl die Anlagerenditen im Jahr 2017 stark waren, gab es bei den Zinssätzen weiterhin historische Tiefstände. Trotz der Steigerung der britischen Zinssätze um 0,25 %, die Ende 2017 beobachtet wurde, bleiben die Sätze bei sehr tiefen Werten. Wir gehen von einer gewissen Marktvolatilität aus, wenn die Auswirkungen des Brexits sich besser abzeichnen. Dennoch konnten wir unsere jährlichen Bonussätze auf dem



Unsere Investitionen, die die Anteile am Royal London Open Fund, unserem größten Fonds, stützen, haben eine Rendite von 9,5 % erzielt, was mehr als die Benchmark von 9 % war.



142 Mio. £

Die gesamte ProfitShare-Ausschüttung, im Vergleich zu 114 Mio. £ im Vorjahr

1,4 %

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

200.000

Die Anzahl der neuen Mitglieder, die sich 2017 für den Erhalt von ProfitShare qualifiziert haben

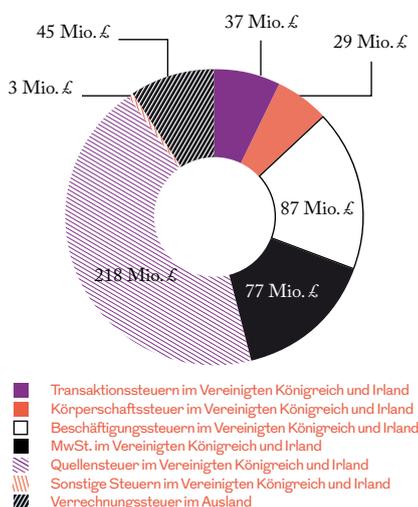
Bericht des Konzernfinanzdirektors Fortsetzung

gleichen Niveau wie 2016 halten. Positive Anlagenrenditen bedeuten, dass wir die Auszahlungen für einige unserer traditionellen gewinnbeteiligten Versicherungsnehmer erhöhen konnten. Eine unserer wichtigsten Methoden bei gewinnbeteiligten Policen ist jedoch das Smoothing-Verfahren. Wir haben 2016 und 2017 einige besonders starke Anlagenrenditen zurückbehalten, um gewinnbeteiligte Auszahlungen in zukünftigen Jahren anzuheben, für den Fall, dass die Renditen schwächer als erwartet ausfallen.

Wir verwalten unsere gewinnbeteiligten Fonds weiterhin gemäß unseren Grundsätzen 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

In den letzten Jahren haben wir die Reichweite von ProfitShare auf Tausende weiterer Mitglieder ausgedehnt, und 2017 haben sich weitere 200.000 neue Mitglieder für den Erhalt von ProfitShare qualifiziert. Wir haben 2016 gesagt, dass wir hoffen, die Zuweisung zu jedem Mitglied 2017 beibehalten zu können. Dieses Ziel haben wir mit einer Verbesserung der Zuweisung an berechnete, gewinnbeteiligte Mitglieder um 1,4 % und einer Verbesserung um 0,18 % für berechnete, fondsgebundene Rentenpolicen erreicht. Infolge der Aufrechterhaltung des Niveaus von ProfitShare bei unserer gewachsenen Mitgliederbasis ist der im Rahmen von ProfitShare zugewiesene



Die gezahlte Steuer in Höhe von 74 Mio. £ (laut den Kapitalflussrechnungen auf Seite 101 des Geschäftsberichts und Jahresabschlusses 2017) ist die Summe der Körperschaftssteuer von 29 Mio. £ und der Verrechnungssteuern im Ausland von 45 Mio. £.

Gesamtwert 2017 von 114 Mio. £ auf 142 Mio. £ gestiegen.

Wir hoffen, dass wir auch im nächsten Jahr pro Mitglied ProfitShare in ähnlicher Höhe ausschütten können werden, und unser Business-Plan unterstützt dieses Vorhaben. Die Höhe von ProfitShare wird jedoch von den Ergebnissen auf den Märkten, den Ergebnissen unserer Geschäfte und sonstigen externen Risikofaktoren bestimmt. Wir sind bemüht, zu tun, was wir können, damit die Höhe von ProfitShare attraktiv bleibt.

Steuerstrategie

Wir nehmen unsere Verantwortung als Steuerzahler ernst und verwalten unsere steuerlichen Angelegenheiten entsprechend unserer Steuerstrategie, die jetzt auf unserer Website einsehbar ist.

Wir bemühen uns, den richtigen Steuerbetrag an der richtigen Stelle zum richtigen Zeitpunkt sowie einen fairen Steuerbetrag zu zahlen, bei dem ein Gleichgewicht zwischen unseren Anteilseignern gewahrt bleibt, sodass sichergestellt wird, dass unsere Versicherungsnehmer fair behandelt werden.

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

Wie Royal London besteuert wird

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

Bei Rentenpolicen wachsen die Renditen dem Versicherungsnehmer ohne entsprechende Belastung durch Körperschaftssteuer zu. Dies ist Teil der Strategie der Regierungen Großbritanniens und Irlands, Anreize für die Rentenvorsorge zu bieten. Die Steuer wird vom Rentenversicherungsnehmer direkt gezahlt, sobald er seine Rente erhält.

Im Jahr 2017 betrug der gesamte Steuerbeitrag des Konzerns 496 Mio. £ (2016: 493 Mio. £). Eine Grafik mit einer Zusammenfassung des gesamten Beitrags des Konzerns für 2017 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 und andere Steuerbehörden weitergeleitet hat. 2017 hat der Konzern 185 Mio. £ (2016: 192 Mio. £) gezahlt und 311 Mio. £ (2016: 301 Mio. £) Steuern für die Steuerbehörden eingezogen.

Zusammenfassung und Ausblick

Royal London konnte kontinuierlich seine Stabilität als Unternehmen beweisen, das beeindruckende Neugeschäfte und Gewinne erzielen kann. Unser strategisches Ziel, für unsere Kunden zum bewährtesten und am meisten empfohlenen Anbieter von Lebensversicherungen und Anlageprodukten zu werden, trägt Früchte. Wir konzentrieren uns darauf, den Umsatz zu steigern, während Kunden und Finanzberater die Qualität unserer innovativen und kosteneffektiven Produkte und unseres hervorragenden Kundenservice erkennen.

2018 wird für uns eine neue Phase beginnen, da der Markt für Gruppen- und persönliche Renten sich wieder zu nachhaltigeren Wachstumsniveaus bewegt, nachdem es aufgrund von Rentenfreiheiten und der automatischen Registrierung von Mitarbeitern bei Pensionsplänen des Unternehmens eine Zeit lang enorme Veränderungen gegeben hat. Wir haben das Beste aus den Chancen durch unsere starken Ergebnisse gemacht. So haben wir für die Zukunft in unser Unternehmen investiert und den Service für Kunden und Berater verbessert. Für 2018 sind neue Produkte und Partnerschaften in Planung, die zu anhaltendem Wachstum in einem nachhaltigeren Tempo beitragen werden.

Tim Harris
Stellvertretender Vorstandsvorsitzender
und Konzernfinanzdirektor

Balanceakt

2017 haben wir hervorragende Ergebnisse geliefert. Dabei sind wir unserer Verpflichtung treu geblieben, immer die Interessen unserer Mitglieder und Kunden voranzustellen.

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 Übernahmen oder Zusammenschlüsse 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 2017 auf den Seiten 2 bis 45 des Geschäftsberichts und Jahresabschlusses 2017 wurde am 28. März 2018 vom Vorstand genehmigt.

Im Auftrag des Vorstands



Fergus Speight

Gesellschaftssekretär

Für und im Namen der
Royal London Management
Services Limited
28. März 2018

SIE LIEGEN UNS AM HERZEN

Als Versicherung auf Gegenseitigkeit gehören wir unseren Mitgliedern, nicht externen Aktionären; das bedeutet jedoch nicht, dass wir uns nicht den folgenden Corporate-Governance-Regeln verschrieben hätten – tatsächlich bleiben wir so mit dem Vorstand und der Geschäftsführung auf einer Höhe.

Unsere Führung



Rupert Pennant-Rea Vorstandsvorsitzender

Ernennung: 13. Dezember 2012

Kenntnisse 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 Vizepräsident der Bank of England von 1993 bis 1995 und davor 16 Jahre bei *The Economist*, wo er von 1986 bis 1993 als Herausgeber tätig war.

Komiteemitgliedschaften: Nominierungskomitee (Vorsitz) 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 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 hat Erfahrung in den Bereichen langfristige Sparprodukte und allgemeine Versicherung.

Komiteemitgliedschaften: Offenlegungsausschuss (Vorsitz).

Externe Aufgaben: Association of British Insurers (Senior Independent Director).



Tim Harris Stellvertretender Vorstandsvorsitzender und Konzernfinanzdirektor

Ernennung: 19. Mai 2014

Kenntnisse und Erfahrung: Tim kam als Konzernfinanzdirektor zu Royal London, und wurde im Januar zum Stellvertretenden Vorstandsvorsitzenden und Konzernfinanzdirektor ernannt. Vor seiner Tätigkeit bei Royal London war Harris Konzernfinanzdirektor 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 Mitglied des PRA-Practitioners-Komitees.



Jon Macdonald Konzernrisikodirektor

Ernennung: 14. Dezember 2012

Kenntnisse 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.



Andrew Palmer Unabhängiges nicht-geschäftsführendes Vorstandsmitglied

Ernennung: 1. April 2011

Kenntnisse 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 des Vorstandes (Vorsitz), Risikoausschuss und Nominierungskomitee

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. Vorsitzender der Royal School of Needlework.

Unsere Führung Fortsetzung



Sally Bridgeland Unabhängiges nicht-geschäftsführendes Vorstandsmitglied

Ernennung: 14. Januar 2015

Kenntnisse und Erfahrung: Bridgeland war 20 Jahre bei AON Hewitt tätig und anschließend sieben Jahre CEO beim BP Rentenfonds. Sie ist Mitglied des Institute of Actuaries und der Vorstand profitiert von ihrem umfassenden Wissen im Bereich Asset-Liability-Modelling in Kombination mit Investitionsstrategieplanung und -umsetzung.

Komiteemitgliedschaften: Gewinnbeteiligungskomitee (Vorsitz), Investitions-, Nominierungs- und Vergütungskomitee.

Externe Aufgaben: Unabhängige Treuhänderin der Lloyds Banking Group Pension Trustee Limited, des Nuclear Liabilities Fund 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. Ehemaliger Master bei der Worshipful Company of Actuaries.



Olivia Dickson Unabhängiges nicht-geschäftsführendes Vorstandsmitglied

Ernennung: 15. Juni 2017

Kenntnisse und Erfahrung: Dickson bekleidete verschiedene Funktionen bei J.P. Morgan und war leitende Beraterin für die Financial Services Authority bei verschiedenen strategischen Projekten. Zuvor war Dickson nicht-geschäftsführendes Vorstandsmitglied von Canada Life, Virgin Money, Investec, Aon und London International Financial Futures Exchange.

Komiteemitgliedschaften: Investitions-, Nominierungs- und Vergütungskomitee.

Externe Aufgaben: Nicht-geschäftsführendes Vorstandsmitglied von The Financial Reporting Council Limited, wo sie den Vorsitz über das Atuarial Council führt, nicht-geschäftsführende Beraterin von Travers Smith und Mitglied der Government's Advisory Group on Social Impact Investing.



Ian Dilks Unabhängiges nicht-geschäftsführendes Vorstandsmitglied

Ernennung: 14. November 2014

Kenntnisse 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 Versicherungsführers auf. Von 2010 bis 2013 war er bei PwC für die öffentlichen Richtlinien und die Regulierung des globalen Netzwerks zuständig.

Komiteemitgliedschaften: Investitionskomitee (Vorsitz), Nominierungs- und Prüfungskomitee.

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



Tracey Graham Unabhängiges nicht-geschäftsführendes Vorstandsmitglied

Ernennung: 10. März 2013

Kenntnisse 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.



David Weymouth Unabhängiges nicht-geschäftsführendes Vorstandsmitglied

Ernennung: 1. Juli 2012

Kenntnisse und Erfahrung: Weymouth sammelte im Laufe seiner 27-jährigen Karriere bei Barclays, darunter fünf Jahre als Mitglied des Geschäftsführungsausschusses der Gruppe, umfassende Erfahrung und Einblicke in die Bereiche Betrieb, Technologie, transformierende Veränderungen und Risikomanagement in einem globalen Unternehmen. Während der sieben Jahre als Mitglied des Geschäftsführungsausschusses bei RSA Insurance erweiterte er seine Kompetenzen in einem anderen Finanzdienstleistungsbereich. Er beriet hochkarätige Unternehmen sowie Regierungsorganisationen und war nicht-geschäftsführendes Mitglied mehrerer Vorstände im Vereinigten Königreich und in anderen Ländern.

Komiteemitgliedschaften: Risikokomitee des Vorstandes (Vorsitz), Nominierungskomitee und Prüfungskomitee

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



Fergus Speight Justiziar und Gesellschaftssekretär

Ernennung: 13. April 2011

Kenntnisse und Erfahrung: Speight ist Rechtsanwalt sowie Justiziar und Gesellschaftssekretär des Unternehmens. Er kam 2011 zur Gruppe und hatte zuvor leitende Positionen bei Nomura und Aviva im Rechtsbereich inne. Bevor er Rechtsanwalt wurde, war Speight Insurance Underwriter bei Sun Alliance. Seine Rechtskarriere begann er 1994 bei Standard Life. Speight ist Mitglied der Law Society of Scotland.

Weitere Vorstandsmitglieder, die im Jahresverlauf aktiv waren: Duncan Ferguson, leitendes unabhängiges nicht-geschäftsführendes Vorstandsmitglied, am 14. Juni 2017 als Vorstandsmitglied zurückgetreten.

Zusammenfassender Vergütungsbericht des Vorstands 2017

Jährliche Stellungnahme des Vorsitzenden des Vergütungskomitees

Sehr geehrtes Mitglied,

im Namen des Vorstands freue ich mich, Ihnen den Bericht des Vergütungskomitees für das Jahr 2017 vorlegen zu dürfen. Wie bereits im letzten Jahr ist der Vergütungsbericht in drei Teile aufgliedert:

- eine Zusammenfassung der Vergütungsrichtlinie der Vorstandsmitglieder, die darstellt, wie der Konzern Vorstandsmitglieder über den Zeitraum von 2017 bis 2019 vergüten wird. Über die Richtlinie wurde im Rahmen der Jahreshauptversammlung 2017 abgestimmt und sie wurde verabschiedet;
- die vorgeschlagene Vergütung der Vorstandsmitglieder für 2018; der Vorschlag zeigt die Auswirkungen der Richtlinie auf die Vergütung im Jahr 2018 und darüber hinaus und
- der Jahresbericht 2017 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 2018 den Mitarbeitern zur Abstimmung vorgelegt. Details dazu finden sich im Geschäftsbericht und Jahresabschluss 2017 auf den Seiten 78 bis 85.

Die Vergütungsrichtlinie verfolgt dieselben vier Ziele, die bereits 2016 in unserem Geschäftsbericht bekanntgegeben wurden. Sie bleiben weiterhin relevant und lauten 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;
- 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.

Vergütungsrichtlinie 2018

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 lag der Fokus des Komitees auf der Sicherstellung, dass unsere Richtlinie neben anderen Vorschriften auch den Vergütungsanforderungen der zweiten Richtlinie über Märkte für Finanzinstrumente (MiFID II) entspricht, die am 3. Januar 2018 in Kraft getreten ist.

Das Komitee hat 2016 eine Prüfung der Vergütung von Führungskräften durchgeführt und die Mitglieder haben für die Genehmigung der im Rahmen der Jahreshauptversammlung 2017 vorgeschlagenen Änderungen gestimmt. Nachdem 2017 weiter an dem Thema gearbeitet wurde, schlägt das Komitee nun vor, Änderungen an der Struktur des langfristigen Anreizsystems (LTIS) vorzunehmen, um der Herangehensweise an solche Pläne in anderen Unternehmen zu folgen. Ab 2018 wird ein Plan vorgeschlagen, mit dem ein Teil der Zuteilung erfolgt, sobald eine bestimmte Leistungsschwelle erreicht ist.

Die Gesamtstruktur des Vergütungspakets von Royal London bleibt unverändert und umfasst weiterhin das Gehalt, ein kurzfristiges Anreizprogramm (STIP), das mit dem Erfolg des jährlichen Geschäftsplans verknüpft ist, und LTIS, das an den Erfolg des auf fünf Jahre angelegten Geschäftsplans gekoppelt ist, sowie am Markt orientierte Renten- und Bonusrückstellungen. Für Teilnehmer des STIP des Konzerns, die der Abgrenzung unterliegen, werden 40 % der Zuteilung um bis zu drei Jahre aufgeschoben und dann in drei gleichen Teilbeträgen ausgezahlt. Diese Richtlinie gilt bis zur Jahreshauptversammlung 2020.

Das Komitee verfolgt die Absicht, 2018 risikoangepasste Gewinnmaßnahmen für das STIP und das LTIS passend zu Solvabilität II einzuführen. Das wird dabei helfen, die Risikodatenpunkte, die dem Komitee zur Berücksichtigung zur Verfügung stehen, zu erweitern.

Vergütung 2017

Die Bewertung der Konzernleistung durch den Vorstand basiert auf der Scorecard, die die finanzielle und strategische Leistung für ein Jahr und drei Jahre festhält. Diese werden im Geschäftsbericht und Jahresabschluss 2017 auf den Seiten 79 bis 81 näher erläutert. Ich freue mich mitteilen zu können, dass Royal London 2017 gute Fortschritte gemacht hat und wir konnten trotz eines weiteren Jahres voller unvorhersehbarer Entwicklungen in der Politik und auf den Märkten eine gute Leistung erzielen. Der Betriebsgewinn von Royal London stieg trotz der niedrigen Zinssätze weiterhin an und unsere Leistung hat sich in einer Erhöhung der ProfitShare für 2017 niedergeschlagen. Das Komitee hat sich bezüglich der Qualität der Einnahmen des Konzerns vom Prüfungskomitee beraten lassen und sich beim Risikokomitee des Vorstands versichert, dass die Leistung der Gruppe im Rahmen der vorgegebenen Risikoneigung erzielt wurde.

Als Schlussfolgerung daraus hat das Komitee entschieden, eine finale Ausschüttung des STIP 2017 von 124 % des Gehalts für den Konzerngeschäftsführer, 92 % für den Stellvertretenden Konzerngeschäftsführer & Konzernfinanzdirektor und 61 % für den Konzernrisikodirektor vorzunehmen. Das entspricht einem finalen Scorecard-Ergebnis von 132 % von 200 % und berücksichtigt die persönliche Leistung, hinsichtlich derer die Führungskräfte von gut bis stark gereiht werden.

Die LTIS-Ausschüttung über drei Jahre in 2015 führte zu Ausschüttungen von 164 % des Gehalts für den Stellvertretenden Konzerngeschäftsführer & Konzerngeschäftsführer (von 187,5 %), 164 % des Gehalts für den Konzernfinanzdirektor (von 187,5 %) und 110 % des Gehalts für den Konzernrisikodirektor (von 125 %).

Vergütung 2018

Das Komitee bestimmte, die Gehälter des Konzerngeschäftsführers, des Stellvertretenden Konzerngeschäftsführers

Zusammenfassender Vergütungsbericht des Vorstands 2017 Fortsetzung

& Konzernfinanzdirektors und des Konzernrisikodirektors um 3,5 %, 5,0 % und 2,5 % zu erhöhen. Diese Änderung tritt zum 1. April 2018 in Kraft und entspricht den Gehaltserhöhungen für andere Konzernmitarbeiter mit denselben Leistungsbewertungen.

Die geschäftsführenden Vorstandsmitglieder sind für STIP- und LTIS-Ausschüttung 2018 berechtigt, was einer Konsultativabstimmung der Mitglieder von bis zu 150 % des Gehalts für STIP und bis zu 187,5 % des Gehalts für LTIS unterliegt.

Überlegungen bezüglich der breiteren Belegschaft

Wir wissen den Beitrag jedes Kollegen bei Royal London zu schätzen und erkennen an, dass unsere Mitarbeiter für unsere Kunden und Mitglieder etwas bewirken. Es ist daher wichtig, dass wir sie fair behandeln und dafür sorgen, dass sie sich wertgeschätzt fühlen. Im Rahmen der Roadshows für Mitarbeiter 2017 gab der Konzern drei Personalverpflichtungen bekannt, die der Verbesserung der Mitarbeitererfahrung bei der Royal London Group dienen:

- **Bezahlung und Belohnung** – Sicherstellung, dass das gesamte Personal fair entlohnt wird im Vergleich zu anderen Mitarbeitern, die in anderen Unternehmen ähnliche Aufgaben erfüllen. Dies führte dazu, dass der Konzern von der Living Wage Foundation als Living Wage Employer akkreditiert wurde;
- **Einheitliche Führung** – Sicherstellung, dass unsere Mitarbeiter von ihren Vorgesetzten einheitlich geführt werden und
- **Persönliche Entwicklung und Karrierefortschritt** – Schaffung von Möglichkeiten zur Entwicklung und zum Voranschreiten für alle bei Royal London.

Ich freue mich sehr, sagen zu können, dass 2017 alle Personalverpflichtungen erfüllt wurden und dass wir eine positive Wirkung auf das Engagement der Mitarbeiter und auf die Arbeitseinstellung bei Royal London verzeichnen können.

Wir glauben, dass die faire Entlohnung unserer Mitarbeiter von entscheidender Bedeutung ist. 2017 haben wir daher Benchmarking-Überprüfungen des Gehalts

unserer Mitarbeiter durchgeführt und uns dazu verpflichtet, Gehälter in Höhe von 90-100 % der marktüblichen Gehälter für alle Mitarbeiter einzuführen, deren Bewertung gut oder besser ist. Im September 2016 unterzeichnete der Konzern die Women in Finance Charter und setzte sich das Ziel, unsere Frauenquote im Management, die intern mit RL1 (oder äquivalent) bewertet wird, was unsere höchste Bewertung ist, bis Ende 2020 von 32,6 % auf 40 % zu erhöhen. Das Erreichen dieses Ziels ist eine Schlüsselvorgabe für alle unsere Führungskräfte. Im September 2017, ein Jahr nach der Unterzeichnung der Charta, vermelden wir mit Freude, dass die Frauenquote auf 33,7 % und damit um 1,1 % gestiegen ist.

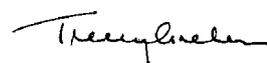
Details zu weiteren Aktivitäten, die das Komitee im Jahr 2017 vorgenommen hat, sind im Geschäftsberichts und Jahresabschluss auf Seite 86 dargestellt.

Zusammenfassung

Der Konzern verfolgt seine derzeitige Strategie seit ca. sechs Jahren und während dieser Zeit sind die verwalteten Fonds um 138 % und unsere Lebens- und Rentenversicherungsverkäufe um 280 % angestiegen. Neue Lebens- und Rentenversicherungsverkäufe stiegen 2017 um 38 % an und der Konzern erzielte einen Betriebsgewinn von 329 Mio. £ und damit einen Anstieg von 17 %.

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. Diese Position wird durch die vorgeschlagenen Änderungen am LTIS weiter gestärkt.

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



Der Konzern möchte für seine Mitglieder so transparent wie möglich sein. Unsere Vergütungs-offenlegungen stimmen weiterhin mit denen von Berichterstattungs-anforderungen an börsennotierte Unternehmen überein



Zusammenfassender Vergütungsbericht des Vorstands 2017

Fortsetzung

Vergütungsrichtlinie des Vorstands

Die Richtlinie, die für den Zeitraum von 2017 bis 2019 gilt, wurde bei der Jahreshauptversammlung 2017 von 94 % der Mitglieder beschlossen. Sie können sie im Geschäftsbericht und Jahresabschluss 2016 nachlesen: 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:

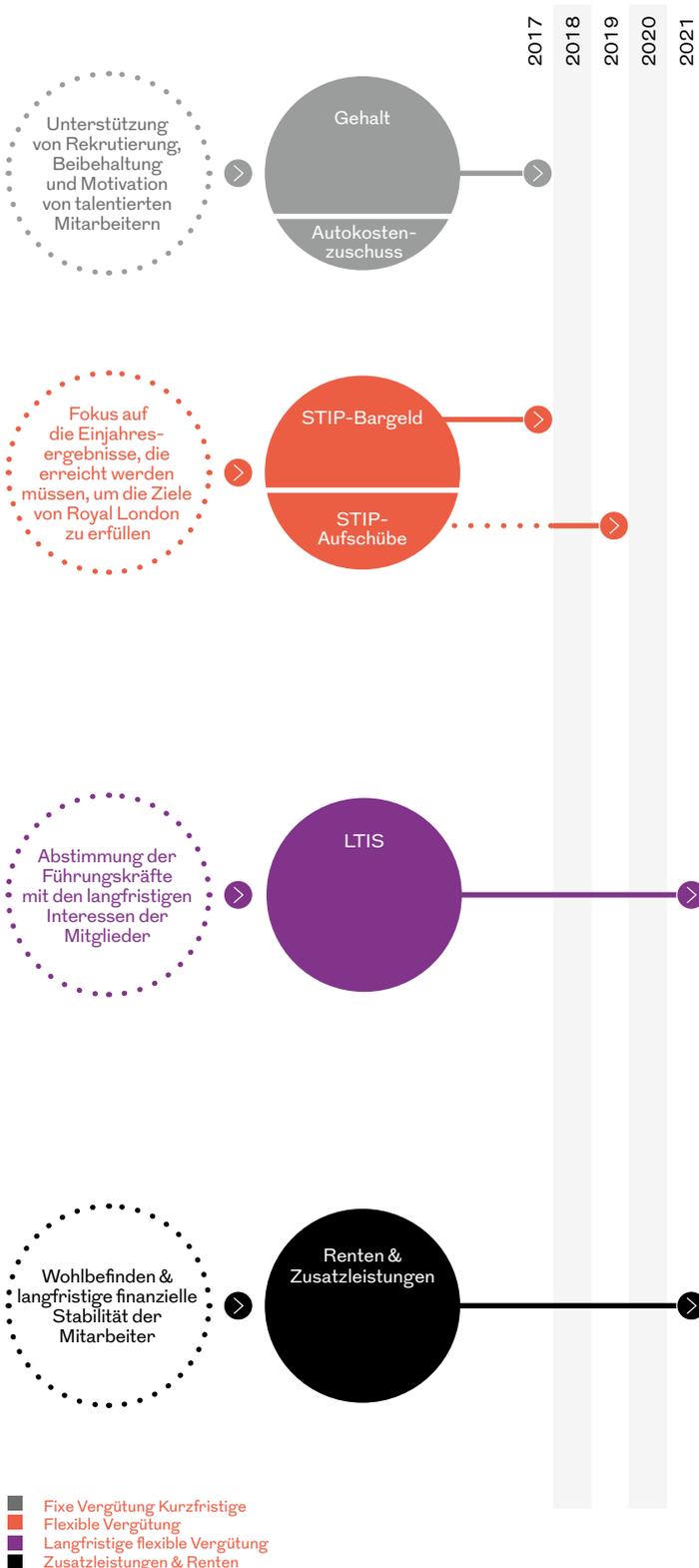
Abstimmung der Interessen der Führungskräfte mit denen unserer Mitglieder und Kunden	Entwurf von leistungsbezogenen Anreizen, die der Abstimmung der Interessen von Führungskräften mit jenen von Mitgliedern und Kunden dienen
Erfüllung der Konzernstrategie unterstützen und gleichzeitige Wahrung der Konzernrisikoneigung	Entwurf von leistungsbezogenen Anreizen, die dem Erfüllen der Konzernstrategie dienen Die Vergütungsrichtlinie wird die Vergütungs-codes 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 Rahmen 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 auch 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 2017

Fortsetzung

Zusammenfassung der wichtigsten Faktoren der Vergütungsrichtlinie und wie sie für 2017 umgesetzt wurde

In diesem Abschnitt des Berichts wird ausgeführt, wie der Konzern die genehmigte Richtlinie 2017 umgesetzt hat und wie die erforderlichen Offenlegungen, wie die Einzelzahlentabelle, aussehen. Es folgt ein Diagramm der Umsetzung 2017.



Hauptfaktoren der Richtlinie	Umsetzung 2017
<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 4,3 %</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>40 % der Zuteilung unterliegen der Abgrenzung und werden in gleichen Teilbeträgen über drei Jahre hinweg ausgezahlt und um die Veränderung des Werts von Royal London für seine Mitglieder in diesem Zeitraum angepasst.</p>	<p>Kurzfristige Leistungsmaßstäbe sind:</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Finanzielle Leistung – 45 % ➤ Beste Kundenangebote – 15 % ➤ Unsere Mitarbeiter – 15 % ➤ Lebensversicherung – 10 % ➤ Die Zukunft gestalten – 15 %
<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 zugeteilt; ➤ 25 % werden nach vier Jahren zugeteilt und ➤ 25 % werden nach fünf Jahren ab dem Datum der Zusprechung zugeteilt. <p>Die Auszahlung der Ergebnisse unterliegt dem Ermessen des Komitees.</p> <p>Die maximale potenzielle Chance beträgt 187,5 % des Gehalts. Für eine planmäßige Leistung sind keine Boni aus den wichtigsten LTIS-Bestandteilen vorgesehen.</p>	<p>Langfristige Leistungsmaßstäbe sind:</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Betriebsgewinn – 50 % ➤ Investitionsleistung – 25 % ➤ Kundenerfahrung – 10 % ➤ Angebotsqualität – 15 %
<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>Zusatzleistungen variieren je nach Mitarbeiter und Position.</p>	<p>Zusatzleistungen:</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ bis zu 25 % des Gehalts; ➤ Lebensversicherung; ➤ Private Krankenversicherung; ➤ Medizinische Vorsorge; ➤ Zuschuss für Mitarbeiter, die jenseits von zu Hause tätig sind (unterliegt Ermessen) und ➤ flexible Zusatzleistungen (optional).

Zusammenfassender Vergütungsbericht des Vorstands 2017

Fortsetzung

Was unsere Vorstandsmitglieder 2017 erhalten haben

Unsere Vorstandsmitglieder erhielten 2017 folgende Vergütung, entsprechend der Vergütungsrichtlinie, die die Mitglieder auf der Jahreshauptversammlung 2017 genehmigt haben.

	Phil Loney		Tim Harris		Jon Macdonald	
	2017 (000 £)	2016 (000 £)	2017 (000 £)	2016 (000 £)	2017 (000 £)	2016 (000 £)
Gehalt	750	716	440	428	315	305
Zusatzleistungen	65	60	17	15	15	15
Rentenzulage	188	179	88	84	43	4
Rentenleistungen	-	-	-	2	4	41
GESAMT	1.003	955	545	529	377	365
STIP	934	1.085	409	468	193	250
GESAMT-Vergütung für das Leistungsjahr	1.937	2.040	954	997	570	615
Langfristige Anreize	1.271	993	619	278	391	307
Gesamtvergütung	3.208	3.033	1.573	1.275	961	922

1 Die Gehälter enthalten keinen Gehaltsverzicht und bei den Rentenleistungen für Jon Macdonald 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 hat einen Teil seiner Zuschüsse in den vordefinierten Beitragsplan des Konzerns investiert.

2 Zusatzleistungen umfassen Lebensversicherung, private Krankenversicherung, medizinische Vorsorge und Firmenwagen (oder Barzuschüsse anstelle eines Firmenwagens). Phil Loney und Tim Harris erhalten Zuschüsse zu Transport- und Übernachtungskosten zur Finanzierung von Fahrten zwischen ihrem Wohnsitz und zusätzlichen Arbeitsorten. Dieser Zuschuss liegt derzeit bei 46.000 £ und 10.000 £ pro Jahr und wird im April jeden Jahres geprüft, um sicherzugehen, dass er korrekt festgesetzt wurde. Die Fahrtkosten zum Hauptarbeitsplatz werden nicht erstattet. 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 2017 wurden anhand folgender Kennzahlen bewertet:

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

 Tatsächliche Leistung

Das Gesamtergebnis der Scorecard lag bei 132 % von maximal 200 %. Dieses Ergebnis in Kombination mit der persönlichen Leistungsbewertung von stark, stark und gut führte dazu, dass dem Konzerngeschäftsführer, dem Stellvertretenden Konzerngeschäftsführer & Konzernfinanzdirektor sowie dem Konzernrisikodirektor 124 %, 92 % und 61 % des Gehalts ausgezahlt wurden. Das Komitee hat sich verpflichtet, im Bericht 2019 so viele Finanzmaßnahmen wie wirtschaftlich möglich offenzulegen.

Zusammenfassender Vergütungsbericht des Vorstands 2017

Fortsetzung

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

Tatsächliche Leistung

Bei der Veröffentlichung der relativen LTIP-Leistungsergebnisse in Bezug auf die Zielvorgaben ist der Vorstand bestrebt, den Mitgliedern ein klares Verständnis für die Ergebnisse, die unter den Plänen belohnt werden, zu vermitteln und gleichzeitig der Sensibilität der zugrundeliegenden Kennziffern gerecht zu werden. Alle Ergebnisse der langfristigen Anreize (LTIS und RLAM LTIP) werden vom Internen Prüfungsausschuss des Konzerns geprüft.

Die Leistungskennzahlen und geschätzten Ergebnisse für die LTIS 2015 waren folgende:

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

Tatsächliche Leistung

In der Folge der Leistung von Royal London in Bezug auf die Vorgaben werden voraussichtlich 109,6 % der LTIS-Zuteilungen 2015 ausgeschüttet, was 164 % (von 187,5 %), 164 % (von 187,5 %) und 110 % (von 125 %) des Gehalts – vorbehaltlich weiterer EEV-Einheitspreisänderungen – für den Konzerngeschäftsführer, den Stellvertretenden Konzerngeschäftsführer & Konzernfinanzdirektor und den Konzernrisikodirektor entspricht. In Übereinstimmung mit der Richtlinie werden 50 % der Zuteilung direkt, 25 % nach einem Jahr und 25 % nach zwei Jahren fällig.

Zusammenfassender Vergütungsbericht des Vorstands 2017

Fortsetzung

Die Vergütung unserer Vorstandsmitglieder 2018

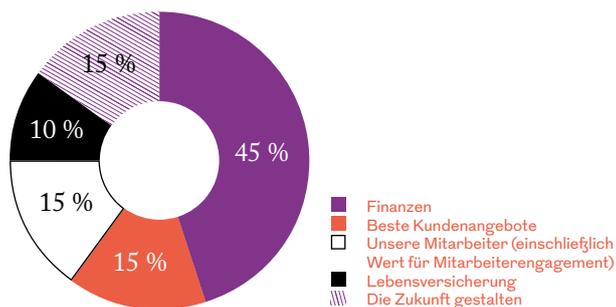
Die folgende Tabelle zeigt, wie die geschäftsführenden Vorstandsmitglieder ab 1. April 2018 dieses Jahr vergütet werden.

	2018 (000 £)	2017 (000 £)	Erhöhung (%)
Tim Harris	465	443	5,0
Phil Loney	782	755	3,5
Jon Macdonald	326	318	2,5

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.

Chancen für Boni und langfristige Zusatzleistungen für 2018

Die STIP-Werte für 2018 sind nachfolgend dargestellt.



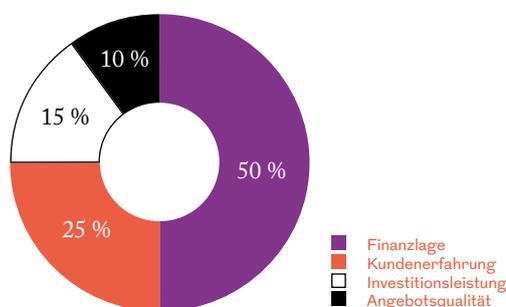
Zusammenfassender Vergütungsbericht des Vorstands 2017

Fortsetzung

Ziel des LTIS ist weiterhin die Anpassung der Interessen von geschäftsführenden Vorstandsmitgliedern an die langfristigen Interessen von Mitgliedern und Kunden. Die Prüfung der Wettbewerbsfähigkeit des Plans im Vergleich zu den Plänen von Konkurrenzunternehmen führte zu dem Vorschlag des Komitees, ab 2018 20 % der Zuteilung fällig werden zu lassen, sobald ein akzeptabler Schwellenwert der Leistung erreicht wurde und 45 % fällig werden zu lassen, sobald die Zielleistung erreicht wurde. Dies liegt dann aber im alleinigen Ermessen des Komitees.

	Plan	Nennwert (in % des Gehalts)	% fällig für Zielleistung	Ende der Leistungsperiode
Tim Harris	LTIS	150	45	31. Dezember 2020
Phil Loney	LTIS	150	45	
Jon Macdonald	LTIS	100	45	

Die voraussichtlichen Leistungswerte für LTIS in 2018 sind nachfolgend dargestellt:



Die für jede Maßnahme festgelegten tatsächlichen Ziele werden im Vergütungsbericht für 2020 veröffentlicht, es sei denn, das Komitee hält die Daten für zu sensibel.

Von geschäftsführenden Vorstandsmitgliedern gehaltene Einheiten

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. 2017 (000 £)
Tim Harris	665	1.782
Phil Loney	1.510	3.486
Jon Macdonald	318	1.037

Schlüsselkriterien der Dienstleistungsverträge unserer geschäftsführenden Vorstandsmitglieder

	Bedingungen Konzern-CEO	Bedingungen andere Geschäftsführer
Laufzeit	Laufzeit bis zum Rentenalter.	Laufzeit bis zum Rentenalter.
Kündigungsfrist	12 Monate vonseiten des Konzerns 12 Monate vonseiten des CEO	12 Monate vonseiten des Konzerns Bis zu 12 Monate vonseiten des CEO
Abfindung bei Nichteinhaltung der Kündigungsfrist	Abfindung bei Nichteinhaltung der Kündigungsfrist (Gehalt und vertragliche Leistungen) ist zu zahlen, wenn das Beschäftigungsverhältnis durch den Konzern beendet wird (aus anderen Gründen als aufgrund von Fehlverhalten).	Abfindung bei Nichteinhaltung der Kündigungsfrist (Gehalt und vertragliche Leistungen) ist zu zahlen, wenn das Beschäftigungsverhältnis durch den Konzern beendet wird (aus anderen Gründen als aufgrund von Fehlverhalten).
Sonstige Zuschüsse	Der Konzern erstattet Reise- und Übernachtungskosten bei arbeitsbezogenen Reisen nach und vom Wohnort zum Arbeitsplatz.	Der Konzern erstattet Reisekosten des Stellvertretenden Konzerngeschäftsführers & Konzernfinanzdirektors im Zusammenhang mit arbeitsbezogenen Reisen nach und vom Wohnort zum Arbeitsplatz.

Zusammenfassender Vergütungsbericht des Vorstands 2017

Fortsetzung

Vergütung nicht-geschäftsführender Vorstandsmitglieder 2017 – geprüft

Die nicht-geschäftsführenden Vorstandsmitglieder haben die folgende Vergütung erhalten:

	Jahresvergütung (000 £)		Komiteevorsitz- vergütung (000 £)		Zusätzliche Vergütung (000 £)		Gesamt (000 £)	
	2017	2016	2017	2016	2017	2016	2017	2016
Sally Bridgeland	71	65	18	15	-	2	89	82
Olivia Dickson ²	39	-	-	-	-	-	39	-
Ian Dilks	71	65	8	-	-	2	79	67
Duncan Ferguson ³	35	65	17	33	-	7	52	105
Tracey Graham	71	65	20	20	65	27	156	112
Andrew Palmer	71	65	28	20	90	37	189	122
Rupert Pennant-Rea	260	245	-	-	-	-	260	245
David Weymouth	71	65	22	22	-	7	93	94

1 Nicht-geschäftsführende Vorstandsmitglieder erhalten keine steuerpflichtigen Zusatzleistungen.

2 Olivia Dickson wurde am 15. Juni 2017 in den Vorstand berufen.

3 Duncan Ferguson trat am 14. Juni 2017 zurück.

Andrew Palmer hat ab dem 14. Juni 2017 weitere Leistungen bezogen, weil er die Rolle des Leitenden unabhängigen Vorstandsmitglieds übernommen hat. Sally Bridgeland hat ab dem 13. Juni 2017 Leistungen erhalten, weil sie die Rolle der Vorsitzenden des Gewinnbeteiligungskomitees des Konzerns übernommen hat. Ian Dilks übernahm Sally Bridgelands Rolle als Vorsitzender des Investitionskomitees ab dem 15. Juni 2017. Um die freie Position im Vorstand zu besetzen, wurden externe Agenturen eingesetzt, um ein neues unabhängiges, nicht-geschäftsführendes Vorstandsmitglied zu finden. Olivia Dickson wurde am 15. Juni 2017 in den Vorstand berufen.

Der kontinuierliche Fokus auf Regulierung im Finanzdienstleistungssektor führte zu einer erhöhten Verantwortung für alle Vorstandskomitees als Teil ihrer zentralen Rolle. Nach der jährlichen Benchmarking-Überprüfung wurden die jährlichen Grundgebühren ab April 2017 von 69.100 £ auf 71.200 £ erhöht.

Wir möchten eine korrekte Unternehmensführung und einen Überblick des Vorstandes über die Tochtergesellschaften gewährleisten und haben daher am 8. Oktober 2016 Andrew Palmer zum Vorsitzenden für RLAM Limited und am 2. September 2016 Tracey Graham zur Vorsitzenden für Investment Funds Direct Limited (IFDL) ernannt. Palmer hat zusätzliche Leistungen von 90.000 £ pro Jahr und Graham von 65.000 £ pro Jahr erhalten, um die zusätzliche Verantwortung und den Zeitaufwand für diese Tätigkeiten zu reflektieren. Die im Jahr 2017 erhaltenen Beträge wurden als zusätzliche Vergütung in die obige Tabelle übernommen. Die jährliche Vergütung für diese beiden Positionen wurde anhand einer Benchmark unabhängig gemessen.

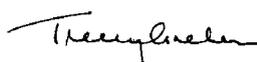
Vergütung der nicht-geschäftsführenden Vorstandsmitglieder 2018

Die jährliche Basisvergütung für nicht-geschäftsführende Vorstandsmitglieder beträgt ab Januar 2018 73.335 £. Weitere Vergütungen sind wie folgt an den Komiteevorsitz zu zahlen:

- Risikokomitee des Vorstands: 22.000 £
- Investitionskomitee: 16.000 £
- Gewinnbeteiligungskomitee: 20.000 £
- Prüfungskomitee: 22.000 £
- Vergütungskomitee: 20.000 £
- Vorsitz RLAM: 92.700 £ und
- Vorsitz IFDL: 66.950 £

Die jährliche Vergütung für den Konzernvorsitz beträgt 267.800 £ und die jährliche Vergütung für das unabhängige Vorstandsmitglied beträgt 13.500 £.

Im Auftrag des Vorstands



Tracey Graham
Vorsitzende des Vergütungskomitees

Bericht der Wirtschaftsprüfer

Bericht der unabhängigen Wirtschaftsprüfer 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 2017 beendeten Jahres enthalten sind, untersucht. Diese beinhalten die Zusammenfassung der Konzernbilanz: EEV des zum 31. Dezember 2017 beendeten Jahres; die Zusammenfassung der Konzernbilanz: IFRS des zum 31. Dezember 2017 beendeten Jahres; die Zusammenfassung der konsolidierten Konzernergebnisrechnung: EEV und die Zusammenfassung der konsolidierten Konzernergebnisrechnung: IFRS des zum 31. Dezember 2017 beendeten Jahres.

Entsprechende Zuständigkeiten der Vorstandsmitglieder und Wirtschaftsprüfer

Die Vorstandsmitglieder tragen die Verantwortung für die Vorbereitung des Strategieberichts und der ergänzenden Informationen gemäß dem Unternehmensgesetz 2006, welcher Informationen aus dem vollständigen Jahresabschluss und dem prüfbaren Teil des Berichts über die Vergütung der Vorstandsmitglieder von Royal London Mutual Insurance Society Limited des zum 31. Dezember 2017 beendeten Jahres beinhaltet.

Unsere Verantwortung ist es, unsere Ansichten hinsichtlich der Übereinstimmung der Kurzfassung des Jahresabschlusses mitzuteilen, die im Strategiebericht und in den ergänzenden Informationen enthalten ist, mit dem vollständigen Jahresabschluss und dem prüfbaren 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 prüfbaren Teil des Berichts über die Vergütung der Vorstandsmitglieder beschreiben die Grundlage unserer Ansichten zum Jahresabschluss und dem prüfbaren Teil des Berichts.

Ansicht

Unserer Ansicht nach stimmen die zusätzlichen Finanzinformationen mit dem vollständigen Jahresabschluss und dem prüfbaren Teil des Berichts über die Vergütung der Vorstandsmitglieder von Royal London Mutual Insurance Society Limited des zum 31. Dezember 2017 beendeten Jahres überein.



PricewaterhouseCoopers LLP
Chartered Accountants
und Abschlussprüfer
London
28. März 2018

Zusammenfassung der Gesamtgewinn- und Verlustrechnung: EEV

	2017 Mio. £	2016 Mio. £
Geschäftstätigkeiten		
Beitrag aus Neugeschäften	292	223
Gewinn aus bestehenden Verträgen		
> Erwartete Renditen	104	90
> Ergebnisabweichung	37	4
> Geschäftsannahmeänderungen	111	50
Erwartete Renditen des Anfangseigenkapitals	26	41
Verlust nicht-gedeckter Geschäfte	(33)	(44)
Kosten strategischer Weiterentwicklung und andere Aufwendungen	(208)	(82)
Betriebsgewinn vor Steuern	329	282
Wirtschaftliche Abweichungen im Schadensverlauf	159	395
Geänderte wirtschaftliche Annahmen	79	(192)
Veränderungen beim Royal London Group Rentenplan	73	(118)
Finanzierungskosten	(46)	(46)
EEV-Gewinn vor Abzug von Steuern, ProfitShare und der Änderung der Schätzung für Solvabilität II	594	321
ProfitShare	(150)	(120)
Änderung der Schätzung für Solvabilität II	-	(182)
EEV-Gewinn vor Steuern	444	19
Zugewiesene Steuerbelastung	(30)	(40)
Gesamtes EEV-Ergebnis nach Steuern	414	(21)

Zusammenfassung der Konzernbilanz: EEV

	2017 Mio. £	2016 Mio. £
Eigenkapital	969	1.107
Nettoportefeuillewert	2.544	2.065
Überschuss/(Defizit) des Royal London Group Rentenplans	47	(26)
Embedded-Value Gesamt	3.560	3.146

Zusammenfassung der konsolidierten Konzernergebnisrechnung IFRS

	2017 Mio. £	2016 Mio. £
Einnahmen		
Verdiente Bruttoprämien	1.239	1.291
An Rückversicherer zedierte Prämien	(265)	(730)
Verdiente Nettoprämien	974	561
Anlagenrendite	6.031	10.864
Sonstige Einnahmen	361	330
Gesamteinnahmen	7.366	11.755
Ausgaben		
Gesamte Zahlungen im Leistungs- oder Schadensfall der Versicherungsnehmer	5.557	10.015
Betriebliche Aufwendungen	1.307	1.368
Finanzaufwand	47	47
Gesamtausgaben	6.911	11.430
Ergebnis vor Abzug von Steuern und Übertrag zu nicht zugewiesenem teilbarem Überschuss	455	325
Steuerlast	103	249
Übertrag zu nicht zugewiesenem teilbarem Überschuss	352	76
Ergebnis für das Jahr	-	-
Sonstige Konzernerträge:		
Aufwendungen, die nicht in Gewinn oder Verlust umgliedert werden		
Neubewertungen definierter Vorteilsrentenprogramme	82	(98)
Übertrag an/(von) nicht zugewiesenem teilbarem Überschuss	82	(98)
Sonstige Konzernerträge für das Jahr, netto nach Steuern	-	-
Gesamtkonzernerträge für das Jahr	-	-

Zusammenfassung der Konzernbilanz: IFRS

	2017 Mio. £	2016 Mio. £
Vermögenswerte		
Sachanlagen	53	51
Investitionsvermögen	6.103	5.297
Immaterielle Vermögenswerte	606	683
Anteil des Rückversicherers an Verbindlichkeiten der Versicherungsverträge	5.326	5.907
Vermögen des Rentenplans	186	131
Tatsächliche Steueransprüche	5	3
Finanzinvestitionen	83.328	74.479
Sonstige Vermögenswerte	651	788
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	3.061	3.292
Gesamtvermögen	99.319	90.631
Verbindlichkeiten		
Nicht zugewiesener teilbarer Überschuss (UDS)	3.726	3.292
Verbindlichkeiten aus Versicherungs- und Investitionsverträgen (ausgenommen UDS)	80.028	72.835
Nachrangige Verbindlichkeiten	745	744
Sonstige Verbindlichkeiten	14.820	13.760
Gesamtverbindlichkeiten	99.319	90.631

Bekanntmachung der Jahreshauptversammlung

Hiermit geben wir bekannt, dass die Jahreshauptversammlung 2018 der Royal London Mutual Insurance Society Limited (das „Unternehmen“) am Mittwoch, den 13. Juni 2018 um 11:00 Uhr in der Glaziers Hall, 9 Montague Close, London Bridge, London SE1 9DD zur Durchführung der folgenden Punkte stattfinden wird.

Besprechung der und gegebenenfalls Abstimmung über die folgenden Beschlüsse als ordentliche Beschlüsse:

1. Vorlage und Besprechung des Geschäftsberichts und Jahresabschlusses des Unternehmens sowie des entsprechenden Berichts des Wirtschaftsprüfers für das am 31. Dezember 2017 zu Ende gegangene Jahr.
2. Genehmigung der Vergütungsrichtlinien des Vorstands.
3. Genehmigung des Vergütungsberichts für das am 31. Dezember 2017 zu Ende gegangene Jahr.
4. Wiederernennung von PricewaterhouseCoopers LLP zum Wirtschaftsprüfer des Unternehmens bis zur nächsten Jahreshauptversammlung.
5. Autorisierung des Prüfungsausschusses zur Festlegung der Vergütung von PricewaterhouseCoopers LLP.
6. Wiederernennung von Sally Bridgeland als Vorstandsmitglied des Unternehmens.
7. Wiederernennung von Olivia Dickson als Vorstandsmitglied des Unternehmens.
8. Wiederernennung von Ian Dilks als Vorstandsmitglied des Unternehmens.
9. Wiederernennung von Tracey Graham als Vorstandsmitglied des Unternehmens.
10. Wiederernennung von Tim Harris als Vorstandsmitglied des Unternehmens.
11. Wiederernennung von Phil Loney als Vorstandsmitglied des Unternehmens.
12. Wiederernennung von Jon Macdonald als Vorstandsmitglied des Unternehmens.
13. Wiederernennung von Andrew Palmer als Vorstandsmitglied des Unternehmens.
14. Wiederernennung von Rupert Pennant-Rea als Vorstandsmitglied des Unternehmens.
15. 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
28. März 2018

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 2017

Basierend auf Änderungen, die seit Einführung des Companies Act 2006 (das „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

Laut Gesetz müssen FTSE-gelistete Unternehmen bestimmte Inhalte bezüglich der Vergütung in ihren Geschäftsbericht und Jahresabschluss aufnehmen. Obwohl Royal London kein FTSE-gelistetes Unternehmen ist, hat Ihr Vorstand beschlossen, den Vorgaben, die laut Gesetz für FTSE-gelistete Unternehmen gelten, zu entsprechen. Daher umfasst der Bericht des Vergütungskomitees:

- › die Vergütungsrichtlinie unseres Vorstands;
- › unseren jährlichen Vergütungsbericht.

Beschluss 2 unterliegt der Genehmigung der Vergütungsrichtlinie für die Vorstandsmitglieder und einer Abstimmung durch die Mitglieder, die mindestens alle drei Jahre durchgeführt wird bzw. früher, wenn die Richtlinie während dieses Zeitraums verändert wurde. Das Vergütungskomitee wird die Stimmen der Mitglieder bei künftigen Bearbeitungen der Richtlinie berücksichtigen.

Beschluss 3 unterliegt der Genehmigung des jährlichen Vergütungsberichts 2017.

Beschlüsse 4 und 5 – Bestellung und Vergütung der Wirtschaftsprüfer

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

Beschlüsse 6 bis 15 – Wiederbestellung der Vorstandsmitglieder

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.

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.

2018 Finanzkalender

Datum	Veranstaltung
29. März 2018	Finanzergebnisse für 2017 Telefonkonferenz zu den Finanzergebnissen für 2017
13. Juni 2018	Jahreshauptversammlung
16. August 2018	Zwischenergebnisse Finanzen 2018 Telefonkonferenz zu den Zwischenergebnissen Finanzen für 2018
13. November 2018	RL Finance Bonds No 3 plc Zinszahltag für Nachrangdarlehen
30. November 2018	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
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

