

GESCHÄFTSBERICHT

FÜR DAS GESCHÄFTSJAHR

1. JANUAR 2015 BIS 31. DEZEMBER 2015



direct line

Versichern kann so einfach sein.

DIRECT LINE VERSICHERUNG AG
RHEINSTRASSE 7A
14513 TELTOW



03 AUF EINEN BLICK

- 03 Inhalt
- 04 Historie
- 05 Über uns
- 06 Zahlenübersicht

07 LAGEBERICHT

- 07 Grundlagen des Unternehmens
 - 1. Geschäftsmodell des Unternehmens
 - 2. Ziele und Strategien
 - 3. Zur Organisation des Unternehmens
- 08 Wirtschaftsbericht
 - 1. Gesamtwirtschaftliche und branchenbezogene Rahmenbedingungen
 - 2. Geschäftsverlauf
 - 3. Lage des Unternehmens (Ertragslage · Finanzlage · Vermögenslage
Finanzielle und nichtfinanzielle Leistungsindikatoren)
- 17 Nachtragsbericht
- 17 Prognose- und Chancenbericht
- 18 Risikobericht
 - 1. Regulatorische Anforderungen
 - 2. Risikomanagementprozesse
 - 3. Risikokategorien
 - 4. Gesamteinschätzung der Risikolage
- 21 Bericht des Vorstands über die Beziehungen zu verbundenen Unternehmen

22 ABSCHLUSS

- 22 Jahresbilanz
- 24 Gewinn- und Verlustrechnung
- 26 Anhang

35 BESTÄTIGUNGSVERMERK DES ABSCHLUSSPRÜFERS

36 BERICHT DES AUFSICHTSRATES

Historie

- 1996** Gründung der Allstate Direct als Tochter der US-Versicherungsgruppe Allstate Corp.
- 2002** Verkauf der Allstate Direct an die britische Direct Line, Tochter der Royal Bank of Scotland (RBS)
- 2008** Übernahme des Kfz-Versicherungsbestandes der Ontos Versicherung AG, Neuss, ein Unternehmen der RheinLand Versicherungsgruppe
- 2012** Verkauf der Direct Line Versicherung AG von der RBS Deutschland Holdings GmbH an die Direct Line Insurance Group plc
Gang der Direct Line Insurance Group plc an die Londoner Börse
- 2014** Kauf der Direct Line Deutschland durch den spanischen Finanzdienstleistungskonzern MAPFRE
- 2015** Integration der Direct Line Deutschland in die MAPFRE Gruppe

Über uns

Wir, die Direct Line Versicherung AG (Direct Line) mit Firmensitz im brandenburgischen Teltow bei Berlin sind mit unserem Markenzeichen, dem roten Telefon, seit 2002 auf dem deutschen Markt aktiv. Wir bieten Auto- und Motorradversicherungen, Verkehrsrechtsschutz-, Privathaftpflicht- und Privatrechtsschutzversicherungen an. Mit über 600.000 Kunden und fast 700.000 versicherten Fahrzeugen hält die Direct Line einen Marktanteil von ca. 1,6% an den Pkws in Deutschland und ist die Nummer Drei unter den Autodirektversicherern. Trotz eines umkämpften, stark fragmentierten Marktes der Kfz-Versicherungen blieb die Direct Line auch im Jahr 2015 stabil auf Wachstumskurs. Unser serviceorientiertes und transparentes Leistungsportfolio mit innovativen, preiswerten Produkten, die sich an den Wünschen der Verbraucher orientieren und ein exzellenter Kundenservice zahlen sich also aus.

Seit dem 29. Mai 2015 ist die Direct Line Teil der spanischen MAPFRE-Gruppe. Die Akquisition erlaubt es MAPFRE, ihre Präsenz in Europa zu stärken. Zudem war der Kauf ein wichtiger Bestandteil der Unternehmensstrategie, auf verschiedene Vertriebskanäle sowie Online-Direktversicherungen zu setzen. MAPFRE ist in 51 Ländern auf fünf Kontinenten vertreten. Das Unternehmen ist Marktführer in Spanien, die führende multinationale Versicherungsgruppe in Lateinamerika und eine der zehn größten Versicherungsgesellschaften Europas (gemessen am Prämienvolumen).

Die Übernahme durch MAPFRE hat uns im vergangenen Jahr vor zahlreiche Herausforderungen gestellt, die wir als Team mit den spanischen Kolleginnen und Kollegen erfolgreich gemeistert haben – eine spannende Zukunft steht uns bevor.

Auch im Jahr 2015 durften wir uns wieder über zahlreiche Auszeichnungen freuen, die uns zeigen, dass wir zu den günstigsten und fairsten Anbietern am deutschen Kfz-Versicherungsmarkt gehören. So hat das unabhängige Verbrauchermagazin Finanztest in seiner Untersuchung erneut unsere Produktlinien Klassik und Premium für „sehr günstig“ befunden und ein „weit besseres“ Beitragsniveau im Vergleich zum Durchschnitt für die Modellgruppen der „40-jährigen Kunden“ und „70-jährigen Kunden“ festgestellt. Des Weiteren erhielt die Direct Line von der AUTO ZEITUNG zwei Mal das Gütesiegel „Günstigster Anbieter“. Zudem hat FOCUS Money gemeinsam mit dem Analyse- und Beratungshaus ServiceValue eine repräsentative Studie durchgeführt, die die Fairness der elf größten deutschen Direktversicherer unter die Lupe genommen hat. Wir erhielten bei allen der fünf untersuchten Fairness-Kriterien die Auszeichnung „sehr gut“ und somit auch in der Gesamtbewertung „Fairster Direktversicherer“ das Prädikat „sehr gut“. Damit ist Direct Line die einzige Versicherung, die im Rahmen dieser Untersuchung in allen Kategorien die Bestwertung erhalten hat. Zudem überzeugten wir die Jury des diesjährigen YouGov Service-Innovationspreises. Das Produkt „Vollkasko Spar/Teilkasko Plus“ erhielt aufgrund eines

deutlich erkennbaren Kundenvorteils und seiner Neuartigkeit auf dem Kfz-Versicherungsmarkt eine Auszeichnung in der Kategorie „Flexibilität und Konfiguration“. Diese Ergebnisse freuen uns natürlich sehr.

Noch wichtiger ist uns allerdings die Meinung unserer Kunden. Daher sind für uns die Briefe, E-Mails und Anrufe, mit denen sich Kunden für die hervorragende Betreuung durch unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter bedanken, die größte Auszeichnung.

Unser Erfolg wäre ohne unsere mehr als 400 engagierten und kompetenten Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter aus 14 Nationen nicht möglich. Ihre Zufriedenheit liegt uns genauso am Herzen wie die unserer Kunden und Kooperationspartner. Wir sind stets bestrebt, das Potenzial unserer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter richtig einzusetzen und gezielt durch interne und externe Trainingsmaßnahmen weiterzuentwickeln. Weiterhin legen wir Wert auf effiziente Organisationsstrukturen und flache Hierarchien, um schnelle Entscheidungswege zu gewährleisten. Zudem bieten wir flexible Arbeitszeit- und Teilzeitmodelle an, um die Vereinbarkeit von Beruf und Familie zu erleichtern. Dies ermöglicht unter anderem auch unser Eltern-Kind-Zimmer, das von Vätern und Müttern genutzt werden kann, wenn beispielsweise die Kita geschlossen hat.

Da wir dem Engagement unserer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter viel zu verdanken haben, liegt uns ihre Gesundheit und ihr Wohlbefinden besonders am Herzen. Wir haben ein eigenes Gesundheitsmanagement, das sich um „Leib und Seele“ unserer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter kümmert. Zudem haben wir an unserem Standort ein Fitnessstudio eingerichtet und bieten Massagetermine, Kurse zur Ernährungsberatung und viele sportliche Aktivitäten (wie zum Beispiel Lauftrainings oder Pilates) an. Bei der Direct Line bleiben wir immer in Bewegung! Außerdem setzen wir in unserer betriebseigenen Kantine auf ausgewogene, abwechslungsreiche Mahlzeiten, die gesund sind und gut schmecken.

Im Jahr 2015 haben wir uns noch stärker für soziale Projekte eingesetzt und wir möchten diese Zusammenarbeit auch in der Zukunft fortführen. Zu diesen Projekten gehören unter anderem die staatlich initiierten Verkehrssicherheitsprojekte wie die Kampagne des Landes Brandenburg „Lieber sicher, lieber Leben“ oder die Kampagne „Berlin nimmt Rücksicht“. Außerdem unterstützen wir weiterhin ein Kinderheim in Berlin-Zehlendorf und die Wärmestube der Caritas sowie deren medizinische Ambulanz für Wohnungslose am Berliner Bahnhof Zoo. Weiterhin haben unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter die Möglichkeit, für Projekte, für die sie sich in ihrer Freizeit engagieren, finanzielle und personelle Unterstützung des Unternehmens zu beantragen. Egal ob in der Obdachlosenhilfe, im Jugendsport oder in der Suchtberatung – im Rahmen des „Mitarbeitersponsorings“ haben wir vielseitige Projekte gefördert.

ZAHLENÜBERSICHT

	2011	2012	2013	2014	2015	Veränderung 2015 zum Vorjahr in %
Ergebnis (in Mio. EUR)						
Gebuchte Brutto-Beiträge	162,0	171,3	216,4	250,1	277,3	10,9
Versicherungstechnisches Ergebnis – vor Schwankungsrückstellungen	-4,1	-7,2	-7,3	-0,2	0,7	450,0
Kapitalanlageergebnis	7,2	13,8	9,0	8,2	2,6	-68,3
Ergebnis der normalen Geschäftstätigkeit	2,2	2,8	5,1	5,4	-1,5	-127,8
Bilanz						
Eigenkapital-Quote (in %)	17,7	17,2	19,5	18,4	16,9	-8,2
Schadenreserve-Quote (in %)	107,0	109,7	99,7	96,5	91,6	-5,1
Schadenreserven brutto (in Mio. EUR)	173,3	188,0	215,8	241,3	253,9	5,2
Kapitaleinlagen (in Mio. EUR)	283,8	277,9	302,3	340,7	343,8	0,9
Kennzahlen						
Kombinierte Schadenkosten-Quote brutto (in %)	102,0	105,0	106,2	98,6	94,7	-3,9
Verwaltungskosten-Quote (in %)	6,4	6,8	6,2	6,1	6,1	0,0
Akquisitionskosten-Quote (in %)	17,1	21,3	16,3	17,0	15,1	-11,2
Versicherte Fahrzeuge pro Mitarbeiter (in Stück)	2.523	2.601	2.885	3.026	3.116	3,0
Sonstiges						
Anzahl der Verträge (in Tsd. Stück)	883	931	1.125	1.223	1.339	9,5
Anzahl der Angestellten (Durchschnitt pro Jahr)	350	358	390	404	430	6,4

Grundlagen des Unternehmens

1. Geschäftsmodell des Unternehmens

Unser Unternehmen betreibt auf dem deutschen Markt die Schaden- und Unfallversicherung mit Schwerpunkt Kfz-Versicherung. Am Unternehmenssitz werden zentral alle dem Verkauf nachgelagerten Prozesse wie Druck und Versand von Vertragsunterlagen, Vertragsverwaltung und Schadenbearbeitung abgewickelt.

Das Unternehmen startete im Jahr 1996 mit dem Vertrieb von Kfz-Versicherungsprodukten (Kfz-Haftpflicht-, Teilkasko- und Vollkaskoversicherung sowie Schutzbrief- und Kfz-Unfallversicherung). Im Jahr 2005 erweiterte die Direct Line ihr Produktangebot um die Verkehrsrechtsschutzversicherung, 2006 folgten Privatrechtsschutz- und Privathaftpflichtversicherung. 2007 sind die Motorradversicherung und der Zweitwagentarif für die Motorradversicherung als neue Produkte hinzugekommen.

Direct Line bietet ihren Kunden Autoversicherungen für die Haftpflichtversicherung und die Kaskoversicherung in drei Deckungsvarianten an: Basis, Klassik und Premium. Die Unterschiede spiegeln die unterschiedlichen Absicherungsbedürfnisse in verschiedenen Lebenssituationen wider, die zum Beispiel beim 45-jährigen Familienvater anders gelagert sind als beim 28-jährigen Single. Zusätzlich offerieren wir als einziger Anbieter im Markt eine Totalschadenkasko (Vollkasko Spar), die nur dann eintritt, wenn ein selbstverschuldeter Schaden den Wiederbeschaffungswert des Fahrzeuges übersteigt. Diese Versicherung ist für diejenigen Kunden interessant, die eine Beule zwar ärgert, aber nicht wirklich stört und die ihre Haushaltskasse vor einem Totalverlust des Fahrzeuges bewahren wollen.

Zu diesen klassischen Deckungen bieten wir eine Reihe von Produktvarianten an, die für die persönliche Haushaltssituation maßgeschneidert sind. Zu nennen ist hier exemplarisch der „Nix-Passiert-Tarif“, mit dem die über viele Jahre erfahrene Schadenfreiheitsklasse gegen einen Schaden pro Jahr abgesichert werden kann. Mit anderen Worten: Der „Nix-Passiert-Tarif“ führt dazu, dass ein Unfall pro Kalenderjahr keine negative Auswirkung auf die Schadenfreiheitsklasse hat. Oder der innovative Familienschutz „Kind & Kegel“: Dieser bringt dem Versicherungsnehmer und seiner Familie Zusatznutzen, die weit über die marktgängige Insassen-Unfallversicherung hinausgehen, nicht zuletzt, weil die Haustiere im Fahrzeug mitversichert sind. Oder der „Ehepartner-Tarif“, bei dem ein Ehepartner (in den meisten Fällen die Ehefrau), der viele Jahre Fahrpraxis auf dem Vertrag des anderen gesammelt hat, nun diese auf seinen eigenen neu abgeschlossenen Versicherungsvertrag anrechnen lassen kann. Die Reihe attraktiver und Nutzen stiftender Angebote lässt sich bei der Lektüre auf unserer Website fortsetzen.

Im Bereich des Schutzbriefgeschäfts kooperiert Direct Line mit der Roland Rechtsschutz-Versicherung AG und im Bereich des Verkehrs-

Rechtsschutzes mit der Jurpartner Rechtsschutz-Versicherung AG.

Der Vertrieb unserer Produkte erfolgt über die Absatzwege Telefon, Website, Internetportale, Makler sowie Kooperationspartner aus dem Bereich der Maklergesellschaften oder Automobilfinanzdienstleister. Der einzige Vertriebsweg, den wir nicht nutzen, ist ein eigener Außendienst. Mehr als 2,5 Mio. Besucher der Direct Line Website haben im Jahr 2015 über 550.000 Tarifkalkulationen abgerufen. Kontinuierliche Verbesserungen des Tarifrechners sorgen für schnelle und unkomplizierte Erstellungen der Angebote für die Policen. Die notwendige Zeit zur Angebotserstellung wird ständig gemessen. Sie lag im Berichtsjahr erneut unter vier Minuten und wird monatlich aktualisiert und auf der Website angezeigt.

Nicht für jeden Verbraucher bietet sich die Buchung über das Internet an, denn nach wie vor gibt es viele Menschen, denen vor allem in Versicherungsangelegenheiten das persönliche Gespräch wichtig ist. Den telefonischen Kontakt zu Direct Line können die Kunden daher aus allen Netzen kostenlos aufnehmen, um sich von unseren Beratern ein individuelles, günstiges Sofortangebot auf Basis der Personendaten erstellen zu lassen. Selbst an Wochenenden und Feiertagen stehen unsere Berater den Anrufern zur Seite. Das hauseigene Kundencenter, das ca. 200 Mitarbeiter umfasst, bearbeitete im Berichtsjahr etwa 1.000.000 Anrufe und versandte rund 300.000 Angebote.

Neben den Hauptvertriebskanälen Telefon und Internet setzt Direct Line bereits seit 2004 im Vertrieb verstärkt auf Partnerschaften, deren Bedeutung auch im Jahr 2015 weiter gewachsen ist. Ausgewählte Partner sind zum Beispiel Internetmarktplätze wie Check24, Versicherungsvermittler (unter anderem MLP), die Finanzinstitute der Automobilbranche (unter anderem RCI Banque - Finanzservice von Renault und Nissan; FFS Group – Finanzpartner von Hyundai und Subaru, Honda Versicherungsdienst – Tochter der Honda Bank), die Versicherungswirtschaft und Verbände. Die Verteilung der Vertriebswege ist während des Wechsler-Geschäftes im November und Dezember eine andere als in dem Zeitraum davor. So erreichen uns unsere neuen Kunden zum 1. Januar inzwischen zu mehr als 50% über die Versicherungsmarktplätze, während der Anteil unterjährig unter 30% liegt. Nach unserer Erfahrung scheint bei dieser Entwicklung eine Sättigung einzutreten.

2. Ziele und Strategien

Unser Ziel ist es, Kunden und Anspruchstellern einen möglichst reibungslosen Ablauf im Falle eines Schadens am Auto oder Motorrad zu gewährleisten. Das reicht von der Pannenhilfe vor Ort, über den Hol- und Bringservice unserer Partnerwerkstätten bis hin zur partnerschaftlichen

Organisation von ärztlichen oder pflegerischen Dienstleistungen. All das soll zu einem Preis möglich sein, der deutlich unter dem Marktdurchschnitt liegt, ohne Abstriche an direktem Service am Telefon oder einer benutzerfreundlichen Website machen zu müssen. Mit dieser einfachen Maxime sind wir in den letzten Jahren nicht nur profitabel geworden (seit 2010) und haben uns als zuverlässige Größe im deutschen Versicherungsmarkt etabliert, sondern erfreuen uns auch an einer stetig wachsenden Zahl von Kunden sowie Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern.

Nach dem Beschluss des Boards der Direct Line Group plc wurde die Direct Line Versicherung AG (sowie die Direct Line Assicurazione S.p.a.) im September 2014 nach einem internationalen Bieterverfahren an die spanische MAPFRE S.A. verkauft. Unmittelbar nach der erfolgten Genehmigung der BaFin im Mai 2015 begannen die umfangreichen Bestandsaufnahmen der Kernprozesse aller betrieblichen Bereiche, um so ein effektives Programm zur Integration des Unternehmens in den Mutterkonzern zu gestalten.

Eine Auswahl der Projekte soll dies illustrieren:

- Verlagerung des Rechenzentrumsbetriebes von Bristol (UK) nach Madrid
- Neugestaltung der Berichtsanforderungen im Finanzcontrolling
- Management der Kapitalanlagen im MAPFRE-Konzern
- Zedierung der Rückversicherungsprogramme an den konzerneigenen Rückversicherer MAPFRE RE

Mit dem Programm, das rund 80 Einzelaktivitäten und Projekte umfasst, starteten wir im Oktober 2015 und rechnen mit einem Abschluss im kommenden Geschäftsjahr 2017. Alle Aktivitäten sind auf eine nachhaltige Präsenz im deutschen Versicherungsmarkt ausgelegt.

3. Organisation des Unternehmens

Das Unternehmen wird momentan von drei Vorständen und sechs Direktorinnen und Direktoren in der Form einer erweiterten Geschäftsleitung teamorientiert geführt.

Die Direktionsbereiche lauten:

- Vertrieb Direktgeschäft und Marketing
- Vertrieb Partnerschaften
- Personal
- Operations bestehend aus Schaden und Betrieb (Kundenservice)
- Informationstechnologie und Geschäftsprozesse
- Underwriting und Produktentwicklung
- Finanzen, Aktuariat und allgemeine Verwaltung
- Risikomanagement und Compliance

Die Vorstandsressorts gruppieren sich wie folgt:

- Vorstandsvorsitzender: Alle operativen Themen wie Personal, Vertrieb und Marketing, Betrieb, Schaden, IT
- Finanzvorstand: Finanzen, Kapitalanlagen, Aktuariat, Einkauf und allgemeine Verwaltung
- Risikovorstand: Risikomanagement und Compliance

Wirtschaftsbericht

1. Gesamtwirtschaftliche und branchenbezogene Rahmenbedingungen

Das Wachstum des weltweiten Bruttoinlandsprodukts (BIP) betrug im Jahr 2015 3,1%. Das sind 0,4% weniger als das im Frühjahr 2015 geschätzte globale Wachstum von 3,5%. Für 2016 rechnet der Internationale Währungsfonds (IWF) mit einem Anstieg des weltweiten BIP um 3,4%. Damit hat der IWF seine ursprüngliche Prognose von 3,6% leicht gesenkt. Der IWF sieht erhebliche Risiken für die Weltwirtschaft. Diese bestehen sowohl im Erlahmen der Entwicklung in den Schwellen- und Entwicklungsländern und einer Wachstumsabschwächung in China als auch dem niedrigen Ölpreis und dem Ende der Politik des billigen Geldes der US-Zentralbank. Das globale Wachstum werde einen Schub vom niedrigen Ölpreis bekommen. Der positive Effekt, dass die Kosten der Unternehmen sinken und die Kaufkraft der Verbraucher steigt, werde aber durch andere negative Einflüsse mehr als wettgemacht. So gebe es weiter eine Investitionsschwäche in vielen Industrie- und Schwellenländern. Zudem laufe es in einigen Regionen nicht so gut wie erhofft. So seien Stagnation und niedrige Inflation nach wie vor ein Grund zur Sorge in Japan und der Eurozone.

Für den Euroraum stieg das BIP im Jahr 2015 gegenüber dem Vorjahr um 1,5%. Das sind 0,2% mehr als das im Frühjahr 2015 geschätzte Wachstum für die Eurozone von 1,3%. Für 2016 wird von den bedeutendsten Wirtschaftsforschungsinstituten Europas ein Anstieg des BIP um 1,8% erwartet. Die Entwicklung in der Eurozone wird von der stark stimulierenden Geldpolitik, dem schwachen Euro und den niedrigen Ölpreisen positiv beeinflusst. Weiterhin bringen die hohen Flüchtlingszahlen einen kurzfristigen Wachstumseffekt. Gleichzeitig bergen die fehlende Dynamik der Weltwirtschaft, der schwankende Ölpreis und die hohe Zahl an Flüchtlingen, die negative Auswirkungen auf die wirtschaftliche Stimmung und den Konsum haben könnte, Risiken für die zukünftige Entwicklung.

In Deutschland wuchs das BIP im Jahr 2015 um 1,7% (Vorjahr 1,6%). Damit ist das reale Wachstum um 0,2% höher als von der Bundesregierung im Jahreswirtschaftsbericht 2015 prognostiziert. Die deutsche Wirtschaft setzt damit ihren soliden Wachstumskurs trotz des schwierigen internationalen Umfeldes fort. Die anhaltende wirtschaftliche Dynamik wird vor allem durch die Binnenwirtschaft getragen (durch

Beschäftigungsaufbau verbunden mit Einkommenssteigerungen). Zusätzliche konjunkturelle Impulse gingen von den privaten Wohnungsbauinvestitionen aus.

Für das Jahr 2016 erwartet die Bundesregierung einen Anstieg des BIP von 1,7%. Der Zustrom der Flüchtlinge, die weitere Stabilisierung des Euroraums und der demografische Wandel stellen Deutschland jedoch vor große Herausforderungen. Eine zentrale Bedeutung für zukünftiges Wachstum hat daher die schnelle Integration von Flüchtlingen mit guter Bleibeperspektive in den Arbeitsmarkt. Eine Schlüsselrolle kommt außerdem der Digitalisierung zu, die Wirtschaft und Gesellschaft immer stärker beeinflusst.

Das Prämienwachstum im weltweiten Versicherungsmarkt betrug im Jahr 2015 ca. 3% und entsprach damit dem Wachstum der Weltwirtschaft. Für 2016 erwarten die Experten ein ähnliches Wachstum. Das globale wirtschaftliche Umfeld dürfte sich leicht verbessern. Das Prämienwachstum in der Schaden- und Unfallversicherung wird in den Industrieländern jedoch durch eine deutlich verschärfte Wettbewerbssituation gedämpft werden, während die Erstversicherungsprämien in den Schwellenländern weiterhin wachsen werden.

Gemäß vorläufigen Zahlen des Gesamtverbandes der Deutschen Versicherungswirtschaft (GDV) konnte die deutsche Versicherungswirtschaft im Jahr 2015 mit Beitragseinnahmen von 192,6 Mrd. EUR ein Plus von 0,5% gegenüber dem Vorjahr erzielen.

In der Schaden- und Unfallversicherung wird von einer Steigerung der Beitragseinnahmen um 2,6% auf 64,2 Mrd. EUR, aber auch von einer Erhöhung der Leistungen um 5,8% auf 48,0 Mrd. EUR ausgegangen. Dieser Anstieg resultiert vor allem aus dem Orkan Niklas, der im März 2015 versicherte Schäden von etwa 750 Mio. EUR verursacht hat.

Die Gesamtsituation in der Sachversicherung deckt sich mit der Situation in der Kraftfahrtversicherung und sie scheint bei einzelnen Marktteilnehmern bereits erste gegenläufige Reaktionen hervorzurufen. So ergab eine Analyse des Rückversicherers GenRe der Neu- und Ersatzgeschäftstarife zum 1. Januar 2015, bereits eine für das Gesamtgeschäft berechnete leichte Absenkung gegenüber dem vergleichbaren Vorjahresniveau. Dies sind jedoch Durchschnittswerte, die verschleiern, dass der Markt sehr heterogen ist und im Berichtszeitraum auch Anpassungen nach oben stattfanden.

Für das Berichtsjahr dürfte der Anstieg der Durchschnittsprämien mit prognostizierten +1,5% in Kraftfahrthaftpflicht, +3% in Voll- und +1% in Teilkasko deutlich niedriger ausfallen als im Jahr 2014. Der reduzierte Beitragsanstieg wurde durch GDV-Auswertungen zum Ende des Jahres bestätigt, sodass diese Größe relativ gesichert das Jahr 2015 adäquat abbilden dürfte. Messwerte werden vom Verband regelmäßig erst im Sommer veröffentlicht.

Da die Schadensituation im Naturschadenbereich insgesamt moderat war und die Prognosen der GenRe für den Schadenbedarf in Kraftfahrthaftpflicht zum Vorjahr konstant bleiben, dürften die meisten Vorstände der Kraftfahrtbranche zufrieden auf das Jahr 2015 zurückblicken.

Da verbleibt die Frage der weiteren Entwicklung der Kraftfahrtversicherung im laufenden Jahr 2016. Wir hoffen, dass der Wettbewerb angesichts des Marktumfeldes mit niedrigen Zinsen und unklaren Zukunftsperspektiven in der Lebensversicherung Zurückhaltung übt, was die gezielte Ausweitung von Marktanteilen durch schlichte Preisabsenkung anbelangt. Wenn sich diese Hoffnung nicht erfüllt müssten nicht nur wir unsere Planannahmen für 2016 anpassen.

Drei ausgewählte Marktentwicklungen jenseits der Pkw-Zulassungszahlen und des Wachstums des BIP sollen die mannigfaltigen Faktoren die Einfluss auf unser Geschäftsmodell haben, illustrieren.

Der Underwriting Zyklus

In der Kraftfahrtversicherung deutete sich bereits zum Jahresbeginn 2015 eine nachlassende Dynamik des Beitragswachstums an, obwohl in der Sparte (abgesehen vom Jahr 2014) zuletzt im Jahr 2007 versicherungstechnische Gewinne erzielt worden waren. Der GDV ermittelte für die Kraftfahrtversicherung weiterhin einen Anstieg der Bruttobeitragseinnahmen um 3,2% im Jahr 2015 bei einer gleichzeitigen Inflationsrate von 1,7%. Dieses etwas gedämpfte Wachstum könnte im Wesentlichen auf im Vergleich zu den Vorjahren geringeren Beitragsanpassungen beruhen. Im Neugeschäft, das den Gesamteinnahmen zeitlich vorläuft, konnten im Berichtszeitraum erste Preisabsenkungen einzelner Wettbewerber, beobachtet werden. Wir gehen daher von einem Beitragsmaximum im Markt im Jahr 2015 aus und rechnen mit bestenfalls stagnierenden Prämien im Neu und Ersatzgeschäft.

Seit 2007 hat die Branche in den Jahren 2014 und 2015 wieder Geld verdient. Die spannende Frage stellt sich, ob nach nur zwei auskömmlichen Jahren einzelne Wettbewerber wieder Marktanteile erhöhen wollen. Dass dies nicht zwingend unvernünftig sein muss, zeigt ein Blick auf die enormen Unterschiede bei den im Geschäftsbericht berichteten Kostensätzen im Sachgeschäft, die sich von einstelligen Prozentwerten bis über 40% spreizen. Das bedeutet, einzelne Marktteilnehmer haben durchaus die Möglichkeit, nach guten Jahren mittels Preisabsenkungen Marktanteile zu behaupten oder auszubauen.

Kfz-Markt

In Deutschland wurden im Jahr 2015 mit 3,2 Mio. Pkw-Zulassungen 5,6% mehr Autos neu zugelassen als im Jahr 2014. Damit lagen die Zulassungen deutlich über den Schätzungen der Experten, die für 2015 von einem stagnierenden Automarkt ausgegangen waren. Die Dynamik am deutschen Pkw-Markt wurde aber hauptsächlich vom starken Anstieg der gewerblichen Neuzulassungen getrieben, die im Jahr 2015

um 9 % im Vorjahresvergleich zunehmen. Die Zahl der von Privatkäufern zugelassenen Pkw blieb in etwa gleich. Die Experten rechnen für 2016 mit einem ähnlichen Niveau der Neuzulassungen. Einige Experten gehen sogar von einem leichten Rückgang um 1 % aus.

Der Gebrauchtwagenmarkt hat in den vergangenen Jahren an Bedeutung gewonnen. Insgesamt wurden im Jahr 2015 8,65 Mio. Besitzumschreibungen von Kraftfahrzeugen und Anhängern registriert, was einem Plus von 8 % gegenüber dem Vorjahr entspricht. Für 2016 wird von einem etwa gleichbleibenden Niveau ausgegangen. Der Fahrzeugbestand in Deutschland wies am 1. Januar 2016 61,5 Mio. Fahrzeuge auf. Gegenüber dem Vorjahr erhöhte sich der Bestand damit um mehr als eine Mio. Fahrzeuge (+ 1,8 %)

Fahrerassistenzsysteme

Branchenexperten sind sich einig: „In fünf, spätestens in zehn Jahren wird es selbstfahrende Autos auf Deutschlands Straßen geben.“ Auch wenn jüngst das selbstfahrende Google-Auto nach mehr als einer Million Kilometern seinen ersten selbstverschuldeten Unfall mit Personenschaden verursachte, wird die brüske Ablehnung dieser These verhaltener. Es lohnt sich im Hinblick auf unser Geschäftsmodell, das Thema etwas differenzierter zu beleuchten: In Fachkreisen (zum Beispiel KPMG Deutschland 2015) unterscheidet man vier Kategorien der systemgesteuerten Fahrerunterstützung:

- Assistiertes Fahren: Kollisions- und Abstandswarner, Spurwechselassistent, Rückfahrkamera, automatisches Fernlicht, Head-up Display, adaptives Frontlicht, u.a.m.
- Teilautonomes Fahren: Abstandsregelautomat, Bremsassistent, Notbremser, Parken und Rangieren ohne Fahrerintervention, Parklenkassistent
- Hochautomatisiertes Fahren: Vernetzung im Fahrzeug, Car-to-Car-Communication, Fahrerintervention noch vorgesehen
- Vollautonomes Fahren: Keine Fahrerintervention mehr vorgesehen (Google-Auto)

In einer Mittelfristprognose (zehn Jahre) erachten wir die Fahrerassistenzsysteme als wichtige Parameter in der Planung unserer Schadenregulierung. Dabei stehen zwei Fragen für uns im Vordergrund: Wie schnell schreitet die Durchdringung dieser Technologien im Fahrzeugbestand des Landes voran und welche Auswirkungen auf den Schadenaufwand können prognostiziert werden.

Betrachten wir zunächst die prozentuale Verbreitung der Technik im Fahrzeugbestand innerhalb von zehn Jahren an drei Beispielen (2004 und 2013: GDV, KBA 2015): ABS (von 83 % auf 91 %), Parksensoren (von 16 % auf 42 %), adaptives Kurvenlicht (von <1 % auf 19 %). Es ist unstrittig, dass diese technischen Innovationen schaden- und unfallverhütend sind und den langfristigen Trend fallender Schadenhäufigkeiten neben vielen anderen Faktoren ursächlich mittragen. Glaubt man in der Folge

an eine zunehmende Penetration des Marktes mit diesen und anderen Technologien, ist ein weiterer Rückgang der Schadenhäufigkeiten im kommenden Jahrzehnt sehr wahrscheinlich. Wahrscheinlich ist aber ebenso, dass die verbaute Technologie in den Fahrzeugen (Sensoren, Kameras, Verkabelung, etc.) die Durchschnittskosten einer Reparatur hochtreiben wird. Es bleibt abzuwarten, welcher der beiden Effekte stärker sein wird und im Folgenden den Preis- und Wettbewerbsdruck erhöht.

Aber aus unserer praktischen Erfahrung lässt sich sagen, dass etwa ein Drittel der Kleinschäden in Haftpflicht und Kasko (im Wesentlichen durch Parken und Rangieren) mittels Technologie vermeidbar wären. Insofern stellen wir uns – nicht nur aus den oben erwähnten zyklischen Gründen, sondern auch wegen der sich verbreitenden Technologie – auf stärkeren Preisdruck ein. Die gesetzlichen Rahmenbedingungen befördern die Verbreitung der Systeme ebenfalls: So wurden ab 01.01.2016 Notbremssysteme und Spurhalteassistenten in den Europäischen NCAP (European New Car Assessment Programme/Europäisches Neuwagen-Bewertungs-Programm) aufgenommen, was einer Verpflichtung der Autobauer gleichkommt, eben diese in ihre neu entwickelten Fahrzeuge einzubauen.

Demografie

„Pflichttests für Senioren am Steuer wird es nicht geben“, sagte Bundesverkehrsminister Alexander Dobrindt (CSU) Anfang dieses Jahres der „Bild am Sonntag“. Sicheres Autofahren sei keine Frage des Geburtsdatums. Ausgangspunkt der Debatte war eine Empfehlung der Unfallforschung der Versicherer (UDV), Berlin, ältere Führerscheinbesitzer zu verpflichten, sich von Zeit zu Zeit in ihrem Fahrverhalten von externen Beobachtern begutachten zu lassen. Diese Testfahrten sollten keine zweite Führerscheinprüfung bedeuten. Die Ergebnisse sollten dem Senior nur persönlich zugehen, die Behörden erhielten keine Kenntnis. Hintergrund: Bei 75plus gebe es ein signifikantes Ansteigen der Quote eigenverursachter Unfälle.

Die Erkenntnisse des UDV decken sich mit unseren Statistiken und sollten auch nicht weiter überraschen. Die Menschen werden immer älter und wollen bzw. sollen selbstverständlich autonom mobil bleiben. Eine natürliche Beeinträchtigung der Beweglichkeit und der Sinnesorgane geht mit zunehmendem Alter einher – und das war schon immer so. Allein die Bevölkerungspyramide, die bekanntlich keine Pyramide, sondern eher eine Zwiebel ist, sorgt für einen Anstieg der Anzahl älterer Unfallverursacher, die dann wiederum überproportional viele Bagatellschäden verursachen. Dies wiederum ist eine spannende Herausforderung für das Produktmanagement, hierfür angepasste Deckungsvarianten zu entwickeln.

2. Geschäftsverlauf

Für die Direct Line verlief das Geschäftsjahr 2015 trotz fortgesetzter herausfordernder Marktbedingungen und der Sonderaufgabe Integrationsprojekt erfreulich. Mit einem positiven Neugeschäft und beeindruckender Kundentreue erreichten wir erneut ein zweistelliges Wachstum. Das Unternehmensergebnis (nach Steuern) hingegen war mit -1,5 Mio. EUR nicht zufriedenstellend. Die dazu führenden Einzeleffekte werden im 3. Kapitel (Lage des Unternehmens) ausgeführt.

Doch zunächst die Auswahl wichtigster Projekte, die wir im Jahr 2015 umgesetzt haben, in chronologischer Reihenfolge:

Seit Mitte des Jahres 2015 verschicken wir – das Einverständnis unserer Kunden vorausgesetzt – die Rechnungen per E-Mail, was uns eine spürbare Ersparnis bei den Portokosten ermöglichte. Auslöser hierfür waren die Kunden selbst, die dies in wachsender Anzahl erwarten oder es mindestens ebenso selbstverständlich empfinden, wie einen Brief per Post zu erhalten. Nachdem wir im Jahr 2014 unsere gesamte Druckinfrastruktur überarbeitet hatten, folgte im Jahr 2015 die Überarbeitung des Layouts und der Texte für die meisten Serienbriefe, die wir an unsere Kunden senden.

Die zunehmende Verbreitung von DSL-Anschlüssen und Telefon-Flatrates im Land stellte das Angebot einer kostenfreien Telefonnummer, die für das Unternehmen selbstverständlich kostenpflichtig ist, in Frage und nach eingehender Analyse haben wir sie abgeschafft. Bei über einer Mio. Anrufen pro Jahr haben wir keinerlei negative Kundenreaktionen erhalten.

Nach der Genehmigung des Verkaufes des Unternehmens an die MAPFRE S.A. durch die BaFin starteten wir eine detaillierte Bestandsaufnahme aller Geschäftsprozesse zusammen mit insgesamt rund 30 spanischen Kollegen aus den jeweiligen Geschäftsbereichen unserer Muttergesellschaft. Dieses Vorhaben dauerte 100 Tage und lieferte als Ergebnis über 80 wünschenswerte Einzelaktivitäten und Projektvorschläge, die der erweiterten Geschäftsleitung zur Umsetzung vorgelegt wurden. Bis zum Jahresende erfolgten dann eine Priorisierung und der Start der ersten Aktivitäten.

Im Oktober passten wir unsere Organisationstruktur an, was sich in der Arbeitsteilung der Direktorate und der Vorstandsressorts widerspiegelt (siehe Lagebericht, Grundlagen des Unternehmens). Explizit ist die im VAG vorgeschriebene unabhängige interne Revision zu nennen, die im Jahr 2016 auch als separate Organisationseinheit geführt wird.

Im 13. Jahr unter der Marke Direct Line haben wir parallel zu allen neuen Themen im Rahmen der Übernahme eine Vertriebs- und Werbekampagne zum Jahresendgeschäft vorbereitet, die erfreuliche Ergebnisse und knapp 100.000 Neukunden exakt im Erwartungskorridor erzielte.

3. Lage des Unternehmens

Der Vorstand ist mit dem Geschäftsverlauf im Jahr 2015 trotz der schwierigen Rahmenbedingungen, insbesondere dem Niedrigzinsumfeld für Versicherer, sehr zufrieden.

Zum Zeitpunkt der Aufstellung des Lageberichts ist die wirtschaftliche Lage der Direct Line positiv.

Ertragslage

Beitragseinnahmen

Die gebuchten Bruttobeiträge konnten im Geschäftsjahr gegenüber dem Vorjahr um 10,9 % auf 277,3 Mio. EUR gesteigert werden.

Die verdienten Beiträge f.e.R. des Geschäftsjahres konnten im Vorjahresvergleich sogar um 28,0 % auf 153,2 Mio. EUR gesteigert werden.

Aufwendungen für Versicherungsfälle

Die Aufwendungen für Versicherungsfälle f.e.R. haben sich im Vergleich zum Vorjahr um 27,3 % auf 147.498 TEUR erhöht.

Aufwendungen für den Versicherungsbetrieb

Die Aufwendungen für den Versicherungsbetrieb haben sich netto im Vorjahresvergleich von 4.482 TEUR um 19,7 % auf 5.364 TEUR erhöht, was einer veränderten proportionalen Rückversicherung geschuldet ist. Dabei stiegen die Bruttoabschluss- und Verwaltungskosten um knapp 1 % auf 51.678 TEUR.

Versicherungstechnisches Ergebnis

Im Geschäftsjahr 2015 hat die Direct Line im Vorjahresvergleich einen Anstieg des versicherungstechnischen Bruttoergebnisses um 204,2 % auf 12,3 Mio. EUR erwirtschaftet.

Das versicherungstechnische Ergebnis verteilt sich auf die Sparten wie folgt:

Verkürzte Darstellung des versicherungstechnischen Bruttoergebnisses
für das Geschäftsjahr 2015 nach Sparten (in TEUR)

	Kfz-Haftpflicht- versicherung	Übrige Fahrzeug- versicherungen	Sonstige Versicherungen	Summe
Gebuchte Bruttobeiträge	180.530	94.383	2.355	277.267
Veränderung der Beitragsüberträge	4.376	2.978	104	7.458
Verdiente Beiträge	176.154	91.405	2.250	269.809
Übrige versicherungstechnische Erträge	307	57	1	365
Versicherungstechnische Erträge	176.461	91.461	2.252	270.174
Zahlungen für Versicherungsfälle	116.482	73.644	1.136	191.262
Veränderung der Rückstellung für noch nicht abgewickelte Versicherungsfälle	11.428	977	249	12.618
Aufwendungen für Versicherungsfälle	127.910	74.621	1.349	203.880
Veränderung der übrigen versicherungstechnischen Rückstellungen	-29	19	0	-9
Aufwendungen für den Versicherungsbetrieb	32.049	18.179	1.449	51.678
Versicherungstechnische Aufwendungen	159.931	92.819	2.798	255.548
Ergebnis vor Schwankungsrückstellung	16.530	-1.358	-546	14.626
Veränderung der Schwankungsrückstellung	-2.382	9	0	-2.374
Versicherungstechnisches Bruttoergebnis	14.148	-1.349	-546	12.253

Das versicherungstechnische Ergebnis f.e.R. lässt sich nach Sparten folgendermaßen darstellen:

Versicherungstechnisches Ergebnis f.e.R.	2015 (in TEUR)	2014 (in TEUR)	Veränderung (in %)
Kraftfahrtunfallversicherung	97	77	25,2
Privathaftpflichtversicherung	-66	-27	142,5
Kfz-Haftpflichtversicherung	-657	2.620	-125,0
Sonstige Fahrzeugversicherungen	-167	-1.873	-91,1
Rechtsschutz	-3	-7	-58,6
Beistandsleistungen	-859	-752	14,2
Gesamtes selbst abgeschlossenes Geschäft	-1.654	38	-4.407,7

Kapitalanlageergebnis

Das Kapitalanlageergebnis hat sich wegen des wiederum sehr niedrigen Zinsniveaus und höherer Abschreibungen gegenüber dem Vorjahr um 5.695 TEUR (67,3%) auf 2.832 TEUR verringert. Die Zinserträge sind im Vergleich zum Vorjahr erneut rückläufig (7,7 Mio. EUR; Vorjahr 8,3 Mio. EUR) zum einen wegen weiter fallender Durchschnittsverzinsung im Portfolio, zum anderen wegen des Klärungsbedarfes in der Anlage-

politik der Konzernmutter, der vorübergehend zu erhöhter Liquidität führte. Wesentlich einschneidender als der schleichende Zinsrückgang war jedoch die Entwicklung der stillen Lasten in der zweiten Jahreshälfte, in der rund 80 Anleihen, die über pari gekauft wurden, am Markt zum Nennwert tendierten. Der daraus resultierende Abschreibungsbedarf betrug zum Jahresende 3,9 Mio. EUR (Vorjahr 1,4 Mio. EUR).

Kapitalanlageergebnis	2015 (in TEUR)	2014 (in TEUR)	Veränderung (in %)
Erträge aus Kapitalanlagen			
a) Erträge aus anderen Kapitalanlagen	7.741	8.319	-6,9
b) Erträge aus Zuschreibungen	6	827	-99,3
c) Gewinne aus dem Abgang von Kapitalanlagen	41	1.823	-97,8
Summe	7.787	10.969	-29,0
Aufwendungen für Kapitalanlagen			
a) Aufwendungen für die Verwaltung von Kapitalanlagen, Zinsaufwendungen und sonstige Aufwendungen für die Kapitalanlagen	742	761	-2,5
b) Abschreibungen auf Kapitalanlagen	3.911	1.401	179,2
c) Verluste aus dem Abgang von Kapitalanlagen	302	278	8,6
Summe	4.956	2.441	103,0
Kapitalanlageergebnis	2.832	8.527	-67,3

Sonstige Erträge/Aufwendungen

Das Ergebnis aus sonstigen Erträgen und sonstigen Aufwendungen beträgt (-)3.443 TEUR und hat sich damit gegenüber dem Vorjahr um 24,6% verringert.

Bei den sonstigen Steuern von 3 TEUR handelt es sich um Kfz-Steuer für eigene Fahrzeuge.

Ergebnis der normalen Geschäftstätigkeit

Der Gewinn aus der normalen Geschäftstätigkeit vom Vorjahr konnte leider nicht wiederholt werden. Das Ergebnis ist von 5,4 Mio. EUR im Kalenderjahr 2014 um 7,7 Mio. EUR auf (-) 2,5 Mio. EUR im Geschäftsjahr 2015 gefallen.

Jahresüberschuss/Jahresfehlbetrag

Der Jahresfehlbetrag beläuft sich auf 1,5 Mio. EUR (Vorjahr: Jahresüberschuss von 3,5 Mio. EUR). Der Differenzbetrag für 2015 gegenüber dem Vorjahr in Höhe von 5,0 Mio. EUR setzt sich größtenteils aus einer Erhöhung der Schwankungsrückstellung von 2,4 Mio. EUR, einer Verringerung des Kapitalanlageergebnisses von 5,7 Mio. EUR und einer Erhöhung des Ertrages aus Steuern von 2,9 Mio. EUR zusammen.

Steuern

Die Steuern vom Einkommen und vom Ertrag entfallen mit 2.349 TEUR auf einen Ertrag aus aktivierten latenten Steuern und mit 1.393 TEUR auf Aufwendungen für Körperschaft- und Gewerbesteuern für das Geschäftsjahr.

Die durchschnittliche Ertragssteuerbelastung für die Direct Line beträgt 27%. Der Steueraufwand von 1,4 Mio. EUR (Vorjahr: 5,6 Mio. EUR) unterteilt sich in 1,0 Mio. EUR für die Körperschaftsteuer einschließlich Solidaritätszuschlag und 0,7 Mio. EUR für die Gewerbesteuer. Dem steht ein laufender Ertrag aus latenten Steuern und der Auflösung von Steuer-rückstellungen von 2,7 Mio. EUR (Vorjahr: 3,7 Mio. EUR), gegenüber.

Finanzlage

Kapitalstruktur

Im Berichtsjahr sank das Eigenkapital der Direct Line leicht auf 76,3 Mio. EUR (Vorjahr: 77,8 Mio. EUR).

Infolge des Beitragswachstums sank die Eigenkapitalquote um 1,5 % auf 16,9 % (Vorjahr: 18,4 %).

Im Geschäftsjahr 2015 wurde die gesamte Kapitalrücklage in Höhe von 14,6 Mio. EUR entnommen und als Bilanzgewinn ausgewiesen.

Rückstellungen von wesentlicher Bedeutung

Die versicherungstechnischen Rückstellungen erhöhten sich zum Bilanzstichtag von 316.878 TEUR um 26.764 TEUR auf 343.642 TEUR. Der Anstieg resultiert aus der Erhöhung der Nettoschadenreserve von 197.536 TEUR um 16.922 TEUR auf 214.458 TEUR und einem Anstieg der Beitragsüberträge von 53.689 TEUR um 7.458 TEUR auf 61.147 TEUR.

Die anderen Rückstellungen verringerten sich von 18.493 TEUR um 2.916 TEUR auf 15.577 TEUR. Dies resultiert vor allem aus der Verringerung der Steuerrückstellungen von 7.368 TEUR um 3.044 TEUR auf 4.324 TEUR.

Investitionen

Wesentliche Investitionen sind im Geschäftsjahr nicht getätigt worden. Es wurden keine besonderen Investitionsvorhaben abgeschlossen. Die geringe Erhöhung der Sachanlagen von 1.674 TEUR um 217 TEUR auf 1.891 TEUR resultierte vor allem aus der Neuanschaffung und dem Ersatz von Hardware.

Liquidität

Die grundlegende Zielsetzung unseres Finanzmanagements ist die Sicherstellung der Zahlungsfähigkeit, d.h. Zahlungsverpflichtungen müssen zu jeder Zeit erfüllt werden können. Hierzu werden über ein effizientes Liquiditätsmanagement die Zahlungsmittelzuflüsse und -abflüsse genau geplant und regelmäßig kontrolliert. Durch ausreichend fungible Kapitalanlagen beabsichtigen wir, auch unerwartete Liquiditätsanforderungen zeitnah erfüllen zu können. Das Vermögen legen wir mit einer möglichst hohen Sicherheit und Rentabilität bei ausreichender Liquidität unter Wahrung einer angemessenen Mischung und Streuung an. Im Rahmen des Finanzmanagements gewährleisten wir darüber hinaus jederzeit die Einhaltung der aufsichtsrechtlichen Solvabilitätsvorschriften.

Vermögenslage	2015 (in TEUR)	2014 (in TEUR)	Veränderung (in %)
Kapitalanlagen	343.792	340.737	0,9
Forderungen aus dem selbst abgeschlossenen Versicherungsgeschäft	18.535	17.109	8,3
Abrechnungsforderungen aus dem Rückversicherungsgeschäft	324	148	118,4
Sonstige Forderungen	7.626	5.871	29,9
Laufende Bankguthaben, Schecks, Kassenbestand	42.126	24.712	70,5
Übrige Aktiva	39.323	36.049	9,1
Gesamtvermögen	451.726	424.626	6,4
Eigenkapital	76.277	77.790	-1,9
Versicherungstechnische Rückstellungen f.e.R.	343.642	316.878	8,4
Andere Rückstellungen	15.577	18.493	-15,8
Verbindlichkeiten aus dem selbst abgeschlossenen Versicherungsgeschäft	1.431	859	66,6
Abrechnungsverbindlichkeiten aus dem Rückversicherungsgeschäft	2.121	987	114,9
Sonstige Verbindlichkeiten	12.679	9.619	31,8
Gesamtkapital	451.726	424.626	6,4

Der Kapitalanlagenbestand der Direct Line wuchs im Geschäftsjahr 2015 um 0,9 % auf 343,8 Mio. EUR (Vorjahr: 340,7 Mio. EUR).

Der Bestand an Inhaberschuldverschreibungen und anderen festverzinslichen Wertpapieren erhöhte sich um 12,6 % auf 299,1 Mio. EUR (Vorjahr: 265,6 Mio. EUR). Der Anteil am Kapitalanlagenbestand erhöhte sich auf 87,0 % (Vorjahr: 78,0 %).

Der Bestand an Namensschuldverschreibungen fiel um 75,0 % auf 10,0 Mio. EUR (Vorjahr: 40,0 Mio. EUR). Der Anteil am Kapitalanlagenbestand reduzierte sich auf 2,9 % (Vorjahr: 11,7 %).

Die Einlagen bei Kreditinstituten haben sich um 0,8 % auf 34,7 Mio. EUR (Vorjahr: 35,1 Mio. EUR) verringert. Der Anteil am Kapitalanlagenbestand reduzierte sich auf 10,1 % (Vorjahr: 10,3 %).

Die Kapitalanlagen überdecken die versicherungstechnischen Rückstellungen um 150 TEUR (Vorjahr: 23.859 TEUR).

Finanzielle und nichtfinanzielle Leistungsindikatoren

Finanzielle Leistungsindikatoren

Für eine Analyse des Geschäftsverlaufs und der Lage des Unternehmens sowie für eine adäquate Steuerung des Unternehmens wurden bedeutsame finanzielle Leistungsindikatoren in Form von Umsatz-, Kosten-, Ertrags- und Ergebnisgrößen definiert. Die ausgewählten Leistungsindikatoren nutzen wir auch zur unterjährigen operativen Steuerung, da sie einerseits zeitnah zur Verfügung stehen und

andererseits bereits erste Hinweise darauf geben, ob wir voraussichtlich unsere übergeordneten strategischen Ziele erreichen werden.

Zentrale finanzielle Leistungsindikatoren, die für unsere unternehmerischen Entscheidungen in den Blick genommen werden, bilden in der Kosteneffizienz die Verwaltungskostenquote sowie die Abschlusskostenquote. Die Verwaltungskosten und die Abschlusskosten spiegeln wieder, was das Unternehmen für den Service ausgibt. Die Höhe beider Kostenquoten wird durch die Art und Qualität der Kundenbetreuung und -beratung und durch Investitionen, zum Beispiel in zeitgemäße Technik und verbesserte Datenverarbeitung, beeinflusst. Die Verwaltungskosten, die Abschlusskosten und der Schadenaufwand bestimmen das versicherungstechnische Ergebnis.

Die Verwaltungskostenquote als Kennzahl, die das Verhältnis der Verwaltungskosten zu den verdienten Bruttobeiträgen angibt, hat sich im Berichtsjahr mit einem Satz von 6,1 % gegenüber dem Vorjahr kaum verändert.

Die Akquisitionskostenquote betrachtet die Kosten der Vertriebsaktivitäten, also hauptsächlich Marketing und Provisionen. Diese Quote, d.h. das Verhältnis von Akquisitionskosten zu den verdienten Bruttobeiträgen, konnte im Berichtsjahr mit einem Satz von 15,1 % gegenüber dem Vorjahr um 11,2 % verringert werden. Dies resultiert daraus, dass trotz erhöhter Beitragseinnahmen die Akquisitionskosten um fast 345 TEUR gesenkt werden konnten.

Als zentraler bedeutsamster finanzieller Leistungsindikator wird von der Direct Line die Kombinierte Schaden-Kosten-Quote (brutto) nach HGB verwendet. Als Schaden-Kosten-Quote wird dabei das Verhältnis von Aufwendungen für den Versicherungsbetrieb und Aufwendungen für Versicherungsfälle zu abgegrenzten Prämien bezeichnet. Die Schaden-Kosten-Quote gibt Aufschluss über die Schaden- und Kostenintensität des betriebenen Versicherungsgeschäfts und ermöglicht somit auch Wettbewerbsvergleiche. Solange die Schaden-Kosten-Quote unter 100 % liegt, erzielt das Versicherungsunternehmen einen auf das entsprechende Versicherungsgeschäft bezogenen Gewinn.

Die Kombinierte Schaden-Kosten-Quote betrug im Berichtsjahr 94,7 % und lag erneut unter der magischen 100 %-Grenze. Dies resultiert insbesondere aus einem verbesserten Schadenmanagement. Die Bruttoschadenquote konnte von 77,4 % im Jahr 2014 auf 75,6 % im Jahr 2015 gesenkt werden.

Nicht-finanzielle Leistungsindikatoren

Wir sind der Meinung, dass es erforderlich ist, nicht-finanzielle Leistungsindikatoren ebenfalls in den Lagebericht einzubeziehen, da sie für das Verständnis der Lage und des Geschäftsverlaufs unseres Unternehmens von herausragender Bedeutung sind.

Die Direct Line lebt eine Unternehmenskultur der Wertschätzung und Offenheit. Ein respektvoller Umgang untereinander und mit den Kunden und Partnern wird daher großgeschrieben. Obwohl gemäß unserem betrieblichen Wertesystem die Belange Umwelt und Nachhaltigkeit ebenfalls eine große Rolle spielen, möchten wir nachfolgend ausschließlich auf die Arbeitnehmerbelange und Kundenbelange eingehen, da diese Indikatoren sich bei uns als Versicherungsunternehmen unmittelbar auf das Geschäftsergebnis auswirken.

Arbeitnehmerbelange

Nur durch die außerordentliche Leistungsbereitschaft unserer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter war es uns möglich, auch in einem weiterhin schwierigen Marktumfeld ein gutes Ergebnis zu erzielen, d.h., qualifizierte und motivierte Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sind von wesentlicher Bedeutung für den Unternehmenserfolg. Der Vorstand bedankt sich bei allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern für ihr hohes Engagement und ihre guten Leistungen im vergangenen Geschäftsjahr. Der Vorstand dankt dem Betriebsrat für die stets vertrauensvolle und konstruktive Zusammenarbeit.

Mitarbeiterzufriedenheit

Die Mitarbeiterzufriedenheit spiegelt sich im Betriebsklima wider und bezieht sich auf unterschiedliche Ausprägungen der Beschäftigung in einem Unternehmen, wie die Tätigkeit selbst, die Arbeitsbedingungen, die Arbeitszeit, die Entlohnung, das Verhältnis zu Kolleginnen und Kollegen und der direkten Führungskraft, die Entwicklungs- und Karriereöglichkeiten, die Arbeitsplatzsicherheit, die Abwechslung, die Information und Kommunikation sowie die Kundenzufriedenheit.

Um den fachlichen Austausch im Unternehmen auch unterhalb der Führungsebene zu befördern, unterstützen wir den Wechsel der Aufgabenbereiche innerhalb der Abteilungs- und Fachgrenzen, aber besonders auch über die Abteilungs- und Fachgrenzen hinaus. Selbstverständlich können bei uns Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter des Telefonvertriebes eine Service- oder Schadenaufgabe im Rahmen ihrer individuellen Personalentwicklung übernehmen, und es ist nicht ungewöhnlich, wenn eine Kollegin oder ein Kollege aus dem Controlling in die operativen Bereiche wechselt. Die Zielmarke 2016 lautet 10 %, was bedeutet, dass ca. 40 Personen im Jahr 2016 eine andere Aufgabe im Hause wahrnehmen bzw. eine neue Berichtslinie bekommen sollen. Dies erfordert und fördert eine offene Kultur, in der persönliche Entwicklungswünsche ernst genommen werden. Führungskräfte sollen dabei befähigt werden, Potentiale und Talente zu entdecken und zu fördern. Diese Talente dann auch intern an andere Kolleginnen und Kollegen weiterzugeben, ist ein weiterer Bestandteil dieser Kultur.

Die Mitarbeiterzufriedenheit kann durch Mitarbeiterbefragungen, bei uns durch Great Place to Work®, direkt gemessen oder zum Beispiel aus dem Krankenstand sowie der Fluktuation indirekt abgeleitet werden. Diese Werte werden bei uns pro Quartal ermittelt und mit den Führungskräften besprochen. Für das Jahr 2016 haben wir das Ziel, nicht mehr als 4 % der gesamten Belegschaft zu verlieren.

Kundenbelange und Kundenzufriedenheit

Die Kundenzufriedenheit dient als Indikator für die Qualität von Kundenbindungsmaßnahmen und das Qualitätsmanagement. Sie spielt eine zentrale Rolle in der aktuellen Marketingtheorie und -praxis, daher ist das Management der Kundenzufriedenheit zu einer wichtigen Herausforderung für viele Unternehmen geworden.

Kundenzufriedenheit wird als ein wichtiger Eckpfeiler der marktorientierten Unternehmensführung angesehen. Zufriedene Kunden können als aktive Referenz wirken. Auf Dauer kann sich Kundenzufriedenheit zur betriebswirtschaftlich erwünschten Kundenloyalität verfestigen. Auf der anderen Seite sind unzufriedene Kunden für jedes Unternehmen eine große Gefahr. Es hat sich gezeigt, dass unzufriedene Kunden ihre negativen Erlebnisse deutlich häufiger weitererzählen als ihre positiven. Zudem wandern enttäuschte Kunden vom Unternehmen ab und wechseln zu einem anderen Anbieter. Mit einer guten Qualitätssicherung und einem guten Beschwerdemanagement kann dieser Abwanderung vorgebeugt werden und die Kunden können an ein Unternehmen gebunden werden. Wir geben uns nicht mit der komfortablen und gleichzeitig trügerischen Feststellung zufrieden, dass unsere Kunden seit 15 Jahren stetig mehr werden, sondern wir messen monatlich den sogenannten Bestandsabrieb. Das heißt: Von 100 Kunden, die vor einem Jahr bei uns waren, sind heute noch wie viele im Bestand? Die Frage, ob Vertriebskanalunterschiede oder zum Beispiel Unterschiede zwischen den Serviceteams festgestellt werden können ist eine wichtige Steuerungsfrage für das Management.

Um einen Indikator für die Größe des Versicherungsgeschäfts zu vermitteln, wird der Zahl der Beschwerden, die die BaFin abschließend bearbeitet hat, die Zahl der Verträge in der jeweiligen Sparte gegenübergestellt. Die Bestandszahlen werden von den Unternehmen gemeldet. In der Beschwerdestatistik für das Jahr 2014 betrug unser Wert 33 Beschwerden bei 1.008.000 Versicherungsverträgen, was im Quervergleich im Markt nicht befriedigend sein kann. Dabei gilt es aber zwei Dinge zu berücksichtigen:

Erstens, dass Direktversicherer einen strukturellen Nachteil in dieser Art der Erfassung haben. Denn Kunden traditioneller Versicherer können sich in erster Linie beim Agenten beschweren, der alle seine Möglichkeiten ausschöpft, ein vorliegendes Problem aus der Welt zu schaffen. Zweitens, dass stark expandierende Versicherer, zu denen häufig neu gegründete Unternehmen gehören, durch die Nennung der Bestandszahlen nicht angemessen berücksichtigt werden, weil sich der im Laufe des Jahres erhöhte Bestand, aus dem sich die Beschwerden ergeben, nicht in der Statistik wiederfindet.

Kündigung zur Hauptfälligkeit

Die Hauptfälligkeit beschreibt in der Kfz-Versicherung den Zeitpunkt, an dem der Kfz-Versicherungsvertrag in Kraft tritt und somit der Kfz-Versicherungsschutz beginnt, ein neues Versicherungsjahr beginnt oder die Versicherungsprämie fällig ist. Bei der Kfz-Versicherung fällt die Hauptfälligkeit in den meisten Fällen auf den 1. Januar. Kfz-Versicherungsverträge können auch eine unterjährige Hauptfälligkeit haben. Das Versicherungsjahr läuft dann ein ganzes Kalenderjahr.

Die Hauptfälligkeit ist ebenfalls für die Kündigung der Kfz-Versicherung sowie den Kfz-Versicherungswechsel von Bedeutung. Denn eine reguläre Kündigung des Kfz-Versicherungsvertrags ist nur zur Hauptfälligkeit möglich. Ansonsten hat der Versicherungskunde nur in Ausnahmefällen die Möglichkeit zur Sonderkündigung seines Kfz-Versicherungsvertrags. Auch hier geben wir uns Zielwerte, die im Berichtsjahr mit rund 10 % im Plankorridor lagen.

Nachtragsbericht

Im Januar 2016 wurde der Direct Line Insurance S.P.A., Italien, ein Nachrangdarlehen über 35 Mio. EUR gewährt. Das Ausfallrisiko ist über eine Garantie der MAPFRE S.A. abgesichert.

Prognose- und Chancenbericht

Nach 2014 ist der Kraftfahrtmarkt erneut in der Gewinnzone geblieben – allerdings etwas gedämpfter als im Vorjahr.

Für den Fall, dass viele Unternehmen davon überzeugt sind, mit Kraftfahrtversicherung wenigstens kein Geld zu vernichten, müsste sich

die Direct Line wenig Sorgen um das weitere Wachstum machen. Die Erfahrung in den letzten drei vollen Zyklen seit der Deregulierung im Jahre 1994 hat jedoch gezeigt, dass sich im Markt kein Gleichgewicht einstellen wird. Dies haben wir im vergangenen Jahr so postuliert und wir sind heute zufrieden damit, dass die Faktenlage besser ist als unsere Einschätzung im Vorjahr. Der Zyklus ist nicht aufgehoben, die Preise sind aber immerhin lediglich in Einzelfällen im Neugeschäft gefallen. Die Dynamik im Direktversicherungsmarkt ist im Berichtsjahr stärker von den Online-Marktplätzen ausgegangen, die mit preisunabhängigen Empfehlungen die Kunden zum Abschluss einladen. Daher erwarten wir im laufenden Jahr auch einen Rückgang des Neugeschäftes in diesem Vertriebsweg.

Das europäische Branchenprojekt Solvency II

In Vorbereitung von Solvency II haben wir fristgerecht den ORSA-Report 2015 (Own Risk & Solvency Assessment) eingereicht und nun fühlen wir uns gut vorbereitet, nicht nur die Solvenzkapitalbedeckung, sondern auch alle Anforderungen des neuen Rechnungslegungsregimes zu erfüllen. Gleichzeitig appellieren wir über unseren Verband an die Regierung, durch Gesetzgebung und Verordnungen mit Augenmaß dafür zu sorgen, die Doppelarbeit im Unternehmen zu reduzieren, die durch parallele Anwendung von HGB und Solvency II entsteht. Zu viele Ressourcen stehen gerade in kleineren Unternehmen nicht mehr zur Verfügung, um sich adäquat auf die gegenwärtigen und künftigen Herausforderungen des Marktes vorzubereiten. Auch in unserem Haus wurden erhebliche Anstrengungen unternommen und zusätzliche Stellen geschaffen, um die regulatorischen Anforderungen erfüllen zu können (siehe Risikobericht). Trotz alledem erwarten wir durch Solvency II und dessen risikobasierten Kapitalansatz eine tendenzielle Besserung der Preisdiziplin im Kraftfahrtmarkt.

Im Zentrum der mannigfaltigen Initiativen des laufenden Jahres sollen stellvertretend drei Themen erläutert werden, die wir als kritisch für die mittelfristige Entwicklung des Unternehmens ansehen.

Automobilvertrieb

Die Verknüpfung der Autofinanzierung mit dem Versicherungsschutz erfreut sich wachsender Akzeptanz sowohl bei den Autofinanzierungsinstituten, mit denen wir zusammenarbeiten, als auch bei den Kunden. Der Anteil an geleasteten und finanzierten Pkw im Neugeschäft beträgt derzeit rund 60 % und wir unterstützen unsere Partner mit an die Leasing- oder den Finanzierungszeitraum gebundenen Versicherungsprämien. Unser Partner, die RCI Banque der Renault-Nissan-Dacia-Gruppe, dankten dies in 2015 mit konstant hohen Absatzzahlen und steht mit uns in engem Austausch, um maßgeschneiderte Deckungskonzepte für deren Vertrieb in den über 2.000 Autohäusern zu entwickeln. Auch Honda ist mit unseren Geschäftsprozessen und der Lösungsorientierung unserer Mitarbeiter sehr zufrieden, was wir an weiter steigendem Absatz im letzten und im laufenden Jahr erkennen. Die Zusammenarbeit mit den Finanzierungsinstituten der Auto- und Motorradhersteller macht vor den Werkstätten nicht Halt und es ist Teil

der Partnerschaft, dass auch wir verstärkte Anstrengungen unternehmen, die Unfallschäden unserer Kunden den Partnerwerkstätten bevorzugt zuzuführen. Dies geschieht durch fortgesetzte Trainings unserer Schadenregulierungsteams und entsprechende technische Unterstützung in unserem Schadenssystem.

Integration in die Verfahren und Governance-Systeme der MAPFRE Gruppe

Im Berichtsjahr stand der Wissensaustausch zwischen Deutschland und der Konzernzentrale im Vordergrund. Dazu haben wir in einem 100-tägigen Integrationsprojekt mit mehr als 30 spanischen Kolleginnen und Kollegen die Geschäftsprozesse aller Bereiche einer minutiösen Prüfung unterzogen. Dieses Projekt hat zweierlei erreicht:

Erstens haben die spanischen Kolleginnen und Kollegen aus Konzernsicht in vielen Arbeitsbereichen internationale Expertise anzubieten (zum Beispiel Kapitalanlagen, Informationstechnologie, Underwriting, Serviceprozesse, Vertrieb), die unserem Unternehmen vielfältige Optimierungen in den genannten Geschäftsbereichen erleichtern werden.

Zweitens entstehen auf der individuellen Ebene neue Arbeitsbeziehungen zwischen unseren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern sowie der Zentrale in Madrid und anderen Schwestergesellschaften im Konzern, die fordernd aber auch bereichernd sind und positive Dynamik entfalten.

Projekte

Schlussendlich haben wir mehr als 80 Einzelaktivitäten identifiziert, die wir im Planungshorizont bis 2018 umsetzen werden. Beispielhaft sind dies im Jahr 2016 die Migration der Informationstechnologie von England in das Rechenzentrum der MAPFRE Tech S.A., die Übertragung der Asset Management-Funktion an die MAPFRE Inversion Kapitalanlagegesellschaft und die Zentralisierung der Platzierung von Rückversicherung über die MAPFRE RE. Die Analyse neuer Betriebs- und Schadenssysteme für den Kundenservice oder die Einrichtung einer separaten internen Revision nehmen ebenfalls breiten Raum im laufenden Jahr ein. Viele der gestarteten Aktivitäten sind als langfristige Investitionen zu verstehen, die bereits im Berichtszeitraum zu spürbaren Kostenerhöhungen führten, die sich schließlich in einer Konstanz anstatt in der geplanten weiteren Reduzierung der Bruttokostenquote niederschlugen. Erfreulich ist hierbei, dass die Fokussierung der Marketingaktivitäten auf die Bewerbung unserer eigenen Website eine die Verwaltungskosten kompensierende Reduzierung der Vertriebsaufwendungen ermöglicht hat und das bei nahezu gleichem Vertriebsergebnis wie im Jahr 2014.

Für das laufende Jahr sind die Kosten und damit das Ergebnis weiterhin unter Druck. Eine gedämpfte Prämiendynamik im Markt lässt uns lediglich 5% mehr Bruttobeitragseinnahmen für 2016 erwarten. Die zahlreichen Großprojekte erfordern erhebliche Investitionen, aber auch direkte Kosten, so dass wir im laufenden Jahr – keine weiteren Abschreibungen auf Kapitalanlagen vorausgesetzt –, ein wieder positives Ergebnis aus der normalen Geschäftstätigkeit anstreben. Dieses Ziel unterstützen wir durch eine angepasste Rückversicherungspolitik, die

wir im Jahr 2016 sicherheitsorientierter ausgerichtet haben als im Vorjahr, damit sich zum Beispiel Hagelereignisse oder natürliche Schwankungen im Personenschadenaufkommen weniger stark auf das versicherungstechnische Ergebnis f.e.R. vor Schwankungsrückstellung durchschlagen. Dadurch erwarten wir für 2016 wieder ein vergleichbar positives Ergebnis wie im Berichtsjahr (720.000 EUR).

Risikobericht

1. Regulatorische Anforderungen

Mit Wirkung zum 1. Januar 2016 ist das künftige Aufsichtssystem Solvency II nach mehr als 15 Jahren Entwicklung, Beratung und Diskussion in Deutschland in Kraft getreten und in das Versicherungsaufsichtsgesetz integriert worden. Das Geschäftsjahr 2015 stellt eine Übergangszeit dar, einige der künftigen Berichtsformate waren bereits bei der Aufsichtsbehörde einzureichen. Die bisher geltenden regulatorischen Anforderungen an das Risikomanagement und die Governance von Versicherungsunternehmen wurden größtenteils zum 1. Januar 2016 aufgehoben bzw. an Solvency II angepasst, in einigen Fällen besteht jedoch weiterer Klärungsbedarf hinsichtlich des Übergangs vom bisherigen zum neuen Aufsichtssystem. Auch wenn einige Detailfragen zur Umsetzung von Solvency II in Deutschland bislang nicht abschließend geklärt sind, gehen wir davon aus, den neuen Anforderungen vollumfänglich zu entsprechen.

Ein Kernbereich von Solvency II ist die Berechnung des Kapitalbedarfs gemäß einem europaweit vorgegebenen Modell. Wir verwenden dazu die so genannte Standardformel, die das vorhandene Kapital einer speziell für Solvenz Zwecke erstellten Bilanz mit dem unter Risikogesichtspunkten benötigten Kapital vergleicht. Solvency II enthält des Weiteren neue Vorgaben für die Ausgestaltung des Risikomanagements und der Governance in Versicherungsunternehmen. Neben der Risikomanagementfunktion haben wir eine Compliance-Funktion und eine versicherungsmathematische Funktion eingerichtet, die sich mit der Überwachung von rechtlichen Risiken befasst bzw. mit der Sicherstellung der Korrektheit von Reservierung, Tarifierung, Underwriting und Rückversicherung.

Über die Ergebnisse der Berechnungen sowie über die Ausgestaltung des Risikomanagement- und Governance-Systems ist der Aufsichtsbehörde umfangreich Bericht zu erstatten. Zu den Berichtspflichten zählen in unserem Fall knapp 50 quartalsweise oder jährlich einzureichende quantitative Berichtsformate, sowie für interne Zwecke, für die Aufsichtsbehörde und für die Öffentlichkeit zu erstellende Risikoberichte.

Neben zweifelsohne sinnvollen Weiterentwicklungen des Risikomanagements bringt Solvency II damit vor allem deutlich ausgeweitete Dokumentationspflichten mit sich.

2. Risikomanagementprozesse

Unsere Risikomanagementprozesse basieren auf der Risikostrategie, die sich aus der Geschäftsstrategie ableitet und durch den Vorstand beschlossen wird. Durch das zentrale Risikomanagement unserer Gesellschaft werden sämtliche identifizierten Risiken laufend überwacht und bewertet, um nicht im Einklang mit den risikostrategischen Vorgaben stehende Entwicklungen frühzeitig erkennen zu können. Zur Sicherstellung einer vollständigen Identifikation der relevanten Risiken haben wir spezifische Prozesse implementiert, mittels derer Geschäftsrisiken, strategische Risiken und operationelle Risiken analysiert werden. Zur Überwachung der identifizierten Risiken werden Kennzahlen und Schwellenwerte als Indikatoren verwendet. Dadurch wird auch sichergestellt, dass der Kapitalbedarf für einzelne Risikoarten innerhalb der festgelegten Grenzen liegt (Risikotragfähigkeit). Das Ergebnis der Risikoüberwachung wird laufend an den Vorstand berichtet und im monatlichen Turnus erörtert. Unter Beachtung von Risikoreduzierung und Risikokostenoptimierung werden Maßnahmen geplant, durch die nicht akzeptierte Unternehmensrisiken vermieden, reduziert oder abgewälzt werden.

Im Rahmen des internen Kontrollsystems wird sichergestellt, dass angemessene Kontrollen zur Vermeidung von operationellen Risiken sowie von Compliance Risiken implementiert und mögliche Kontrollschwächen behoben werden. Die Aktualität, Angemessenheit und Vollständigkeit der im internen Kontrollsystem erfassten Kontrollen werden jährlich überprüft. Die Durchführung sowie die Wirksamkeit der Kontrollen sind zudem Gegenstand von Prüfungen der internen Revision. Weiterhin verpflichtet das Gesetz zur Kontrolle und Transparenz im Unternehmensbereich (KonTraG) das Management einer Aktiengesellschaft dazu, ein funktionierendes Risikomanagement- und Risikokontrollsystem im Unternehmen zu implementieren und für einen geeigneten Umgang mit den Unternehmensrisiken zu sorgen. Damit sollen unerwünschte und existenzgefährdende Entwicklungen frühzeitig erkannt, bewertet und letztendlich auch beherrscht werden. Unser Risikomanagementsystem entspricht selbstverständlich auch den Anforderungen gemäß KonTraG.

3. Risikokategorien

Versicherungstechnisches Risiko

Das versicherungstechnische Risiko fasst das Prämien-, das Reserve- und das Groß- und Kumulschadenrisiko zusammen. Zur Vermeidung dieses Risikos verfolgen wir vor allem eine ertragsorientierte Zeichnungspolitik. Die Basis der Prämienkalkulationen ist ausschließlich aktuariell ausgerichtet. Die aktuelle Marktentwicklung lässt erwarten, dass in den nächsten Jahren mit sinkenden Preisen auf dem Markt für Kfz Versicherungen zu rechnen ist. Es stellt daher eine zunehmende Herausforderung dar, überdurchschnittlich zu wachsen bei gleichzeitiger Beibehaltung unserer Zeichnungspolitik.

Dem Zufallsrisiko, insbesondere hinsichtlich des Auftretens von Großschäden wie Hagelereignissen wird durch den Abschluss von Rückversicherungsverträgen begegnet. Infolge der Eingliederung in die MAPFRE Gruppe werden wir vermehrt mit gruppeninternen Rückversicherungspartnern zusammen arbeiten.

Das Reserverisiko bezeichnet das Risiko, dass die gebildeten Rückstellungen für in der Vergangenheit eingetretene Schäden nicht ausreichend sind, da die Schadenabwicklung ungewiss in Hinblick auf den Auszahlungszeitpunkt und die endgültige Schadenhöhe ist. Sämtliche im Berichtszeitraum durchgeführten Überprüfungen sowohl der Einzel-, als auch der Pauschalreserven bestätigen ihre Auskömmlichkeit.

Die nachfolgende Tabelle zeigt die Entwicklung der Nettoschadenquote und Abwicklungsergebnisse seit 2006. Hieraus wird erkennbar, dass unser weiterhin wachsender Versicherungsbestand volatile Schadenquoten aufweist. Zusätzlich ist zu berücksichtigen, dass sich die Ausgestaltung des Rückversicherungsprogramms auf die Nettoschadenquote auswirkt. Änderungen der Rückversicherungsvereinbarungen sind daher ebenfalls ursächlich für die Entwicklung der Nettoschadenquote im Zeitablauf.

	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Nettoschadenquoten (in % der verdienten Nettobeiträge)	99,4	87,9	92,4	93,0	90,4	84,9	85,0	96,9	96,8	96,3
Abwicklungsergebnis (netto in % der Eingangsrückstellung)	17,4	18,1	20,6	20,2	18,4	18,0	11,5	12,3	10,4	10,7

Forderungen aus dem Versicherungsgeschäft bestehen gegenüber Versicherungsnehmern und Rückversicherern. Der Forderungsbestand aus dem Bereich der Versicherungsnehmer beträgt nach Abzug von Pauschalwertberichtigungen 18,2 Mio. EUR (Vorjahr: 17,1 Mio. EUR). Die Zunahme der Forderungen gegenüber den Versicherungsnehmern ergibt sich aus dem Gesamtwachstum und der Verschiebung weg vom Jahresendgeschäft hin zum unterjährigen Geschäft. Diese Effekte sind unproblematisch, da sie keine erhöhte Ausfallwahrscheinlichkeit beinhalten.

Risiken aus Kapitalanlagen

Unter Marktrisiko wird das Risiko finanzieller Verluste verstanden, das sich aus der Höhe oder der Volatilität der Marktpreise von Finanzinstrumenten ergibt, die den Wert unserer Vermögenswerte beeinflussen. Von wesentlicher Bedeutung sind für uns das Zinsänderungs- und Bonitätsrisiko. Diese Risiken werden durch eine restriktive Anlagepolitik in Hinblick auf begrenzte Investitionen in Ratingklassen, Länder, Sektoren und Laufzeiten beschränkt. Wir investieren daher nur in Fremdkapitalinstrumente mit Investmentgrade zum Anlagezeitpunkt und gewährleisten eine breite Diversifikation des Investment-Portfolios. Derzeit befinden sich keine Wertpapiere außerhalb des Investmentgrade-Bereichs in unserem Bestand. Bei den Wertpapieren würde ein Anstieg der Zinskurve um einen Prozentpunkt zu einer Verminderung des Zeitwerts um 10,3 Mio. EUR führen und zu einem zusätzlichen handelsrechtlichen Abschreibungsbedarf von 6,6 Mio. EUR. Die von uns gehaltenen Festgelder unterliegen zu 100 % der Einlagensicherung. Fremdwährungsanlagen wurden nicht getätigt, so dass den damit einhergehenden Wechselkursrisiken keine Bedeutung zukommt. Im Übrigen haben unsere Kapitalanlagen im Berichtsjahr den bis Ende des Jahres 2015 geltenden aufsichtsrechtlichen Vorschriften zur Mischung und Streuung entsprochen. Im Rahmen des Asset-Liability-Managements erfolgt eine Abstimmung der Laufzeitstruktur der Anlagen mit der Passivseite. Zudem werden die Auswirkungen von ungünstigen Kapitalmarktentwicklungen im Rahmen von Stresstests untersucht. Die Ergebnisse der Analysen bestätigen auch weiterhin den niedrigen Risikogehalt des Anlageportfolios. Damit einhergehen weiterhin rückläufige laufende Erträge aus Kapitalanlagen infolge der niedrigeren am Markt erzielbaren Zinsen. Auch wenn Ende 2015 durch die US-amerikanische Notenbank eine erste Zinserhöhung auf niedrigem Niveau beschlossen wurde, dürfte dieser Schritt im Euro-Währungsraum noch einige Zeit auf sich warten lassen. Wir rechnen daher nicht kurzfristig mit einer Zinswende auf den für uns relevanten Märkten.

Operationelle Risiken

Unter den operationellen Risiken fassen wir die Gefahr von Verlusten zusammen, die sich aus unangemessenen Prozessen, dem Versagen von Systemen oder menschlichen Fehlern ergeben. Durch ein internes Kontrollsystem wird sichergestellt, dass angemessene Kontrollen

implementiert sind und dass sämtliche operationelle Risiken erkannt werden. Identifizierte Kontrollschwächen werden durch Maßnahmen adressiert und behoben. Aus der laufenden Analyse der im internen Kontrollsystem erfassten Risiken sind uns derzeit keine wesentlichen Kontrollschwächen bekannt. Wir haben umfangreiche Maßnahmen zum effektiven Schutz vor Betriebsunterbrechungen und Katastrophenfällen getroffen. Hierzu wurde eine redundante IT-Infrastruktur für den Notfall in einem durch professionelle Anbieter bereitgestelltem Data Center aufgebaut. Der Notfallplan wird laufend aktualisiert und erlaubt die Fortführung der wesentlichen Geschäftsprozesse im Katastrophenfall. Von besonderer Wichtigkeit ist für uns die gesamte IT-Infrastruktur, für die Sicherheitsvorkehrungen getroffen wurden, wie zum Beispiel die Installation von Firewalls und Anti-Viren-Systemen, laufendes Monitoring und Verschlüsselungstechnologien. Dadurch soll der nicht autorisierte Zugriff auf sensitive Daten, Informationen und IT-Systeme möglichst ausgeschlossen werden. Ein weiterer wichtiger Bestandteil unseres Sicherheitssystems ist die systematische und vollständige Erstellung und Sicherung unserer Datenbestände und deren Auslagerung. Zur Absicherung einer hohen Verfügbarkeit des Internetauftritts wurde die zugehörige IT-Infrastruktur in den letzten beiden Jahren weiter überarbeitet. Die Serverstrukturen sind parallel ausgelegt und sichern die jederzeitige Verfügbarkeit auch bei hohen Belastungen sowie beim Ausfall einzelner Komponenten.

Liquiditätsrisiko

Entsprechend unserer Risikostrategie stellen wir jederzeit sicher, dass wir auch bei negativen Entwicklungen ausreichende Liquidität vorhalten, um unseren Zahlungsverpflichtungen nachzukommen. Zur Beschränkung des Liquiditätsrisikos weisen unsere Kapitalanlagen eine hohe Fungibilität auf und orientieren sich an den geplanten Ein- und Auszahlungsströmen unseres Unternehmens.

Strategische Risiken

Als wichtigstes strategisches Risiko werten wir mögliche Änderungen in der Automobiltechnologie und langfristige Entwicklungen, die die Mobilität der Gesellschaft grundsätzlich verändern. Wir verfolgen diesbezügliche Entwicklungen und sind bestrebt, produktseitig reagieren zu können.

Reputationsrisiken

Als größtes Reputationsrisiko wird die Gefahr von negativer Presseberichterstattung über unseren Umgang mit Kunden, Mitarbeitern, Geschäftspartnern und Behörden gesehen. Im Rahmen unseres internen Kontrollsystems stellen wir sicher, angemessene Kontrollen zum Schutz vor Reputationsrisiken implementiert zu haben. Insbesondere unterliegt das Kundenfeedback einem laufenden Monitoring.

4. Gesamteinschätzung der Risikolage

Die Beurteilung der versicherungstechnischen Risiken, der Risiken aus Kapitalanlagen und Forderungen sowie der operationellen Risiken führt zu der Gesamteinschätzung, dass zurzeit keine Entwicklungen erkennbar sind, die unsere Existenz und unseren Bestand gefährden könnten. Die Direct Line Versicherung AG war gemäß Solvency I im Berichtsjahr zu jeder Zeit ausreichend kapitalisiert. Zum Ende des Berichtsjahres wurde

die Solvency I Richtlinie durch Solvency II ersetzt. Die von uns verwendete Standardformel gemäß Solvency II zeigt für die Zukunft eine deutliche Überdeckung der künftigen Kapitalanforderungen. Wir verstehen das neue Aufsichtssystem daher auch als Anregung, das zur Verfügung stehende Kapital im Sinne unseres Aktionärs und unserer Kunden effizienter zu nutzen.

Bericht des Vorstands über die Beziehungen zu verbundenen Unternehmen

Der Vorstand hat gemäß § 312 AktG einen Bericht über die Beziehungen zu verbundenen Unternehmen erstellt, der folgende Schlussfolgerung enthält: „Nach den Umständen, die uns jeweils zu dem Zeitpunkt bekannt

waren, in dem die Rechtsgeschäfte vorgenommen wurden, haben wir bei jedem Rechtsgeschäft eine angemessene Gegenleistung erhalten. Andere Maßnahmen wurden weder getroffen noch unterlassen.“

Teltow, 31. März 2016

Der Vorstand

José Ramón Alegre

Christian Paul Sooth

Lydia Bolck

Abschluss 2015

Jahresbilanz zum 31.12.2015

Aktivseite (in Euro)	31.12.2015		31.12.2014		
A. Immaterielle Vermögensgegenstände					
I. Entgeltlich erworbene Konzessionen, gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte sowie Lizenzen an solchen Rechten und Werten		<u>390.541,68</u>	390.541,68		823.919,80
B. Kapitalanlagen					
I. Sonstige Kapitalanlagen					
1. Inhaberschuldverschreibungen und andere festverzinsliche Wertpapiere	299.076.785,15			265.611.013,23	
2. Sonstige Ausleihungen					
a) Namensschuldverschreibungen	10.000.000,00			39.999.250,00	
3. Einlagen bei Kreditinstituten	<u>34.715.046,66</u>	343.791.831,81	343.791.831,81	35.126.737,38	340.737.000,61
C. Forderungen					
I. Forderungen aus dem selbst abgeschlossenen Versicherungsgeschäft an:					
1. Versicherungsnehmer	18.238.703,22			17.091.528,76	
2. Versicherungsvermittler	<u>295.988,01</u>	18.534.691,23		17.099,54	17.108.628,30
II. Abrechnungsforderungen aus dem Rückversicherungsgeschäft		323.928,86		148.312,41	148.312,41
III. Sonstige Forderungen davon: verbundene Unternehmen 192.062,49 € (Vj.: 79.116,20 €)		<u>7.626.041,53</u>	26.484.661,62	5.870.811,50	5.870.811,50
D. Sonstige Vermögensgegenstände					
I. Sachanlagen und Vorräte		1.890.646,02		1.673.879,08	
II. Laufende Guthaben bei Kreditinstituten, Schecks und Kassenbestand		42.126.389,55		24.712.042,95	
III. Andere Vermögensgegenstände		<u>1.339.662,73</u>	45.356.698,30	<u>77.857,78</u>	26.463.779,81
E. Rechnungsabgrenzungsposten					
I. Abgegrenzte Zinsen und Mieten		4.451.677,21		4.705.640,20	
II. Sonstige Rechnungsabgrenzungsposten		<u>859.234,80</u>	5.310.912,01	725.021,54	<u>5.430.661,74</u>
F. Aktive latente Steuern					
			<u>30.391.656,51</u>		<u>28.042.782,39</u>
Summe der Aktiva			451.726.301,93		424.625.896,56

Passivseite (in Euro)	31.12.2015		31.12.2014		
A. Eigenkapital					
I. Gezeichnetes Kapital	29.145.000,00			29.145.000,00	
II. Kapitalrücklage	<u>0,00</u>	29.145.000,00		14.612.928,27	
III. Gewinnrücklagen					
1. gesetzliche Rücklagen	2.914.500,00	2.914.500,00		2.914.500,00	
IV. Bilanzgewinn		<u>44.217.944,25</u>	76.277.444,25	31.117.777,09	77.790.205,36
B. Versicherungstechnische Rückstellungen					
I. Beitragsüberträge					
1. Bruttobetrag	61.146.990,24	61.146.990,24		53.688.835,44	
II. Rückstellung für noch nicht abgewickelte Versicherungsfälle					
1. Bruttobetrag	253.867.948,39			241.250.229,75	
2. davon ab: Anteil für das in Rückdeckung gegebene Versicherungsgeschäft	<u>39.409.841,14</u>	214.458.107,25		43.714.567,93	
III. Schwankungsrückstellung und ähnliche Rückstellungen		67.328.783,96		64.955.181,08	
IV. Sonstige versicherungstechnische Rückstellungen					
1. Bruttobetrag	991.024,38			1.000.014,99	
2. davon ab: Anteil für das in Rückdeckung gegebene Versicherungsgeschäft	282.549,19	<u>708.475,19</u>	343.642.356,64	301.599,45	316.878.093,88
C. Andere Rückstellungen					
I. Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen		1.386.330,00		1.171.756,00	
II. Steuerrückstellungen		4.323.735,82		7.368.100,68	
III. Sonstige Rückstellungen		<u>9.866.505,09</u>	15.576.570,91	<u>9.952.815,70</u>	18.492.672,38
D. Andere Verbindlichkeiten					
I. Verbindlichkeiten aus dem selbst abgeschlossenen Versicherungsgeschäft gegenüber:					
1. Versicherungsnehmern	<u>1.430.565,14</u>	1.430.565,14		858.619,46	
II. Abrechnungsverbindlichkeiten aus dem Rückversicherungsgeschäft		2.120.679,51		987.150,40	
III. Sonstige Verbindlichkeiten davon: aus Steuern 9.530.269,39 Euro (Vj.: 7.145.181,95 Euro) davon: im Rahmen der sozialen Sicherheit 804,32 Euro (Vj.: 0,00 Euro) davon: an verbundene Unternehmen 0,00 Euro (Vj.: 0,00 Euro)		<u>12.678.685,48</u>	<u>16.229.930,13</u>	9.619.155,08	<u>11.464.924,94</u>
Summe der Passiva			451.726.301,93	424.625.896,56	

Es wird bestätigt, dass die in der Bilanz unter Posten B.II. der Passiva eingestellte Deckungsrückstellung unter Beachtung von § 341f und § 341g HGB sowie der aufgrund des § 65 Abs. 1 VAG* erlassenen Rechtsverordnung berechnet worden ist.

Abschluss 2015

Gewinn- und Verlustrechnung vom 01.01.2015 bis 31.12.2015

Posten (in Euro)	31.12.2015		31.12.2014	
I. Versicherungstechnische Rechnung				
1. Verdiente Beiträge für eigene Rechnung				
a) Gebuchte Bruttobeiträge	277.267.308,37		250.126.717,17	
b) Abgegebene Rückversicherungsbeiträge	<u>116.582.855,10</u>	160.684.453,27	<u>121.924.688,91</u>	
c) Veränderung der Bruttobeitragsüberträge	<u>7.458.154,80</u>	7.458.154,80	8.538.558,52	119.663.469,74
2. Technischer Zinsertrag für eigene Rechnung			199.316,35	352.505,38
3. Sonstige versicherungstechnische Erträge für eigene Rechnung			165.980,02	176.613,28
4. Aufwendungen für Versicherungsfälle für eigene Rechnung				
a) Zahlungen für Versicherungsfälle				
aa) Bruttobetrag	191.261.851,28		161.417.795,21	
bb) Anteil der Rückversicherer	<u>60.685.886,36</u>	130.575.964,92	67.700.182,12	
b) Veränderung der Rückstellung für noch nicht abgewickelte Versicherungsfälle				
aa) Bruttobetrag	12.617.718,64		25.471.880,05	
bb) Anteil der Rückversicherer	<u>-4.304.726,79</u>	<u>16.922.445,43</u>	3.298.903,46	115.890.589,68
5. Veränderung der sonstigen versicherungstechnischen Netto-Rückstellungen			10.059,65	-24.463,86
6. Aufwendungen für den Versicherungsbetrieb für eigene Rechnung				
a) Bruttoaufwendungen für den Versicherungsbetrieb		51.677.548,91	51.331.818,15	
b) davon ab: erhaltene Provisionen und Gewinnbeteiligungen aus dem in Rückdeckung gegebenen Versicherungsgeschäft		46.313.599,75	<u>46.850.036,30</u>	4.481.781,85
7. Zwischensumme			719.175,68	-155.319,27
8. Veränderung der Schwankungsrückstellung und ähnlicher Rückstellungen			-2.373.602,88	193.725,48
9. Versicherungstechnisches Ergebnis für eigene Rechnung			-1.654.427,20	38.406,21

Fortsetzung auf Seite 25

Fortsetzung von Seite 24

Posten (in Euro)	31.12.2015		31.12.2014	
II. Nichtversicherungstechnische Rechnung				
1. Erträge aus Kapitalanlagen				
a) Erträge aus anderen Kapitalanlagen	7.740.638,59		8.319.074,40	
b) Erträge aus Zuschreibungen	5.750,00		826.773,77	
c) Gewinne aus dem Abgang von Kapitalanlagen	<u>41.058,00</u>	7.787.446,59	<u>1.822.679,00</u>	10.968.527,17
2. Aufwendungen für Kapitalanlagen				
a) Aufwendung für die Verwaltung von Kapitalanlagen, Zinsaufwendungen und sonstige Aufwendungen für die Kapitalanlagen	742.194,83		761.429,52	
b) Abschreibungen auf Kapitalanlagen	3.911.411,23		1.401.366,85	
c) Verluste aus dem Abgang von Kapitalanlagen	<u>301.961,60</u>	<u>4.955.567,66</u>	<u>278.323,00</u>	<u>8.527.407,80</u>
3. Technischer Zinsertrag		<u>-199.316,35</u>	-199.316,35	<u>-352.505,38</u>
4. Sonstige Erträge		2.059.230,99	1.775.539,38	
5. Sonstige Aufwendungen		<u>5.502.499,53</u>	-3.443.268,54	-2.763.911,98
6. Ergebnis der normalen Geschäftstätigkeit			-2.465.133,16	5.449.396,65
7. Steuern vom Einkommen und vom Ertrag davon:				
latente Steuern			-2.348.874,12	3.681.768,41
8. Sonstige Steuern		3.226,87	-952.372,05	1.936.204,84
9. Jahresüberschuss/Jahresfehlbetrag			-1.512.761,11	3.513.191,81
10. Gewinnvortrag			31.117.777,09	27.604.585,28
11. Entnahmen aus der Kapitalrücklage			14.612.928,27	
12. Bilanzgewinn			44.217.944,25	31.117.777,09

Anhang

Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätze

Der vorliegende Jahresabschluss und der Lagebericht sind nach den Vorschriften des Handelsgesetzbuches (HGB), des Versicherungsaufsichtsgesetzes (VAG), des Aktiengesetzes (AktG) und der Verordnung über die Rechnungslegung von Versicherungsunternehmen (RechVersV) aufgestellt.

Die auf den vorhergehenden Jahresabschluss angewandten Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden wurden beibehalten. Die immateriellen Vermögensgegenstände wurden mit den Anschaffungskosten, vermindert um Abschreibungen, entsprechend der voraussichtlichen Nutzungsdauer erfasst. Die Abschreibungsdauer beträgt maximal fünf Jahre.

Inhaberschuldverschreibungen und andere festverzinsliche Wertpapiere wurden nach dem für das Umlaufvermögen geltenden strengen Niederwertprinzip zu Anschaffungskosten oder dem niedrigeren beizulegenden Zeitwert bewertet. Namensschuldverschreibungen wurden nach § 341c Abs. 1 HGB zum Nominalwert angesetzt. Zuschreibungen aufgrund des Wertaufholungsgebots (§ 253 Abs. 5 HGB) wurden beachtet. Die Zeitwerte (§§ 54, 56 RechVersV) wurden mittels der entsprechenden Börsenkurse zum Bilanzstichtag bzw. der entsprechenden Zinsstrukturkurven ermittelt.

Forderungen aus dem selbst abgeschlossenen Versicherungsgeschäft, Abrechnungsforderungen aus dem Rückversicherungsgeschäft, sonstige Forderungen und andere Vermögensgegenstände wurden zum Nennbetrag bewertet. Bei den Forderungen aus dem selbst abgeschlossenen Versicherungsgeschäft wurden erkennbare Einzelrisiken durch Wertberichtigungen berücksichtigt. Dem allgemeinen Kreditrisiko wurde durch die gebildeten Pauschalwertberichtigungen Rechnung getragen.

Die Sachanlagen wurden mit den Anschaffungskosten aktiviert und um planmäßige Abschreibungen vermindert. Die Abschreibungen erfolgten nach der linearen Methode. Die Nutzungsdauer beträgt drei bis zehn Jahre. Geringwertige Wirtschaftsgüter im Wert zwischen 150 EUR und 1.000 EUR wurden im Jahr des Zugangs in einem Sammelposten aktiviert und über eine normierte Nutzungsdauer von fünf Jahren linear abgeschrieben. Die Einlagen bei Kreditinstituten und die laufenden Guthaben bei Kreditinstituten wurden zum Nennwert bewertet.

Bei den unter abgegrenzten Zinsen und Mieten ausgewiesenen Beträgen handelt es sich um Zinsen, die erst nach dem Bilanzstichtag fällig werden. Sie sind zu Nominalwerten angesetzt. Dies gilt auch für die sonstigen Rechnungsabgrenzungsposten, die unter anderem im Voraus gezahlte Miet- und Leasinggebühren enthalten. Das Aktivierungswahlrecht für latente Steuern nach § 274 Abs. 1 HGB wurde nach Wegfall der Organschaft genutzt. Die latenten Steuern resultieren überwiegend aus der abweichenden Bewertung der Schadenreserven im Vergleich zu handelsbilanziellen Schadenrückstellungen sowie der Kapitalanlagen. Die latenten Steuern wurden mit dem durchschnittlichen Steuersatz der Direct Line in Höhe von 27 % berechnet.

Die Beitragsüberträge wurden einzelvertraglich auf Basis von 365 Tagen errechnet. Die Schadenrückstellungen wurden für alle bekannten Schäden individuell ermittelt. Für noch nicht bekannte Schadenereignisse wurde eine Pauschalreserve gebildet, die nach der Schadenerfahrung unter Berücksichtigung der zeitlichen Differenz zwischen Schadenereignis und Schadenmeldung berechnet wurde.

Die Bildung der Teilschadenrückstellung für bekannte Versicherungsfälle erfolgt nach der Methode des so genannten Anticipated-Settlement-Day. Danach werden bis zum Zeitpunkt der abschließenden Regulierung erwartete Entschädigungen in voller Höhe, das heißt unverrentet, zurückgestellt. Anerkannte Rentenfälle werden unter Verwendung der DAV-Sterbetafel 2006 HUR mit den geltenden Zinssätzen zum Zeitpunkt des Schadeneintritts diskontiert.

Die Teilschadenrückstellung für interne Schadenregulierungskosten wurde gemäß den steuerlichen Vorschriften (koordinierter Ländererlass vom 2. Februar 1973) gebildet.

Die Schwankungsrückstellung wurde gemäß § 341h HGB in Verbindung mit § 29 RechVersV, der Anlage zu § 29 RechVersV und der erteilten Genehmigung der BaFin für die Anwendung eines reduzierten Beobachtungszeitraumes ermittelt.

Der Bemessung der Stornorückstellung wurden Erfahrungswerte zugrunde gelegt. Die Anteile der Rückversicherer an den Bruttorekstellungen wurden entsprechend den Verträgen mit den Rückversicherern ermittelt.

Die Bewertung der Pensionsrückstellung, die ausschließlich ausgeschiedene Anwärter betrifft, erfolgt nach den Richttafeln 2005 G von Klaus Heubeck. Es wurde der letzte von der Deutschen Bundesbank veröffentlichte Zinssatz auf Basis des aktuellen Zinsniveaus und des für die Ermittlung des Rechnungszins vorgeschriebenen Verfahrens bis zum Bilanzstichtag fortentwickelt. Der Rechnungszinssatz von 3,89 % wurde gemäß § 253 Abs. 2 Satz 2 HGB nach der Vereinfachungsregelung ermittelt. Für den Rententrend wurde eine Steigerung von 2,0 % p.a. angenommen. Die Bewertung erfolgte nach der Projected Unit Credit Method, bei der die pro Dienstjahr erarbeiteten Teilansprüche eben diesem Jahr periodengerecht zugeordnet werden.

Die sonstigen Rückstellungen wurden in Höhe des nach vernünftiger kaufmännischer Beurteilung notwendigen Erfüllungsbetrages angesetzt. Rückstellungen mit einer Laufzeit von mehr als einem Jahr wurden mit dem ihrer Restlaufzeit entsprechenden durchschnittlichen Marktzinssatz der vergangenen sieben Jahre abgezinst.

Die Verbindlichkeiten aus dem selbst abgeschlossenen Versicherungsgeschäft, die Abrechnungsverbindlichkeiten aus dem Rückversicherungsgeschäft und die sonstigen Verbindlichkeiten wurden mit dem Erfüllungsbetrag bewertet.

Angaben zu den Aktiva

Entwicklung der Aktivposten A und B im Geschäftsjahr 2015

Aktivposten	Bilanzwerte 31.12.2014 (in TEUR)	Zugänge (in TEUR)	Abgänge (in TEUR)	Abschrei- bungen (TEUR)	Zuschrei- bungen (TEUR)	Bilanzwerte 31.12.2015 (in TEUR)
A. Immaterielle Vermögensgegenstände						
Entgeltlich erworbene Konzessionen, gewerbliche Schutzrechte und Werte sowie Lizenzen an solchen Rechten und Werten	824	155	0	588	0	391
Summe A	824	155	0	588	0	391
B. Kapitalanlagen						
Sonstige Kapitalanlagen						
1. Inhaberschuldverschreibungen und andere festverzinsliche Wertpapiere	265.611	58.645	21.274	3.911	6	299.077
2. Sonstige Ausleihungen						
Namenschuldverschreibungen	39.999	0	29.999	0	0	10.000
3. Einlagen bei Kreditinstituten	35.127	0	412	0	0	34.715
Summe B	340.737	58.645	51.685	3.911	6	343.792
Gesamt	341.561	58.800	51.685	4.499	6	344.183

Der Zeitwert (Börsenkurs zum Abschlussstichtag) der zu Anschaffungskosten bewerteten Inhaberschuldverschreibungen und anderen festverzinslichen Wertpapieren beträgt zum Stichtag 303.978 TEUR (Vorjahr: 273.521 TEUR). Der Zeitwert der zum Nennwert bilanzierten Namenschuldverschreibungen beträgt zum Stichtag 10.024 TEUR (Vorjahr: 40.088 TEUR) und wurde anhand der entsprechenden Zinsstrukturkurven rechnerisch ermittelt. Der Zeitwert der Einlagen bei Kreditinstituten entspricht dem Buchwert.

Alle Forderungen haben, wie auch im Vorjahr, eine Restlaufzeit von unter einem Jahr. Forderungen gegenüber verbundenen Unternehmen bestanden zum Stichtag in Höhe von 192 TEUR (Vorjahr: 79 TEUR).

Um den Einblick in die Vermögenslage zu verbessern, wurden die unterwegs befindlichen Gelder (temporäre Buchungsdifferenzen bei

der Beauftragung/Verbuchung und der bankseitigen Verarbeitung von Aufträgen) unter den laufenden Guthaben bei Kreditinstituten in laufender Rechnung den sonstigen Verbindlichkeiten ausgewiesen.

Aktive latente Steuern ergeben sich überwiegend aus der steuerlich definierten „realitätsnäheren Bewertung der Schadenreserven“ und aus einer steuerlich höheren Bewertung von Inhaberschuldverschreibungen und anderen festverzinslichen Wertpapieren. Verlustvorträge bleiben bei der Ermittlung aktiver latenter Steuern aus Vorsichtsgründen unberücksichtigt. Der zukünftig erwartete durchschnittliche Steuersatz wird mit rund 27 % angenommen.

Angaben zu den Passiva

Eigenkapital

Das gezeichnete Kapital (Grundkapital) von 29.145 TEUR ist in 582.900 Namensaktien ohne Nennbetrag eingeteilt, die seit dem 29. Mai 2015 die MAPFRE International S.A., Madrid hält.

Der Bilanzgewinn beträgt 44.217.944,25 EUR. Beträge in Höhe von 30.391.656,51 EUR aus der Aktivierung latenter Steuern stehen nicht zur Ausschüttung zur Verfügung.

Versicherungstechnische Bruttoreückstellungen

Versicherungsbranche und -arten	Versicherungstechnische Bruttoreückstellung (in TEUR)		Bruttoreückstellungen für noch nicht abgewickelte Versicherungsfälle (in TEUR)		Schwankungsrückstellungen und ähnliche Rückstellungen (in TEUR)	
	2015	2014	2015	2014	2015	2014
Kraftfahrtunfallversicherung	66	73	13	35	0	0
Kfz-Haftpflichtversicherung	325.803	307.651	240.241	228.812	46.829	44.446
Sonstige Fahrzeugversicherungen	56.217	52.240	12.967	11.968	20.500	20.509
Beistandsleistungen	477	446	66	132	0	0
Rechtsschutzversicherung	519	337	420	243	0	0
Privathaftpflichtversicherung	252	148	161	59	0	0
Gesamtes selbst abgeschlossenes Geschäft	383.335	360.894	253.868	241.250	67.329	64.955

Pensionsrückstellungen

Für ausgeschiedene Vorstandsmitglieder bestehen Anwartschaften in Höhe von 1.386 TEUR.

Sonstige Rückstellungen

Sonstige Rückstellungen	2015 (in TEUR)	2014 (in TEUR)	Veränderung (in %)
Rückstellungen für ausstehende Rechnungen	8.090	8.121	-0,4
Urlaubsrückstellungen und Rückstellungen für Boni	1.333	1.462	-8,8
Rückstellungen für Publizität, Abschlusskosten und Steuerberatung	267	218	22,5
Rückstellungen für Berufsgenossenschaft/Schwerbehindertenabgabe	110	79	38,9
Rückstellungen für Rechtsstreitigkeiten	67	73	-7,2
Gesamt	9.867	9.953	-0,9

Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen bestanden zum Stichtag nicht (Vorjahr: 0 TEUR).

Die Verbindlichkeiten haben eine Restlaufzeit von weniger als einem Jahr.

Erläuterungen zur Gewinn- und Verlustrechnung

Gebuchte Bruttobeiträge	2015 (in TEUR)	2014 (in TEUR)	Veränderung (in %)
Kraftfahrtunfallversicherung	227	208	9,2
Privathaftpflichtversicherung	199	195	1,9
Kfz-Haftpflichtversicherung	180.530	163.491	10,4
Sonstige Fahrzeugversicherungen	94.155	84.421	11,5
Rechtsschutzversicherung	261	246	6,0
Beistandsleistungen	1.895	1.566	21,1
Gesamtes selbst abgeschlossenes Geschäft	277.267	250.127	10,8

Die gebuchten Bruttobeiträge werden ausschließlich in Deutschland erzielt.

Verdiente Bruttobeiträge	2015 (in TEUR)	2014 (in TEUR)	Veränderung (in %)
Kraftfahrtunfallversicherung	211	211	0,1
Privathaftpflichtversicherung	196	191	2,8
Kfz-Haftpflichtversicherung	176.154	158.416	11,2
Sonstige Fahrzeugversicherungen	91.193	81.010	12,6
Rechtsschutzversicherung	256	241	5,9
Beistandsleistungen	1.799	1.519	18,4
Gesamtes selbst abgeschlossenes Geschäft	269.809	241.588	11,7

Verdiente Nettobeiträge	2015 (in TEUR)	2014 (in TEUR)	Veränderung (in %)
Kraftfahrtunfallversicherung	211	211	0,1
Privathaftpflichtversicherung	18	17	6,3
Kfz-Haftpflichtversicherung	93.529	69.538	34,5
Sonstige Fahrzeugversicherungen	58.519	49.036	19,3
Rechtsschutzversicherung	2	1	128,1
Beistandsleistungen	947	860	10,1
Gesamtes selbst abgeschlossenes Geschäft	153.226	119.663	28,0

Technischer Zinsertrag für eigene Rechnung

Aufgrund des § 38 Abs.1 Nr. 2 RechVersV werden 199 TEUR (Vorjahr: 353 TEUR) technischer Zinsertrag aus der nichtversicherungstechnischen Rechnung in die versicherungstechnische Rechnung umgegliedert. Der technische Zinsertrag wird einzelfallbezogen aus dem arithmetischen Mittel des Anfangs- und Endbestands der Rentendeckungsrückstellung errechnet. Für Leistungsfälle ab dem 1. Juli 2000 wird ein Zinssatz von

3,25 %, für Leistungsfälle ab dem 1. Januar 2004 wird ein Zinssatz von 2,75 %, für Leistungsfälle ab dem 1. Januar 2007 wird ein Zinssatz von 2,25 %, für Leistungsfälle ab dem 1. Januar 2012 wird ein Zinssatz von 1,75 % und für Leistungsfälle ab dem 1. Januar 2015 wird ein Zinssatz von 1,25 % zugrunde gelegt.

Bruttoaufwendungen für Versicherungsfälle	2015 (in TEUR)	2014 (in TEUR)	Veränderung (in %)
Kraftfahrtunfallversicherung	-22	12	-281,2
Privathaftpflichtversicherung	172	74	133,5
Kfz-Haftpflichtversicherung	127.910	124.633	2,6
Sonstige Fahrzeugversicherungen	74.643	61.456	21,4
Rechtsschutzversicherung	365	9	3.759,7
Beistandsleistungen	812	705	15,1
Gesamtes selbst abgeschlossenes Geschäft	203.880	186.890	9,1

In den versicherungstechnischen Nettoaufwendungen für Versicherungsfälle sind die gestiegenen Abwicklungsgewinne in Höhe von 10,7 %

(Vorjahr: 10,4 %) der Eingangsrückstellungen enthalten, die auf die vorsichtige Reservierungspolitik der vergangenen Jahre zurückzuführen sind.

Bruttoaufwendungen für den Versicherungsbetrieb	2015 (in TEUR)	2014 (in TEUR)	Veränderung (in %)
Abschlussaufwendungen	40.677	41.021	-0,8
Verwaltungsaufwendungen	11.001	11.311	6,7
Gesamtes selbst abgeschlossenes Geschäft	51.678	51.332	0,7

Bruttoaufwendungen für den Versicherungsbetrieb nach Sparten	2015 (in TEUR)	2014 (in TEUR)	Veränderung (in %)
Kraftfahrtunfallversicherung	137	122	12,9
Privathaftpflichtversicherung	64	67	-4,5
Kfz-Haftpflichtversicherung	32.049	32.047	0,0
Sonstige Fahrzeugversicherungen	18.042	17.854	1,1
Rechtsschutzversicherung	69	70	-1,8
Beistandsleistungen	1.316	1.172	12,3
Gesamtes selbst abgeschlossenes Geschäft	51.678	51.332	0,7

Rückversicherungssaldo	2015 (in TEUR)	2014 (in TEUR)	Veränderung (in %)
Kraftfahrtunfallversicherung	0	0	0
Privathaftpflichtversicherung	-27	-78	-65,5
Kfz-Haftpflichtversicherung	-14.793	-4.798	208,3
Sonstige Fahrzeugversicherungen	1.285	1.364	-5,8
Rechtsschutzversicherung	176	-169	-203,6
Beistandsleistungen	-529	-393	34,6
Gesamtes selbst abgeschlossenes Geschäft	-13.888	-4.076	240,8

Erträge und Aufwendungen aus Kapitalanlagen

Im Berichtsjahr wurden insgesamt Erträge von 7.787 TEUR (Vorjahr: 10.969 TEUR) aus Kapitalanlagen erzielt. Die Aufwendungen für Kapital-

anlagen betragen 4.956 TEUR (Vorjahr: 2.441 TEUR), so dass sich per Saldo das Kapitalanlageergebnis auf 2.832 TEUR (Vorjahr: 8.527 TEUR) belief.

Sonstige Aufwendungen

Die sonstigen Aufwendungen betreffen im Wesentlichen unser Unternehmen als Ganzes.

Provisionen und sonstige Bezüge der Versicherungsvertreter, Personalaufwendungen	2015 (in TEUR)	2014 (in TEUR)	Veränderung (in %)
Provisionen jeglicher Art der Versicherungsvertreter im Sinne des § 92 HGB für das selbst abgeschlossene Versicherungsgeschäft	182	381	-52,2
Löhne und Gehälter	17.565	16.249	8,1
Soziale Abgaben und Aufwendungen für Unterstützungen	2.935	2.698	8,8
Aufwendung für Altersversorgung	183	64	184,7
Aufwendung gesamt	20.865	19.392	7,6

Ergebnis der normalen Geschäftstätigkeit

Das Ergebnis der normalen Geschäftstätigkeit schließt mit einem Betrag von -2,5 Mio. EUR (Vorjahr: 5,4 Mio. EUR) ab.

Anzahl der Versicherungsverträge

Die Bewegungen des Bestandes an selbst abgeschlossenen, mindestens einjährigen Schaden- und Unfallversicherungen stellen sich im Geschäftsjahr 2015 wie folgt dar:

Versicherungsbranche und -arten	2015 (in Stück)	2014 (in Stück)	Veränderung (in %)
Kraftfahrtunfallversicherung	12.659	10.379	22,0
Privathaftpflichtversicherung	4.188	4.100	2,2
Kfz-Haftpflichtversicherung	677.513	621.083	9,1
Sonstige Fahrzeugversicherungen	514.866	475.643	8,2
Rechtsschutzversicherung	3.712	3.522	5,4
Beistandsleistungen	126.423	108.652	16,4
Gesamt	1.339.361	1.223.379	9,5

Die Zahl der bei uns haftpflichtversicherten Fahrzeuge erhöhte sich im abgelaufenen Geschäftsjahr um 9,1% auf nunmehr 677.513. Unter Einbeziehung der weiteren angebotenen Versicherungsarten wie der angebu-

denen sonstigen Fahrzeugversicherungen und der für uns noch jungen Sparten Privathaftpflicht und Rechtsschutz erhöhte sich der Gesamtbestand an Versicherungsverträgen um 9,5% auf 1.339.361 Verträge.

Personal

Im Berichtsjahr beschäftigten wir durchschnittlich 430 Angestellte (Vorjahr: 404 Angestellte).

zur Verfügung zu stellen. Die jeweiligen Beiträge richten sich nach dem jeweiligen Anteil an den Gesamtbeiträgen des Kfz-Haftpflichtversicherungsgeschäftes im vorletzten Kalenderjahr. Mit einer über den Mitgliedsbeitrag hinausgehenden Inanspruchnahme wird nicht gerechnet.

Haftungsverhältnisse

Wir sind Mitglied im Verein „Verkehrsofferhilfe e.V.“. Damit haben wir uns zusammen mit den anderen Mitgliedern verpflichtet, dem Verein die erforderlichen Mittel zur Erreichung seines Vereinszwecks

Für indirekte Versorgungszusagen über eine Unterstützungskasse besteht eine Subsidiär Haftung. Diesem Risiko wurde bei der Bemessung der Pensionsrückstellung zum Stichtag Rechnung getragen.

Sonstige Angaben

Unternehmensorgane

Aufsichtsrat

James Brown | Bodio Lomnago (VA) | Italien (bis 03.06.2015)
Managing Director International, Direct Line Insurance Group plc
Vorsitzender seit 15.10.2008

Jose Vazquez | London | Großbritannien (bis 03.06.2015)
Chief Risk Officer, Direct Line Insurance Group plc
Ordentliches Mitglied seit 04.06.2013
Stellvertretender Vorsitzender seit 17.06.2013

Humphrey Tomlinson | London | Großbritannien (bis 03.06.2015)
General Counsel, Direct Line Insurance Group plc
Ordentliches Mitglied seit 04.06.2013

Javier Fernández-Cid | Madrid | Spanien
CEO MAPFRE International
Vorsitzender seit 03.06.2015

Nikos Antimissaris | Madrid | Spanien
CEO MAPFRE EMEA
Stellvertretender Vorsitzender seit 03.06.2015

Claudio Ramos | Madrid | Spanien (bis 24.02.2016)
Head of Legal MAPFRE Group
Ordentliches Mitglied seit 03.06.2015

James Brown | Bodio Lomnago (VA) | Italien
CEO Direct Line Insurance Italy
Ordentliches Mitglied seit 24.02.2016

Vorstand

Dr. David Stachon | Düsseldorf | MBA (bis 04.02.2016)
Vorstandsvorsitzender seit 01.09.2012

Christian Paul Sooth | Berlin | M. A.
Vorstand seit 01.08.2009

Lydia Bolck | Frankfurt | Diplom-Volkswirtin
Vorstand seit 01.09.2012

José Ramón Alegre | Berlin | Betriebswirt
Vorstandsvorsitzender seit 04.02.2016

Die Mitglieder des Aufsichtsrates erhielten im Berichtsjahr keine Bezüge. Die Gesamtbezüge des Vorstandes beliefen sich auf 855 TEUR (2014: 854 TEUR). Der Pensionsrückstellung für frühere Organmitglieder wurden 215 TEUR zugeführt (2014: 100 TEUR).

Für die von uns angemieteten Büroräume bestanden finanzielle Verpflichtungen zum 31.12.2015 in folgender Höhe:

Mietaufwendungen 2016 – 1.083,1 TEUR
Mietaufwendungen 2017 – 1.091,8 TEUR
Mietaufwendungen 2018 – 1.091,8 TEUR

Die MAPFRE International S.A., Madrid ist seit dem 29. Mai 2015 die alleinige Muttergesellschaft der Direct Line Versicherung AG.

Die MAPFRE International S.A., Madrid hat uns mitgeteilt, dass sie eine 100 %ige Beteiligung an unserem Unternehmen besitzt.

Die Aufwendungen für Abschlussprüfungsleistungen betragen im Geschäftsjahr 197 TEUR.

Der Jahresabschluss unseres Unternehmens ist zum 31.12.2015 in den übergeordneten Abschluss der MAPFRE International S.A., Madrid einbezogen worden. Dieser stellt gleichzeitig den kleinsten und größten Konsolidierungskreis dar.

Es wird vorgeschlagen, vom Bilanzgewinn von 44.217.944,25 EUR, vermindert um den ausschüttungsgesperrten Betrag von 30.391.656,51 EUR, 13.826.287,74 EUR auszuschütten.

Teltow, 31.März 2016

Der Vorstand

José Ramón Alegre

Christian Paul Sooth

Lydia Bolck

Bestätigungsvermerk des Abschlussprüfers

Wir haben den Jahresabschluss – bestehend aus Bilanz, Gewinn- und Verlustrechnung sowie Anhang – unter Einbeziehung der Buchführung und den Lagebericht der Direct Line Versicherung Aktiengesellschaft, Teltow, für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis 31. Dezember 2015 geprüft. Die Buchführung und die Aufstellung von Jahresabschluss und Lagebericht nach den deutschen handelsrechtlichen Vorschriften (und den ergänzenden Bestimmungen der Satzung/des Gesellschaftsvertrags) liegen in der Verantwortung des Vorstands der Gesellschaft. Unsere Aufgabe ist es, auf der Grundlage der von uns durchgeführten Prüfung eine Beurteilung über den Jahresabschluss unter Einbeziehung der Buchführung und über den Lagebericht abzugeben.

Wir haben unsere Jahresabschlussprüfung gemäß § 317 HGB unter Beachtung der vom Institut der Wirtschaftsprüfer (IDW) festgestellten deutschen Grundsätze ordnungsmäßiger Abschlussprüfung vorgenommen. Danach ist die Prüfung so zu planen und durchzuführen, dass Unrichtigkeiten und Verstöße, die sich auf die Darstellung des durch den Jahresabschluss unter Beachtung der Grundsätze ordnungsmäßiger Buchführung und durch den Lagebericht vermittelten Bildes der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage wesentlich auswirken, mit hinreichender Sicherheit erkannt werden. Bei der Festlegung der Prüfungshandlungen werden die Kenntnisse über die Geschäftstätigkeit und über das wirtschaftliche und rechtliche Umfeld der Gesellschaft sowie die Erwartungen über mögliche Fehler berücksichtigt. Im Rahmen der Prüfung werden die Wirksamkeit des rechnungslegungsbezogenen internen Kontrollsystems sowie Nachweise für die Angaben in Buchführung, Jahresabschluss und Lagebericht überwiegend auf der Basis von Stichproben beurteilt. Die Prüfung umfasst die Beurteilung der angewandten Bilanzierungsgrundsätze und der

wesentlichen Einschätzungen des Vorstands sowie die Würdigung der Gesamtdarstellung des Jahresabschlusses und des Lageberichts. Wir sind der Auffassung, dass unsere Prüfung eine hinreichend sichere Grundlage für unsere Beurteilung bildet.

Unsere Prüfung hat zu keinen Einwendungen geführt.

Nach unserer Beurteilung aufgrund der bei der Prüfung gewonnenen Erkenntnisse entspricht der Jahresabschluss der Direct Line Versicherung Aktiengesellschaft, Teltow, den gesetzlichen Vorschriften (und den ergänzenden Bestimmungen des Gesellschaftsvertrags/der Satzung) und vermittelt unter Beachtung der Grundsätze ordnungsmäßiger Buchführung ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der Gesellschaft. Der Lagebericht steht in Einklang mit dem Jahresabschluss, vermittelt insgesamt ein zutreffendes Bild von der Lage der Gesellschaft und stellt die Chancen und Risiken der zukünftigen Entwicklung zutreffend dar.

Hannover, den 18. Mai 2016

KPMG AG
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

Möller
Wirtschaftsprüfer

Czupalla
Wirtschaftsprüfer

Bericht des Aufsichtsrats der Direct Line Versicherung Aktiengesellschaft

Während des Berichtsjahres, das am 31. Dezember 2015 endete, hat der Aufsichtsrat die Geschäftsführung der Gesellschaft gemäß Satzung und Rechtsvorschriften geprüft, indem er sich regelmäßig vom Vorstand in Form regelmäßiger mündlicher Berichte, der Quartalsberichte sowie durch die Beantwortung von Anfragen über die Lage der Gesellschaft und über wichtige Fragen der Geschäftsführung unterrichten ließ.

Mit Aufsichtsratsbeschluss vom 01. Juli 2015 ernannte der Aufsichtsrat den Abschlussprüfer für das Geschäftsjahr 2015.

Regelmäßig ließ sich der Aufsichtsrat vom Vorstand den Geschäftsverlauf, die Entwicklung der Schadenquote und der Kapitalausstattung erläutern.

Mit Schreiben vom 16. September 2015 erteilte der Aufsichtsrat den Prüfungsauftrag an die Abschlussprüfer.

Der verantwortliche Aktuar bestätigte, dass die Deckungsrückstellungen unter Beachtung der geltenden Rechtsvorschriften berechnet worden sind.

Der Jahresabschluss und Lagebericht für das Geschäftsjahr 2015 sind unter Einbeziehung der Buchführung von der durch den Aufsichtsrat als Abschlussprüfer gewählten KPMG AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, Hannover, geprüft worden. Sie hat in dem von ihr am 18. Mai 2016 erteilten uneingeschränkten Bestätigungsvermerk erklärt, dass die Buchführung und der Jahresabschluss den gesetzlichen Vorschriften

entsprechen, dass der Jahresabschluss 2015 unter Beachtung des Grundsatzes ordnungsgemäßer Buchführung ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage vermittelt und der Lagebericht in Einklang mit dem Jahresabschluss steht.

Der Aufsichtsrat hat den vom Vorstand aufgestellten Jahresabschluss, den Lagebericht, den Vorschlag für die Verwendung des Bilanzgewinns sowie den Bericht der Abschlussprüfer ebenfalls geprüft.

Nach dem abschließenden Ergebnis ihrer Prüfung sind Einwände nicht zu erheben. Der Aufsichtsrat billigt daher den vom Vorstand aufgestellten Jahresabschluss 2015, der damit gemäß § 172 AktG festgestellt ist.

Teltow, 9. Juni 2016

Der Aufsichtsrat

Javier Fernández-Cid