

***Wer bremst –
verliert!***



direct line

Versichern kann so einfach sein.

GESCHÄFTSBERICHT

FÜR DAS GESCHÄFTSJAHR 2014

01.01.2014 BIS 31.12.2014



direct line

Versichern kann so einfach sein.

DIRECT LINE VERSICHERUNG AG
RHEINSTRASSE 7A
14513 TELTOW



03 AUF EINEN BLICK

03 Inhalt

04 Über uns

06 Zahlenübersicht

07 LAGEBERICHT

07 Grundlagen des Unternehmens

07 1. Geschäftsmodell des Unternehmens

07 2. Ziele und Strategien

08 3. Externe Einflussfaktoren auf den Kfz-Versicherungsmarkt

08 4. Zur Organisation des Unternehmens

09 Wirtschaftsbericht

09 1. Gesamtwirtschaftliche und branchenbezogene Rahmenbedingungen

10 2. Geschäftsverlauf

13 3. Lage des Unternehmens (Ertragslage · Finanzlage · Vermögenslage)

17 Nachtragsbericht

17 Prognose- und Chancenbericht

19 Risikobericht

19 1. Risikomanagementsystem

20 2. Risikokategorien

22 3. Gesamteinschätzung der Risikolage

22 Bericht des Vorstands über die Beziehungen zu verbundenen Unternehmen

23 ABSCHLUSS

23 Bilanz

25 Gewinn- und Verlustrechnung

27 Anhang

35 BESTÄTIGUNGSVERMERK DES ABSCHLUSSPRÜFERS

36 BERICHT DES AUFSICHTSRATES

Über uns – Historie

- 1996** Gründung der Allstate Direct Versicherung AG als Tochter der US-Versicherungsgruppe Allstate Corp.
- 2002** Verkauf der Allstate Direct Versicherung AG an die britische Direct Line Insurance Group plc, Tochter der Royal Bank of Scotland (RBS); Organschaft mit der RBS Deutschland Holdings GmbH, Frankfurt a.M.
- 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.
- 2012** Börsengang der Direct Line Insurance Group plc. an die Londoner Börse
- 2014** Übernahme der Direct Line Versicherung AG durch den spanischen Finanzdienstleistungskonzern Mapfre S.A. (vorbehaltlich BaFin-Genehmigung)

Über uns

Wir, die Direct Line Versicherung AG (Direct Line) mit Firmensitz im brandenburgischen Teltow, sind ein erfolgreiches und kontinuierlich wachsendes Versicherungsunternehmen. Mit über 600.000 versicherten Fahrzeugen sind wir die Nummer Drei unter den Auto-direktversicherern Deutschlands. Die Direct Line bietet Auto- und Motorradversicherungen, Verkehrsrechtsschutzversicherungen, Privathaftpflichtversicherungen und Privatrechtsschutzversicherungen an. Unser serviceorientiertes und transparentes Leistungsportfolio beinhaltet innovative Produkte, die ständig weiterentwickelt werden und die sich an den Wünschen der Verbraucher orientieren.

Testergebnisse von verschiedenen Fachzeitschriften, wie zum Beispiel Finanztest (Ausgabe 11/2014), Auto-Zeitung (Ausgabe 24/2014) und FOCUS MONEY (Ausgabe 34/2014), beweisen regelmäßig, dass wir zu den besten Anbietern am deutschen Kfz-Versicherungsmarkt gehören. Zudem erhielten wir den „Sonderpreis Versicherer“ im bundesweiten Wettbewerb „Deutschlands kundenorientierteste Dienstleister 2014“, der von der Service Rating GmbH in Zusammenarbeit mit der Universität St. Gallen und dem Handelsblatt durchgeführt wurde. Diese Anerkennungen setzen sich auch in 2015 fort. Unser Produkt „Vollkasko Spar/Teilkasko Plus“ erhielt aufgrund eines deutlich erkennbaren Kundenvorteils und seiner Neuartigkeit auf dem Kfz-Versicherungsmarkt beim YouGov Service-Innovationspreis 2015 eine Auszeichnung in der Kategorie „Flexibilität und Konfiguration“.

Noch wichtiger als positive Testergebnisse sind uns jedoch die Meinungen und Rückmeldungen unserer Kunden. Regelmäßig erhalten wir Briefe, E-Mails oder Anrufe, in denen sich Kunden für die hervorragende Betreuung durch unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter bedanken.

Unser Fokus liegt jedoch nicht nur auf der Zufriedenheit unserer Kunden und Kooperationspartner, sondern auch auf der unserer rund 400 engagierten und kompetenten Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter aus 14 Nationen. Da sich unser Unternehmen in einem hart umkämpften Versicherungsmarkt behaupten muss, bedarf es neben einer intelligenten Preispolitik und kreativen Marketingmaßnahmen vor allem eines qualifizierten und motivierten Teams, das unseren Kunden einen exzellenten Service bieten kann. Aus diesem Grund investieren wir in die fachliche Aus- und Weiterbildung viel Zeit und Arbeit. Die Kolleginnen und Kollegen werden laufend in unserer

hauseigenen „Versicherungsakademie“ geschult, um jederzeit optimal vorbereitet und mit hoher fachlicher Kompetenz den Anforderungen der täglichen Arbeit gewappnet zu sein. Unser Anliegen ist es, die Potentiale der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter richtig einzusetzen und gezielt weiterzuentwickeln.

Die Direct Line zeichnet sich durch effiziente Organisationsstrukturen sowie flache Hierarchien für schnelle Entscheidungswege aus. Unsere Mitarbeiterinnen, Mitarbeiter und Führungskräfte haben ein Durchschnittsalter von 41 Jahren und verfügen zum Teil über eine lange Betriebszugehörigkeit – 45 Prozent der Belegschaft arbeiten bereits länger als 8 Jahre für das Unternehmen. Wir bieten flexible Arbeitszeit- und Teilzeitmodelle an, um die Vereinbarkeit von Beruf und Familie zu erleichtern.

Neben fachlicher und sozialer Kompetenz sind uns natürlich auch Gesundheit und Wohlbefinden unserer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sehr wichtig. Wir haben daher im Sinne der „Work-Life-Balance“ dem Gesundheitsmanagement einen hohen Stellenwert eingeräumt. Die Direct Line besitzt am Standort Teltow einen eigenen Fitnessraum, der rund um die Uhr genutzt werden kann und eine Cafeteria mit einer abwechslungsreichen Auswahl an gesunden Speisen und Getränken. Kurse zur Ernährungsberatung, Massageterminen und sportliche Aktivitäten wie Lauftraining oder Pilates-Kurse runden das Angebot in diesem Bereich ab.

Die Direct Line ist sich außerdem ihrer sozialen Verantwortung bewusst. Die Kolleginnen und Kollegen haben die Möglichkeit, für Projekte, für die sie sich in ihrer Freizeit engagieren, finanzielle und personelle Unterstützung des Unternehmens zu beantragen. Egal ob Engagement im Jugendsport oder Blasorchester, in Kindertagesstätten, Tanzgruppen oder der Freiwilligen Feuerwehr: Im Rahmen dieses „Mitarbeitersponsorings“ wurden im Berichtsjahr verschiedene Projekte ausgewählt und als förderungswürdig anerkannt. Außerdem unterstützen wir seit 2014 ein Kinderheim der Caritas in Berlin-Zehlendorf sowie verschiedene Verkehrssicherheitsprojekte.

Die Grundlagen für eine längerfristige Zusammenarbeit mit staatlich initiierten Aktionen wie dem Sicherheitskonzept des Landes Brandenburg „Lieber sicher, lieber Leben“ oder der Kampagne „Berlin nimmt Rücksicht“ werden Ankerpunkte in der zukünftigen Öffentlichkeitsarbeit des Unternehmens darstellen.

ZAHLENÜBERSICHT

	2010	2011	2012	2013	2014	Veränderung 2014 zum Vorjahr in %
Ergebnis						
Gebuchte Brutto-Beiträge (in Mio. EUR)	150,6	162,0	171,3	216,4	250,1	15,6
Versicherungstechnisches Ergebnis - vor Schwankungsrückstellungen (in Mio. EUR)	-8,1	-4,1	-7,2	-7,3	-0,2	97,3
Kapitalanlageergebnis (in Mio. EUR)	13,2	7,2	13,8	9,0	8,2	-8,9
Ergebnis der normalen Geschäftstätigkeit (in Mio. EUR)	0,8	2,2	2,8	5,1	5,4	5,9
Bilanz						
Eigenkapital-Quote (in %)	18,4	17,7	17,2	19,5	18,4	-5,6
Schadenreserve-Quote (in %)	110,7	107,0	109,7	99,7	96,5	-3,2
Schadenreserven brutto (in Mio. EUR)	166,7	173,3	188,0	215,8	241,3	11,8
Kapitalanlagen (in Mio. EUR)	280,6	283,8	288,5	318,8	340,7	6,9
Kennzahlen						
Combined Operating Ratio (COR) - in %	102,3	104,3	107,4	108,3	100,4	-7,3
Verwaltungskosten-Quote (in %)	6,5	6,4	6,8	6,2	6,1	-1,6
Akquisitionskosten-Quote (in %)	19,7	17,1	21,3	16,3	17,0	4,3
Versicherte Fahrzeuge pro Mitarbeiter	2.390	2.523	2.601	2.885	3.026	4,9
Sonstiges						
Anzahl der Verträge (in Tausend Stück)	834	883	931	1.125	1.223	8,7
Personal (Durchschnitt pro Jahr)	349	350	358	390	404	3,6

Grundlagen des Unternehmens

1. Geschäftsmodell des Unternehmens

Unsere Gesellschaft ist seit 1996 auf dem deutschen Markt aktiv. Am Unternehmenssitz werden zentral alle dem Verkauf nachgelagerten Prozesse wie Druck und Versand von Vertragsunterlagen, Vertragsverwaltung und Schadenbearbeitung abgewickelt.

Das Unternehmen startete 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.

Wir bieten unseren Kunden Autoversicherungen für die Haftpflicht und die Kaskoversicherung in drei Deckungsvarianten an: Basis, Klassik und Premium. Die Varianten spiegeln die unterschiedlichen Absicherungsbedürfnisse in unterschiedlichen Lebenssituationen wider, die beim 45-jährigen Familienvater anders gelagert sind als beim 28-jährigen Single. Zusätzlich offerieren wir als einziger Anbieter am Markt eine Totalschadenkaskoversicherung (Vollkasko Spar), die nur dann eintritt, wenn ein selbstverschuldeter Schaden den Wiederbeschaffungswert des Fahrzeuges übersteigt.

Zu diesen klassischen Deckungen bieten wir eine Reihe von Produktvarianten an, die auf 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. Ein anderes innovatives Produkt ist der Familienschutz „Kind & Kegel“. Dieser bringt dem Versicherungsnehmer und seiner Familie Zusatznutzen, die weit über die marktgängige Insassen-Unfallversicherung hinausgehen. Beim „Ehepartner-Tarif“, bei dem ein Ehepartner, in den meisten Fällen die Ehefrau, der viele Jahre Fahrpraxis auf dem Vertrag des anderen hat, nun diese auf seinen eigenen neu abgeschlossenen Versicherungsvertrag anrechnen lassen kann. Die Reihe attraktiver und nützlicher Angebote lässt sich bei der Lektüre unserer Webseite fortsetzen.

Im Bereich des Schutzbriefgeschäfts kooperiert die Direct Line seit 2005 mit der ROLAND Schutzbrief-Versicherung AG und im Bereich des Verkehrsrechtsschutzes mit der Jurpartner Rechtsschutz-Versicherung AG.

Der Vertrieb der Produkte erfolgt vereinfacht über alle Absatzwege mit Ausnahme eines eigenen Außendienstes. Den fest etablierten Vertriebs- und Kommunikationskanal stellt dabei das Internet dar.

Mehr als zwei Millionen Besucher der Direct Line-Webseite haben im Jahr 2014 über 550.000 Tarifkalkulationen abgerufen. Kontinuierliche Verbesserungen des Tarifrechners führten zu einer noch schnelleren und unkomplizierteren Angebotserstellung für die Policen. Die notwendige Zeit zur Angebotserstellung wird ständig gemessen. Sie lag im Berichtsjahr unter vier Minuten und wird auf der Webseite regelmäßig aktualisiert und angezeigt.

Nicht für jeden Verbraucher bietet sich der Abschluss über das Internet an. Nach wie vor gibt es viele Menschen, denen vor allem in Versicherungsangelegenheiten das persönliche Gespräch wichtig ist. Den telefonischen Kontakt zur Direct Line können die Kunden daher aus allen Netzen kostenlos aufnehmen, um sich von den Beratern ein individuell günstiges Sofortangebot auf Basis der Personendaten erstellen zu lassen. Selbst an Wochenenden und Feiertagen stehen die Kundenberater den Anrufern zur Seite. Der hauseigene Telefonvertrieb, der ca. 50 Mitarbeiter/innen umfasst, bearbeitete in 2014 ca. 500.000 Anrufe und versandte über 220.000 Angebote.

Neben den Hauptvertriebskanälen Telefon und Internet setzt die Direct Line bereits seit 2004 im Vertrieb verstärkt auf Partnerschaften, deren Bedeutung auch im Jahr 2014 weiter gewachsen ist. Ausgewählte Partner sind zum Beispiel Internetmarktplätze wie Check24, Versicherungsvermittler (u. a. MLP), Finanzinstitute der Automobilbranche (u. a. RCI Banque - Finanzservice von Renault und Nissan; FFS Group - Finanzpartner von Hyundai und Subaru, Honda Versicherungsdienst - Tochter der Honda Bank), die Versicherungswirtschaft und Verbände. Dabei ist zu berücksichtigen, dass die Verteilung der Vertriebswege während des Wechsler-Geschäftes im November und Dezember eine andere ist als während des Jahres.

2. Ziele und Strategien

Unser Streben ist es, Kunden und Anspruchstellern einen möglichst reibungslosen Ablauf im Falle eines Schadens mit dem Auto oder Motorrad zu organisieren. Das reicht von der Pannenhilfe vor Ort, über den Hol- und Bring-Service unserer Partnerwerkstätten bis hin zur partnerschaftlichen Organisation von ärztlichen oder pflegerischen Dienstleistungen. All das soll zu einem wettbewerbsfähigen Preis möglich sein, ohne dabei Abstriche am Telefonservice oder der benutzerfreundlichen Webseite 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 freuen uns auch an einer stetig wachsenden Zahl von Kunden und Mitarbeitern.

Nach dem Beschluss des Boards der Direct Line Insurance Group plc. wurde über die Direct Line (sowie die Direct Line Assicurazione S.p.a.) im September 2014 nach einem internationalen Bieterverfahren ein

Anteilsübereignungsvertrag mit der spanische MAPFRE S.A., einem globalen Versicherungskonzern, geschlossen, der unter Vorbehalt der Genehmigung durch die Aufsichtsbehörde steht. Da zum Zeitpunkt der Erstellung des Geschäftsberichtes noch keine abschließende Genehmigung der BaFin hinsichtlich des Aktientransfers vorlag, können Aussagen zur mittelfristigen Strategie nicht getroffen werden.

3. Externe Einflussfaktoren auf den Kfz-Versicherungsmarkt - drei Beispiele

Auch im Jahr 2014 wurde in verschiedenen Gremien und auf Konferenzen intensiv über die neuen Ansätze für Autoversicherer gesprochen. Zu nennen ist hier beispielhaft die Telematik, die über Varianten der Überwachung des Fahrverhaltens die Versicherungsprämie und das Fahrverhalten positiv beeinflussen soll. Neue Möglichkeiten für Telematik-Tarife in der Kfz-Versicherung sehen wir am ehesten bei Fahranfängern. Diese sind aufgrund ihrer Risikosituation mit den höchsten Prämienätzen belastet. Hier kann Telematik eine neue differenzierte Prämiengestaltung in diesem Segment ermöglichen.

Auch der e-Call hat große Diskussionen entfacht: Sensoren in der Fahrzeugelektronik erkennen einen schweren Unfall und das System sendet automatisch einen e-Call an die zuständige Rettungsstelle. Nahezu parallel baut der Bordcomputer eine Sprechverbindung zu den Fahrzeuginsassen auf. Ein länderübergreifender Praxistest hat ergeben, dass in 90 Prozent aller Fälle eine Verbindung zur Notrufzentrale innerhalb von 25 Sekunden hergestellt wurde, in 97 Prozent der Fälle innerhalb von 45 Sekunden. Es ist unstrittig, dass ein solches System Leben retten kann. Ab 01.01.2016 sollen nun alle neuen Fahrzeugmodelle in der EU mit e-Call ausgestattet sein. Diese Vernetzung erlaubt dem Autobesitzer, zahlreiche Zusatzdienste in Anspruch zu nehmen, die über die Notrufmeldung hinausgehen: Assistance-Leistungen bei einer Panne, oder Telematik-Leistungen, wie die Ortung des Autos bei Diebstahl. Wichtig für das Gesetzgebungsverfahren ist unseres Erachtens, dass der Autofahrer selbst entscheiden können soll, von wem er eine Dienstleistung in Anspruch nehmen will; von seinem Versicherer, einer Werkstatt, dem Automobilhersteller, Assistenten oder Automobilclub.

Als drittes Beispiel externer Einflussfaktoren auf unser Geschäftsmodell soll die Sharing Economy genannt werden. Laut Bundesverband CarSharing e.V. waren im Jahr 2014 757.000 Teilnehmer bei den etwa 150 deutschen Carsharing-Anbietern registriert, was im Vergleich zum Vorjahr einem Zuwachs von 67,1 Prozent entspricht.

Erstmals hat die Quote der Carsharing-Teilnehmer – bezogen auf die fähigkeitsfähige Gesamtbevölkerung ab 18 Jahren – damit die 1 Prozenthürde übersprungen. Das Bild von der Bedrohung der Auto-Assekuranz durch den Car Sharing Boom mildert sich aber etwas ab, betrachtet man die Gesamtzahl der versicherten Fahrzeuge: 7.700 Fahrzeuge an 3.900 Stationen im stationsbasierten Carsharing und 6.250 Pkw in stationsunabhängigen Angeboten stehen den Teilnehmern zur Verfügung, was auf eine kleine Nutzungsfrequenz schließen lässt. Carsharing ist auch aus unserer Sicht ein sinnvolles Mobilitätsangebot – aus ökologischer wie aus ökonomischer Sicht. Wir können aber bis auf weiteres in einer Mittelfristperspektive weder positive noch negative Impulse für unser Geschäftsmodell daraus ableiten.

4. Zur Organisation des Unternehmens

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

Die Direktionsbereiche lauten wie folgt:

- Vertrieb & Marketing
- Partnerschaften
- Personal
- Operations bestehend aus Schaden und Betrieb (Kundenservice)
- Informationstechnologie
- Finanzen
- Aktuariat
- Risikomanagement

Die Vorstandsressorts gruppieren sich wie folgt:

- Vorstandsvorsitzender: Alle operativen Themen wie Personal, Operations, Vertrieb & Marketing, IT
- Finanzvorstand: Finanzen inklusive Kapitalanlagen & Aktuariat
- Risikovorstand: Risikomanagement, Recht & Governance
Im Berichtszeitraum auch als Risikovorstand unserer italienischen Schwestergesellschaft in Verantwortung

Wirtschaftsbericht

1. Gesamtwirtschaftliche und branchenbezogene Rahmenbedingungen

Für den Euro-Raum stieg das reale Bruttoinlandsprodukt (BIP) im Jahr 2014 gegenüber dem Vorjahr um 0,8 Prozent. Für 2015 wird ein Anstieg des BIP von 1,3 Prozent erwartet. Die Entwicklung in der Eurozone wird in den einzelnen Ländern sehr unterschiedlich verlaufen. Gemäß den Wirtschaftsinstituten wird ein „robustes Wachstum“ für Deutschland und Spanien, eine „gemäßigte Entwicklung“ in Frankreich und eine „schwache Entwicklung“ in Italien erwartet. Das Wachstum im Euroraum beruht vor allem auf binnenwirtschaftlichen Faktoren. So sollte sich die Lage am Arbeitsmarkt langsam verbessern. Der starke Rückgang der Ölpreise stützt den privaten Verbrauch. Ein weiterer Rückgang des Euro-Wechselkurses könnte zu einer positiveren Entwicklung führen, während die Entwicklung in Griechenland die Stabilität in der Eurozone gefährden könnte.

Die deutsche Wirtschaft bleibt das Zugpferd der Euro-Zone. Das BIP wuchs 2014 mit 1,5 Prozent (2013: 0,4 Prozent) so kräftig wie seit drei Jahren nicht mehr – trotz schwierigem Umfeld, insbesondere zahlreicher internationaler Krisen, etwa in der Ukraine und Nahost. Die deutsche Wirtschaft profitierte vor allem von einer starken Binnennachfrage. Deutschland legte damit in etwa doppelt so kräftig zu wie die gesamte Euro-Zone. Diese Entwicklung resultierte aus der deutlichen Belebung der Ausfuhrfähigkeit und einem geringeren Anstieg der Warenimporte. Garant für die robuste Konjunktur waren die Verbraucher. Rekordbeschäftigung, steigende Löhne und niedrige Zinsen kurbelten deren Konsum im abgelaufenen Jahr an. Der Konsum und die Investitionen in Ausrüstungen und Bauten waren die wichtigsten Wachstumsmotoren.

So dürfte es auch im Jahr 2015 bleiben. Der Arbeitsmarkt wird sich höchstwahrscheinlich weiter positiv entwickeln, der Beschäftigungsaufbau wird sich fortsetzen, die Arbeitslosigkeit wird sinken. Dies würde für steigende Einkommen sorgen. Verbunden mit einem niedrigen Preisanstieg stärkt dies die Kaufkraft der privaten Haushalte. Der schwache Euro, der die preisliche Wettbewerbsfähigkeit der Exporte erhöht und der Verfall der Mineralölpreise werden voraussichtlich zusätzliche Impulse liefern. Zudem wird mit einer leichten Erholung der globalen Konjunkturaussichten gerechnet, die sich positiv auf die Außenwirtschaft auswirken könnten. Die Bundesregierung erwartet daher für 2015 wiederum ein Wirtschaftswachstum von 1,5 Prozent. Voraussetzung für das für 2015 prognostizierte kräftige Wirtschaftswachstum sei allerdings, dass sich die Erholung im Euroraum fortsetze und der Reformkurs in allen Mitgliedsstaaten beibehalten werde.

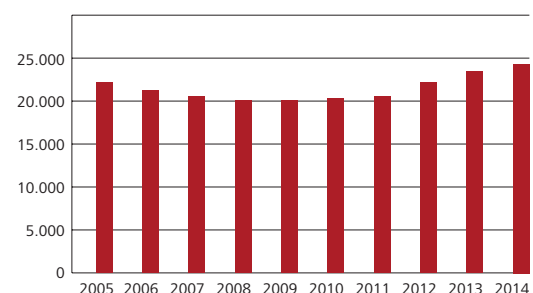
Für die deutsche Versicherungsbranche wird für 2014 ebenfalls von einem sehr zufriedenstellenden Geschäftsjahr über alle Sparten hinweg ausgegangen. Nach vorläufigen Zahlen wurden Beitragseinnahmen von ca. 192 Mrd. EUR erzielt, die einer Steigerung gegenüber dem Vorjahr von 2,7 Prozent entsprechen würden.

In der Schaden- und Unfallversicherung wird eine Steigerung der Beitragseinnahmen um 3,2 Prozent auf 62,5 Mrd. EUR, eine Verringerung der Leistungen durch weniger schwere Naturereignisse um 7,6 Prozent auf 45,9 Mrd. EUR und eine Combined Ratio von 95 Prozent erwartet. Der Gewinn wird etwa 3,0 Mrd. EUR betragen. Die Anzahl der Verträge insgesamt ist um 0,7 Prozent auf 301,9 Mio. Verträge gestiegen.

Die positive Entwicklung in der Schaden- und Unfallversicherung wird von deren größter Sparte, der Kfz-Versicherung, getragen. In der Kfz-Versicherungsbranche haben die Beitragseinnahmen nach vorläufigen Zahlen unter Berücksichtigung des Bestandswachstums um 4,6 Prozent auf 24,3 Mrd. EUR zugenommen. Dabei erhöhten sich die Einnahmen in der Kfz-Haftpflichtversicherung um 4,5 Prozent auf 14,6 Mrd. EUR, in der Voll-/Teilkaskoversicherung um 5,0 bzw. 4,5 Prozent auf 8,1 bzw. 1,6 Mrd. EUR. Die Anstiege der Durchschnittsbeiträge betragen in der Kfz-Haftpflicht ca. 3,0 Prozent, in der Vollkasko ca. 4,5 Prozent und in der Teilkasko ca. 2,5 Prozent.

In dem nachfolgenden Diagramm wird die Entwicklung der verdienten Bruttobeiträge der Kfz-Versicherung seit 2005 dargestellt. Die Übersicht verdeutlicht, dass es sich bei dem Kfz-Versicherungsmarkt bis 2010 um einen schrumpfenden Markt handelte. Seit 2011 erholt sich der Markt wieder und auch 2015 wird mit einem weiteren Anstieg der Bruttobeiträge gerechnet.

Verdiente Bruttobeiträge in Mio. EUR



Die Schadenaufwendungen in der Voll-/Teilkaskoversicherung sind aufgrund der unterdurchschnittlichen Elementarschadenlast im Jahr 2014 um 14,5 Prozent bzw. 28,0 Prozent deutlich zurückgegangen. In der Kfz-Haftpflicht sind die Schadenaufwendungen um ca. 3,0 Prozent angewachsen.

Insgesamt wird bei der Kfz-Versicherung für 2014 nach sechs verlustreichen Jahren wieder mit einem versicherungstechnischen Gewinn von rund 700 Mio. EUR gerechnet (Schadenquote: 85 Prozent, Combined Ratio: 97 Prozent). Die Anzahl der Verträge ist in der Kraftfahrtversicherung insgesamt um 1,3 Prozent auf 110,2 Mio. Verträge angestiegen.

Mit einem versicherungstechnischen Gewinn in der Kfz-Haftpflicht von 2,7 Prozent ist ein Ende des Negativ-Zyklus in der Kfz-Haftpflicht erreicht. Die Rückführung der Kfz-Haftpflicht in die Gewinnzone war mit einem Rückgang der Schadenhäufigkeit im Haftpflichtbereich und einem kontinuierlichen Rückgang des Schadenbedarfs in Kfz-Haftpflicht verbunden. Beitragssteigerungen konnten vollständig in eine Ergebnissteigerung überführt werden. In der Kaskoversicherung war die Schadenentwicklung deutlich schlechter. In der Vollkaskoversicherung sind die Schadenhäufigkeit und auch der Schadenbedarf der Vollkaskoschäden gestiegen. Die Teilkaskoversicherung verzeichnete ebenfalls einen leichten Anstieg im Schadenbedarf.

Für das Jahr 2015 prognostizieren Branchenvertreter ein moderates Wachstum. Die größte Herausforderung bleibt weiterhin der Niedrigzins. Der Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft (GDV) kritisiert in dem Zusammenhang das im Januar 2015 beschlossene massive Ankaufprogramm von Staatsanleihen und anderen Wertpapieren aus den Euro-Ländern durch die Europäische Zentralbank (EZB).

Auf dem Automarkt haben neue Modelle und niedrige Zinsen die Autonachfrage in Europa im Jahr 2014 angekurbelt. In der EU wurden insgesamt 12,55 Mio. Autos verkauft. Das entspricht einem Plus von 5,7 Prozent im Vergleich zu 2013. Der Aufschwung wird nach Einschätzung von Experten im Jahr 2015 allerdings schon wieder an Fahrt verlieren. Experten gehen von einem Plus im EU-Absatzmarkt im Jahr 2015 von ca. 3 Prozent auf 13 Mio. Pkw aus. Die niedrigen Zinsen und die geringe Inflation wirken sich zwar positiv auf die Kaufbereitschaft der Kunden aus. Die Unsicherheit der Kunden wächst aber. Politische Krisen, wie der ungelöste Konflikt um die Ukraine, die Krise in Griechenland und die Furcht vor Terroranschlägen dämpfen die Kauflaune.

In Deutschland wurden im Jahr 2014 mit 3,037 Mio. Pkw-Zulassungen 2,9 Prozent mehr Autos neu zugelassen als im Jahr 2013. Dafür sorgten vor allem gewerbliche Kunden, die Dienstwagen kauften, während die Nachfrage der Privatkunden leicht zurück ging. Laut aktuellen Prognosen wird der deutsche Automarkt 2015 stagnieren. Experten rechnen für 2015 nur mit einem geringfügigen Anstieg der Neuzulassungen in Deutschland um 1 bis 2 Prozent. Einige Experten gehen sogar von einem leichten Rückgang von 1 Prozent aus.

Während der Neuwagenmarkt 2014 leicht gewachsen ist, ist der Markt für gebrauchte Pkw leicht geschrumpft. Mit 7,07 Mio. Pkw wechselten 0,3 Prozent weniger Fahrzeuge den Besitzer als im Vorjahr. Insgesamt wurden 8,01 Mio. Besitzumschreibungen von Kraftfahrzeugen und Anhängern registriert, was einem Plus von 0,3 Prozent gegenüber dem Vorjahr entspricht. Für 2015 wird von einer etwa gleichbleibenden Entwicklung ausgegangen.

Der Fahrzeugbestand in Deutschland hat mit insgesamt 61,5 Mio. einen neuen Höchststand erreicht. Gegenüber 2013 nahm der Bestand um rund 700.000 Fahrzeuge zu.

2. Geschäftsverlauf

Für die Direct Line verlief das Geschäftsjahr 2014 trotz herausfordernder Marktbedingungen und der Sonderaufgabe Unternehmensverkauf sehr erfreulich. Dank eines sehr positiven Neugeschäfts konnten Bestandszuwächse bei der Kfz-Haftpflichtversicherung von fast 10 Prozent und Beitragszuwächse bei der Kfz-Haftpflichtversicherung und der Kaskoversicherung von mehr als 16 Prozent erreicht und mit 5,4 Mio. EUR ein hervorragendes Unternehmensergebnis (vor Steuern) erzielt werden.

Geschäftsergebnis

Das Ergebnis der normalen Geschäftstätigkeit ist von 5,1 Mio. EUR für das Kalenderjahr 2013 auf 5,4 Mio. EUR im Geschäftsjahr 2014 gestiegen. Dieses enthält neben dem versicherungstechnischen Ergebnis für eigene Rechnung in Höhe von 38 TEUR (2013: -2,6 Mio. EUR), das Kapitalanlageergebnis in Höhe von 8,5 Mio. EUR (2013: 9,4 Mio. EUR) und das sonstige Ergebnis von -2,8 Mio. EUR (2013: -1,3 Mio. EUR). Der Jahresüberschuss beträgt 3,5 Mio. EUR (2013: 5,7 Mio. EUR).

Das Marktumfeld, geprägt von in etwa konstanten Neugeschäftsprämien, zeigte im IV. Quartal seit drei Jahren wieder erste punktuelle Preisabsenkungen im Wettbewerb, was sich negativ auf die Akquisitionskosten auswirkte. Dennoch sei nochmals betont, dass das Ergebnis der normalen Geschäftstätigkeit trotz starken Wachstums um 0,3 Mio. EUR im Vergleich zum Kalenderjahr 2013 leicht verbessert werden konnte.

Bestandsentwicklung

Die Anzahl unserer Kunden mit mehr als einem Fahrzeug im Haushalt ist im Berichtsjahr leicht auf 22 Prozent zurückgegangen. Dennoch ist der Bestand an versicherten Fahrzeugen insgesamt um 9,4 Prozent auf 628.693 Fahrzeuge angewachsen.

Das gesamte Vertriebsergebnis in Neu- und Ersatzverträgen mit 01.01.15 konnte gegenüber dem Vorjahr mit 01.01.14 um 5,9 Prozent auf 269.343 Verträge erneut gesteigert werden.

Die Bewegung des Bestandes an selbst abgeschlossenen, mindestens einjährigen Schaden- und Unfallversicherungen stellt sich im Geschäfts-

jahr 2014 im Vergleich zum Vorjahr wie folgt dar:

Anzahl der Versicherungsverträge

Versicherungsbranche und -arten	2014	2013	Veränderung in %
Kraftfahrtunfallversicherung	10.379	11.778	-11,9
Privathaftpflicht	4.100	3.793	8,1
Kfz-Haftpflichtversicherung	621.083	567.379	9,5
Sonstige Fahrzeugversicherungen	475.643	441.449	7,7
Rechtsschutz	3.522	3.323	6,0
Beistandsleistungen	108.652	97.476	11,5
Gesamt	1.223.379	1.125.198	8,7

Beitragssentwicklung

Die gebuchten Beitragseinnahmen beliefen sich brutto über alle Versicherungsbranche und -arten im Geschäftsjahr auf insgesamt 250,1 Mio. EUR (2013: 216,4 Mio. EUR). Hiervon entfallen 247,9 Mio. EUR auf die Kfz-Versicherung, die damit 99,1 Prozent der Beiträge generierte.

Aus der Rechtsschutz-, Haftpflicht-, Kraftfahrzeugunfall- und Beistandsleistungsversicherung wurden im laufenden Geschäftsjahr Beiträge in Höhe von 2,2 Mio. EUR vereinnahmt. Im Einzelnen verteilen sich die Beitragseinnahmen auf die Versicherungsbranche und -arten wie folgt:

Gebuchte Bruttoeinnahmen

Versicherungsbranche und -arten	2014 in Mio. EUR	2013 in Mio. EUR	Veränderung in %
Kfz-Haftpflichtversicherung	163,5	141,2	15,8
Kfz-Kaskoversicherung	84,4	73,1	15,5
Sonstige Versicherungen*	2,2	2,1	4,8
Gesamt	250,1	216,4	15,6

* darunter fallen Kraftfahrtunfallversicherung, Privathaftpflichtversicherung, Rechtsschutzversicherung und Beistandsleistungen

Die durchschnittlich verdiente Prämie ist im Berichtsjahr im Vergleich zum Kalenderjahr 2013 auf 384 EUR erneut leicht gestiegen, was seine Ursache in segmentspezifischen Preisanpassungen sowohl im Bestand als auch im Neu- und Ersatzgeschäft hat.

Schadenverlauf und Schadenreserven

Die Bruttoschadenquote hat sich von 85,8 Prozent auf 77,4 Prozent verbessert. Dies ist insbesondere auf das Ausbleiben größerer Hagelereignisse zurückzuführen. So hat sich die Bruttoschadenquote in der Kaskosparte von 101,3 Prozent auf 75,7 Prozent verbessert. Die

Bruttoschadenquote für die Kfz-Haftpflichtparte ist mit 78,7 Prozent gegenüber dem Vorjahr mit 78,4 Prozent fast gleich geblieben. Der Großschadenanteil wurde schlechter, was im Frequenzschadenbereich ausgeglichen wurde.

Das Rückversicherungsprogramm umfasst einen Quotenrück- als auch einen Schadenexzedentenvertrag. Aus der Quotenrückversicherung ergibt sich eine Nettoschadenquote von 96,85 Prozent (Vorjahr (96,87 Prozent)). Die Rückversicherungsprovision erhöhte sich gegenüber dem Vorjahr von 30,5 Mio. EUR um 53,6 Prozent auf 46,9 Mio. EUR.

Nettoschadenquoten

Versicherungszweige und -arten	2014	2013	Veränderung in %
Kfz-Haftpflichtversicherung	106,9	91,1	17,3
Fahrzeugvollversicherung	86,8	107,2	-19,0
Fahrzeugteilversicherung	71,2	105,8	-32,7
Sonstige Versicherungen*	44,2	35,8	23,5
Gesamt	96,8	96,9	0

* darunter fallen Kraftfahrtunfallversicherung, Privathaftpflichtversicherung, Rechtsschutzversicherung und Beistandsleistungen

Die Bruttoschadenreserven betragen zum Bilanzstichtag 241,3 Mio. EUR (2013: 215,8 Mio. EUR). Die Nettoschadenreserven wurden um 22,2 Mio. EUR auf 197,5 Mio. EUR erhöht.

Kostenverlauf

Die Bruttoaufwendungen für den Versicherungsbetrieb sind im Geschäftsjahr spürbar um 9 Mio. EUR auf 51,3 Mio. EUR angestiegen. Dies hat seine Hauptursache in der relativen und absoluten Verteuerung der Kosten für Vergleichsportale. Insgesamt haben wir im Berichtsjahr 19,5 Mio. EUR an Provisionen für unsere Vertriebspartner investiert. Marketingaufwendungen, vorrangig im Internet schlugen mit 6 Mio. EUR zu Buche. Weitere 4,8 Mio. EUR haben wir für andere Medien, Marketing und PR investiert. Diesen absoluten Kostensteigerungen steht aber mit 269.343 (+5,9 Prozent zum Vorjahr) neu ausgestellten Policen im Berichtsjahr (inklusive der neu gewonnenen Kunden zum 01.01.2015) die höchste Vertriebsleistung der Unternehmensgeschichte gegenüber.

Die um 1,7 Mio. EUR gestiegenen Verwaltungskosten betreffen zu einem Teil Personalkosten, welche von 18,7 Mio. EUR (2013) auf 19,4 Mio. EUR im Berichtsjahr anstiegen. Sie enthalten zudem Kosten für den IT-Betrieb sowie Lizenz- und Gebäudekosten. Die Brutto-Kostenquote erhöhte sich zum Stichtag leicht von 20,4 Prozent (2013) auf 21,3 Prozent.

Schwankungsrückstellung

Nachdem im Jahr 2013 die extremen Wetterereignisse „Manni“ und „Andreas“ eine Entnahme aus der Schwankungsrückstellung in Höhe von 4,7 Mio. EUR zur Folge hatten, konnten wir der Rechnungslegungsverordnung folgend im Jahr 2014 über alle Sparten erneut 0,2 Mio. EUR entnehmen. Dies liegt an der Kompensation zwischen den separat kalkulierten Sparten, denn der Zuführung in Kasko in Höhe von 5,0 Mio. EUR steht eine Entnahme in Kfz-Haftpflicht von 5,2 Mio. EUR gegenüber. So wurde im Berichtsjahr eine erhöhte Anzahl an Personenschäden verzeichnet mit entsprechender Verschlechterung der Haftpflicht-Schadenquote f. e. R..

Im Ergebnis blieb die Schwankungsrückstellung bis auf 200 TEUR Entnahme somit fast unverändert. Zum Bilanzstichtag betrug die Rück-

stellung 65 Mio. EUR. Aufgrund der Tatsache, dass die Schwankungsrückstellung keine Verpflichtung gegenüber Dritten darstellt, kann sie ähnlich dem Eigenkapital zur Absicherung von versicherungstechnischen Risiken verwendet werden. Die Direct Line ist sehr gut gegen versicherungstechnische Schwankungen abgesichert, da die Schwankungsrückstellung zusätzlich mehr als 33 Prozent der Nettoschadenrückstellungen zum Stichtag ausmacht. Mit 68,3 Prozent hat die Sparte Kfz-Haftpflichtversicherung den größten Anteil an der Schwankungsrückstellung. Dieser Anteil entspricht mit 66 Prozent in etwa dem Anteil an der brutto verdienten Prämie.

Versicherungstechnisches Ergebnis f. e. R.

Mit 98,6 Prozent (2013: 106,2 Prozent) weisen wir eine deutlich verbesserte Brutto-Schadenkostenquote auf. Absolut verbesserte sich das versicherungstechnische Ergebnis f. e. R. inklusive der Veränderung der Schwankungsrückstellung gegenüber dem Kalenderjahr 2013 um 2,6 Mio. EUR auf 38 TEUR und war somit erstmals positiv in der Unternehmensgeschichte.

Kapitalanlagen und Kapitalanlageergebnis

Sicherheit, Liquidität und Rendite sind die Grundpfeiler unserer Kapitalanlagestrategie, um die jederzeitige Erfüllbarkeit der Ansprüche von Kunden und Betroffenen zu gewährleisten. Unsere Kapitalanlagen setzen sich deshalb unverändert ausschließlich aus Inhaberschuldverschreibungen, anderen festverzinslichen Wertpapieren, Namensschuldverschreibungen und Termineinlagen bei Kreditinstituten zusammen.

Das Kapitalanlageergebnis für das Geschäftsjahr beträgt 8,5 Mio. EUR (2013: 9,4 Mio. EUR). Der Rückgang der erzielten Zinserträge setzte sich auch im Geschäftsjahr 2014 fort (von 8,6 Mio. EUR im Vorjahr um 3,5 Prozent auf 8,3 Mio. EUR), da die getätigten Neuinvestitionen weiterhin eine niedrigere Verzinsung aufwiesen als der Bestand an Kapitalanlagen. Der Bestand an Kapitalanlagen im Geschäftsjahr 2014 stieg von 318,8 Mio. EUR auf 340,7 Mio. EUR.

Ausgegliederte Funktionsbereiche

Unser Schutzbriefgeschäft ist zu ca. 50 Prozent über die ROLAND Schutzbrief-Versicherung AG, Köln, rückgedeckt (auf Basis einer ex-post anzupassenden Durchschnittsschadenkalkulation). Die ROLAND Schutzbrief-Versicherung AG übernimmt darüber hinaus auf der Grundlage eines Funktionsausgliederungsvertrages die vollständige Abwicklung der Schutzbriefrisiken hinsichtlich Leistungsbearbeitung und Serviceleistungen. Die Produkte Verkehrsrechtsschutz- und Privatrechtsschutzversicherung haben wir 2005 bzw. 2006 in unser Angebotsportfolio aufgenommen. Diese sind zu 100 Prozent bei der Jurpartner Rechtsschutz-Versicherung AG, Köln, rückgedeckt. Im Rahmen eines Funktionsausgliederungsvertrages übernimmt die Jurpartner Services, Gesellschaft für Rechtsschutz-Schadenregulierung mbH darüber hinaus auch die vollständige Abwicklung der Leistungsbearbeitung.

Mit dem im Jahr 2013 abgeschlossenen und von der BaFin genehmigten Funktionsausgliederungsvertrag haben wir einen erheblichen Teil der Kapitalanlageverwaltung, das Management notierter Schuldverschreibungen, an BlackRock Investment Management (UK) Limited ausgegliedert. Das aktive Portfoliomanagement startete mit dem Jahresbeginn 2014.

Geschäftsgebiet und betriebene Versicherungsweige

Unsere Geschäftstätigkeit erstreckt sich über die gesamte Bundesrepublik Deutschland. Unser Sitz ist Teltow bei Berlin; Zweigniederlassungen unterhalten wir nicht. Derzeit betreiben wir ausschließlich im Wege des selbst abgeschlossenen Geschäftes folgende Versicherungsweige und -arten:

Versicherungsweige	Versicherungsart
Kraftfahrtversicherung	Kfz-Haftpflichtversicherung
	Fahrzeugvollversicherung
	Fahrzeugteilversicherung
	Kraftfahrtunfallversicherung
Beistandsleistungsversicherung	Bestandsleistung
Haftpflichtversicherung	Privathaftpflichtversicherung
Rechtsschutzversicherung	Verkehrsrechtsschutzversicherung
	Familienrechtsschutzversicherung

Im Berichtsjahr wurde von uns kein Versicherungsgeschäft in Rückdeckung übernommen.

3. Lage des Unternehmens

Der Vorstand der Direct Line ist mit dem Geschäftsverlauf im Jahr 2014 insbesondere wegen der herausfordernden Marktbedingungen sehr zufrieden. Das Unternehmen konnte die Vorjahreswerte für die Kenngrößen Bruttobeitragseinnahmen und Schaden-/Kosten-Quote gegenüber dem Vorjahr verbessern. Insbesondere wurde erstmalig ein positives versicherungstechnisches Ergebnis erzielt. Aufgrund des weiterhin sehr niedrigen Zinsniveaus haben sich das Kapitalanlageergebnis sowie die erzielte Anlagerendite jedoch negativ entwickelt.

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

Ertragslage

Im Geschäftsjahr 2014 hat die Direct Line bei einer Steigerung der gebuchten Bruttobeiträge um 15,6 Prozent auf 250,1 Mio. EUR im Vorjahresvergleich einen Anstieg des Ergebnisses der normalen Geschäftstätigkeit um 5,9 Prozent auf 5,4 Mio. EUR erwirtschaftet.

Die Gewinn- und Verlustrechnung wird auf Seite 25 und 26 ausgewiesen.

Das versicherungstechnische Ergebnis verteilt sich auf die Sparten wie folgt:

Verkürzte Darstellung des versicherungstechnischen Bruttoergebnisses für das Geschäftsjahr 2014 nach Sparten (in TEUR)

	Kfz-Haftpflicht-Versicherung	Übrige Fahrzeugversicherungen	Sonstige Versicherungen	Summe
Gebuchte Bruttobeiträge	163.491	84.421	2.215	250.127
Veränderung der Beitragsüberträge	5.075	3.411	53	8.539
Verdiente Beiträge	158.416	81.010	2.162	241.588
Übrige versicherungstechnische Erträge	468	60	1	529
Versicherungstechnische Erträge	158.884	81.070	2.163	242.117
Zahlungen für Versicherungsfälle	97.605	62.762	1.051	161.418
Veränderung der Rückstellung für noch nicht abgewickelte Versicherungsfälle	27.028	-1.307	-249	25.472
Aufwendungen für Versicherungsfälle	124.633	61.456	802	186.890
Veränderung der übrigen versicherungstechnischen Rückstellungen	43	17	1	62
Aufwendungen für den Versicherungsbetrieb	32.047	17.854	1.430	51.331
Versicherungstechnische Aufwendungen	156.723	79.328	2.234	238.283
Ergebnis vor Schwankungsrückstellung	2.161	1.742	-68	3.834
Veränderung der Schwankungsrückstellung	5.202	-5.008	0	194
Versicherungstechnisches Bruttoergebnis	7.362	-3.266	-68	4.028

Die verdienten Beiträge f. e. R. des Geschäftsjahres haben sich im Vorjahresvergleich folgendermaßen entwickelt:

Verdiente Nettobeiträge	2014 in TEUR	2013 in TEUR	Veränderung in %
Kraftfahrtunfallversicherung	211	242	-12,83
Privathaftpflicht	17	27	-35,58
Kfz-Haftpflichtversicherung	69.538	75.464	-7,85
Sonstige Fahrzeugversicherungen	49.036	49.239	-0,41
Rechtsschutz	1	1	8,49
Beistandsleistungen	860	760	13,1
Gesamtes selbst abgeschlossenes Geschäft	119.663	125.733	-4,83

Die Aufwendungen für Versicherungsfälle f. e. R. haben sich im Vergleich zum Vorjahr um 4,8 Prozent auf 115.891 TEUR verringert.

Die Aufwendungen für den Versicherungsbetrieb haben sich netto

im Vorjahresvergleich wegen deutlich gestiegener Rückversicherungsprovisionen von 11.835 TEUR um 62 Prozent auf 4.482 TEUR reduziert. Dabei stiegen die Bruttoabschluss- und Verwaltungskosten um 21 Prozent auf 51.332 TEUR.

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

Versicherungstechnisches Ergebnis f. e. R.	2014 in TEUR	2013 in TEUR	Veränderung in %
Kraftfahrtunfallversicherung	77	131	-40,86
Privathaftpflicht	-27	-21	28,97
Kfz-Haftpflichtversicherung	2.620	3.517	-25,49
Sonstige Fahrzeugversicherungen	-1.873	-5.660	-66,90
Rechtsschutz	-7	8	-193,43
Beistandsleistungen	-752	-553	35,97
Gesamtes selbst abgeschlossenes Geschäft	38	-2.579	-101,49

Das Kapitalanlageergebnis hat sich wegen der geringen Verzinsung gegenüber dem Vorjahr um 9,3 Prozent auf 8.527 TEUR verringert.

Kapitalanlageergebnis	2014 in TEUR	2013 in TEUR	Veränderung in %
Erträge aus Kapitalanlagen			
a) Erträge aus anderen Kapitalanlagen	8.319	8.609	-3,4
b) Erträge aus Zuschreibungen	827	708	16,8
c) Gewinne aus dem Abgang von Kapitalanlagen	1.823	3.075	-40,7
Summe	10.969	12.393	-11,5
Aufwendungen für Kapitalanlagen			
a) Aufwendungen für die Verwaltung von Kapitalanlagen, Zinsaufwendungen und sonstige Aufwendungen für die Kapitalanlagen	761	299	154,5
b) Abschreibungen auf Kapitalanlagen	1.401	2.426	-42,2
c) Verluste aus dem Abgang von Kapitalanlagen	278	267	4,1
Summe	2.441	2.991	-18,4
Kapitalanlageergebnis	8.527	9.401	-9,3

Die Steuern vom Einkommen und vom Ertrag entfallen mit 3.682 TEUR auf einen Ertrag aus aktivierten latenten Steuern und mit 5.615 TEUR auf Aufwendungen für Körperschaft- und Gewerbesteuern für das Geschäftsjahr.

Die durchschnittliche Ertragssteuerbelastung für die Direct Line beträgt 27 Prozent. Der Steueraufwand von 5,6 Mio. EUR (2013: 2,5 Mio. EUR) unterteilt sich in 3,3 Mio. EUR für die Körperschaftsteuer einschließlich Solidaritätszuschlag und 2,3 Mio. EUR für die Gewerbesteuer. Dem steht ein laufender Ertrag aus latenten Steuern von 3,7 Mio. EUR (2013: 3,1 Mio. EUR), gegenüber.

Das Ergebnis der normalen Geschäftstätigkeit ist um 0,3 Mio. EUR von 5,1 Mio. EUR für das Kalenderjahr 2013 auf 5,4 Mio. EUR im Geschäftsjahr 2014 gestiegen. Dieses enthält neben dem versicherungstechnischen Ergebnis für eigene Rechnung in Höhe von 0,04 Mio. EUR (2013: -2,6 Mio. EUR), das Kapitalanlageergebnis in Höhe von 8,5 Mio. EUR (2013:

9,4 Mio. EUR) und das sonstige Ergebnis von -3,1 Mio. EUR (2013: -1,7 Mio. EUR). Der Jahresüberschuss beträgt 3,5 Mio. EUR (2013: 5,7 Mio. EUR).

Finanzlage

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.

Liquidität	2014 in TEUR	2013 in TEUR	Veränderung in %
Flüssige Mittel	24.712	9.883	150,0
Laufende Bankguthaben, Schecks, Kassenbestand	24.712	9.883	150,0
Kurzfristig verfügbare Mittel	317.995	283.076	12,3
Einlagen bei Kreditinstituten	35.127	51.737	-32,1
Inhaberschuldverschreibungen und andere festverzinsliche Wertpapiere	265.611	216.880	22,5
Forderungen aus dem selbst abgeschlossenen Versicherungsgeschäft	17.109	12.826	33,4
Abrechnungsforderungen aus dem Rückversicherungsgeschäft	148	1.633	-90,9
Mittelfristige Werte	63.127	69.614	-9,3
Namenschuldverschreibungen	39.999	49.999	-20,0
Forderungen aus dem selbst abgeschlossenen Versicherungsgeschäft	17.109	12.826	33,4
Abrechnungsforderungen aus dem Rückversicherungsgeschäft	148	1.633	-90,9
Andere Vermögensgegenstände	5.871	5.156	13,9

Vermögenslage

Die Bilanz wird auf Seite 23 und 24 im Abschluss ausgewiesen.

Im Folgenden werden die größten Positionen und größten Abweichungen gegenüber dem Vorjahr erläutert. Die Bilanzsumme ist gegenüber dem Vorjahr von 382.065 TEUR um 10,8 Prozent auf 423.189 TEUR gestiegen.

Auf der Aktivseite sind die Kapitalanlagen mit 340.737 TEUR und 80,5 Prozent der Bilanzsumme der größte Posten. Das ist ein Anstieg gegenüber dem Vorjahr von 6,9 Prozent. Die Inhaberschuldverschreibungen und anderen festverzinslichen Wertpapiere sind die größte Position und haben sich gegenüber dem Vorjahr um 48.731 TEUR erhöht. Die Einlagen bei Kreditinstituten haben sich um 16.827 TEUR verringert. Das ist insbesondere der geringen Verzinsung bzw. der bereits im Geschäftsjahr für 2015 angekündigten Guthabengebühren geschuldet. Die Kapitalanlagen überdecken die versicherungstechnischen Rückstellungen um 23.859 TEUR (Vorjahr: 32.448 TEUR).

Die Forderungen aus dem selbst abgeschlossenen Versicherungsgeschäft stiegen um 4.283 TEUR auf 17.109 TEUR. Das entspricht 6,8 Prozent der gebuchten Bruttobeiträge (2013: 5,9 Prozent). Die Verringerung der Forderungen aus dem Rückversicherungsgeschäft ergab sich aus dem weitgehenden Ausgleich eben dieser zum Stichtag.

Auf der Passivseite sind im Eigenkapital das gezeichnete Kapital und die gesetzliche Rücklage gegenüber dem 31.12.2013 unverändert. Die gesetzliche Rücklage weist die vorgeschriebene Höhe von 10 Prozent des gezeichneten Kapitals auf.

Der Bilanzgewinn des Vorjahres in Höhe von 27.605 TEUR wurde auf neue Rechnung vorgetragen. Der Bilanzgewinn des Geschäftsjahres in Höhe von 31.118 TEUR entspricht dem Jahresüberschuss von 3.513 TEUR und dem Gewinnvortrag von 27.605 TEUR. Die Eigenkapitalquote verringerte sich auf 18,4 Prozent (2013: 19,5 Prozent).

Die versicherungstechnischen Rückstellungen erhöhten sich um 30.493 TEUR auf 316.878 TEUR. Der Anstieg resultiert aus der Erhöhung der Nettoschadenreserve um 22.173 TEUR auf 197.536 TEUR und einem Anstieg der Bruttobeiträge um 8.539 TEUR auf 53.689 TEUR.

Die anderen Rückstellungen sind um 8.288 TEUR auf 18.493 TEUR angestiegen. Dies resultiert sowohl aus der Erhöhung der Steuer-rückstellungen um 5.106 TEUR auf 7.368 TEUR als auch aus der Erhöhung der sonstigen Rückstellungen um 3.082 TEUR auf 9.953 TEUR. Die Erhöhung der sonstigen Rückstellungen resultiert insbesondere aus der Erhöhung der Rückstellungen für Kooperationen (Partnerschaften und Marktplätze) um 3.285 TEUR auf 6.257 TEUR.

In den Steuerrückstellungen sind Beträge für Körperschaftsteuer und Gewerbesteuer für die Geschäftsjahre 2013 und 2014 sowie für 2011

und 2012 enthalten. Letztere betreffen zu erwartende Nachzahlungen aus der Betriebsprüfung für diesen Zeitraum.

Die anderen Verbindlichkeiten sind betragsmäßig mit 9.619 TEUR gegenüber dem Vorjahr fast unverändert geblieben. Verschiebungen ergaben sich durch die Erhöhung der Verbindlichkeiten aus Versicherungssteuer und der Verringerung der Verbindlichkeiten an verbundene Unternehmen.

Nachtragsbericht

Vorgänge von besonderer Bedeutung sind nach dem Bilanzstichtag nicht eingetreten.

Prognose- und Chancenbericht

Der Zyklus

Nach fünf verlustreichen Jahren ist 2014 der Kraftfahrtmarkt in die Gewinnzone zurückgekehrt. Der Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft e. V. (GdV) hat eine erwartete kombinierte Schaden-Kostenquote von 97 Prozent für das Berichtsjahr angekündigt und das bedeutet, die Sparte als Ganzes hat sich nach langer Zeit profitabel entwickelt.

Die Erfahrung mit den letzten drei vollen Zyklen seit der Deregulierung im Jahre 1994 hat gezeigt, dass sich im Markt kein Gleichgewicht einstellen wird. Zyklen in Märkten entstehen, wenn der Zeitabstand zwischen Preisentscheidung und Ergebniswirkung länger als eine Wirtschaftsperiode dauert. Dies ist auch bei der Autoversicherung der Fall. So werden vermutlich einzelne Marktteilnehmer versuchen, mittels Preisabsenkungen Marktanteile zu gewinnen und angesichts gegenwärtig passabler Ergebnisse ein für die Zukunft auskömmliches Preisniveau zu vereiteln. Steigende Stornoquoten als Auswirkung bei den anderen Unternehmen erhöhen folglich den Absatzdruck auf deren Neugeschäft, das dann entweder im Preisniveau abgesenkt und/oder mit höherer Provision eingekauft wird. Bereits zum Jahreswechsel 2014/2015 konnten wir anhand eigener Analysen dieses Phänomen beobachten.

Wir erwähnen diesen Umstand bewusst unter der Überschrift „Prognose & Chancen“, weil erstens der Zyklus Bewegung in den Markt bringt, was wir als junges und wachsendes Unternehmen naturgemäß begrüßen und weil wir zweitens in den Jahren seit 2010 kontinuierlich positive Gesamtergebnisse – wenn auch noch keine zweistelligen Schaden-Kostenquoten – berichtet haben. Das heißt, in der Gesamtbetrachtung des Marktes sind die individuellen Kosten- und Schadenssituationen der Unternehmen sehr heterogen und die stets wiederholten Aussagen vom unprofitablen Kraftfahrtversicherungsmarkt für die Entscheidungen im Unternehmen nur wenig hilfreich.

Im Zentrum der mannigfaltigen operativen Anstrengungen und strategischen Initiativen des laufenden Jahres sollen stellvertretend folgende Themen erläutert werden, die wir als bedeutsam für die weitere Entwicklung des Unternehmens ansehen.

Kontinuierliche Vereinfachung der Kernprozesse Absatz und Betrieb im Unternehmen als Voraussetzung für besser erfüllten Service

Zur Mitte des Jahres wird die Erneuerung unserer gesamten Druckinfrastruktur auf der technischen Ebene, d. h. von der Textverarbeitung bis hin zum Drucken zum vorläufigen Abschluss kommen. Wir haben dies zum Anlass genommen, nach der grundlegenden Überarbeitung und Kürzung unserer Allgemeinen Versicherungsbedingungen (AVB) im Jahr 2014 nun auch alle Schriftstücke, die die Kunden von uns erhalten, sprachlich zu modernisieren und inhaltlich zu vereinfachen und sehen dem Kundenfeedback mit Spannung entgegen. Wir erwarten uns davon ein allgemein besseres Verständnis von dem, was wir dem Kunden an Gedrucktem im Rahmen der Geschäftsabwicklung unvermeidlich zumuten müssen. Wir erwarten, dass sich dies in verbesserten Umwandlungsquoten im Bereich der schriftlichen Angebote, weniger telefonischen Rückfragen aufgrund von Korrespondenz in der Angebotsphase aber auch in der Schadenregulierung bemerkbar machen wird.

Ebenso haben wir uns vorgenommen, den Self-Service-Bereich auf unserer Webseite nach ersten Erfahrungen weiter zu entwickeln. Knapp ein Viertel der Kunden zieht diesen Zugang zu jeder beliebigen Zeit der persönlichen Beratung am Telefon vor. Im Gegenzug bedeutet dies jedoch nicht, dass der telefonische Service an Bedeutung verlore. Im Gegenteil: Nach unserer Erfahrung möchten fast die Hälfte der Kunden sowohl Self-Service als auch telefonische Beratung – und die Freiheit, sich situativ für den gewünschten Zugangsweg zu entscheiden. Das letzte Viertel bevorzugt ausschließlich das persönliche Gespräch am Telefon. Durch die Integration von persönlicher Kommunikation in die relevanten Online-Dienste sehen wir die Chance einer stärkeren Kundenbindung.

Automobilvertrieb

Die Verknüpfung der Autofinanzierung mit dem Versicherungsschutz erfreut sich wachsender Akzeptanz sowohl bei den Autofinanzierungsinstituten, mit denen wir zusammenarbeiten, als auch den Kunden. Laut GdV wurden im Jahr 2013 rund 5 Prozent aller Versicherungsverträge im Bestand in Kooperation mit Automobilherstellern ausgestellt. Wir freuen uns darüber, im Neugeschäft über diesem Wert zu liegen. Unser Partner, die RCI Banque der Renault-Nissan-Dacia-Gruppe, steht mit uns in engem Austausch, um maßgeschneiderte Deckungskonzepte für deren Vertrieb in den über 2.000 Autohäusern zu entwickeln. Auch unser Partner Honda ist mit unserer jüngst von Europas größter Motorradzeitschrift „Motorrad“ ausgezeichneten Versicherung zufrieden, was wir am steigenden 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 der Kunden unserer Partner deren Werkstätten bevorzugt zuzuführen. Dies geschieht durch fortgesetzte Trainings unserer Schadenregulierungsteams ebenso wie durch entsprechende technische Unterstützung in unserem Schadensystem.

Vernetzte Fahrzeuge (Telematik)

Die vor zwölf Monaten geäußerte Vermutung, es würde mehr Bewegung in die Telematik-Diskussion kommen, war genauso richtig wie die Einschätzung, dass diese kurzfristig keinen Einfluss auf den Versicherungsmarkt haben würde. So waren im Berichtsjahr die selbstfahrenden Autos ein häufig diskutiertes Thema und in Baden-Württemberg und Bayern haben Landesregierungsvertreter bereits Autobahnabschnitte als mögliche Teststrecken für selbstfahrende Autos benannt. Man ist aber in den relevanten Fragen der haftungsrechtlichen Ausgestaltung eines solchen Vorhabens noch nicht über das Diskussionsstadium hinausgekommen.

Derzeit sind EU-weit gut 1 Prozent der Kraftfahrzeuge vernetzt. Das wird sich mit der verpflichtenden Einführung des 112-eCall ab dem 01.01.2016 entscheidend ändern. Alle neuen Fahrzeugtypen werden in der Lage sein, einem europäischen Standard folgend Unfalldaten weiterzuleiten. Noch ungeklärt ist die Frage der Datenhoheit, denn durch die damit in den Fahrzeugen mögliche Vernetzung wird das Fahrzeug zum „Internet auf vier Rädern“. Ein Online-Erstzugang zu Fahrzeug- und Fahrerdaten ermöglicht dem Kfz-Hersteller zwar als Erster, im Falle eines Unfallschadens oder einer Panne, Hilfe zu leisten und durch Ferndiagnose des Fahrzeugzustands dem Kunden präventiv Services zu unterbreiten. Dies würden die meisten Autofahrer als positiv empfinden, wäre es damit nicht auch möglich, Fahrer- und Fahrzeugprofile zu ermitteln und durch das Surfverhalten im Internet Kenntnisse über die Bedürfnisse des Fahrers zu gewinnen.

Es liegt nahe, dass der Fahrzeughersteller sich damit Möglichkeiten für neue, noch unbekanntere Angebote eröffnet. Das Thema Datenschutz kann an dieser Stelle nur als Stichwort angeführt werden. Werden die Autofahrer etwas gegen optimierte „real-time“ Pannendiagnose oder schnellere Unfallrettung einzuwenden haben, wenn sie im Gegenzug ihr Fahrverhalten dem Hersteller preisgeben?

Der Gesamtverband der Autoversicherer hat sich in seinen Gremien zum Gegenangebot einer Branchenlösung „Unfallmeldedienst“ als Alternative geeinigt. Er vertritt für den größten Teil seiner Mitglieder die Forderung nach einem direkten standardisierten Datenzugang, in dem der Kunde entscheidet, wem er seine Daten überlässt. Bei einer Vermeidung des Datenmonopols des Automobilherstellers und einem diskriminierungsfreien Zugang zu den Daten können sich die besten Geschäftsmodelle im Wettbewerb durchsetzen. Ein vom Kunden selbst zu installierendes Gerät überträgt im Modell „Unfallmeldedienst“ die Beschleunigungs- und Bremswerte, die physikalisch auf eine Kollision hindeuten, an eine Rettungsleitstelle. Das muss aber bezahlt, installiert und gewartet werden und stellt eine parallele Technik zu bereits im Auto vorhandenen Möglichkeiten dar.

Wir wissen nicht, ob dieses Unterfangen in der Breite für unsere Kunden eine Alternative zum Angebot der Autohersteller sein wird.

Auf der anderen Seite kann das Interesse der Autohersteller, Unfallreparaturen in eigenen Fachwerkstätten durchzuführen, von der Assekuranz konstruktiv mit Produktangeboten und entsprechend geschulten Mitarbeitern/innen unterstützt werden. Diesen Weg beschreitend erwarten wir im Jahr 2015 eine Ausdehnung dieses Vertriebsweges.

Versicherung auf mobilen Endgeräten

Im laufenden Jahr werden wir verstärkt in den Anwendungsbereich „Mobile Endgeräte“ investieren. Das ungebrochene Wachstum beim Absatz von Tablet-PC und Smartphones geht einher mit spürbarer Veränderung des Nutzerverhaltens. Das E-Commerce-Wachstum bei mobilen Endgeräten war – verschiedenen Studien zu Folge – dreistellig, und es gibt wenig Grund zur Annahme, dass sich die Versicherungsbranche von dieser Entwicklung abkoppeln wird. Laut Google entfielen im Jahr 2014 bereits 15,7 Prozent aller versicherungsrelevanten Suchanfragen auf mobilen Endgeräten auf das Thema Kfz-Versicherungen. Und selbstverständlich erwarten die Kunden einen unkomplizierten Zugang zu Tarif- und Vergleichsrechnern bei schnellstmöglichen Ladezeiten.

Wir wissen aus eigener Analyse, dass wir rund die Hälfte der potentiellen Kunden verlieren, wenn deren Erwartungen beim Erstbesuch auf unserer Webseite nicht erfüllt werden. Das bedeutet, dass das Informationsangebot geschichtet und ausgedünnt werden muss, abhängig davon, ob sich der Nutzer am Smartphone oder auf dem Notebook informieren möchte. Auch wenn die Aufwände, dies für ein extrem vielschichtiges und komplexes Thema wie Kfz-Versicherung umzusetzen, enorm sind und im laufenden Jahr noch keine Wachstumsimpulse liefern werden, steht das Thema weit oben auf der Projekt-Priorisierung. Wir werden mit entsprechender Fokussierung und Investitionen in unsere IT-Infrastruktur diesen Trend aktiv begleiten.

Eigentümerwechsel

Zu den alles überlagernden Ereignissen im Berichtszeitraum, aber auch im laufenden Jahr, gehört der Verkauf des Unternehmens an die spanische MAPFRE S.A.. Der Vorstand und die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sind stolz auf den Erlös, den die Direct Line Group durch den Verkauf für ihre Aktionäre voraussichtlich verbuchen wird – der objektive Beweis für die Qualität der Arbeit und den Wert des Unternehmens, das wir in 14 Jahren mit Hilfe der Direct Line Group aufgebaut haben.

Gleichzeitig freuen wir uns darüber, in eine große innovative Gruppe aufgenommen zu werden, die mit uns auf dem deutschen Markt erfolgreich sein möchte. 20 Jahre nach der Deregulierung deuten wir den Markteintritt unserer neuen Eigentümerin als weiteren Meilenstein des europäischen Versicherungsmarktes.

Prognose

Im laufenden Geschäftsjahr erwarten wir erneut ein Bruttoprämiengewachstum, das aller Voraussicht nach über 5 Prozent, jedoch unter dem Vorjahr liegen wird.

Auch wenn Prognosen des Ergebnisses im Versicherungsgeschäft naturgemäß schwieriger sind, streben wir eine dem Wachstum entsprechende Verbesserung desselben aus der normalen Geschäftstätigkeit an.

Zu geschäftsbezogenen Veränderungen nach der Übernahme können zum gegenwärtigen Zeitpunkt noch keine Aussagen getroffen werden. Käufer und Verkäufer erwarten die behördliche Genehmigung für den Eigentumsübergang noch im ersten Halbjahr 2015.

Risikobericht

1. Risikomanagementsystem

Das Gesetz zur Kontrolle und Transparenz im Unternehmensbereich (KonTraG) verpflichtet 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.

Die Vorschriften des Versicherungsaufsichtsgesetzes (VAG) verpflichten Versicherungsunternehmen ferner zur Einrichtung eines angemessenen Risikomanagements (§64a Abs. 1 VAG), über das der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) durch jährliche Vorlage eines Risikoberichts (§55c VAG) zu berichten ist. Eine weitere aufsichtsrechtliche Konkretisierung dieser Vorschriften ist durch das Rundschreiben R3/2009 (VA) Mindestanforderungen an das Risikomanagement in Versicherungsunternehmen (MaRisk VA) erfolgt. Als Versicherungsunternehmen verfügen wir über ein solches Risikomanagementsystem und sind dementsprechend unseren Berichtspflichten nachgekommen.

Unsere Risikostrategie leitet sich aus der Geschäftsstrategie ab und wird durch den Vorstand vorgegeben. Durch das zentrale Risikomanagement unserer Gesellschaft werden sämtliche wesentliche 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 wird jährlich überprüft. Die Durchführung sowie die Wirksamkeit der Kontrollen ist zudem Gegenstand von Prüfungen der Internen Revision.

Mit der Verabschiedung des Gesetzes zur Modernisierung der Finanzaufsicht über Versicherungen durch den Bundesrat am 05.02.2015 wird das künftige Aufsichtssystem Solvency II nach mehr als 15 Jahren Entwicklung, Beratung und Diskussion ab dem Jahr 2016 in Deutschland in Kraft treten und in das Versicherungsaufsichtsgesetz integriert. Gespannt sehen wir den positiven Auswirkungen für den deutschen Versicherungsmarkt entgegen. Diese sollen sich ergeben in Folge einer risikogerechten Bestimmung der Kapitalanforderung, einer klarer strukturierten und insbesondere besser dokumentierten Governance sowie umfangreicher zusätzlicher Offenlegungsvorschriften, hauptsächlich gegenüber der Aufsichtsbehörde.

Die Jahre 2014 und 2015 stellen eine Übergangszeit dar, einige der künftigen Berichtsformate sind bereits bei der Aufsichtsbehörde einzureichen. Für das Berichtsjahr haben wir die Anforderungen an den ORSA Bericht erstmals in den Risikobericht integriert. Zudem veröffentlichte die BaFin insgesamt zwölf Leitlinien zur Konkretisierung der Solvency II-Anforderungen und fragte bei den deutschen Versicherungsunternehmen den jeweiligen Umsetzungsstand ab. Auch wenn eine Vielzahl an Detailfragen zur Umsetzung von Solvency II in Deutschland bislang nicht abschließend geklärt sind, beabsichtigen wir, den künftigen Anforderungen zum Zeitpunkt des Inkrafttretens vollumfänglich entsprechen zu können.

2. 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. Weiterhin überdurchschnittlich zu wachsen bei gleichzeitiger Beibehaltung unserer Zeichnungspolitik wird daher zunehmend herausfordernder.

Dem Zufallsrisiko, insbesondere hinsichtlich des Auftretens von Großschäden wie Hagelereignissen, wird durch den Abschluss von Rückversicherungsverträgen begegnet. Beim passiven Rückversicherungsgeschäft legen wir Wert auf die Professionalität, Qualität und Finanzkraft unserer Rückversicherungspartner. Das Rating dieser Partner muss nach der Definition von Standard & Poor's mindestens A betragen. Ausfälle sind bislang nicht aufgetreten. 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 endgültigen Schadenhöhe ist. Sämtliche im Berichtszeitraum durchgeführten Überprüfungen sowohl der Einzel-, als auch der Pauschalreserven bestätigen deren Auskömmlichkeit.

Die nachfolgende Tabelle zeigt die Entwicklung der Netto-Schadenquote und Netto- Abwicklungsergebnisse seit 2005. Hieraus wird deutlich erkennbar, dass unser weiterhin wachsender Versicherungsbestand noch volatile Schadenquoten aufweist. Die Schadenquote des Vorjahres war durch erhöhten Schadenaufwand für Hagelereignisse geprägt, während im Berichtsjahr eine überdurchschnittliche Belastung durch Großschäden zu verzeichnen war.

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Netto-Schadenquoten (in % der verdienten Nettobeiträge)	102,6	99,4	87,9	92,4	93,0	90,4	84,9	85,0	96,9	96,8
Abwicklungsergebnis (netto in % der Eingangsrückstellung)	14,2	17,4	18,1	20,6	19,1	18,4	18,0	11,5	12,3	10,4

Bonitäts-/Ausfallrisiko

Forderungen aus dem Versicherungsgeschäft bestehen gegenüber Versicherungsnehmern und Rückversicherern.

Der Forderungsbestand aus dem Bereich der Versicherungsnehmer beträgt nach Abzug von Pauschalwertberichtigungen 17,1 Mio. EUR (2013: 12,8 Mio. EUR). Von den Forderungen waren 0,8 Mio. EUR (2013: 0,8 Mio. EUR) älter als 90 Tage; dies entspricht einer Quote von 0,3 Prozent der gebuchten Bruttobeiträge. 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 Investment Grade-Bereichs in unserem Bestand. Der Anteil an Anlagen in GIIPS Staaten (Griechenland, Irland, Italien, Portugal, Spanien) beläuft sich auf 3,8 Prozent gemessen an den Nominalwerten, wobei der größte Teil dieser Anlagen auf Italien entfällt. Die von uns gehaltenen Festgelder unterliegen zu 100 Prozent der Einlagensicherung. Fremdwährungsanlagen wurden nicht getätigt, so dass den damit einhergehenden Wechselkursrisiken keine Bedeutung zukommt. Im Übrigen entsprechen unsere Kapitalanlagen den aufsichtsrechtlichen Vorschriften zur Mischung und Streuung.

Im Rahmen des Asset Liability Management 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. Die risikostrategische Entscheidung, trotz der niedrigeren am Markt erzielbaren Zinsen die eingegangenen Anlagerisiken nicht zu erhöhen, führt zu einer Belastung der laufenden Rendite bezogen auf den Anlagebestand. Auch wenn durch die US-Notenbank Zinserhöhungen bereits erwogen werden, 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.

Operationale 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 z. B. 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 versuchen wir jederzeit sicher zu stellen, 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.

Im Berichtsjahr kündigte eine der Banken, mit der wir im Rahmen der Abwicklung des Zahlungsverkehrs zusammenarbeiten, erstmals negative Zinsen für Einlagen an – sogenannte Guthabengebühren. Während wir bislang im Rahmen des Liquiditätsrisikomanagements bestrebt waren, Opportunitätskosten in Form von entgangenen Zinserträgen zu vermeiden, gilt unser Augenmerk nun auch der Vermeidung von Strafzinsen.

Strategische Risiken

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

Reputationsrisiken

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

3. Gesamteinschätzung der Risikolage

Die Beurteilung der versicherungstechnischen Risiken, der Risiken aus Kapitalanlagen und Forderungen sowie der operationalen Risiken führt zu der Gesamteinschätzung, dass zurzeit keine Entwicklungen bekannt sind, die unsere Existenz und unseren Bestand gefährden könnten.

Die Solvabilität war zum 31.12.2014 mit Eigenmitteln in Höhe von 48,9 Mio. EUR bei einer Solvabilitätsspanne von 28,1 Mio. EUR mit 74 Prozent überdeckt. Auf der Grundlage unserer Unternehmensplanung erwarten wir derzeit für den 31.12.2015 weiterhin eine komfortable Überdeckung der Solvabilitätsspanne.

Die Berechnung der Kapitalanforderung nach Solvency II gemäß der von uns verwendeten Standardformel zeigt eine noch deutlichere Überdeckung der künftigen Kapitalanforderungen im Vergleich zum heutigen Berechnungssystem. Obgleich die Bewertungsverfahren eine Vielzahl an Unterschieden aufweisen, kann die unter Solvency II unberücksichtigte handelsrechtliche Schwankungsrückstellung als bedeutendste Ursache für die drastisch höheren Eigenmittel unter dem künftigen Aufsichtssystem angeführt werden.

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 Schlusserklärung 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, 31.03.2015

Der Vorstand

Dr. David Stachon

Christian Paul Sooth

Lydia Bolck

Abschluss 2014

Jahresbilanz zum 31.12.2014

Aktivseite (in Euro)		31.12.2014		31.12.2013
A. Immaterielle Vermögensgegenstände				
I. Entgeltlich erworbene Konzessionen, gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte sowie Lizenzen an solchen Rechten und Werten		<u>823.919,80</u>	823.919,80	1.791.539,23
B. Kapitalanlagen				
I. Sonstige Kapitalanlagen				
1. Inhaberschuldverschreibungen und andere festverzinsliche Wertpapiere	265.611.013,23			216.879.735,36
2. Sonstige Ausleihungen				
a) Namensschuldverschreibungen	39.999.250,00			49.999.250,00
3. Einlagen bei Kreditinstituten	<u>35.126.737,38</u>	<u>340.737.000,61</u>	340.737.000,61	51.954.447,80
C. Forderungen				
I. Forderungen aus dem selbst abgeschlossenen Versicherungsgeschäft an:				
1. Versicherungsnehmer	17.091.528,76			12.789.521,02
2. Versicherungsvermittler	<u>17.099,54</u>	17.108.628,30		36.177,23
II. Abrechnungsforderungen aus dem Rückversicherungsgeschäft		148.312,41		1.633.079,96
III. Sonstige Forderungen davon: verbundene Unternehmen 79.116,20 € (Vj.: 0,00 €)		<u>5.870.811,50</u>	23.127.752,21	5.156.452,65
D. Sonstige Vermögensgegenstände				
I. Sachanlagen und Vorräte		1.673.879,08		1.719.450,45
II. Laufende Guthaben bei Kreditinstituten, Schecks und Kassenbestand		24.712.042,95		9.883.120,05
III. Andere Vermögensgegenstände		<u>77.857,78</u>	26.463.779,81	430.723,45
E. Rechnungsabgrenzungsposten				
I. Abgegrenzte Zinsen und Mieten		4.705.640,20		4.638.610,78
II. Sonstige Rechnungsabgrenzungsposten		<u>725.021,54</u>	5.430.661,74	792.244,70
F. Aktive latente Steuern				
			28.042.782,39	24.361.013,98
Summe der Aktiva			424.625.896,56	382.065.366,66

Passivseite (in Euro)	31.12.2014		31.12.2013	
A. Eigenkapital				
I. Gezeichnetes Kapital		29.145.000,00		29.145.000,00
II. Kapitalrücklage		<u>14.612.928,27</u>		14.612.928,27
III. Gewinnrücklagen				
1. gesetzliche Rücklagen	<u>2.914.500,00</u>	2.914.500,00		2.914.500,00
IV. Bilanzgewinn		31.117.777,09	77.790.205,36	27.604.585,28
B. Versicherungstechnische Rückstellungen				
I. Beitragsüberträge				
1. Bruttobetrag	<u>53.688.835,44</u>	53.688.835,44		45.150.276,92
II. Rückstellung für noch nicht abgewickelte Versicherungsfälle				
1. Bruttobetrag	241.250.229,75			215.778.349,70
2. davon ab: Anteil für das in Rückdeckung gegebene Versicherungsgeschäft	<u>43.714.567,93</u>	197.535.661,82		40.415.664,47
III. Schwankungsrückstellung und ähnliche Rückstellungen		64.955.181,08		65.148.906,56
IV. Sonstige Versicherungstechnische Rückstellungen				
1. Bruttobetrag	1.000.014,99			938.371,02
2. davon ab: Anteil für das in Rückdeckung gegebene Versicherungsgeschäft	<u>301.599,45</u>	698.415,54	316.878.093,88	215.491,62
C. Andere Rückstellungen				
I. Rückstellungen für Pensionen und ähnliche		1.171.756,00		1.072.201,00
II. Steuerrückstellungen		7.368.100,68		2.261.911,88
III. Sonstige Rückstellungen		<u>9.952.815,70</u>	18.492.672,38	6.871.286,29
D. Andere Verbindlichkeiten				
I. Verbindlichkeiten aus dem selbst abgeschlossenen Versicherungsgeschäft gegenüber:				
1. Versicherungsnehmern	<u>858.619,46</u>	858.619,46		812.599,42
II. Abrechnungsverbindlichkeiten aus dem Rückversicherungsgeschäft		987.150,40		741.257,93
III. Sonstige Verbindlichkeiten davon: aus Steuern 7.145.181,95 € (Vj.: 5.727.732,05 €) davon: an verbundene Unternehmen 0,00 € (Vj.: 1.514.244,70 €)		<u>9.619.155,08</u>	11.464.924,94	9.644.348,48
Summe der Passiva			424.625.896,56	382.065.366,66

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 2014

Gewinn- und Verlustrechnung vom 01.01.2014 bis 31.12.2014

Posten (in Euro)	31.12.2014		31.12.2013	
I. Versicherungstechnische Rechnung				
1. Verdiente Beiträge für eigene Rechnung				
a) Gebuchte Bruttobeiträge	250.126.717,17			216.433.265,83
b) Abgegebene Rückversicherungsbeiträge	<u>121.924.688,91</u>	128.202.028,26		81.909.032,18
c) Veränderung der Bruttobeitragsüberträge	8.538.558,52	8.538.558,52	119.663.469,74	8.791.222,32
2. Technischer Zinsertrag für eigene Rechnung			352.505,38	361.092,55
3. Sonstige versicherungstechnische Erträge für eigene Rechnung			176.613,28	202.932,55
4. Aufwendungen für Versicherungsfälle für eigene Rechnung				
a) Zahlungen für Versicherungsfälle				
aa) Bruttobetrag	161.417.795,21			150.394.464,42
bb) Anteil der Rückversicherer	<u>67.700.182,12</u>	93.717.613,09		47.713.521,46
b) Veränderung der Rückstellung für noch nicht abgewickelte Versicherungsfälle				
aa) Bruttobetrag	25.471.880,05			27.814.305,56
bb) Anteil der Rückversicherer	3.298.903,46	22.172.976,59	115.890.589,68	8.699.733,31
5. Veränderung der sonstigen versicherungstechnischen Netto-Rückstellungen		-24.463,86	-24.463,86	-72.100,71
6. Aufwendungen für den Versicherungsbetrieb für eigene Rechnung				
a) Bruttoaufwendungen für den Versicherungsbetrieb		51.331.818,15		42.333.182,24
b) davon ab: erhaltene Provisionen und Gewinnbeteiligungen aus dem in Rückdeckung gegebenen Versicherungsgeschäft		46.850.036,30	4.481.781,85	30.498.580,45
7. Zwischensumme			-155.319,27	-7.260.979,86
8. Veränderung der Schwankungsrückstellung und ähnlicher Rückstellungen			<u>193.725,48</u>	4.682.361,86
9. Versicherungstechnisches Ergebnis für eigene Rechnung			38.406,21	-2.578.618,00

Fortsetzung auf Seite 26

Fortsetzung von Seite 25

Posten (in Euro)	31.12.2014		31.12.2013
II. Nichtversicherungstechnische Rechnung			
1. Erträge aus Kapitalanlagen			
a) Erträge aus anderen Kapitalanlagen	8.319.074,40		8.609.251,90
b) Erträge aus Zuschreiben	826.773,77		708.110,00
c) Gewinne aus dem Abgang von Kapitalanlagen	<u>1.822.679,00</u>	10.968.527,17	3.075.144,08
2. Aufwendungen für Kapitalanlagen			
a) Aufwendung für die Verwaltung von Kapitalanlagen, Zinsaufwendungen und sonstige Aufwendungen für die Kapitalanlagen	761.429,52		298.547,42
b) Abschreibungen auf Kapitalanlagen	1.401.366,85		2.426.087,39
c) Verluste aus dem Abgang von Kapitalanlagen	<u>278.323,00</u>	2.441.119,37	266.500,00
3. Technischer Zinsertrag		<u>-352.505,38</u>	8.174.902,42
4. Sonstige Erträge		1.775.539,38	2.992.140,79
5. Sonstige Aufwendungen		<u>4.539.451,36</u>	-2.763.911,98
6. Ergebnis der normalen Geschäftstätigkeit			5.449.396,65
7. Steuern vom Einkommen und vom Ertrag davon: latente Steuern -3.681.768,41 € (Vj.: -3.059.457,01 €)			1.933.135,34
8. Sonstige Steuern			3.069,50
9. Jahresüberschuss			3.513.191,81
10. Gewinnvortrag			27.604.585,28
11. Bilanzgewinn		31.117.777,09	27.604.585,28

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 Niederstwertprinzip 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 Euro und 1.000 Euro 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 u. a. 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 Prozent 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, d. h. unverrentet zurückgestellt. Anerkannte Rentenfälle werden unter Verwendung der DAV-Sterbetafel 2006 HUR mit den folgenden Zinssätzen bei Schadeneintritt diskontiert: Für Leistungsfälle ab dem 01.07.2000: Zinssatz 3,25 Prozent, für Leistungsfälle ab dem 01.01.2004: Zinssatz 2,75 Prozent, für Leistungsfälle ab dem 01.01.2007: Zinssatz 2,25 Prozent und für Leistungsfälle ab dem 01.01.2012: Zinssatz 1,75 Prozent. Die Teilschadenrückstellung für interne Schadenregulierungskosten wurde gemäß den steuerlichen Vorschriften (Koordinierter Ländererlass vom 02.02.1973) 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 mit dem von der Deutschen Bundesbank bekannt gegebenen Rechnungszinssatz von 4,62 Prozent für eine 15-jährige Restlaufzeit (gem. §253 Abs.2 HGB). Für den Rententrend wurde eine Steigerung von 2,0 Prozent p. a. angenommen. Die Bewertung erfolgte nach der Projected-Unit-Credit-Methode.

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 2014

Aktivposten (in Tausend Euro)	Bilanzwerte 31.12.2013	Zugänge	Abgänge	Abschrei- bungen	Zuschrei- bungen	Umglie- derungen	Bilanzwerte 31.12.2014
A. Immaterielle Vermögensgegenstände							
1. Entgeltlich erworbene Konzessionen, gewerbliche Schutzrechte und Werte sowie Lizenzen an solchen Rechten und Werten	1.792	329	0	1.296	0		824
Summe A	1.792	329	0	1.296	0		824
B. Kapitalanlagen							
I. Sonstige Kapitalanlagen							
1. Inhaberschuldverschreibungen und andere festverzinsliche Wertpapiere	216.880	143.665	94.359	1.401	827		265.611
2. Sonstige Ausleihungen							
a) Namensschuldverschreibungen	49.999	0	10.000	0	0		39.999
3. Einlagen bei Kreditinstituten	51.954	0	5.303	0	0	-11.643	35.008
Summe B	318.833	143.665	109.662	1.401	827		340.618
Insgesamt	320.625	143.994	109.662	2.698	827	-11.643	341.442

Der im Vorjahr größte Einzelposten, die verbliebenen Anschaffungskosten aus der Bestandsübernahme der ONTOS Versicherung AG, wurde im Berichtsjahr letztmalig degressiv um 715.811,74 EUR auf einen Restbuchwert zum Stichtag von 0,00 EUR abgeschrieben.

Der Zeitwert (Börsenkurs zum Abschlussstichtag) der zu Anschaffungskosten bewerteten Inhaberschuldverschreibungen und anderen festverzinslichen Wertpapieren beträgt zum Stichtag 273.521 TEUR (2013: 218.451 TEUR). Der Zeitwert der zum Nennwert bilanzierten Namensschuldverschreibungen beträgt zum Stichtag 40.088 TEUR (2013: 50.413 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 zum Stichtag bestanden in Höhe von 79 TEUR (2013: 0 TEUR).

Um den Einblick in die Vermögenslage zu verbessern, wurde der Ausweis von unterwegs befindlichen Geldern (temporäre Buchungsdifferenzen bei der Beauftragung/Verbuchung und der bankseitigen Verarbeitung von Aufträgen) unter den Laufenden Guthaben bei Kreditinstituten in laufender Rechnung den Sonstigen Verbindlichkeiten zugeordnet.

Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen bestanden zum Stichtag nicht (2013: 1.514 TEUR).

Aktive latente Steuern ergeben sich ganz 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 Prozent angenommen.

Angaben zu den Passiva

Eigenkapital

Das gezeichnete Kapital (Grundkapital) von 29.145.000 Euro ist in 582.900 Namensaktien ohne Nennbetrag eingeteilt, die die Direct Line Insurance Group plc., Bromley, hält.

Der Bilanzgewinn beträgt 31.117.777,09 Euro. Beträge in Höhe von 28.042.782,39 Euro aus der Aktivierung latenter Steuern stehen nicht zur Ausschüttung zur Verfügung.

Versicherungstechnische Brutto-Rückstellung

Versicherungsbranche und -arten	Versicherungstechnische Bruttorückstellung in TEUR		Bruttorückstellung für noch nicht abgewickelte Versicherungsfälle in TEUR		Schwankungsrückstellung und ähnliche Rückstellung in TEUR	
	2014	2013	2014	2013	2014	2013
Kraftfahrtunfallversicherung	73	64	35	23	0	0
Kfz-Haftpflichtversicherung	307.651	280.706	228.812	201.785	44.446	49.648
Sonstige Fahrzeugversicherungen	52.240	45.110	11.968	13.275	20.509	15.501
Beistandsleistungen	446	487	132	220	0	0
Rechtsschutz	337	485	243	396	0	0
Privathaftpflicht	148	164	59	79	0	0
Gesamtes selbst abgeschlossenes Geschäft	360.894	327.016	241.250	215.778	64.955	65.149

Pensionsrückstellungen

Für ausgeschiedene Vorstandsmitglieder bestehen Anwartschaften in Höhe von 1.172 TEUR.

Sonstige Rückstellungen

Sonstige Rückstellungen	2014 in TEUR	2013 in TEUR	Veränderung in %
Rückstellung für ausstehende Rechnungen	8.121	5.199	56,2
Urlaubsrückstellung und Boni	1.462	1.234	18,5
Rückstellung für Publizität, Abschlusskosten und Steuerberatung	218	291	-25,1
Berufsgenossenschaft/Schwerbehindertenabgabe	79	81	-2,5
Rückstellung für Rechtsstreitigkeiten	73	66	10,6
Gesamt	9.953	6.871	44,9

Die Verbindlichkeiten haben eine Restlaufzeit von weniger als ein Jahr.

Erläuterungen zur Gewinn- und Verlustrechnung

Gebuchte Bruttobeiträge	2014 in TEUR	2013 in TEUR	Veränderung in %
Kraftfahrtunfallversicherung	208	238	-12,6
Privathaftpflicht	195	186	4,8
Kfz-Haftpflichtversicherung	163.491	141.235	15,8
Sonstige Fahrzeugversicherungen	84.421	73.135	15,4
Verkehrsrechtsschutz	246	237	3,8
Beistandsleistungen	1.566	1.402	11,7
Gesamtes selbst abgeschlossenes Geschäft	250.127	216.433	15,6

Die gebuchten Bruttobeiträge werden ausschließlich in Deutschland erzielt.

Verdiente Bruttobeiträge	2014 in TEUR	2013 in TEUR	Veränderung in %
Kraftfahrtunfallversicherung	211	242	-12,8
Privathaftpflicht	191	183	4,4
Kfz-Haftpflichtversicherung	158.416	135.861	16,6
Sonstige Fahrzeugversicherungen	81.010	69.753	16,1
Rechtsschutz	241	238	1,3
Beistandsleistungen	1.519	1.364	11,4
Gesamtes selbst abgeschlossenes Geschäft	241.588	207.642	16,3

Verdiente Nettobeiträge	2014 in TEUR	2013 in TEUR	Veränderung in %
Kraftfahrtunfallversicherung	211	242	-12,8
Privathaftpflicht	17	27	-37,0
Kfz-Haftpflichtversicherung	69.538	75.464	-7,9
Sonstige Fahrzeugversicherungen	49.036	49.239	-0,4
Rechtsschutz	1	1	0
Beistandsleistungen	860	760	13,2
Gesamtes selbst abgeschlossenes Geschäft	119.663	125.733	-4,8

Technischer Zinsertrag für eigene Rechnung

Aufgrund des §38 Abs.1 Nr. 2 RechVersV werden 353 TEUR (2013: 361 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 01.07.2000 wird ein Zinssatz von 3,25 Prozent, für Leistungsfälle ab dem 01.01.2004 wird ein Zinssatz von 2,75 Prozent, für Leistungsfälle ab dem 01.01.2007 wird ein Zinssatz von 2,25 Prozent und für Leistungsfälle ab dem 01.01.2012 wird ein Zinssatz von 1,75 Prozent zugrunde gelegt.

Bruttoaufwendungen für Versicherungsfälle	2014 in TEUR	2013 in TEUR	Veränderung in %
Kraftfahrtunfallversicherung	12	-15	180,0
Privathaftpflicht	74	93	-20,4
Kfz-Haftpflichtversicherung	124.633	106.504	17,0
Sonstige Fahrzeugversicherungen	61.456	70.634	-13,0
Rechtsschutz	9	221	-95,9
Beistandsleistungen	705	771	-8,6
Gesamtes selbst abgeschlossenes Geschäft	186.890	178.209	4,9

In den versicherungstechnischen Nettoaufwendungen für Versicherungsfälle sind die gesunkenen Abwicklungsgewinne in Höhe von 10,4 Prozent

(2013: 12,3 Prozent) der Eingangsrückstellungen enthalten, die auf die vorsichtige Reservierungspolitik der vergangenen Jahre zurückzuführen sind.

Bruttoaufwendungen für den Versicherungsbetrieb	2014 in TEUR	2013 in TEUR	Veränderung in %
Kraftfahrtunfallversicherung	121	127	-4,7
Privathaftpflicht	67	58	15,5
Kfz-Haftpflichtversicherung	32.047	26.352	21,6
Sonstige Fahrzeugversicherungen	17.854	14.772	20,9
Rechtsschutz	70	62	12,9
Beistandsleistungen	1.172	962	21,8
Gesamtes selbst abgeschlossenes Geschäft	51.332	42.333	21,3

Rückversicherungssaldo	2014 in TEUR	2013 in TEUR	Veränderung in %
Kraftfahrtunfallversicherung	0	0	0
Privathaftpflicht	-78	-53	46,8
Kfz-Haftpflichtversicherung	-4.742	-308	912,6
Sonstige Fahrzeugversicherungen	1.393	5.496	-75,4
Rechtsschutz	-169	53	-419,12
Beistandsleistungen	-393	-185	112,3
Gesamtes selbst abgeschlossenes Geschäft	-3.989	5.003	-179,7

Versicherungstechnisches Ergebnis f. e. R.	2014 in TEUR	2013 in TEUR	Veränderung in %
Kraftfahrtunfallversicherung	77	131	-41,2
Privathaftpflicht	-27	-21	-28,6
Kfz-Haftpflichtversicherung	2.620	3.517	-25,5
Sonstige Fahrzeugversicherungen	-1.873	-5.660	66,9
Rechtsschutz	-7	8	-187,5
Beistandsleistungen	-752	-553	-36,0
Gesamtes selbst abgeschlossenes Geschäft	38	-2.579	101,5

Bruttoaufwendungen für den Versicherungsbetrieb	2014 in TEUR	2013 in TEUR	Veränderung in %
Abschlussaufwendungen	41.021	33.748	21,6
Verwaltungsaufwendungen	10.311	8.585	20,1
Gesamtes selbst abgeschlossenes Geschäft	51.332	42.333	21,3

Erträge und Aufwendungen aus Kapitalanlagen

Im Berichtsjahr wurden insgesamt 10.969 TEUR (2013: 12.393 TEUR) Erträge aus Kapitalanlagen erzielt. Die Aufwendungen für Kapitalanlagen

betragen 2.441 TEUR (2013: 2.991 TEUR), so dass sich per Saldo das Kapitalanlageergebnis auf 8.527 TEUR (2013: 9.402 TEUR) belief.

Sonstige Aufwendungen

Die sonstigen Aufwendungen betreffen im Wesentlichen unser Unternehmen als Ganzes.

Provisionen und sonstige Bezüge der Versicherungsvertreter, Personalaufwendungen	2014 in TEUR	2013 in TEUR	Veränderung in %
Provisionen jeglicher Art der Versicherungsvertreter im Sinne des §92 HGB für das selbst abgeschlossene Versicherungsgeschäft	381	266	43,2
Löhne und Gehälter	16.249	15.919	2,1
Soziale Abgaben und Aufwendungen für Unterstützungen	2.698	2.575	4,8
Aufwendung für Altersversorgung	64	-102	162,7
Aufwendung insgesamt	19.392	18.658	3,9

Ergebnis der normalen Geschäftstätigkeit

Das Ergebnis der normalen Geschäftstätigkeit schließt mit einem Betrag von 5,4 Mio. EUR (2013: 5,1 Mio. EUR) ab.

Anzahl der Versicherungsverträge

Die Bewegungen des Bestandes an selbst abgeschlossenen, mindestens einjährigen Schaden- und Unfallversicherungen stellt sich im Geschäftsjahr 2014 wie folgt dar.

Versicherungsbranche und -arten	2014 in TEUR	2013 in TEUR	Veränderung in %
Kraftfahrtunfallversicherung	10.379	11.778	-11,9
Privathaftpflicht	4.100	3.793	8,1
Kraftfahrzeug-Haftpflichtversicherung	621.083	567.379	9,5
Sonstige Fahrzeugversicherungen	475.643	441.449	7,7
Rechtsschutz	3.522	3.323	6,0
Beistandsleistungen	108.652	97.476	11,5
Gesamt	1.223.379	1.125.198	8,7

Die Zahl der bei uns haftpflichtversicherten Fahrzeuge erhöhte sich im abgelaufenen Geschäftsjahr um 9,5 Prozent auf nunmehr 621.083. Unter Einbeziehung der weiteren angebotenen Versicherungsarten wie die angebotenen sonstigen Fahrzeugversicherungen und der für uns

noch jungen Sparten Privathaftpflicht und Rechtsschutz erhöhte sich der Gesamtbestand an Versicherungsverträgen um 8,7 Prozent auf 1.223.379 Verträge.

Personal

Im Berichtsjahr beschäftigten wir durchschnittlich 404 Angestellte (Kalenderjahr 2012: 390).

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 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.

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
Managing Director International, Direct Line Insurance Group plc
Vorsitzender seit 15.10.2008

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

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

Die Mitglieder des Aufsichtsrates erhielten im Berichtsjahr keine Bezüge. Die Gesamtbezüge des Vorstandes beliefen sich auf 854 TEUR (2013: 723 TEUR). Der Pensionsrückstellung für frühere Organmitglieder wurden 100 TEUR zugeführt (2013: Entnahme in Höhe von 113 TEUR).

Für die von uns angemieteten Büroräume bestanden finanzielle Verpflichtungen zum 31.12.2014 in folgender Höhe:

Mietaufwendungen 2015 – 995,9 TEUR
Mietaufwendungen 2016 – 1.081,3 TEUR
Mietaufwendungen 2017 – 1.085,5 TEUR

Mit der Eintragung im Aktienbuch vom 02.04.2012 ist die Direct Line Insurance Group plc., Bromley, die alleinige Muttergesellschaft der Direct Line Versicherung AG.

Die Direct Line Insurance Group plc, Bromley, hat uns mitgeteilt, dass sie eine hundertprozentige Beteiligung an unserem Unternehmen besitzt.

Vorstand

Dr. David Stachon | Düsseldorf | MBA
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

Die Aufwendungen für Abschlussprüfungsleistungen betragen im Geschäftsjahr 221 TEUR.

Der Jahresabschluss unseres Unternehmens ist zum 31.12.2014 in den übergeordneten Abschluss der Direct Line Insurance Group, Bromley, einbezogen worden. Dieser stellt gleichzeitig den kleinsten und größten Konsolidierungskreis dar.

Es wird vorgeschlagen, den Bilanzgewinn von 31.117.777,09 EUR, davon ausschüttungsgesperrt 28.042.782,39 EUR, auf neue Rechnung vorzutragen.

Teltow, 31.03.2015

Der Vorstand

Dr. David Stachon

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 01.01. bis 31.12.2014 geprüft. Die Buchführung und die Aufstellung von Jahresabschluss und Lagebericht nach den deutschen handelsrechtlichen Vorschriften und den ergänzenden Bestimmungen der Satzung 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 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 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.

Düsseldorf, den 22.05.2015

Deloitte & Touche GmbH
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

(Höhndorf)
Wirtschaftsprüfer

(Hoppe)
Wirtschaftsprüferin

Bericht des Aufsichtsrats der Direct Line Versicherung Aktiengesellschaft

Während des Berichtsjahres, das am 31.12.2014 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 Monatsberichte sowie durch die Beantwortung von Anfragen über die Lage der Gesellschaft und über wichtige Fragen der Geschäftsführung unterrichten ließ.

Im Geschäftsjahr 2014 waren Mitglieder des Aufsichtsrats mehrfach in Teltow. Der Aufsichtsrat hat dem Vorstand in einer Vielzahl von Angelegenheiten mit Rat beigestanden.

Mit Aufsichtsratsbeschluss vom 05.06.2014 ernannte der Aufsichtsrat den Abschlussprüfer für das Geschäftsjahr 2014.

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

Am 06.10.2014 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, der Abhängigkeitsbericht und Lagebericht für das Geschäftsjahr 2014 sind unter Einbeziehung der Buchführung von der durch den Aufsichtsrat als Abschlussprüfer gewählten Deloitte & Touche GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, Düsseldorf, geprüft worden.

Sie hat in dem von ihr am 30.04.2015 erteilten uneingeschränkten Bestätigungsvermerkerklärt, dass die Buchführung und der Jahresabschluss den gesetzlichen Vorschriften entsprechen, dass der Jahresabschluss 2014 unter Beachtung des Grundsatzes ordnungsgemäßer Buchführung ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens, Finanz- und Ertragslage vermittelt und der Lagebericht im Einklang mit dem Jahresabschluss steht.

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

Nach dem abschließenden Ergebnis ihrer Prüfung sind Einwände nicht zu erheben. Der Aufsichtsrat billigt daher den vom Vorstand aufgestellten Jahresabschluss 2014, der damit gemäß §172 AktG festgestellt ist.

Teltow, den 27.05.2015

Der Aufsichtsrat

James Brown

