

## Standard Life plc: Vorläufige Ergebnisse für das Geschäftsjahr 2009 10. März 2010

### Tragfähige Grundlage für rentables Wachstum

#### Positive Nettozuflüsse auf Gruppenebene

- Anstieg der Nettozuflüsse auf Gruppenebene um 51 % auf £ 6,5 Milliarden (2008: £ 4,3 Milliarden)<sup>1,2</sup>
- Anstieg des verwalteten Anlagenbestands (AUA) der Gruppe um 15 % auf £ 170 Milliarden (31. Dezember 2008: £ 148 Milliarden)<sup>2,3</sup>

#### Robuste Cash-Flows

- Anstieg der EEV-Core-Kapital- und Cash-Flow-Generierung nach Steuern um 16 % auf £ 350 Millionen (2008: £ 303 Millionen)<sup>4,5</sup>
- Anstieg der Dividende für das Geschäftsjahr um 4,0 % auf 12,24 Pence (2008: 11,77 Pence)

#### Solide Gewinne auf schwierigen Märkten

- EEV-Betriebsgewinn vor Steuern von £ 919 Millionen (2008: £ 933 Millionen)<sup>4</sup>
- Auf die Anteilseigner entfallender IFRS-Gewinn nach Steuern von £ 213 Millionen (2008: £ 100 Millionen)

#### Tragfähige Grundlage für rentables Wachstum

- Deutliche Erhöhung der Investitionen zum Ausbau unseres marktführenden Angebots für Unternehmens- und Privatkunden zur Beschleunigung eines rentablen Wachstums
- Weitere Effizienz- und Sparziele von £ 100 Millionen bis Ende 2012 gesetzt

#### David Nish, Chief Executive, sagte dazu:

*„2009 war ein erfolgreiches Jahr für Standard Life, in dem wir unsere strategischen Ziele erreicht und eine tragfähige Grundlage für künftiges profitables Wachstum geschaffen haben.“*

*„Die heutige Bekanntmachung zeigt, dass wir trotz eines schwierigen und unsicheren Jahres auf den Finanzmärkten gute Gewinne und ordentliche Cash Flows erwirtschaften sowie weiterhin Einsparungen durch mehr Effizienz in unserem Geschäft erreichen können. Wir haben wieder das Kundenvermögen vermehrt, weiteren Mehrwert aus dem Back Book Management geschöpft und durch einen disziplinierten Ansatz beim Risikomanagement unsere starke Kapitalposition gewahrt.“*

[www.standardlife.com](http://www.standardlife.com)

Standard Life plc, registered in Scotland (SC286832), Standard Life House, 30 Lothian Road, Edinburgh EH1 2DH. 0131 225 2552.

Calls may be recorded/monitored.

Standard Life group includes Standard Life plc and its subsidiaries.

©2006 Standard Life

„Standard Life geht mit einer guten Ausgangsposition in das Jahr 2010. Wir wollen den Shareholder Value weiter steigern, indem wir Standard Life als marktführendes, kundenorientiertes, auf langfristige Spar- und Anlageprodukte fokussiertes Unternehmen profilieren. Wir werden 2010 weitere Investitionen in unser marktführendes Angebot für Unternehmens- und Privatkunden tätigen und die attraktiven Chancen, die sich auf unseren Märkten bieten, nutzen. Des Weiteren haben wir angekündigt, unsere Effizienzziele zu erhöhen, was die Gewinne erhöhen wird. Mit diesen Maßnahmen wird Standard Life besser denn je positioniert sein, um seine Gewinne auf seinen Märkten zu steigern.“

Sofern nicht anders angegeben, sind sämtliche Vergleichswerte in Pfund Sterling ausgedrückt und beziehen sich auf den am 31. Dezember 2008 zu Ende gegangenen 12-Monatszeitraum.

<b>EEV-Betriebsgewinn</b>	<b>2009 £ Mio.</b>	<b>2008 £ Mio.</b>
<b>Durch die EEV-Methode erfasste Geschäftsbereiche nach Regionen</b>		
Vereinigtes Königreich	506	658
Kanada	192	215
Europa	23	68
Asien	6	(35)
HWPf TVOG	143	11
<b>Betriebsgewinn der von der EEV-Methode erfassten Geschäftsbereiche</b>	<b>870</b>	<b>917</b>
<b>Durch die EEV-Methode erfasste Geschäftsbereiche nach Ertragsquellen</b>		
Ergebnisbeitrag des Neugeschäfts	213	264
Ergebnisbeitrag des Bestandsgeschäfts		
Erwartete Rendite aus dem Bestandsgeschäft	375	431
Erwartungsvarianzen	277	64
Änderungen der operativen Annahmen	68	195
Sonstige von der EEV-Methode erfasste Geschäftsbereiche	(63)	(37)
<b>Betriebsgewinn der von der EEV-Methode erfassten Geschäftsbereiche</b>	<b>870</b>	<b>917</b>
<b>Sonstige von der EEV-Methode nicht erfasste Geschäftsbereiche</b>		
Globales Investmentmanagement	42	48
Vereinigtes Königreich	57	5
Kosten Corporate Center der Gruppe	(50)	(50)
Sonstige	-	13
<b>Betriebsgewinn der von der EEV-Methode nicht erfassten Geschäftsbereiche</b>	<b>49</b>	<b>16</b>
<b>Betriebsgewinn vor Steuern</b>	<b>919</b>	<b>933</b>
Steuern auf den Betriebsgewinn	(279)	(284)
<b>Betriebsgewinn nach Steuern</b>	<b>640</b>	<b>649</b>
<b>Gewinn/(Verlust) nach Steuern</b>	<b>305</b>	<b>(134)</b>
<b>Verwässerter EEV-Betriebsgewinn je Aktie</b>	<b>29,1 Pence</b>	<b>29,8 Pence</b>

<b>Gewinn aus der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit gemäß IFRS</b>	<b>2009 £ Mio.</b>	<b>2008 £ Mio.</b>
Vereinigtes Königreich	259	238
Kanada	(7)	(102)
Europa	45	48
Asien	(27)	(35)
Globales Investmentmanagement	66	42
Sonstige	(45)	(37)
<b>Gewinn aus der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit vor Steuern</b>	<b>291</b>	<b>154</b>
Steuern auf den Gewinn aus der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit	(26)	100
<b>Gewinn aus der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit nach Steuern</b>	<b>265</b>	<b>254</b>
<b>Auf die Anteilseigner entfallender Gewinn nach Steuern</b>	<b>213</b>	<b>100</b>
<b>Verwässerter IFRS-Gewinn je Aktie aus der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit</b>	<b>12,0 Pence</b>	<b>11,7 Pence</b>

Weitere Informationen finden Sie im Abschnitt 1.9 „Basis of preparation“ sowie im Abschnitt 3 „IFRS pro forma reconciliation of Group underlying profit to IFRS profit for the year“ der englischen Version der *Preliminary Results 2009*.

### Unsere Schwerpunkte im Jahr 2009

Die Marktbedingungen stellten sich zu Anfang des Jahres 2009 weiterhin schwierig dar. Infolgedessen lag die strategische Priorität auf der Stabilisierung und der Stärkung unseres Geschäftsmodells durch die Konzentration auf Schlüsselziele, deren Erreichung wir steuern können, d.h. eine solide Bilanz, die Nachhaltigkeit unseres Cash-Flows, das fortgesetzte Streben nach operativer Effizienz, die Minimierung von Risiken ohne entsprechende Renditechancen und das Streben nach optimaler Servicequalität für unsere Kunden. Die dabei erreichten Fortschritte haben eine tragfähige Grundlage für unser künftiges Investitionsprogramm geschaffen, mit dem wir unsere Strategie des rentablen Wachstums beschleunigt umsetzen wollen.

### Kräftiges Wachstum des verwalteten Anlagenbestands

Zum 31. Dezember 2009 war der von der Gruppe verwaltete Anlagenbestand (*Assets under Administration - AUA*) um 13 % auf £ 177,6 Milliarden gestiegen (31. Dezember 2008: £ 156,8 Milliarden, 30. Juni 2009: £ 156,5 Milliarden). Ohne Berücksichtigung unseres zwischenzeitlich eingestellten Bankgeschäfts wäre der AUA um 15 % auf £ 170,1 Milliarden gestiegen (31. Dezember 2008: £ 147,9 Milliarden).

Die positiven Nettozuflüsse in Höhe von £ 4,5 Milliarden (2008: £ 2,7 Milliarden) auf Gruppenebene umfassten Nettozuflüsse zum Lebens- und Rentenversicherungsgeschäft in Höhe von £ 2,7 Milliarden (2008: £ 2,7 Milliarden)<sup>1</sup>, die Nettozuflüsse im Geschäftsbereich Verwaltung von Vermögensanlagen für Dritte beliefen sich auf £ 5,7 Milliarden (2008: £ 3,4 Milliarden). Durch Konsolidierungsanpassungen<sup>6</sup> verringerten sich die Nettozuflüsse um £ 1,9 Milliarden (2008: £ 1,8 Milliarden). Vor dem Verkauf des Bankgeschäfts an Barclays Bank PLC zum 1. Januar 2010 hatten wir die aktive Steuerung unseres Hypothekenbestands angesichts der anhaltend schwierigen Marktbedingungen fortgesetzt. Dies führte zu Nettoabflüssen von £ 2,0 Milliarden (2008: £ 1,6 Milliarden). Ohne Berücksichtigung der Abflüsse aus der Einstellung des Bankgeschäfts beliefen sich die konsolidierten Nettozuflüsse auf Gruppenebene auf £ 6,5 Milliarden (2008: £ 3,4 Milliarden), d.h. auf 4 % (2008: 3 %) des Anfangsbestands des AUAs. Markt- und sonstige Veränderungen führten zu einem Anstieg des AUA um £ 16,3 Milliarden (2008: Verringerung um £ 14,9 Milliarden).

### Robuster operativer EEV-Cash-Flow mit hoher NBS-Deckung

Die Core-Kapital- und Cash-Flow-Generierungen nach Steuern stiegen um 16 % auf £ 350 Millionen (2008: £ 303 Millionen)<sup>4</sup>. Der Grund hierfür war u.a. die Verringerung des NBS (bilanzielle Belastung durch das Neugeschäft) infolge unserer Entscheidung, nur noch kundenfinanzierte Provisionen auf britische Onshore-Anleihenprodukte (*Onshore-Bonds*) zu zahlen. Die Kapital- und Cash-Flow-Generierung aus dem Bestandsgeschäft von £ 546 Millionen (2008: £ 546 Millionen)<sup>4</sup> überstieg den NBS in Höhe von £ 188 Millionen (2008: £ 224 Millionen)<sup>4</sup> um das 2,9-fache (2008: 2,4-fach).

Die Effizienzmaßnahmen verringerten den Kapital- und Cash-Flow um £ 7 Millionen (2008: Anstieg um £ 7 Millionen)<sup>4</sup>. Das Back Book Management ergab eine Kapital- und Cash-Flow-Generierung in Höhe von £ 71 Millionen (2008: £ 113 Millionen)<sup>4</sup>, die zum Großteil auf die Auflösung von Rückstellungen für künftige Annuitätenverbindlichkeiten zurückzuführen ist. Der Vergleichswert für 2008 ist Ausdruck der Rückversicherung sofort fälliger Verbindlichkeiten aus dem britischen Annuitätengeschäft sowie der Auflösung einer früheren Rückstellung für künftige britische Annuitätenverbindlichkeiten. Insgesamt beliefen sich die Betriebskapital- und die Cash-Flow-Generierung auf £ 414 Millionen (2008: £ 423 Millionen)<sup>4</sup>.

**Solider EEV-Betriebsgewinn trotz schwieriger Marktbedingungen**

Der EEV-Betriebsgewinn vor Steuern betrug £ 919 Millionen (2008: £ 933 Millionen)<sup>4</sup>, so dass die Rendite auf den Embedded Value (RoEV) 10,6 % betrug (2008: 10,9 %)<sup>4</sup>.

Die Berichterstattung zur RoEV ist in drei Komponenten unterteilt: Core, Effizienz und Back Book Management.

	Aufgliederung der RoEV		Aufgliederung des EEV-Betriebsgewinns	
	2009 %	2008 %	2009 £ Mio.	2008 £ Mio.
Core	6.7	8.0	584	685
Effizienz	(0.1)	0.8	(14)	64
Back Book Management	4.0	2.1	349	184
Summe	10.6	10.9	919	933

**Core-Rendite durch die Finanzmarktentwicklung beeinträchtigt**

Die so genannte Core-Rendite umfasst den Beitrag des Neugeschäfts, die erwartete Rendite, die Entwicklungskosten für die von der EEV-Methode erfassten Geschäftsbereiche<sup>5</sup> und den normalisierten IFRS-Gewinn aus der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit außerhalb der erfassten Geschäftsbereiche<sup>7</sup>.

Durch die Konzentration der Geschäftstätigkeit auf langfristige Spar- und Anlageprodukte wird unsere Core-Rendite unweigerlich durch die generelle Finanzmarktentwicklung beeinflusst; 2009 lagen die Aktienkurse im Durchschnitt um 15 %<sup>8</sup> unter dem Wert von 2008, wobei die Core-Rendite um 15 % auf £ 584 Millionen zurückging (2008: £ 685 Millionen)<sup>4</sup>, so dass die Core-RoeV 6,7 % betrug (2008: 8,0 %)<sup>4</sup>. Der Ergebnisbeitrag des Neugeschäfts ging um 19 % auf £ 213 Millionen zurück (2008: £ 264 Millionen)<sup>4</sup>, wobei diese Verringerung auf rückläufige Umsätze infolge der schwierigen Marktbedingungen zurückzuführen ist. Weitere Negativfaktoren für die Core-Rendite war eine marktbedingte Verringerung des Wertes des Bestandsgeschäfts zum Ende des Jahres 2008, so dass die erwartete Rendite aus dem Bestandsgeschäft nach unten korrigiert werden musste.

Wir tätigen weitere Investitionen in unser marktführendes Angebot im Lebens- und Rentenversicherungsgeschäft. Dies führte zu einem leichten Anstieg der Entwicklungskosten im Core-Geschäft auf £ 41,0 Millionen (2008: £ 36 Millionen)<sup>4</sup>.

Die Neugeschäftskennzahlen, die interne Rendite (*Internal Rate of Return – IRR*) und die abgezinste Amortisationszeit, betragen 14 % (2008: 16 %)<sup>4</sup> bzw. 9 Jahre (2008: 8 Jahre)<sup>4</sup>, wobei der Rückgang der IRR und die Verlängerung der Amortisationszeit auf die Wertverluste im Anlagenbestand und auf den Rückgang der Umsatzvolumina zurückzuführen sind, die den Wert der ermittelten Umsätze im britischen- und im internationalen Geschäft verringert haben.

### Effizienz

Die sogenannte Efficiency-Komponente spiegelt die Varianzen der betrieblichen Aufwendungen sowie Veränderungen der operativen Annahmen wider. Durch Varianzen der Aufwendungen sank die RoEV 2009 um 0,1% (2008: Anstieg um 0,8 %)⁴. Diese negative Aufwandserwartung ist hauptsächlich Folge der Umklassifizierung von Aufwendungen als betriebliche Aufwendungen.

Im März 2009 gaben wir unser Ziel bekannt, bis zum Ende des Jahres 2010 Einsparungen von £ 75 Millionen jährlich durch mehr Effizienz zu erreichen.

2009 wurde diese Vorgabe in Höhe von £ 47 Millionen erfüllt. Diese Ziele haben wir durch eine Reihe von Maßnahmen erreicht, darunter:

- Die Abstimmung unserer britischen Vertriebs- und Marketingmodelle auf unsere strategischen Ziele. Diese Maßnahmen führten zur Verringerung des Personalbestands um rund 200 Personen und zur Senkung der entsprechenden Gemeinkosten.
- Die Restrukturierung unserer Kundenbetreuung in Europa und Kanada.
- Die fortgesetzte Optimierung und Automatisierung der Kundenbetreuungsprozesse bei gleichzeitiger Wahrung unserer preisgekrönten Servicequalität mit einer niedrigeren Anzahl von Mitarbeitern.
- Das Outsourcing von bestimmten Elementen im IT-Entwicklungsbereich.

### Hohe Wertschöpfung durch Back Book Management

Wir stehen weiterhin zu unserem Ziel, die Wertschöpfung durch das Management unseres Back Books zu erhöhen. Diese Kategorie umfasst sämtliche nicht aufwandsbezogenen operativen Varianzen und Annahmeänderungen bezüglich der durch die EEV-Methode erfassten Geschäftsbereiche zuzüglich derjenigen Entwicklungskosten, die sich direkt auf die Back Book Management Aktivitäten beziehen, sowie – hinsichtlich der nicht erfassten Geschäftsbereiche – die spezifischen, auf das Back Book Management entfallenden Kosten. Während des Geschäftsjahres wurde mit dem Back Book Management ein Betriebsgewinn vor Steuern von £ 349 Millionen erzielt (2008: £ 184 Millionen)⁴, so dass die RoEV des Back Book Managements 4,0 % betrug (2008: 2,1 %)⁴.

Die Positiveffekte des Back Book Managements umfassen einen Gewinn in Höhe von £ 143 Millionen aus Veränderungen der Asset-Allokation und von Absicherungsgeschäften, wodurch der Zeitwert von Optionen und Garantien (*Time Value of Options and Guarantees, TVOG*) in Verbindung mit dem Heritage With Profits Fund (HWPF) sank. Des Weiteren umfasst das Ergebnis einen Gewinn in Höhe von £ 111 Millionen aus Maßnahmen zur Verringerung des Marktrisikos aus der steuerlichen Behandlung künftiger Übertragungen der Anteilseigner aus dem HWPF sowie einen Gewinn in Höhe von £ 63 Millionen (2008: £ 98 Millionen) aus der Auflösung von Rückstellungen nach der Überprüfung von Daten hinsichtlich künftiger Annuitätenverbindlichkeiten. Im Februar 2008 haben wir umgehend fällige Verbindlichkeiten aus dem britischen Annuitätengeschäft im Umfang von £ 6,7 Milliarden bei der Canada Life International Re rückversichert. Dadurch entstand ein Positiveffekt auf den EEV-Betriebsgewinn vor Steuern in Höhe von £ 119 Millionen, der im Ergebnis für das Geschäftsjahr 2008 ausgewiesen ist. 2008 fiel auch ein Aufwand in Höhe von £ 108 Millionen für den Pension Sterling Fund an.

### Gewinn gemäß IFRS durch die Finanzmarktentwicklung in Mitleidenschaft gezogen

Der normalisierte Gewinn aus der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit nach IFRS unter Ausschluss der marktbedingten Schwankungen der Überschüsse und Rückstellungen des Kanadageschäfts belief sich auf £ 298 Millionen (2008: £ 349 Millionen). Ohne Berücksichtigung des eingestellten Bankgeschäfts hätte dieser Wert £ 238 Millionen betragen (2008: £ 323 Millionen). Diese Verringerung ist auf den Rückgang der Erträge aus Verwaltungsvergütungen (£ 66 Millionen) infolge rückläufiger durchschnittlicher Marktwerte zurückzuführen, der teilweise durch die Reduzierung der operativen Kosten infolge unseres fortgesetzten Effizienzprogramms um £ 18 Millionen ausgeglichen wurde. Bei der Gewinnermittlung wurden £ 86 Millionen Produkt- und Systementwicklungskosten berücksichtigt, die als Aufwand gebucht wurden.

Aufgrund von durch Neubewertungsprozesse verursachten Wertberichtigungen hinsichtlich des Überschusskapitals in Kombination mit der Veränderung von Rückstellungen ist der Gewinn des Kanadageschäfts gegenüber dem Vorjahreswert um £ 70 Millionen gesunken (2008: £ 143 Millionen). Gemäß der EEV-Methode werden diese Berichtigungen als nicht-operative Positionen erfasst. Unter Berücksichtigung der Auswirkungen dieser Berichtigungen ist der normalisierte Gewinn aus der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit um 11 % auf £ 228 Millionen gestiegen (2008: £ 206 Millionen).

Der Gewinn aus der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit nach IFRS vor Steuern stieg um 89 % auf £ 291 Millionen (2008: £ 154 Millionen) und umfasst eine Reihe von Komponenten, die nicht im normalisierten Gewinn aus der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit ausgewiesen sind. 2009 umfasste dieser Wert einen Gewinn von £ 63 Millionen (2008: £ 98 Millionen) aus der Auflösung von Rückstellungen nach der Überprüfung von Daten hinsichtlich künftiger Annuitätenverbindlichkeiten. 2008 wirkten sich auf diesen Wert ebenfalls mehrere bedeutende Einmaleffekte aus, darunter ein Gewinn in Höhe von £ 105 Millionen aus der Rückversicherung umgehend fälliger Verbindlichkeiten aus dem britischen Annuitätengeschäft sowie Aufwendungen in Höhe von £ 102 Millionen und £ 124 Millionen für den Pension Sterling Fund bzw. einen Teilfonds von Standard Life Investments (Global Liquidity Funds) plc.

### Steigerung der Dividende für das Geschäftsjahr 2009

Der Vorstand schlägt die Ausschüttung einer endgültigen Dividende in Höhe von 8,09 Pence je Aktie vor (2008: 7,70 Pence). Dies entspricht einer Gesamtdividende von 12,24 Pence für 2009 (2008: £ 11,77 Pence), was einer Steigerung von 4,0% entspricht (2008: 2,3 %). Die Gruppe wird ihre progressive Dividendenpolitik unter Berücksichtigung von Marktbedingungen und der finanziellen Entwicklung der Gruppe fortsetzen.

### Solide Bilanz

Der Gruppen-EEV in Höhe von £ 6.435 Millionen (31. Dezember 2008: £ 6.245 Millionen)<sup>4</sup> stellt einen EEV je Aktie von 288 Pence dar (31. Dezember 2008: 286 Pence)<sup>4</sup>. Das Eigenkapital nach IFRS unter Ausschluss immaterieller Anlagewerte und von Beteiligungen ohne beherrschenden Einfluss betrug £ 3.351 Millionen (31. Dezember 2008: £ 3.295 Millionen), so dass das Eigenkapital je Aktie 150 Pence betrug (31. Dezember 2008: 151 Pence). Der in der Berichtsperiode verzeichnete Anstieg des Gruppen-EEV und des Eigenkapitals nach IFRS spiegelt in erster Linie den Gewinn aus dem Geschäftsjahr, der durch den Anstieg der Verbindlichkeiten aus den leistungsorientierten Pensionsplänen der Gruppe und der Ausschüttung von Dividenden in 2009 verringert wird, wider.

Der geschätzte Überschuss gemäß Finanzkonglomerat-Richtlinie in Höhe von £ 3,6 Milliarden zum 31. Dezember 2009 erfuhr relativ wenig Beeinträchtigung durch die Veränderungen an den Finanzmärkten und hat

sich gegenüber dem Ende des vorhergehenden Geschäftsjahres nicht nennenswert verändert (31. Dezember 2008: £ 3,5 Milliarden), wobei die Solvabilitätskennziffer am Ende des Geschäftsjahres 230 % betrug (31. Dezember 2008: 219 %)⁹.

Zum 31. Dezember 2009 galt die Gruppe als Finanzkonglomerat gemäß der Finanzkonglomerat- Richtlinie. Nach dem Verkauf der Standard Life Bank plc zum 1. Januar 2010 gilt die Gruppe jetzt als „Versicherungsgruppe“, so dass ihr Überschusskapital ab diesem Stichtag gemäß der Versicherungsgruppen-Richtlinie ermittelt wird. Das Überschusskapital der Gruppe gemäß der Versicherungsgruppen-Richtlinie dürfte sich nicht nennenswert von dem gemäß Finanzkonglomerat-Richtlinie ermittelten Wert unterscheiden.

### Tragfähige Grundlage für rentables Wachstum

Wir wollen den Shareholder Value weitem steigern, indem wir Standard Life als ein marktführendes, kundenorientiertes, auf langfristige Spar- und Anlageprodukte fokussiertes Unternehmen profilieren. Die Grundvoraussetzungen hierfür sind die Identifizierung, die Akquisition und die Bindung von treuen Kunden für den Aufbau einer nachhaltigen und für beide Seiten finanziell vorteilhaften Geschäftsbeziehung.

Wir sehen sehr gute Aussichten zur Steigerung der Wertschöpfung in allen unseren Geschäftsbereichen. Wir sind überzeugt, dass wir auf all unseren Märkten, unsere Positionen wirksam einsetzen können um Wachstumschancen zu entwickeln und Einfluss auf die Marktentwicklung zu nehmen. Unser stetiges Bemühen die Bedürfnisse unserer Kunden noch vollständiger zu durchschauen, wird sich positiv auf die Angebote auswirken, die wir für unsere Kunden entwickeln werden. Dabei werden wir außerdem dem sich verstärkenden Trend des Bedarfs an langfristigen Renten- und Sparlösungen gerecht werden.

Unsere Strategie fokussiert sich auf folgende Elemente:

- **Aufbau auf unserer starken Position auf den Märkten für Pensionssparpläne (*pension savings*) und betrieblichen Nebenleistungen (*corporate benefits*)** in sämtlichen Geschäftsbereichen durch ein umfassendes Angebot an Lösungen für betriebliche Nebenleistungen (*corporate benefits*) und den Ausbau des Angebots an Sparprodukten für die Arbeitnehmer. Die von uns bearbeiteten Corporate-Märkte bieten ein immenses Potenzial: in Großbritannien und Kanada beläuft sich das für Pensionszwecke verfügbare Vermögen auf £ 1,4 Milliarden bzw. £ 0,6 Milliarden.
- **Retail-Strategien mit Schwerpunkt auf dem langfristigen Spar- und Anlagebedarf der von uns gewählten Kundensegmente**, der in Großbritannien bzw. Kanada ein Vermögen von £ 2,3 Milliarden bzw. £ 1,3 Milliarden umfasst. Wir wollen diese Ziele mittels einer internetbasierten Vertriebsstrategie erreichen und dabei die Markenpräferenz dieses Segments stetig steigern.
- **Ausbau der globalen Präsenz unseres Geschäftsbereichs „Investment Management“** und dessen Profilierung als Investmentmanager mit hoher Wertschöpfung durch eine überlegene Investmentperformance in einer breiten Palette von Produkten, Anlageklassen und Märkten.
- **Maximierung der Wertschöpfung durch unsere Joint-Ventures in Asien** zur weiteren Steigerung des Shareholder Value durch den Aufbau einer starken strategischen Partnerschaft in China und die Erhöhung unseres Anteils an unserem indischen Joint Venture.

Wir werden weiter in unsere bewährte Marke investieren, um die Kundentreue noch zu steigern und um Standard Life als Anbieter zu profilieren, den man automatisch in die erste Wahl einbezieht. Der verstärkte Einsatz neuer Technologien wird unserem Produktangebot einen Innovationsschub verleihen, unsere Marktführerschaft sowie Kosteneffizienz steigern und bei der Erfüllung der neuen gesetzlichen Vorschriften unterstützen, die sich aus der britischen Richtlinie zur Verbesserung der Qualität der Finanzvermittlung (*UK Retail Distribution Review*) ergeben werden. Unsere anerkannten Kompetenzen bei der Kundenakquisition und -kommunikation sowohl im Vertriebs- als auch im Servicebereich sowie unsere vertrauensvollen Geschäftsbeziehungen zu Finanzvermittlern werden die Schlüssel für unseren künftigen Erfolg sein.

Die Erreichung all dieser Ziele erfordert ein wendiges Unternehmen, das Wachstumschancen rasch erkennt und gezielt ergreift, das stetige Neuerungen und Weiterentwicklungen seines attraktiven Angebots rasch auf den Markt bringt und das all dies höchst effizient und effektiv bewältigt. Um das Unternehmen optimal für die Zukunft zu rüsten, haben wir ein internes Transformationsprogramm aufgelegt, das die Verbesserung unserer Leistung vorantreiben wird, indem unsere Kunden in den Mittelpunkt unserer Strategie rücken, wir in unsere Talente investieren und Technologien einsetzen, welche die Beziehung zu Kunden und Vermittlern intensivieren sowie die Effizienz verbessern. Wir wollen weiterhin Risiken aktiv managen um sicherzustellen, dass eingegangene Risiken im Einklang mit unserer Strategie entsprechend vergütet werden.

2010 werden wir die Wachstumsinvestitionen in den Ausbau der Geschäftstätigkeit auf £ 200 Millionen verdoppeln um unsere marktführendes Angebot für Unternehmens- und Privatkunden weiter auszubauen und zu vermarkten. Dieses auf rigoros angewandten Renditekriterien basierende Expansionsprogramm wird die Einführung einer Plattform für die Vermögensbildung von Arbeitnehmern (*Employee Wealth and Benefit Platform*) im weiteren Jahresverlauf sowie den Ausbau unseres Angebots für Berater umfassen. Wir sind überzeugt, damit den Anlagenbestand und den Gewinn in den kommenden drei Jahren deutlich steigern zu können.

Des Weiteren geben wir heute weitere Effizienz- und Sparziele in Höhe von £ 100 Millionen bis Ende 2012 bekannt. Diese Einsparungen, die auf die Steigerung der Neugeschäftsmargen abzielen, sollen durch billigere und skalierbare Betriebsabläufe bei gleichzeitiger Aufrechterhaltung der hohen Qualität der Kundenbetreuung erzielt werden.

Standard Life befindet sich in einer idealen Ausgangslage, um das rentable Wachstum der Marktsegmente, auf die wir uns konzentrieren, zu nutzen.

Für weitere Informationen wenden Sie sich bitte an die für Sie vorgesehenen Ansprechpartner:

### Für institutionelle Investoren:

Gordon Aitken unter der 0131 245 6799  
Telefonnummer

Duncan Heath unter der 0131 245 4742  
Telefonnummer

Paul De'Ath unter der 0131 245 9893  
Telefonnummer

### Medien

Barry Cameron unter der 0131 245 6165/07712 486 463  
Telefonnummer

Nicola McGowan unter 0131 245 4016/07872 191 341  
der Telefonnummer

Paul Keeble unter der 020 7872 4481/07712 486 387  
Telefonnummer

Neil Bennett (Maitland) 020 7379 5151/07900 000 777  
unter der  
Telefonnummer

### Für Privatanleger:

Capita Registrars 0845 113 0045  
unter der  
Telefonnummer

### Für Investoren in Produkte mit Fremdkapitalchara kter

Andy Townsend 0131 245 7260  
unter der  
Telefonnummer

Scott Forrest unter 0131 245 6045  
der Telefonnummer

### Für Nachrichtenagenturen und Newsprovider:

Von 8.00 Uhr bis 9.00 Uhr findet eine Telefonkonferenz für Nachrichtenagenturen, Newsprovider und Online-Medien statt. Die Teilnehmer werden gebeten, sich unter der Nummer +44 (0)1452 555566 einzuwählen und sich auf die Vorläufigen Ergebnisse von Standard Life für das Geschäftsjahr 2009 zu beziehen. Der Zugangscod für die Telefonkonferenz lautet 59435427. Für die Dauer von sieben Tagen ist ein Mitschnitt dieser Telefonkonferenz verfügbar. Als Investor und Analyst wählen Sie sich bitte unter +44 (0)1452 550000 ein. Der Zugangscod lautet 59435427#.

### Analysten/Investoren:

Um 09.30 Uhr (Londoner Zeit) findet bei UBS, Ground Floor Conference Centre, 1 Finsbury Avenue, London, eine Präsentation für Investoren und Analysten statt. Der Live-Webcast der Präsentation und die dazugehörige Folienpräsentation können auf der Homepage der Gruppe aufgerufen werden. Des Weiteren wird im weiteren Verlauf des Tages eine Audioversion auf die Homepage gestellt.

Es gibt auch die Möglichkeit, die um 09.30 Uhr stattfindende Präsentation für Investoren und Analysten live am Telefon mitzuhören. Sie können sich unter +44 (0)20 3059 5754 einwählen. Bitte beziehen Sie sich auf die Vorläufigen Ergebnisse von Standard Life für das Geschäftsjahr 2009. Für die Dauer von zwei Wochen ist ein Mitschnitt dieser Telefonkonferenz verfügbar. Als Investor und Analyst wählen Sie sich bitte unter +44 (0)121 2604861 ein. Der Zugangscod lautet 1943675#.

[www.standardlife.com](http://www.standardlife.com)

10

Standard Life plc, registered in Scotland (SC286832), Standard Life House, 30 Lothian Road, Edinburgh EH1 2DH. 0131 225 2552.

*Calls may be recorded/monitored.*

Standard Life group includes Standard Life plc and its subsidiaries.

©2006 Standard Life

### Hinweise für die Redaktion:

- 1 Die weltweiten Nettozuflüsse des Lebens- und Rentenversicherungsgeschäfts beinhalten dieses Jahr zum ersten Mal Nettozuflüsse im Zusammenhang mit unseren Asiatischen Joint Ventures und unserer Tochtergesellschaft in Hong Kong. Die Vorjahreszahlen wurden entsprechend angepasst.
- 2 Der verwaltete Anlagenbestand (*Assets under Administration – AUA*) und die Nettozuflüsse wurden um die Auswirkungen der Einstellung des Bankgeschäfts für die Geschäftsjahre 2009 und 2008 bereinigt
- 3 Der AUA entspricht den Bruttovermögenswerten, welche die Gruppe für ihre Kunden verwaltet, und umfasst sowohl von der Gruppe selbst verwaltete als auch von externen Fondsmanagern verwaltete Vermögenswerte.
- 4 Das asiatische Lebens- und Rentenversicherungsgeschäft wurde erstmals auf EEV-Basis einbezogen. Die Vergleichszahlen für 2008 wurden nicht neu ausgewiesen.
- 5 Die sogenannten Core-Elemente setzen sich zusammen aus dem Beitrag des Neugeschäfts, den erwarteten Renditen aus dem Bestandsgeschäft, Gewinnen aus nicht von der EEV-Methode erfassten Geschäftsbereichen und Entwicklungskosten für die von der EEV-Methode erfassten Geschäftsbereiche soweit sich diese nicht direkt auf das Back Book beziehen. Die Core-Kapital- und Cash-Flow-Generierung spiegelt den Effekt des Nettowertes nach Steuern des auf die Anteilseigner entfallenden Core-EEV-Ergebnisses wider.
- 6 Bestimmte Positionen sind in den Zuflüssen sowohl der Lebens- und Rentenversicherungssparte als auch des Investmentgeschäfts enthalten. Damit diese nicht doppelt ausgewiesen werden, erfolgt auf Gruppenebene eine entsprechende Berichtigung.
- 7 Der einzige Unterschied zwischen dem normalisierten IFRS-Gewinn aus der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit und dem IFRS-Gewinn aus der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit für nicht durch die EEV-Methode erfasste Geschäftsbereiche entsteht im globalen Investmentmanagement. Negative Netto-Veränderungen des Fair Value von Verbindlichkeiten, die nach der Restrukturierung eines Teilfonds der Standard Life Investments (Global Liquidity Funds) plc verblieben sind, und der im September 2008 unterzeichnete *Contract for Differences*“, der diese Verbindlichkeiten von Standard Life Investments begrenzt hat, sowie Veränderungen des Fair Value von damit zusammenhängenden Vermögensgegenständen, die direkt im Bericht zur Finanzsituation (*Statement of Financial Position*) ausgewiesen wurden, sind im IFRS-Gewinn aus der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit erfasst, nicht jedoch im normalisierten IFRS-Gewinn aus der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit.
- 8 Der tägliche Durchschnittswert des FTSE All Share Index lag bezogen auf den am 31. Dezember 2009 endenden Zwölf-Monatszeitraum 15 Prozent unter dem entsprechenden Wert der Vorjahresperiode. Nach derselben Methode errechnet sich für den UK IPD All Property Index ein Rückgang von 22 Prozent und für den Sterling 5-10 Yr Corporate Securities Index ein Rückgang von 6 Prozent.
- 9 Der Überschuss gemäß Finanzkonglomeratsrichtlinie basiert auf regulatorischen Renditen auf Entwurfsbasis (draft regulatory returns).
- 10 Die Vorläufigen Ergebnisse zum 31. Dezember 2009 sind auf der Seite „Finanzergebnisse“ der Homepage von Standard Life unter [www.standardlife.com](http://www.standardlife.com) verfügbar.

