



## Pressemitteilung

Datum: 16. Februar 2009

# Royal London verzeichnet beeindruckendes Neugeschäft in 2008

Royal London, die größte britische Versicherungs- und Pensionsgesellschaft auf Gegenseitigkeit, hat ihre Neugeschäftszahlen für die zwölf Monate bis Ende 31. Dezember 2008 vorgelegt.

- Das Neugeschäft im Lebensversicherungs- und Pensionsgeschäft des Konzerns (auf Basis des Gegenstandswerts der Prämien aus Neuabschlüssen [engl. PVNBP\*] einschließlich kürzlicher Akquisitionen) verzeichnete einen Anstieg um 17 % auf 2231 Mio. £ (1903 Mio. £ im Vergleichszeitraum 2007).
- Das Neugeschäft im Lebensversicherungs- und Pensionsgeschäft des Konzerns (auf Basis des bereinigten Neugeschäfts [Like-for-Like\*\*] und PVNBP\*) verzeichnete einen Anstieg um 6 % auf 2016 Mio. £ (1903 Mio. £ im Vergleichszeitraum 2007).
- Anstieg des Neugeschäfts von Scottish Life um 6 % auf 1493 Mio. £ (1415 Mio. £ im Jahr 2007)
  - sehr starkes Wachstum um 24 % bei individuellen Pensionsprodukten auf 879 Mio. £
  - Rückgang um 17 % bei Gruppenpensionsprodukten auf 403 Mio. £
- Anstieg des Neugeschäfts von Bright Grey um 5 % auf 181 Mio. £ (173 Mio. £ im Jahr 2007)

- Anstieg des Neugeschäfts von Scottish Life International (SLI) um 1 % auf 167 Mio. £ (165 Mio. £ im Jahr 2007)
- Anstieg des Neugeschäfts unter der Marke Royal London um 17 % auf 175 Mio. £ (150 Mio. £ im Jahr 2007)
- Bruttoneugeschäft (exklusive externer Cash-Mandate) von Royal London Asset Management (RLAM) minus 41 % auf 1546 Mio. £ (2620 Mio. £ im Jahr 2007)
  - Anstieg der neuen externen Cash-Mandate (netto) um 99 % auf 995 Mio. £ (2007: 499 Mio. £)
  - Verwaltetes Vermögenswerte insgesamt: 31,0 Mrd. £.
- Fundsdirect/Ascentric: verwaltetes Gesamtvermögen von 595 Mio. £.

*\*Die Angaben zum Neugeschäft beziehen sich auf den Gegenstandswert der Prämien aus Neuabschlüssen (Present Value of New Business Premiums, PVNBP). Die PVNBP-Zahlen werden berechnet als Einzelprämien zuzüglich des erwarteten Gegenstandswerts neuer regelmäßiger Prämien. Die APE-Zahlen (APE = Annual Premium Equivalent) sind in den redaktionellen Anmerkungen enthalten.*

*\*\*Ohne Neugeschäft von Scottish Provident International Life Assurance (SPILA, am 3. Juni 2008 übernommen) und Phoenix Life Assurance Limited (PLAL, am 1. August 2008 übernommen); letztere vertreiben Produkte über das britische Filialnetz von Abbey National.*

Mike Yardley, Group Chief Executive von Royal London, kommentiert die Ergebnisse:

„Mit diesen Ergebnisse stehen wir sehr gut da. Ein Anstieg im Neugeschäft in einer Zeit, in der sich die Wirtschaft weltweit in der Krise befindet, zeugt von der hervorragenden Qualität unserer Produkte und Dienstleistungen.“

Scottish Life verzeichnete ein besonders gutes Jahr, in dem das Neugeschäft mit individuellen Pensionsprodukten um 24 % anstieg. Darin spiegeln sich die starken Zuwächse von "Income Release" wider, unserem neuen Income Drawdown-Produkt. Deutlich über 90 % des Neugeschäfts mit individuellen Produkten kamen unter dem Modell „Financial Adviser's Fee“ (Finanzberaterhonorar) zustande. Dies belegt, dass eine „Beratergebühr“ kein Hinderungsgrund für den Erfolg darstellt. Das Neugeschäft mit Gruppenpensionsprodukten ist weiter rückläufig, da grundsätzlich nicht bereit sind, verlustbringendes Geschäft zu zeichnen. Viele Anbieter bieten in diesem Markt weiterhin hohe und veraltete Provisionen an, die sich langfristig nicht mehr rechnen. Wir haben bei der britischen Finanzaufsichtsbehörde (FSA) stark darauf gedrängt, die so genannten „Group DC Pensionsprodukte“ bei ihrer anstehenden Überprüfung des Vertriebs von Produkten im Privatkundengeschäft (Retail Distribution Review) unbedingt einzubeziehen. Aktuell kommen über 80 % der Neuverträge der Gruppen-Privatrenten von Scottish Life über das Modell mit „Beraterhonorar“ (Adviser Charge) zustande.

Bright Grey hat eine eindrucksvolle Performance gezeigt und ungeachtet des Zusammenbruchs am Hypothekenmarkt sowohl mehr Neugeschäft erzielt als auch den eigenen Marktanteil ausgebaut. Traditionell ist der Großteil des Absicherungsgeschäfts an Hypotheken gekoppelt, doch Bright Grey unterstützt Finanzvermittler sehr erfolgreich bei der Umsetzung ihrer Geschäftsmodelle, die sich auf die Absicherung von Familie und Erwerbstätigkeit konzentrieren. Bright Grey hat für seinen Service im Rahmen der Financial Adviser Service Awards eine 5-Sterne-Auszeichnung erhalten.

Das Neugeschäft von Scottish Life International verzeichnete einen Anstieg um 1 %. Dies ist ein zufriedenstellendes Ergebnis, berücksichtigt man das konjunkturelle Umfeld und den

erheblichen Aufwand, der für die Integration des Geschäfts von Scottish Provident International zur Schaffung von Royal London 360° erforderlich war. Der Verkauf von Portfolio-Bonds entwickelte sich mit plus 11 % in Großbritannien und plus 25 % in den internationalen Märkten sehr gut. Im Jahr 2008 wurde das Auslandsgeschäft über Wrap-Plattformen diversifiziert. Wir erwarten eine Bedeutung dieser Partnerschaften.

Das Bruttoneugeschäft von RLAM fiel mit 1,5 Mrd. £ zwar niedriger aus als das außergewöhnlich gute Ergebnis im Jahr 2007, es unterstreicht aber dennoch eine sehr starke Performance in einem turbulenten Jahr an den globalen Anlagemärkten. Das hoch angesehene Team von RLAM und das prämierte Angebot im Bereich der Fixed Income-Produkte sorgen weiterhin für ein starkes Neugeschäft unter Neu- wie Bestandskunden. Die Cash-Management-Bereiche von Royal London, RLCM und RLAM (CI), konnten ein besonders erfolgreiches Jahr verzeichnen. Mit ihrem Ansatz „Sicherheit zuerst“ konnten sie nahezu 1 Mrd. £ an neuem Nettovermögen für sich gewinnen.

Das Hauptziel bei Ascentric war 2008, eine effiziente und skalierbare Basis für Wachstum zu schaffen. Der Erfolg dieser Strategie zeigt sich in den ausgezeichneten Servicebewertungen von Beratern sowie der Auszeichnung „Best New Platform“. Der Bereich ist jetzt gut aufgestellt für ein aggressiveres Wachstum im Jahr 2009. In Anbetracht des Hauptaugenmerks der oben genannten „Retail Distribution Review“ der britischen Finanzaufsichtsbehörde auf „unabhängige, uneingeschränkte Beratung“ ist Ascentric mit Zugriff auf ein umfassendes Angebot von Produkten und Anlagen und durch das Beraterhonorarmodell „Adviser Charging“ außerordentlich gut positioniert und für die sich stets weiter entwickelnden Anforderungen von Finanzvermittlern bestens gerüstet.

Auf der Basis des bereinigten Neugeschäfts stieg das Ergebnis der Royal London Gruppe im vierten Quartal um 4 % gegenüber dem Vergleichszeitraum im Jahr 2007.

Für die Zukunft erwarten wir keine Umkehr der schwierigen Bedingungen, mit denen wir über den Großteil des Jahres 2008 konfrontiert waren, und wären nicht besonders überrascht, wenn sich das konjunkturelle Umfeld noch weiter verschärfen würde. Wir haben jedoch große Zuversicht Betreffs unseres Geschäftsmodells und werden uns weiter auf den Aufbau starker Beziehungen zu Vertriebspartnern und das Wachstum von gewinnbringendem Neugeschäft konzentrieren.“

**Hinweis:** In den Zahlen zum Neugeschäft ist das Neugeschäft von Scottish Provident nicht enthalten. Dieses betrug im Jahr 2008 172 Mio. £ (auf PVNBP-Basis). Der wirtschaftliche Wert dieses Neugeschäfts wurde im Rahmen des am 29. Dezember 2008 abgeschlossenen Part VII-Verfahrens auf Royal London übertragen.

– ENDE –

**Für weitere Informationen wenden Sie sich bitte an:**

**Lars Wendt Spies**

Royal London  
Head of Sales, Germany

+49 172 42 43 888  
lars.spies@royallondon360.com

**Redaktionelle Anmerkungen:**

**1. Die Royal London Gruppe** ist ein spezialisierter Anbieter von Finanzdienstleistungsprodukten. Die Geschäftsbereiche des Unternehmens konzentrieren sich auf Sparten, in denen hochwertige Angebote geschätzt werden. Der Konzern ist über eine Reihe von Marken tätig:

- Scottish Life – Anbieter von Rentenversicherungsprodukten am britischen Markt
- Bright Grey – Anbieter von Absicherungsprodukten am britischen Markt
- Scottish Provident – Anbieter von Absicherungsprodukten am britischen Markt
- Royal London 360° – Offshore-Anlagemärkte
- RLAM – Fondsmanagement
- RLCM – Spezialanbieter im Bereich Cash- und Liquiditätsmanagement für britische Onshore-Kunden
- RLAM (CI) – Spezialanbieter im Bereich Cash- und Liquiditätsmanagement für Offshore-Kunden
- RLAS – Verwaltung von Lebensversicherungs- und Rentenversicherungsprodukten
- Fundsdirect/Ascentric – Fonds-Supermarkt; Wrap-Plattform

Royal London vertreibt zudem Lebens- und Rentenversicherungsprodukte über das britische Filialnetz der Bank Abbey National.

Royal London ist mit einem verwalteten Vermögen von 35,0 Mrd. £ die größte britische Versicherungs- und Pensionsgesellschaft auf Gegenseitigkeit. Der Konzern ist für rund 3,6 Mio. Kunden tätig und beschäftigt 2.890 Mitarbeiter. Stichtag für die Zahlen ist der 31. Dezember 2008.

## 2. Neugeschäft mit Lebens- und Rentenversicherungsprodukten im Jahr 2008

Vergleichszahlen für 2007 in Klammern. Alle Angaben in Mio. £.

### (a) Neugeschäft auf Basis des Gegenstandswerts der Prämien aus Neuabschlüssen (PVNBP)

	Mio. £	Veränderung
Scottish Life	1492,8 (1.414,8)	+6 %
Bright Grey	181,4 (173,0)	+5 %
Scottish Life International	166,9 (164,8)	+1 %
Royal London	175,2 (150,2)	+17 %
<b>Konzern insgesamt (ohne kürzliche Übernahmen)</b>	<b>2.016,3 (1.902,8)</b>	<b>+6 %</b>
Scottish Provident International (ab dem 3. Juni)	98,6 (-)	-
Phoenix Life Assurance Limited (ab dem 1. August)	116,5 (-)	-
<b>Konzern insgesamt (einschließlich kürzlicher Übernahmen)</b>	<b>2231,4 (1.902,8)</b>	<b>+17 %</b>

Zusätzliche Angaben:

Scottish Provident 171,5 Mio. £ (2007: -)

### (b) Annual Premium Equivalent (APE)

	Mio. £	Veränderung
Scottish Life	203,8 (193,3)	+5 %
Bright Grey	30,5 (30,9)	-1 %
Scottish Life International	17,9 (17,3)	+3 %
Royal London	18,3 (15,4)	+19 %
<b>Konzern insgesamt (ohne kürzliche Übernahmen)</b>	<b>270,5 (256,9)</b>	<b>+5 %</b>
Scottish Provident International (ab dem 3. Juni)	9,9 (-)	-
Phoenix Life Assurance Limited (ab dem 1. August)	14,2 (-)	-
<b>Konzern insgesamt (einschließlich kürzlicher Übernahmen)</b>	<b>294,6 (256,9)</b>	<b>+15 %</b>

Zusätzliche Angaben:

Scottish Provident 32,8 Mio. £ (2007: -)

### 3. Gegenstandswert der Prämien aus Neuabschlüssen (PVNBP)

Die Angaben zum Neugeschäft beziehen sich auf den Gegenstandswert der Prämien aus Neuabschlüssen (Present Value of New Business Premiums, PVNBP). Die PVNBP-Zahlen werden berechnet als Einzelprämien zuzüglich des erwarteten Gegenstandswerts neuer regelmäßiger Prämien.

#### Annual Premium Equivalent

Die APE-Zahlen (APE = Annual Premium Equivalent) sind der alte Branchenstandard. Sie werden aus den neuen regelmäßigen Prämien plus zehn Prozent der neuen Einmalprämien berechnet.

### 4. Vermögensverwaltung

Neugeschäft für die zwölf Monate mit Ende zum 31. Dezember 2008. Vergleichszahlen für 2007 in Klammern. Alle Angaben in Mio. £.

	Mio. £	Veränderung
RLAM*	1.546,1 (2.620,0)	-41 %
RLCM**	995,0 (499,0)	+99 %

\*Bruttoneugeschäft, ohne externe Cash-Mandate.

\*\*Nettoneugeschäft

### 5. Geschäft unter der Marke Royal London

Das vorstehend aufgeführte Neugeschäft für die Marke Royal London setzt sich überwiegend aus Rentenrabatten (DWP-Rabatten) zusammen. Diese betreffen im Direktvertrieb (bis 2004) von Royal London verkaufte Policen sowie nach der Übernahme der United Assurance Group (Refuge Assurance und United Friendly) im Jahr 2001 auf Royal London übertragene Verträge.

Royal London bietet seinen Kunden auch weiterhin ein umfangreiches Produktangebot, darunter Produkte ausgesuchter Drittanbieter, über das firmeneigene Kontaktzentrum in Wilmslow an.

## 6. Termine im Finanzjahr

Finanzergebnis 2008	31. März 2009
Zwischenbericht der Geschäftsführung und Neugeschäft im ersten Quartal	30. April 2009
Jahreshauptversammlung	20. Mai 2009
Neugeschäft im zweiten Quartal	27. Juli 2009
Zwischenbilanz	30. September 2009
Zwischenbericht der Geschäftsführung und Neugeschäft im dritten Quartal	30. Oktober 2009
Auszahlungsdatum für nachrangige Anleihen	15. Dezember 2009

## 7. Zukunftsgerichtete Aussagen

Das vorliegende Dokument enthält möglicherweise zukunftsgerichtete Aussagen zu bestimmten Absichten von Royal London, zu den aktuellen Zielen des Unternehmens und zu Erwartungen hinsichtlich der zukünftigen Finanzposition. Zukunftsgerichtete Aussagen beinhalten naturgemäß Risiken und Unsicherheiten, da sie sich auf zukünftige Ereignisse und Umstände beziehen, die über den Einflussbereich von Royal London hinausgehen. Dazu zählen unter anderem das konjunkturelle und wirtschaftliche Umfeld in Großbritannien, marktbezogene Risiken wie Zinsschwankungen, die Richtlinien und Maßnahmen staatlicher und Aufsichtsbehörden, Wettbewerbseinflüsse, der zeitliche Verlauf, Auswirkungen und andere Unsicherheitsfaktoren in Verbindung mit zukünftigen Fusionen oder Zusammenschlüssen in den betroffenen Branchen.

Demgemäß können die tatsächliche Finanzsituation, die Performance und die Ergebnisse von Royal London wesentlich von den in den zukunftsgerichteten Aussagen von Royal London ausgeführten Absichten, Zielen und Prognosen abweichen. Royal London verpflichtet sich nicht zur Aktualisierung der zukunftsgerichteten Aussagen in dem vorliegenden Dokument oder sonstiger getätigter zukunftsgerichteter Aussagen.

**Analyse der Ergebnisse im Neugeschäft – Lebens- und Rentenversicherungsprodukte  
(auf PVNBP-Basis)**

12 Monate zum 31. Dezember 2008 im Vergleich zu den 12 Monaten zum 31. Dezember 2007

	2008 PVNBP			2007 PVNBP			Veränderung in % (PVNBP)		
	Regelm. Prämien Mio. £	Einmal- prämien Mio. £	Ges. Mio. £	Regelm. Prämien Mio. £	Einmal- prämien Mio. £	Ges. Mio. £	Regelm. Prämien in %	Einmal- prämien in %	Ges. in %
<b>Scottish Life:</b>									
Individuelle Pensionsprodukte	162,3	716,2	878,5	165,2	545,9	711,1	-2 %	31 %	24 %
Gruppenpensionsprodukte	252,5	150,7	403,2	294,1	194,5	488,6	-14 %	-23 %	-17 %
Rentenrabatte	-	66,1	66,1	-	59,3	59,3	-	11 %	11 %
Jahresrenten	-	115,0	115,0	-	123,8	123,8	-	-7 %	-7 %
Anlagen	0,7	29,3	30,0	1,4	30,6	32,0	-50 %	-4 %	-6 %
	415,5	1.077,3	1.492,8	460,7	954,1	1.414,8	-10 %	13 %	6 %
<b>Bright Grey</b>	181,4	-	181,4	173,0	-	173,0	5 %	-	5 %
<b>Scottish Life International</b>	23,7	143,2	166,9	18,0	146,8	164,8	32 %	-2 %	1 %
<b>SPILA</b>	0,3	98,3	98,6	-	-	-	-	-	-
<b>PLAL</b>	25,5	91,0	116,5	-	-	-	-	-	-
<b>RLAS:</b>									
Rentenrabatte	-	174,3	174,3	-	149,7	149,7	-	16 %	16 %
Sonstige	0,9	-	0,9	0,5	-	0,5	-	-	-
	0,9	174,3	175,2	0,5	149,7	150,2	-	16 %	17 %
<b>Gesamt</b>	<b>647,3</b>	<b>1.584,1</b>	<b>2.231,4</b>	<b>65,2</b>	<b>1.250,6</b>	<b>1.902,8</b>	<b>-1 %</b>	<b>27 %</b>	<b>17 %</b>
<b>„Bereinigt“ insgesamt</b>	<b>621,5</b>	<b>1.394,8</b>	<b>2.016,3</b>	<b>652,2</b>	<b>1.250,6</b>	<b>1.902,8</b>	<b>-5 %</b>	<b>12 %</b>	<b>6 %</b>

*Zusätzliche Angaben:*

**Scottish Provident** 171,5 Mio. £ (2007: -)

## Analyse nach Annualised Premium Equivalent (APE)-Berechnung – Lebens- und Rentenversicherungsprodukte

12 Monate zum 31. Dezember 2008 im Vergleich zu den 12 Monaten zum 31. Dezember 2007

	APE 2008 Mio. £	APE 2007 Mio. £	Veränderung in % (APE)
<b>Scottish Life:</b>			
Individuelle Pensionsprodukte	102,3	83,6	22 %
Gruppenpensionsprodukte	80,4	88,1	-9 %
Rentenrabatte	6,6	5,9	12 %
Jahresrenten	11,5	12,4	-7 %
Anlagen	3,0	3,3	-9 %
	<b>203,8</b>	<b>193,3</b>	<b>5 %</b>
<b>Bright Grey</b>	30,5	30,9	-1 %
<b>Scottish Life International</b>	17,9	17,3	3 %
<b>SPILA</b>	9,9	–	–
<b>PLAL</b>	14,2	–	-
<b>RLAS:</b>			
Rentenrabatte	17,4	15,0	16 %
Sonstige	0,9	0,4	-
	<b>18,3</b>	<b>15,4</b>	<b>19 %</b>
<b>Gesamt</b>	<b>294,6</b>	<b>256,9</b>	<b>15 %</b>
<b>„Bereinigt“</b>	<b>270,5</b>	<b>256,9</b>	<b>5 %</b>

*Zusätzliche Angaben:*

**Scottish Provident** 32,8 Mio. £ (2007 - )

The Royal London Mutual Insurance Society Limited. Eingetragener Sitz: 55 Gracechurch Street London EC3V 0RL, Großbritannien. Eintrag im Handelsregister: England und Wales, Nummer 99064. Aufsichtsbehörde: Britische Finanzaufsichtsbehörde (Financial Services Authority). The Royal London Mutual Insurance Society Limited ist ein Anbieter von Lebensversicherungs- und Pensionsprodukten und ein Unternehmen im Verbund der Royal London-Gruppe. Firmensitz: 55 Gracechurch Street London EC3V 0UF, Großbritannien.