

Standard Life plc: Halbjahresergebnisse 2010

11. August 2010

Starke operative Performance ermöglicht Wachstumsinvestitionen

Deutliche Zunahme der Nettozuflüsse

- Anstieg der Nettozuflüsse auf Gruppenebene um 71 % auf den Rekordwert von £ 5,3 Milliarden (2009: £ 3,1 Milliarden)^{1,2}.
- Anstieg des verwalteten Anlagenbestands (AUA) der Gruppe um 5 % auf £ 179 Milliarden (31. Dezember 2009: £ 170 Milliarden)^{2,3}.
- Anstieg der Nettozuflüsse zu Standard Life Investments um 52 %, wodurch der im Kundenauftrag verwaltete Anlagenbestand auf den Rekordwert von £ 63 Milliarden stieg.

Solide finanzielle Performance

- Anstieg des Betriebsgewinns aus fortbestehenden Unternehmensbereichen vor Steuern gemäß IFRS um 10 % auf £ 182 Millionen (2009: £ 166 Millionen)².
- Auf die Anteilseigner entfallender IFRS-Gewinn nach Steuern von £ 182 Millionen (2009: Verlust von £ 20 Millionen)
- Anstieg des EEV-Betriebsgewinns aus fortbestehenden Unternehmensbereichen vor Steuern um 11 % auf £ 364 Millionen (2009: £ 328 Millionen)^{2,4}.
- Steigerung der Wachstumsinvestitionen um 64 % auf £ 72 Millionen (2009: £ 44 Millionen)

Verbesserung des Cash-Flows und Steigerung der Dividende

- Anstieg der EEV-Core-Kapital- und Cash-Flow-Generierung aus fortbestehenden Geschäftsbereichen nach Steuern um 6 % auf £ 160 Millionen (2009: £ 151 Millionen)^{2,4,5}.
- Anstieg der Zwischendividende um 4,8 % auf 4,35 Pence (2009: 4,15 Pence).

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.

Zu diesen Ergebnissen teilte David Nish, Group Chief Executive, mit:

„Diese soliden Ergebnisse verdeutlichen die Fortschritte, die wir als Unternehmen erzielt haben, sowie das Potenzial für wachsende Gewinne und Dividenden aufgrund der getätigten Wachstumsinvestitionen.“

„Wir sind auf Märkten tätig, die für Standard Life faszinierende Wachstumschancen bieten. Insbesondere sind wir der ideale Partner für Kunden im Vereinigten Königreich, die bestehende Sparlücken schließen möchten. Hinsichtlich innovativer Angebote für Privatkunden, Arbeitgeber und Vermittler im Vereinigten Königreich nehmen wir weiterhin eine Spitzenposition ein.“

„Standard Life Investments hat in den vergangenen fünf Jahren ununterbrochen eindrucksvolle Nettozuflüsse verzeichnet. Die Tochtergesellschaft leistet einen wertvollen Beitrag zum Konzernergebnis und verschafft uns eine globale Reichweite. Durch den Kauf von Aida Capital und den kontinuierlichen Ausbau unserer Absolute Return-Produkte konnten wir unsere Geschäftstätigkeit auf alternative Anlageformen ausweiten, was unser Wachstum weiter beschleunigen wird.“

„Unser Kanada- und unser Asien-Geschäft, einschließlich der Joint Ventures, haben sich ebenfalls mit einer guten Leistung profiliert. Insbesondere in Indien entwickelt sich die Situation überaus dynamisch und wir sehen großes Potential in diesem äußerst spannenden Markt.“

„Die Gruppe ist nach dem Verkauf des Bank- und Krankenversicherungsgeschäfts stärker fokussiert. Mit unserem ‚Transformation Programme‘ steigern wir die Effizienz. Des Weiteren investieren wir in das Wachstum des Unternehmens, um die Rentabilität und die Cash-Flow-Generierung zu steigern, so dass wir die Politik der stetigen Dividendensteigerungen fortsetzen können.“

Sofern nicht anders angegeben, sind sämtliche Vergleichswerte in Pfund Sterling ausgedrückt und beziehen sich auf das Halbjahr zum 30. Juni 2009. Wir weisen den Betriebsgewinn nach IFRS erstmals als den hauptsächlichen IFRS-Leistungsmaßstab aus und haben für den zuvor dargestellten Gewinn aus der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit gemäß IFRS die Vergleichszahlen für frühere Rechnungsperioden in unserer Pressemitteilung vom 21. Juli 2010 angepasst.

Betriebsgewinn gemäß IFRS	1. Halbjahr 2010 £ Mio.	Angepasst 1. Halbjahr 2009 £ Mio.
Vereinigtes Königreich	76	80
Kanada	62	74
Ausland	8	(8)
Globales Investmentmanagement	49	27
Sonstige	(13)	(7)
Betriebsgewinn aus fortbestehenden Unternehmensbereichen vor Steuern	182	166
Steuern auf den Betriebsgewinn	(48)	(39)
Betriebsgewinn aus fortbestehenden Unternehmensbereichen nach Steuern	134	127
Auf die Anteilseigner entfallender Gewinn/(Verlust) nach Steuern	182	(20)
Verwässerter Betriebsgewinn je Aktie aus fortbestehenden Unternehmensbereichen nach IFRS	6 Pence	5,8 Pence

EEV-Betriebsgewinn	1. Halbjahr 2010 £ Mio.	Angepasst 1. Halbjahr 2009 £ Mio.
Durch die EEV-Methode erfasste Geschäftsbereiche nach Ertragsquellen		
Ergebnisbeitrag des Neugeschäfts	161	114
Ergebnisbeitrag des Bestandsgeschäfts	251	282
Sonstige von der EEV-Methode erfasste Geschäftsbereiche	(36)	(50)
Betriebsgewinn der von der EEV-Methode erfassten Geschäftsbereiche	376	346
Sonstige von der EEV-Methode nicht erfasste Geschäftsbereiche		
Globales Investmentmanagement	21	10
Sonstige von der EEV-Methode nicht erfassten Geschäftsbereiche und Kosten Corporate Center	(33)	(28)
Betriebsverlust der von der EEV-Methode nicht erfassten Geschäftsbereiche	(12)	(18)
Betriebsgewinn aus fortbestehenden Unternehmensbereichen vor Steuern	364	328
Steuern auf den Betriebsgewinn	(112)	(101)
Betriebsgewinn aus fortbestehenden Unternehmensbereichen nach Steuern	252	227
Gewinn/(Verlust) nach Steuern	326	(48)
Verwässerter EEV-Betriebsgewinn je Aktie aus fortbestehenden Unternehmensbereichen	11,3 Pence	10,4 Pence

Weitere Informationen finden Sie im Abschnitt 1.6 „Basis of preparation“ sowie im Abschnitt 3 - „IFRS pro forma reconciliation of consolidated operating profit to IFRS profit for the period“ der englischen Version dieser Halbjahresergebnisse 2010.

Unsere Schwerpunkte im Jahr 2010

Standard Life hat im ersten Halbjahr 2010 erneut eine starke Leistung gezeigt und die Nettozuflüsse in sämtlichen Geschäftsbereichen gesteigert. In diesem Zeitraum hat die Aufwärtstrend an den Finanzmärkten⁶ zur Wertsteigerung des Anlagenbestands sowie zur Steigerung der Rentabilität und der Cash-Flow-Generierung beigetragen.

Bei der Vorstellung unserer vorläufigen Ergebnisse für das Geschäftsjahr 2009 im März dieses Jahres gaben wir unsere Absicht bekannt, unsere Wachstumsinvestitionen in strategische Schlüsselbereiche, in denen wir hohes Potenzial sehen, insbesondere in Corporate- und Retail-Märkte, unser globales Investmentmanagement und in unsere asiatischen Joint Ventures, zu verdoppeln. Dieses Investitionsprogramm macht sich bereits auf allen Gruppenebenen bezahlt, denn bisher wurden u.a. neue Angebote für Corporate- und Retail-Kunden in Großbritannien auf den Markt gebracht, die Übernahme des Maklerhauses threesixty und eines Spezialisten für alternative Anlagen, Aida Capital, durchgeführt sowie eine strategische Allianz mit Chuo Mitsui Asset Trust and Banking eingegangen.

Anhaltend starkes Wachstum der Nettozuflüsse

Die Nettozuflüsse in Höhe von £ 5,3 Milliarden (2009: £ 3,1 Milliarden) auf Gruppenebene in Verbindung mit dem Aufwärtstrend an den Investmentmärkten führten zu einem Anstieg des verwalteten Anlagenbestands um 5 % auf £ 179,1 Milliarden (31. Dezember 2009: £ 170,1 Milliarden). Der Anstieg der Nettozuflüsse war auf die solide Entwicklung sowohl der langfristigen Sparprodukte als auch der für Dritte verwalteten Vermögensanlagen zurückzuführen, wobei das im Kundenauftrag verwaltete Vermögen einen neuen Rekordwert von £ 63 Milliarden markierte.

Langfristige Sparprodukte

Die Nettozuflüsse zu unseren langfristigen Sparprodukten¹ haben sich auf einen Wert von £ 2.452 Millionen mehr als verdreifacht (2009: £ 767 Millionen), wobei die Zuflüsse zu den Schlüsselprodukten in Großbritannien, Irland und Asien stark zunahm. Diese Entwicklung verdeutlicht den anhaltenden Erfolg bei der Akquisition neuer Retail-Kunden und rentabler Corporate-Mandate. Der Umsatz im Neugeschäft mit unseren langfristigen Sparprodukten stieg um 29 % auf £ 9,6 Milliarden (2009: £ 7,5 Milliarden)⁷.

Retail-Geschäft im Vereinigten Königreich: starke Steigerung der Kundenzahlen und des Anlagenbestands

Unser Retail-Geschäft im Vereinigten Königreich kann auf ein starkes erstes Halbjahr zurückblicken, denn die Nettozuflüsse und Umsätze bei SIPP-Einzelverträgen, Investmentfonds und Wrap-Plattformen verbuchten ein kräftiges Wachstum. Im Retail-Geschäft im Vereinigten Königreich verbesserten sich die Nettozuflüsse auf einen Nettoabfluss von £ 404 Millionen (2009: Nettoabfluss von £ 1.107 Millionen).

Wir verzeichnen weiterhin ein solides Wachstum unseres Kundenstamms für SIPP-Einzelverträge und des verwalteten Anlagenbestands. Die Anzahl der Kundenkonten stieg im ersten Halbjahr um 11.900

www.standardlife.com

4

oder 14 % auf 95.800 (31. Dezember 2009: 83.900), während der verwaltete Anlagenbestand um 10 % auf £ 13,0 Milliarden stieg (31. Dezember 2009: £ 11,8 Milliarden)⁸.

Die Zunahme der Kundenzahl und des Anlagenbestands auf unserer Wrap-Plattform⁹ setzt sich stetig fort, wobei der verwaltete Anlagenbestand im ersten Halbjahr um 36 % auf £ 4,9 Milliarden wuchs (31. Dezember 2009: £ 3,6 Milliarden) und vor kurzem die Schwelle von £ 5 Milliarden überschritt. In den ersten sechs Monaten des Jahres nahmen wir im Durchschnitt täglich einen neuen Berater für die Wrap-Plattform unter Vertrag, wobei die Zahl der Berater um 25 % auf 727 stieg (31. Dezember 2009: 583).

Wir stellen eine anhaltend hohe Nachfrage nach Investmentfonds fest, die im Rahmen unserer langfristigen britischen Sparprodukte verkauft werden, wobei die Nettozuflüsse zu unseren Wrap-, Sigma- und Fundzone-Plattformen um 67 % auf £ 561 Millionen gestiegen sind (2009: £ 336 Millionen).

Erwartungsgemäß sind bei traditionellen Produktlinien wie Kapitallebensversicherungen mit Hinterbliebenenschutz und Einzelrentenversicherungen weitere Nettoabflüsse zu verzeichnen. Bei Einzelrentenversicherungen ist dies teilweise auf die vor kurzem beschlossene Erhöhung des Mindestrentenalters zurückzuführen. Die überwiegende Mehrheit der Kapitallebensversicherungen, bei denen Abflüsse zu verzeichnen sind, sind herkömmliche With-Profits-Policen, die eine nur sehr geringe Marge für die Anteilseigner erwirtschaften.

Corporate-Geschäft im Vereinigten Königreich: anhaltender Erfolg bei der Akquisition von Mandaten

Die Nettozuflüsse zum Corporate-Geschäft im Vereinigten Königreich stiegen um 64 % auf £ 2.039 Millionen (2009: £ 1.242 Millionen).

Gleichzeitig stieg der verwaltete Anlagenbestand in der betrieblichen Altersversorgung um 1 % auf £ 18,1 Milliarden (31. Dezember 2009: £ 17,9 Milliarden), wobei die Höhe der Nettozuflüsse durch nachteilige Marktveränderungen fast vollständig zunichte gemacht wurde. Im ersten Halbjahr 2010 haben wir 90 neue Sparpläne (2009: 83) abgeschlossen, darunter den 5.000 Mitglieder umfassenden Logica-Plan, der im zweiten Quartal übertragen wurde und Umsätze von £ 148 Millionen generierte. Der Zuschlag für diesen Plan ist ein gutes Beispiel für den Erfolg, den wir bei der Integration und Nutzung der Kompetenzen von Vebnet im Markt für Arbeitnehmer-Versorgungspläne mit maßgeschneiderten Spar- und Leistungsmerkmalen verzeichnen. Zusätzlich zu den Erfolgen mit gemeinsam entwickelten Produkten verzeichnete Vebnet selbst ebenfalls ein starkes erstes Halbjahr und schloss 16 neue Sparpläne mit insgesamt 24.000 Arbeitnehmern (2009: 12 Sparpläne mit 12.000 Arbeitnehmern) ab, zu denen insbesondere die mit Bovis Lend Lease und Telegraph Media Group abgeschlossenen Verträge zählen.

Im Markt für institutionelle Altersvorsorge ist eine anhaltend hohe Dynamik zu konstatieren, wobei sich die Nettozuflüsse auf £ 1.266 Millionen mehr als verdoppelten (2009: £ 560 Millionen). Der Volumenanstieg in dieser Produktlinie in Verbindung mit den relativ niedrigen Kapital- und Betreuungskosten führte zu einem Anstieg der Rentabilität im Berichtshalbjahr.

Kanada: Anstieg der Zuflüsse zu Anlageprodukten mit höheren Margen

In Kanada gingen die Nettozuflüsse auf £ 92 Millionen zurück (2009: £ 139 Millionen). Nettozuflüsse in Anlageprodukte mit höheren Margen, darunter Gruppen- und Einzel-Sondervermögen (*Segregated Funds*) und Investmentfonds, stiegen um 43 % auf £ 344 Millionen (2009: £ 241 Millionen). Diese Zunahme ist Ausdruck der Stärke unseres Spar- und Investmentangebots.

Die Bruttozuflüsse und Umsätze im Retail- und Corporate-Geschäft verzeichneten im ersten Halbjahr 2010 ein starkes Wachstum, das für unseren anhaltenden Erfolg bei der Akquisition umfangreicher und rentabler Gruppen-Spar- und Rentenversicherungsverträge, die kontinuierliche Stärke unserer Wiedereingliederungs-Angebote, die positiven Auswirkungen der Erholung der Aktienmärkte sowie das gestiegene Kundenvertrauen steht.

Die Auswirkungen dieser positiven Trends wurden durch höhere Versicherungsansprüche und Entnahmen mehr als zunichte gemacht. Besonders ausgeprägt fiel dies aufgrund des Auslaufens der Vorfälligkeitsentschädigungen bei Investmentfonds aus, wobei der Anstieg der Abflüsse aus Einzelversicherungs-, Spar- und Rentenversicherungsverträgen überwiegend den Verkauf von fälligen Termineinlagen widerspiegelte, als die Produktnachfrage sehr hoch war. Im Gegenzug dazu haben sich im zweiten Quartal positive Signale verdichtet, wobei sich die Bruttozuflüsse stabilisierten und die Abflüsse gegenüber dem ersten Quartal reduzierten. Die Kundenbindung im gesamten Retail-Geschäft entspricht weiterhin dem Branchendurchschnitt.

Auslandsgeschäft: starke Zunahme der Nettoflüsse und Umsätze

Das Auslandsgeschäft umfasst unsere 100 %igen Tochtergesellschaften in Europa und Hongkong sowie unsere Joint Ventures in Indien und China im Geschäftsbereich langfristige Sparprodukte. Die Nettozuflüsse in diesen Regionen sind um 47 % auf £ 725 Millionen gestiegen (2009: £ 493 Millionen)¹.

100 %ige Tochtergesellschaften

Die Nettozuflüsse zu unseren 100 %igen Tochtergesellschaften sind um 51 % auf £ 592 Millionen gestiegen (2009: £ 392 Millionen)¹. Dieser Anstieg ist in erster Linie Ausdruck der rückläufigen Versicherungsansprüche in unserem Inlandsgeschäft in Irland in Verbindung mit dem starken Wachstum im Offshore-Neugeschäft.

In Irland wiesen die Nettozuflüsse einen deutlichen Anstieg auf £ 264 Millionen auf (2009: £ 62 Millionen). Die Zuflüsse im Inlandsgeschäft sind deutlich gestiegen. Der Grund hierfür ist der Rückgang der Versicherungsansprüche in Verbindung mit den hohen Zuflüssen aus dem Neugeschäft aufgrund der umfassenden Auswahl und der Stärke unseres Investmentangebots auf der Synergy-Plattform. Die höheren Zuflüsse zu Offshore-Anleiheprodukten stehen für den Anstieg des Neugeschäfts mit sämtlichen Varianten unserer Offshore-Bonds, insbesondere über die Wrap-Plattform. Auftrieb erhielten die Zuflüsse auch durch die Zunahme der Größe der Einzelportfolios und die Stabilisierung der wirtschaftlichen Rahmenbedingungen.

Die Nettozuflüsse in Deutschland waren leicht rückläufig und betrugen £ 317 Millionen (2009: £ 326 Millionen), wobei starke Zuflüsse an laufenden Prämien aus dem Bestandgeschäft und der Rückgang der Policenkündigungen die Auswirkungen der für die gesamte Branche, aber insbesondere das Segment der unabhängigen Finanzberater sehr schwierigen Marktbedingungen kompensieren konnten.

In Hongkong hat sich der Erfolg des neuen fondsgebunden Sparprodukts weiterhin positiv auf das starke Wachstum der Nettoflüsse und der Umsätze ausgewirkt und zu einer Steigerung des Marktanteils beigetragen.

Joint Ventures

Die Nettozuflüsse der asiatischen Joint Ventures sind um 32 % auf £ 133 Millionen gestiegen (2009: £ 101 Millionen)¹.

Die Steigerung der Umsätze in Indien um 9 %^{7,10} ist der fortgesetzten Neuausrichtung der Geschäftstätigkeit mit Schwerpunkt auf der Verbesserung der Rentabilität zuzuschreiben. Das indische Joint Venture, HDFC Standard Life, ernannte im Januar Amitabh Chaudry als neuen CEO und verbuchte einen guten Jahresauftakt. Mit einem kräftigen Wachstum der Allfinanzsparte konnte es seinen Marktanteil im vergangenen Jahr deutlich steigern, wobei die Vertriebspartnerschaft mit der HDFC Bank eine tragende Rolle spielte. Dieser Trend wurde im zweiten Quartal besonders deutlich, in dem der Gesamtumsatz in Indien um 35 %^{7,10} gegenüber dem Vorjahr anstieg.

In China war der Umsatz um 1%¹⁰ rückläufig. Dies ist Ausdruck der Konzentration auf Rentabilität, indem der Anteil der Produkte mit laufenden Prämien gesteigert wurde. Im Einklang mit diesem Ansatz stiegen die laufenden Prämien um 28 %¹⁰ gegenüber dem Vorjahr, wohingegen das Geschäft mit Einmalprämien um 31 %¹⁰ zurückging.

Globales Investmentmanagement: anhaltendes Wachstum bei Produkten mit höheren Margen

Das im Kundenauftrag verwaltete Vermögen erreichte einen Rekordwert von £ 63,0 Milliarden (31. Dezember 2009: £ 56,9 Milliarden) und entspricht jetzt 44 % des gesamten verwalteten Anlagenbestands (31. Dezember 2009: 41 %). Der gesamte verwaltete Anlagenbestand stieg um £ 4,3 Milliarden auf £ 143,0 Milliarden (31. Dezember 2009: £ 138,7 Milliarden).

Die Nettozuflüsse zu dem von Standard Life Investments im Kundenauftrag verwalteten Vermögen sind weiterhin sehr hoch und um 52 % auf £ 4,7 Milliarden gestiegen (2009: £ 3,1 Milliarden). Auf annualisierter Basis entspricht dieser Wert 17 % des im Kundenauftrag verwalteten Vermögensanlagenbestands zu Jahresbeginn.

Die Verkaufszahlen für Kernprodukte, wie etwa Produkte mit fixen Mittelrückflüssen, entwickelten sich weiterhin stabil und sorgten für einen Anstieg der Nettozuflüsse um 37 % auf £ 2,4 Milliarden. Der Fonds Global Absolute Return Strategies (GARS) sammelte seit seiner Auflegung im Jahr 2006 über £ 4 Milliarden ein und erfreut sich sowohl bei Privatanlegern als auch bei institutionellen Investoren großer Beliebtheit. Der Vertrieb von Retail-Produkten verzeichnete eine anhaltende Dynamik, wobei die Anleger großes Interesse an den Fonds GARS, Global Index Linked Bonds, UK Smaller Companies,

European Corporate Bonds, European Government Bonds und European Inflation Linked Bonds zeigten.

Die Auslandsmärkte leisteten erneut einen hohen Umsatzbeitrag. Dies gilt besonders für unsere SICAV¹¹-Palette, die in erster Linie in Kontinentaleuropa verkauft wird. Dort stieg der Umsatz um 61 % auf £ 0,3 Milliarden (2009: £ 0,2 Milliarden). HDFC Asset Management, an der wir eine 40-prozentige Beteiligung halten, zeichnet sich mit mehr als 4 Millionen Kundenkonten, einer Million Kunden mit regelmäßigen Sparplänen und einem insgesamt verwalteten Anlagenbestand von £ 11,6 Milliarden ebenfalls durch eine hohe Dynamik aus¹². Dies entspricht einem Marktanteil von 12 Prozent, dem zweithöchsten der gesamten Branche.

Die Stärke unseres Investmentprozesses, auf dem unsere Palette an OEIC und Unit Trusts aufbaut, zeigt sich an dem hohen Anteil von in Frage kommenden und aktiv gemanagten Fonds (21 von 29), die von Standard & Poor's ein Rating von mindestens „A“ erhalten haben. Die geldgewichtete durchschnittliche Performance der im Kundenauftrag verwalteten Vermögensanlagen liegt für Zeiträume von drei, fünf und zehn Jahren über dem Median.

Steigerung des Gewinns nach IFRS durch dynamische Nettozuflüsse und gestiegene Umsätze

Wir weisen den Betriebsgewinn nach IFRS erstmals als den hauptsächlichen IFRS-Leistungsmaßstab aus und haben für den zuvor dargestellten Gewinn aus der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit gemäß IFRS die Vergleichszahlen für frühere Rechnungsperioden in unserer Pressemitteilung vom 21. Juli 2010 angepasst.

Der Betriebsgewinn aus fortbestehenden Unternehmensbereichen vor Steuern gemäß IFRS stieg um 10 % auf £ 182 Millionen (2009: £ 166 Millionen). Dieser Anstieg ist in erster Linie auf höhere Umsätze, die durch gestiegene Kosten aufgrund der erhöhten Investitionen in die Geschäftstätigkeit jedoch geschmälert wurden, sowie niedrigere Veränderungen bei den Rückstellungen zurückzuführen.

Der Anstieg der Nettozuflüsse und die Wertzuwächse an den Finanzmärkten haben zu einem starken Wachstum des verwalteten Anlagenbestands geführt. Dies in Verbindung mit dem erhöhten Anteil von Produkten mit höheren Margen, am Investmentmanagementgeschäft hatte einen Anstieg der Erträge aus jährlichen Verwaltungsvergütungen um £ 78 Millionen zur Folge. Gestiegen ist auch die Rentabilität unseres internationalen Geschäfts mit langfristigen Sparprodukten. Dies ist in erster Linie auf gesteigerte Umsätze und Provisionen in Verbindung mit der rigorosen Kostenkontrolle in unserem Irland- und Hongkong-Geschäft zurückzuführen.

Wie bei der Vorstellung unserer vorläufigen Ergebnisse für das Geschäftsjahr 2009 im März bereits angekündigt, werden wir die Investitionen in das Wachstum der Geschäftstätigkeit im laufenden Jahr nahezu verdoppeln. Dies wird zwar auf mittlere Sicht zu einer Steigerung des Anlagenbestands und der Rentabilität führen, sich aber auf kurze Sicht zwangsläufig auf den Betriebsgewinn gemäß IFRS auswirken. Dies spiegelt sich bereits im Anstieg der betrieblichen Aufwendungen um £ 35 Millionen gegenüber dem gleichen Vorjahreszeitraum wider, von denen allein £ 28 Millionen aus der Erhöhung von Wachstumsinvestitionen resultieren. Bereinigt um diese Wachstumsinvestitionen wäre der Betriebsgewinn gemäß IFRS sogar um 21 % auf £ 254 Millionen (2009: £ 210 Millionen) gestiegen.

Die Umsetzung weiterer Investitionsvorhaben wird auch die Gewinne im zweiten Halbjahr negativ beeinflussen.

Die Veränderung des Betriebsgewinns gemäß IFRS ist auch auf die niedrigeren Veränderungen bei den Rückstellungen aufgrund von Maßnahmen der Konzernleitung zurückzuführen. Im ersten Halbjahr 2010 schlugen die Auflösung von Rückstellungen in Höhe von £ 26 Millionen für britische Annuitätenverbindlichkeiten und alte Lebensversicherungspolicen sowie die Auflösung einer Rückstellung in Höhe von £ 20 Millionen nach der Überprüfung von Annuitätenpolicendaten und Rückversicherungsvereinbarungen in Kanada für den Gewinn gemäß IFRS positiv zu Buche. 2009 hatte sich die Auflösung von Rückstellungen in Höhe von £ 79 Millionen für künftige britische Annuitätenverbindlichkeiten und Maßnahmen der Unternehmensleitung in Kanada ähnlich positiv auf den Betriebsgewinn gemäß IFRS ausgewirkt.

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

Die Core-Kapital- und Cash-Flow-Generierungen aus fortbestehenden Geschäftsbereichen nach Steuern stiegen um 6 % auf £ 160 Millionen (2009: £ 151 Millionen)^{2,4,5}. Dies war auf die erhöhten Kapital- und Cash-Flow-Generierungen aus dem Bestandsgeschäft zurückzuführen, die teilweise durch höhere Entwicklungsaufwendungen und erhöhte Belastungen durch das Neugeschäft aufgrund der Einbeziehung des Asiengeschäfts in dieser Berichtsperiode geschmälert wurden. Die Kapital- und Cash-Flow-Generierung aus dem Bestandsgeschäft in Höhe von £ 300 Millionen (2009: £ 246 Millionen)⁴ deckt die Belastungen aus dem Neugeschäft in Höhe von £ 109 Millionen (2009: £ 72 Millionen)⁴ 2,8-fach (2009: 3,4-fach) ab.

Insgesamt belief sich die Betriebskapital- und Cash-Flow-Generierung auf £ 149 Millionen (2009: £ 172 Millionen)^{2,4}. Dies umfasst einen Negativbeitrag in Höhe von £ 4 Millionen aus dem Back Book Management, der nachteiligen Schwankungen bei Steuern und Pensionsplänen entsprang und teilweise durch Maßnahmen zur Verringerung von Rückstellungen in Großbritannien und Kanada ausgeglichen wurde. Die Vergleichszahl für 2009 entsprach einem Beitrag des Back Book Managements, der einen Gewinn in Höhe von £ 29 Millionen aus der Auflösung von Rückstellungen für künftige britischen Annuitätenverbindlichkeiten umfasste.

Steigerung des EEV-Betriebsgewinns durch höhere Gewinne aus dem Neugeschäft

Der EEV-Betriebsgewinn aus fortbestehenden Unternehmensbereichen vor Steuern stieg um 11% auf £ 364 Millionen (2009: £ 328 Millionen)^{2,4}, so dass die RoeV (*Return on embedded value*) 8,0 % betrug (2009: 7,5 %)^{2,4}. Aufgrund unseres Status als Anbieter langfristiger Spar- und Investmentprodukte wird unsere Core-Rendite unweigerlich von den auf den Finanzmärkten verzeichneten Entwicklungen bestimmt werden, da sich diese auf die Kapitalflüsse aus langfristigen Sparprodukten und Vermögenswerte innerhalb unseres Geschäftsbereichs Global Investmentmanagement auswirken werden. Die Core-Rendite stieg im ersten Halbjahr um 41 % auf £ 336 Millionen (2009: £ 239 Millionen)^{2,4,5}. Dabei stieg der Beitrag des Neugeschäfts um 41 % auf £ 161 Millionen (2009: £ 114 Millionen)⁴. Dieser Anstieg war auf höhere Umsatzvolumina und die Berücksichtigung des Asien-

www.standardlife.com

9

Geschäfts in der jetzigen Berichtsperiode zurückzuführen. Eine Steigerung erfuhren auch die erwartete Rendite aus dem Bestandsgeschäft und die Gewinne des Globalen Investmentmanagements.

Wir stehen weiterhin zu unserem Ziel, die Wertschöpfung durch das Management unseres Back Books zu erhöhen. Die Gewinne aus dem Back Book Management in Höhe von £ 31 Millionen im ersten Halbjahr 2010 waren der Verringerung von Rückstellungen in Großbritannien und Kanada zuzuschreiben. 2009 ergab das Back Book Management einen Gewinn in Höhe von £ 94 Millionen, davon £ 89 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.

Steigerung der Zwischendividende für 2010

Der Vorstand schlägt die Ausschüttung einer Zwischendividende in Höhe von 4,35 Pence je Aktie vor (2009: £ 4,17 Pence), die einer Steigerung von 4,8 % entspricht (2009: 2,0 %). Die Gruppe wird ihre progressive Dividendenpolitik unter Berücksichtigung der Marktbedingungen und der finanziellen Entwicklung der Gruppe fortsetzen.

Stabile Bilanz

Der Gruppen-EEV in Höhe von £ 6.799 Millionen (31. Dezember 2009: £ 6.435 Millionen) stellt einen EEV je Aktie von 302 Pence dar (31. Dezember 2009: 288 Pence). Das Eigenkapital nach IFRS unter Ausschluss immaterieller Anlagewerte und von Beteiligungen ohne beherrschenden Einfluss betrug £ 3.531 Millionen (31. Dezember 2009: £ 3.351 Millionen), so dass das Eigenkapital je Aktie 157 Pence betrug (31. Dezember 2009: 150 Pence). Der in der Berichtsperiode verzeichnete Anstieg des Gruppen-EEV und des Eigenkapitals nach IFRS entspricht in erster Linie dem Gewinn aus der Periode, der durch die Ausschüttung der Schlussdividende für 2009 gemindert wird.

Konsequente Umsetzung unserer Strategie

Die heute vorgestellten Ergebnisse untermauern unsere Zuversicht hinsichtlich der faszinierenden Perspektiven, die wir für alle unsere Geschäftsbereiche erkennen. Im ersten Halbjahr 2010 haben wir die geschäftliche Leistung gesteigert und gute Fortschritte bei unseren strategischen Prioritäten erzielt.

Die Erhöhung der Investitionen, die wir in das Unternehmen tätigen, um Marktchancen zu nutzen, zahlt sich bereits aus:

- Im **Corporate-Geschäft** haben wir im Vereinigten Königreich neue Corporate ISA-Fonds (steuerbegünstigte Fondsanlagen) und fondsbasierte Rentenprodukte auf den Markt gebracht, wobei wir dank der verstärkten Integration von Vebnet mit einem konsolidierten Rentenprodukt und Lösungen mit flexiblen Leistungen bereits Neugeschäft akquirieren konnten. Unser

Rentenprodukt „Plan for Life“ sowie mehrere Lösungen mit flexiblen Leistungen erhöhen die geschäftliche Dynamik in Kanada.

- Im **Retail-Geschäft** haben wir das Produkt „UK Active Money Personal Pension“ auf den Markt gebracht, um einen einfachen Einstieg in das Rentensparen zu ermöglichen. In Kanada haben wir mit unserem „Distributor Relationship Management“-Programm zur Umleitung von Zuflüssen in Produkte mit höheren Margen gute Fortschritte erzielt. Die Übernahme des Maklerhauses threesixty wird die Vertriebsunterstützung im Vereinigten Königreich weiter stärken.
- Im **Globalen Investmentmanagement** haben wir Aida Capital übernommen. Damit wollen wir unsere Kompetenzen im Bereich der alternativen Anlagen optimieren. Des Weiteren haben wir vor kurzem eine strategische Allianz mit Chuo Mitsui Asset Trust and Banking bekannt gegeben, die uns direkten Zugang zum attraktiven japanischen Markt gewährleistet.
- Die **Joint Ventures** in Asien setzen ihre Expansion fort, wobei das indische Unternehmen kräftig wächst und wir in den Gesprächen mit der Bank of China Fortschritte erzielen.

Wir haben unser Business-Portfolio stärker fokussiert. Im Januar 2010 haben wir den Verkauf unseres Bankgeschäfts an Barclays Bank PLC vollzogen und dabei £ 246 Millionen Erlöst. Im Mai gaben wir unsere Absicht zur Veräußerung von Standard Life Healthcare bekannt, da wir der Auffassung waren, dass die Entwicklung von Lösungen für die private Krankenversicherung keine Kernkompetenz unserer britischen Strategie als Anbieter von langfristigen Spar- und Anlageprodukten darstellt. Diese Transaktion wurde am 31. Juli mit einem Erlös von £ 138 Millionen abgeschlossen.

Zur Steigerung der Rentabilität treiben wir die Transformation der Gruppe voran, um sie schlanker, schlagkräftiger und flexibler aufzustellen, so dass sie neue Chancen identifizieren und optimal nutzen kann. Im Juni haben wir unsere Führungsstruktur und die internen Abläufe innerhalb der Gruppe verändert, indem wir u.a. die Marketing- und die Vertriebsfunktion näher zusammengebracht haben, um diese im Rahmen eines neuen Ansatzes, des sogenannten „Take to Market“, stärker zu fokussieren. Die engen Beziehungen, die wir mit Beratern und Vermittlern pflegen, bauen wir durch weitere Investitionen aus. Dieser Trend wird durch die Übernahme von threesixty weiter verstärkt.

Wir bauen unsere operativen Kompetenzen durch den innovativen Einsatz von Technologie und die Optimierung unserer Prozesse weiter aus. Damit werden wir die Servicequalität noch weiter verbessern und die Effizienz steigern. Wie im März bereits angekündigt, planen wir weitere Effizienzgewinne in Höhe von £ 100 Millionen bis 2012, um die Margen im Neugeschäft zu steigern. Dies wollen wir durch die Senkung und stärkere Skalierung der betrieblichen Aufwendungen erreichen. Zur Erreichung dieser Ziele sind wir gut aufgestellt.

Unsere Produktpipeline ist gut gefüllt:

- Unser Corporate-Angebot wird durch die Einführung eines „Employee Wealth and Benefits Plan“ (EWBP, leistungsbezogene Vermögensbildung für Arbeitnehmer) und die effizientere Gestaltung unserer Renten- und sonstigen Produkte mit flexiblen Leistungen abgerundet.
- Wir entwickeln das Corporate-Angebot für die irischen und deutschen Märkte auf der Grundlage der vorhandenen Lösungen und Kompetenzen kontinuierlich weiter.
- Im Retail-Geschäft bauen wir ebenfalls auf vorhandenen Kompetenzen auf, um flexible Anlagelösungen für den Hongkonger Markt zu bieten, die den Kunden eine breitere Auswahl an Produkten über das Internet ermöglichen.
- Wir entwickeln ein neues Investmentangebot, das zunächst mit unseren Vermittlungspartnern auf den Markt gebracht werden soll, um unsere Online-Kompetenzen auszubauen und um den Kunden den Zugang zu einfacheren und für sie besser geeigneten Investmentlösungen zu erleichtern.

Ausblick

Zwar stellen sich die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen weiterhin ungewiss dar, doch sind wir überzeugt, dass die grundlegenden demografischen und regulatorischen Trends auf unseren Schlüsselmärkten unser künftiges Wachstumspotential weiterhin stützen.

Das Vereinigte Königreich und Kanada besitzen sehr große Retail- und Corporate-Märkte, und wir sind überzeugt, dass wir die Produkte und Lösungen bieten können, um das Potenzial dieser Märkte zu heben. Im Vereinigten Königreich sind wir optimal gerüstet, um die regulatorischen Änderungen zu meistern, ganz gleich ob es sich um den *Retail Distribution Review* (Vorschläge der britischen Finanzaufsicht zur Verbesserung der Qualität der Finanzvermittlung) oder um die automatische Aufnahme von Arbeitnehmern in betriebliche Vermögensbildungspläne handelt.

Standard Life Investments hat gute Voraussetzungen sein Wachstum fortzusetzen und verstärkt alternative Anlagen wie z.B. Absolute Return-Produkte zu verkaufen.

Attraktive Perspektiven bieten auch die asiatischen Joint Ventures. In Indien streben wir weiterhin die Erhöhung unseres Anteils am Joint Venture mit HDFC mit Schwerpunkt auf langfristigen Sparprodukten an, während wir mit der Bank of China Verhandlungen zur Umgestaltung des chinesischen Joint Ventures führen.

Unserer Einschätzung nach bieten sich auf unseren angestammten Märkten hervorragende Möglichkeiten. Wir sind zuversichtlich, dass die von uns getätigten Investitionen zu einem weiteren Wachstum des Anlagenbestands und der Rentabilität führen werden, so dass wir unsere Politik der Steigerung der Dividendenausschüttungen fortsetzen können.

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

Für institutionelle Investoren:

Duncan Heath unter 0131 245 4742
der Telefonnummer

Paul De’Ath unter der 0131 245 9893
Telefonnummer

Medien

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

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

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

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

Für Privatanleger:

Capita Registrars 0845 113 0045
unter der
Telefonnummer

Für Investoren in Produkte mit Fremdkapitalcha rakter

Scott Forrest 0131 245 6045
unter der
Telefonnummer

Für Nachrichtenagenturen und Newsprovider:

Von 8.00 Uhr bis 9.00 Uhr (Londoner Zeit) 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 Halbjahresergebnisse von Standard Life zum 30. Juni 2010 zu beziehen. Der Zugangscode für die Telefonkonferenz lautet 92155227. Für die Dauer von sieben Tagen ist ein Mitschnitt dieser Telefonkonferenz verfügbar. Investoren und Analysten wählen sich bitte unter +44 (0)1452 550000 ein. Der Zugangscode lautet 92155227#.

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.

www.standardlife.com

13

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 5845 einwählen. Bitte beziehen Sie sich auf die Halbjahresergebnisse von Standard Life zum 30. Juni 2010. Für die Dauer von zwei Wochen ist ein Mitschnitt dieser Telefonkonferenz verfügbar. Investoren und Analysten wählen sich bitte unter +44 (0)121 2604861 ein. Der Zugangscode lautet 1182010#.

Hinweise für die Herausgeber:

1. In den Nettozuflüssen und im verwalteten Anlagenbestand auf Gruppenebene sind die Nettozuflüsse der Asien-Joint-Ventures und unserer 100 %igen Hongkonger Tochtergesellschaft berücksichtigt. Die Vorjahreszahlen wurden entsprechend neu ausgewiesen.
2. Der verwaltete Anlagenbestand (*Assets under Administration, AUA*), die Nettozuflüsse, der Betriebsgewinn nach IFRS und der EEV-Betriebsgewinn, die EEV-Kapital- und Cash-Flow-Generierung und der *Return on embedded Value* (RoEV) sind ohne Berücksichtigung unseres eingestellten Bank- und Krankenversicherungsgeschäfts ausgewiesen. Die Zahlen aus der vorherigen Rechnungsperiode wurden entsprechend neu ausgewiesen.
3. Der AUA entspricht den bereinigten Bruttovermögenswerten der Gruppe, zu denen das für Kunden verwaltete Vermögen gehört, und das sowohl von der Gruppe selbst verwaltete als auch von externen Fondsmanagern verwaltete Vermögenswerte umfasst.
4. Die Ergebnisse des Hongkong-Geschäfts und der Joint Ventures wurden erstmals für das Geschäftsjahr 2009 auf EEV-Basis ausgewiesen. Die Ergebnisse für das erste Halbjahr 2009 weisen diese Geschäftsbereiche auf IFRS-Basis aus.
5. Die Core-Elemente umfassen den Beitrag des Neugeschäfts, die erwartete Rendite des Bestandsgeschäfts, die Gewinne der von EEV-Methode nicht erfassten Geschäftsbereiche und die Entwicklungskosten für die von der EEV-Methode erfassten Geschäftsbereiche, die sich nicht direkt auf das Back Book beziehen. Die Core-EEV-Kapital- und Cash-Flow-Generierung entspricht dem Nachsteuer-Nettoeffekt des Core-EEV-Ergebnisses, das den Anteilseignern zusteht.
6. Der tägliche Durchschnitt des FTSE All Share-Index lag in den ersten sechs Monaten zum 30. Juni 2010 32 % über dem Wert des gleichen Vorjahrzeitraums. Auf der gleichen Basis lag der UK IPD All Property-Index 13 % und der Sterling 5-10 Yr Corporate Securities-Index 29% höher.

7. Sofern nicht anders angegeben, sind sämtliche Umsatzzahlen auf der Grundlage des PVNBP (Barwert der im Neugeschäft gebuchten Prämien) ausgewiesen. Der PVNBP entspricht 100 % der Einmalprämien zuzüglich des erwarteten Barwerts der neuen laufenden Prämien. Der PVNBP für die vorherige Rechnungsperiode des Indien-Geschäfts wurde um £ 1 Million berichtigt, um die Umstellung von laufenden auf Einmalprämien zu berücksichtigen.