



## Wir haben 2009 das beste Resultat unserer Unternehmens- geschichte erreicht.

**Rede von Dr. Alexander Erdland**  
Vorsitzender des Vorstands  
Wüstenrot & Württembergische AG  
in der Hauptversammlung am 10. Juni 2010



Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre, wertere Aktionärsvertreter, meine Damen und Herren,

auch im Namen des gesamten Vorstands begrüße ich Sie herzlich zur diesjährigen Hauptversammlung der Wüstenrot & Württembergische AG.

Auf den heutigen Tag, an dem wir vor unseren Aktionären Rechenschaft ablegen über die abschließende Umsetzung unseres dreijährigen Restrukturierungsprogramms „W&W 2009“, hat der gesamte Konzern seit 2006 mit großem Einsatz und ganzer Leidenschaft hingearbeitet. Die mit dem unausweichlich notwendigen Neuanfang 2006 bekanntgegebenen Ziele und Anforderungen sind erreicht und erfüllt worden.

Konkret:

- ▷ Die für 2009 gemäß IFRS angepeilte Konzern-Eigenkapital-Rendite nach Steuern von 9 Prozent wurde im Rahmen einer soliden Bilanzierung mit 9,1 Prozent sogar leicht übertroffen.
- ▷ Mit dem entsprechenden Ergebnis von rund 222 Millionen Euro in 2009 hat der Konzern das beste Resultat seiner gesamten Unternehmensgeschichte erreicht.
- ▷ Noch zur Erinnerung: Seit dem ersten vollen Geschäftsjahr der W&W, dem Jahr 2000, bis zum Neubeginn in 2006

betrug das durchschnittliche Jahresergebnis 16 Millionen Euro. Dem steht ein Durchschnittsergebnis von 2007 bis 2009 von 166 Millionen Euro gegenüber, ein Quantensprung, bei massiv erschwerten externen Bedingungen.

### Die Württembergische hat sich unter den TOP 10 Versicherern etabliert.

- ▷ Damit geht einher, dass wir die Bilanz-, Bestands- und Marktverluste der Vergangenheit hinter uns lassen konnten. Die Württembergische hat die Karlsruher Versicherung erfolgreich integriert und sich damit – wenn zum Teil auch nur knapp – unter den TOP 10 Versicherern für das Komposit- und Lebensgeschäft in Deutschland etabliert, gemessen jeweils an den gesamten jährlichen Prämieinnahmen. Wüstenrot ist im Bauspar-Neugeschäft zur Nummer zwei in Deutschland geführt worden, mit Verstärkung durch zwei Zukäufe.
- ▷ Für den gesamten Konzern kann darüber hinaus festgestellt werden:
  - Es konnte eine Steuerungsfähigkeit etabliert werden, ohne die wir die Finanzkrise bis dato so nicht hätten meistern können.

- Defizite in Bezug auf Qualität und Transparenz wurden abgebaut.
- Existenziell erforderlicher Kostenabbau ist gelungen und wichtige Ertragspotenziale konnten angesteuert werden.

Meine Damen und Herren, ich komme zunächst zu unserem Bericht über die Geschäftsentwicklung 2009. Zuerst zum Geschäftsfeld BausparBank:

- ▷ Das Bauspargeschäft von Wüstenrot konnte im letzten Jahr brutto um 9,8 Prozent auf eine Bausparsumme von 11 Milliarden Euro zulegen. Dazu hat die hinzuerworbene Vereinsbank Victoria Bausparkasse mit etwa 1 Milliarde Euro beigetragen. Aber auch ohne diese Akquisition hat Wüstenrot ein Plus von 0,3 Prozent erzielt.
  - Der Marktanteil von Wüstenrot im Bausparen ist gleichzeitig auf 11,6 Prozent gestiegen, nachdem er 2006 noch bei 7,8 Prozent lag.
  - Sehen lassen können wir uns auch mit unserem Baufinanzierungsgeschäft (ohne Bauspardarlehen). Hier stieg das Neugeschäft konzernweit um fast 9 Prozent auf gut 4 Milliarden Euro.
  - Erlauben Sie mir zu diesem Geschäftsfeld einen kurzen Blick auf Tschechien. Hier erzielten wir im

Bausparneugeschäft ein Plus von 22 Prozent auf 992 Millionen Euro. Das bedeutet, dass wir unseren Marktanteil dort auf 10 Prozent ausgebaut haben. Die Baudarlehen sind in Tschechien trotz widrigster Markt- und Refinanzierungsverhältnisse mit insgesamt 378 Millionen Euro ebenfalls ein Stück gewachsen.

## Der Marktanteil von Wüstenrot im Bausparen ist auf 11,6 Prozent gestiegen.

Meine Damen und Herren, im Vertrieb für das Geschäftsfeld Versicherung haben wir ebenfalls einen Turnaround erreicht. Es wurde sowohl in Komposit als auch in Leben ein Bestandsbeitragszuwachs erzielt.

▷ Im Kompositgeschäft stieg der gesamte gebuchte Bruttobeitrag um 1,4 Prozent auf 1,3 Milliarden Euro und damit auch hier stärker als in der Branche, die lediglich ein Plus von 0,2 Prozent verzeichnete.

- Ursache der guten Entwicklung ist zum einen die Neugeschäftssteigerung um etwa 18 Prozent, gemessen als neuer Jahresbestandsbeitrag, und zum anderen die Stornoentwicklung, die nahezu auf Vorjahresniveau blieb.
- Die Schadenentwicklung verlief insgesamt ausgesprochen günstig.

▷ In der Lebensversicherung erzielten wir dank eines kräftigen Einmalbeitragsgeschäftes eine Steigerung des gesamten gebuchten Bruttobeitrags um 3,7 Prozent auf 2,3 Milliarden Euro.

- Im gestiegenen Einmalbeitragsgeschäft registrieren wir eine sehr hohe Nachfrage nach Rentenversicherungen. Kurzfristige Kapitalisierungsprodukte zeichnen wir nicht.
- Die Stornoquote der Württembergische Leben liegt mit 5,7 Prozent für das Jahr 2009 (nach 4,8 Prozent im Jahr 2008) unterhalb des Branchenwerts von 6,2 Prozent für das Jahr 2009.

▷ Nach einer repräsentativen Umfrage des Hamburger Instituts für Management- und Wirtschaftsforschung belegt die Württembergische Versicherung beim Kundenvertrauen mit der Note 1,8 den zweiten Platz. Das ist sicher insbesondere auch ein Verdienst unseres Ausschließlichkeitsvertriebs. Für

die Branche ergibt sich im Durchschnitt nur die Note 3.

▷ Darüber hinaus haben wir im vergangenen Jahr eine Reihe von Auszeichnungen für unsere Produkte erhalten, sowohl die Württembergische als auch Wüstenrot.

Meine Damen und Herren, dem Cross-Selling kommt im Rahmen unseres Geschäftsmodells bekanntlich eine zentrale Bedeutung zu.

▷ Die Betreuungsstruktur, die Produkte, die Incentivierung, aber vor allem die Wertschätzung unseres Cross-Sellings durch die Kunden – all das hat uns hier im vergangenen Jahr neue Steigerungen und Erfolge gebracht. Zunächst im Vergleich zu 2006: Wir haben in dieser Zeit die Schnittmenge gemeinsamer Kunden der beiden Geschäftsfelder auf 7 Prozent gebracht. Und wir haben die Anzahl der im Cross-Selling verkauften Produkte wie geplant von 230.000 auf 486.000 mehr als verdoppelt.

## Unser Cross-Selling haben wir ausgebaut.

▷ Auch im Vergleich zum Vorjahr haben wir 2009 unser Cross-Selling ausgebaut:

- Dem Außendienst von Wüstenrot ist eine Steigerung in der Vermittlungsleistung im Kompositgeschäft um 14,8 Prozent und in der Krankenversicherung um 23,9 Prozent gelungen.
- Die Außendienstorganisation der Württembergischen fuhr im Bausparen ein weiteres Plus von 0,2 Prozent auf 672 Millionen Euro Bruttobausparsumme ein. Das ist das beste Ergebnis, das dieser Vertriebsweg je erreicht hat. Er ist auch der erfolgreichste Außendienst einer Versicherung im Bausparneugeschäft.
- In der Baufinanzierung hat die AO der Württembergischen sogar eine Steigerung um 27,5 Prozent geschafft.

▷ Hervorragend ist das Bankeinlagegeschäft gelaufen. Hier haben wir im Vergleich zum Vorjahr bei der Wüstenrot Bank eine Steigerung um 80 Prozent von 1,7 auf mehr als 3 Milliarden Euro erzielt.

Im Jahr 2009 stieg die Mitarbeiterzahl im W&W-Konzern leicht von 8.134 auf 8.267 Mitarbeiter – gerechnet nach Arbeitskapazitäten. Hinzu kommen weitere rund 6.000 Außendienstpartner. Darüber

hinaus bildet der W&W-Konzern 479 Auszubildende aus.

Die Personalaufwendungen erhöhten sich in 2009 von rund 573 Millionen Euro auf 585 Millionen Euro.

Meine Damen und Herren, damit bin ich bei der Entwicklung und Zusammensetzung des IFRS-Konzernjahresergebnisses von 221,7 Millionen Euro.

## Das Finanzergebnis ist gegenüber dem Vorjahr deutlich von 462,1 Millionen Euro auf 1,5 Milliarden Euro angestiegen.

Das Geschäftsfeld BausparBank hat hierzu mit 112,6 Millionen Euro und das Geschäftsfeld Versicherung mit 97,5 Millionen Euro beigetragen. Der Rest (11,6 Millionen Euro) wurde von den kleinen strategischen Gesellschaften erwirtschaftet.

In den wesentlichen Positionen der Konzern-G+V ergibt sich folgendes Bild:

Das Finanzergebnis ist gegenüber dem Vorjahr deutlich von 462,1 Millionen Euro auf 1,5 Milliarden Euro angestiegen. Der Vorjahreswert war – bedingt durch die Turbulenzen an den Kapitalmärkten – von Abschreibungen sowie höheren Veräußerungsverlusten geprägt.

Die verdienten Beiträge haben sich aufgrund der stark angestiegenen Einmalbeiträge in der Lebensversicherung auf 3,8 Milliarden Euro erhöht.

Die Leistungen aus Versicherungsverträgen konnten durch das deutlich erholte Finanzergebnis auf 3,7 Milliarden Euro gesteigert werden.

In der Schaden-/Unfallversicherung führten die geringen Belastungen aus Elementarschäden und das verbesserte Schadenmanagement zu einem erfreulichen Rückgang der Leistungen um 122,8 Millionen Euro.

Im Rahmen unseres Programms „W&W 2009“ konnten wir unsere Verwaltungsaufwendungen gegenüber 2006 bis 2008 um über 100 Millionen Euro reduzieren. Im vergangenen Geschäftsjahr stiegen unsere Verwaltungsaufwendungen wieder etwas an, um rund 3 Prozent auf 1 Milliarde Euro. Die Ursache liegt insbesondere in der Integration der Vereinsbank Victoria Bauspar AG mit allein rund 20 Millionen Euro Aufwand, in Beitragserhöhungen des Pensionssicherungsverins sowie in Mehrbelastungen für eine

höhere Bearbeitungsleistung im Kreditgeschäft.

Ich komme jetzt zu unserem Nachsteuerergebnis gemäß HGB der W&W AG. Sie wissen, wie groß die Ergebnisunterschiede zwischen IFRS und HGB sein können. Wettbewerber, zum Beispiel andere Bausparkassen, berichten bisher ohnehin nur auf HGB-Basis:

## Die W&W AG kam nach HGB 2009 auf ein Ergebnis von 115,1 Millionen Euro.

- ▷ Die Konzernmuttergesellschaft W&W AG, für die eine Bilanzierung nach HGB bisher üblich ist, kam demgemäß 2009 auf ein Ergebnis von 115,1 Millionen Euro, verglichen mit 97,5 Millionen Euro für 2008. Dank dieses Anstiegs sehen wir uns auch in der Lage, Ihnen für 2009 eine höhere Ausschüttung vorzuschlagen und zwar eine unverändert stabile Dividende von 0,50 Euro sowie einen zusätzlichen Bonus von 0,10 Euro je Aktie für den erfolgreichen Abschluss von W&W 2009 – insgesamt also 0,60 Euro je Aktie.

- ▷ Des Weiteren erreichten wir bei unseren strategischen Tochtergesellschaften für 2009 folgende HGB-Ergebnisse nach Steuern:

- Wüstenrot Bausparkasse: 70,0 Millionen Euro (13,9 Millionen Euro 2008).
- Wüstenrot Bank Pfandbriefbank: 17,9 Millionen Euro (8,9 Millionen Euro 2008).
- Württembergische Lebensversicherung: 15,2 Millionen Euro (12,2 Millionen Euro 2008).
- Württembergische Versicherung: 144,3 Millionen Euro (50,9 Millionen Euro 2008).

Zum Abschluss unserer Ergebnisdarstellung 2009 noch Zahlen entsprechend IFRS:

- ▷ Die Württembergische Lebensversicherung AG, die als Teilkonzern auch am IFRS-Ergebnis gemessen wird, kommt auf ein Nachsteuerresultat von 15,1 Millionen Euro, nach 12,9 Millionen Euro für 2008.
- Unterm Strich haben sich bei der WürttLeben die Reserven der Kapitalanlagen im letzten Jahr stark erhöht. Gesamtreserven und Solvabilitätsquote befinden sich auf einem guten Niveau.

- Für 2009 bietet die WürttLeben ihren Kunden auch nach der marktweiten Absenkung der Überschussbeteiligung eine im Vergleich zum aktuellen Zinsniveau attraktive Gesamtverzinsung einschließlich Schlussüberschuss an. Wir sehen uns damit am Markt gut positioniert.

- ▷ Die Wüstenrot Gesellschaften in Tschechien erreichten entsprechend 11,6 Millionen Euro, 2008 waren es 8,9 Millionen Euro.

Erlauben Sie mir an dieser Stelle einige Bemerkungen zur W&W-Aktie. Für die Finanzwerte war 2009 ein Jahr mit Höhen und Tiefen und diese Entwicklung wird auch in den Kursen unserer Aktie sichtbar. Für das Gesamtjahr ergibt sich ein Kursrückgang um 7,2 Prozent.

- ▷ Im ersten Quartal 2010 verzeichnete die W&W-Aktie eine Erhöhung von 16,75 auf 20,40 Euro und damit einen Zuwachs von knapp 22 Prozent. Die stabile Kursentwicklung hielt auch in den vergangenen, zum Teil turbulenten Wochen und Tagen an. Insgesamt profitiert die W&W-Aktie vom Erfolg unseres Restrukturierungsprogramms „W&W 2009“ und ist auch mit Blick auf unser weiteres Zukunftspotenzial ein attraktives Investment.

## „W&W 2012“ ist ein Wachstumsprogramm, das auf Wert- und Nachhaltigkeit ausgerichtet ist.

Meine Damen und Herren, ich möchte Sie jetzt über das Zukunftsprogramm „W&W 2012“ und dessen Kernpunkte informieren. Dieses ist ein Wachstumsprogramm, das auf der neu erreichten materiellen Grundlage aufbaut. Prämissen und Anspruch dieses Programms richten sich auf Werthaltigkeit und Nachhaltigkeit. Dafür haben wir einige grundsätzliche Anforderungen formuliert:

- ▷ Die W&W-Gruppe erreicht ein nachhaltiges IFRS-Konzernergebnis nach Steuern von 250 Millionen Euro jährlich.
- ▷ Die W&W-Gruppe erzielt in jedem Jahr dauerhaft profitables Wachstum über dem Marktdurchschnitt.
- ▷ Die W&W-Gruppe zeichnet sich durch ein überdurchschnittliches Risikomanagement aus.
- ▷ Schließlich: Die W&W-Gruppe ist als „DER Vorsorge-Spezialist“ im Markt bekannt.

Diese Ziele sollen insgesamt bis 2012 verwirklicht sein. Sie hängen eng miteinander zusammen:

- ▷ So können wir das Wachstum nur angehen, wenn wir es mit ausreichendem Eigenkapital unterlegen, wofür in der Zukunft regulatorisch mehr verlangt wird als bisher. Dieses Kapital wollen wir weitestgehend selbst erwirtschaften, wobei wir die geforderte Solvenzquote aus Stabilitätsgründen mit einem Puffer übererfüllen wollen. Es soll auch ein Stück Spielraum da sein für die sinnvolle Prüfung weiterer Zukaufoptionen.

## Wachstum gelingt, wenn wir mehr in die Waagschale werfen als andere.

- ▷ Für das geforderte Wachstum und das geforderte Ergebnis ist ein durchgängig wettbewerbsstarkes Preis-Leistungs-Verhältnis zum Kunden hin notwendig.
- ▷ Schließlich gelingt Wachstum auf überdurchschnittlichem Niveau umso eher, wenn wir mehr in die Waagschale werfen als andere: Das wollen wir durch weiteres Erschließen unseres großen, eigenen gemeinsamen Kundenpotenzials als „DER Vorsorge-Spezialist“ tun.

Meine Damen und Herren, 280 Millionen Euro wollen wir für dieses Investitionsprogramm im Rahmen von „W&W 2012“ zusätzlich auf die Beine stellen. Daraus ergibt sich, dass wir saldiert mit den parallel zu realisierenden, weiteren deutlichen Einsparungen von Kosten zunächst einen Nettoaufwand von Lasten unserer G+V haben. Unter dem Strich rechnen wir für unser Gesamtkonzernergebnis in der Investitionsphase 2010 und 2011 mit 140 beziehungsweise 180 Millionen Euro nach Steuern. Das Investitionsprogramm wird sich mehr als rechnen, wenn wir damit unsere Zielsetzung erfüllen, ab 2012 die 250 Millionen Euro nach Steuern als Jahresergebnis nachhaltig zu erreichen. Das wäre der nächste Quantensprung.

Meine Damen und Herren, unsere bereits erreichte Stabilität drückt sich für den Konzern aus in unserer soliden Solvenzquote von zur Zeit 127 Prozent, in unseren gestärkten Reserven, in unserer konservativen Steuerung der Risikotragfähigkeit. Zu der Substanzstärkung bei W&W hat nicht nur unsere Thesaurierungspolitik, sondern auch die kleine, aber wichtige Kapitalerhöhung des letzten

Jahres mit beigetragen, als besonderer Vertrauensbeweis.

Für die zweite Maxime, die Fähigkeit zur Flexibilität, müssen wir sicher noch mehr tun; durch die weitere Verknüpfung unserer Governance-Strukturen haben wir die Voraussetzungen dafür ein weiteres Stück verbessert.

---

## Unsere Dynamik am Markt hält weiter an.

---

Immerhin: Die Nutzung der Zuerwerbschancen durch den Kauf der Vereinsbank Victoria Bausparkasse München und der Allianz Dresdner Bausparkasse Bad Vilbel sind eindrucksvolle Belege für flexibles Handeln, wenn sich Zeitfenster für besondere Chancen bieten.

Meine Damen und Herren, ich komme gegen Ende unseres Berichts jetzt zum aktuellen Geschäftsverlauf des Jahres 2010 von Januar bis April 2010, der zeigt, dass unsere Dynamik am Markt anhält:

- ▷ Gemessen an den ersten vier Monaten 2009 – damals noch ohne Vereinsbank Victoria Bauspar AG – haben wir ein Plus von 24,1 Prozent auf 3,9 Milliarden Euro Brutto-Bausparsumme im Neugeschäft erreicht. Nach gleicher Rechnung ergibt sich im Netto-Bausparneugeschäft ein Plus von 8,5 Prozent auf 2,7 Milliarden Euro.
- ▷ In der Baufinanzierung (ohne Bausparleihen) stieg das Neugeschäft kon-

zernweit ebenfalls weiter, und zwar um 8 Prozent auf 1,3 Milliarden Euro.

- ▷ Auch im Segment Schaden-/Unfallversicherung hat sich die erfreuliche Entwicklung fortgesetzt. Das Neugeschäft, gemessen am Jahresbestandsbeitrag, kletterte um 6,1 Millionen Euro oder 7,1 Prozent auf 92,2 Millionen Euro.
- ▷ Ebenso in der Lebensversicherung wurde weiteres Wachstum verbucht; Branchenüblich gemessen am Annual Premium Equivalent (APE), betrug das Neugeschäft 69,6 Millionen Euro gegenüber 58,8 Millionen Euro in den ersten vier Monaten des Vorjahres, eine Steigerung um 18,3 Prozent.

---

## Aufgrund des bisher positiven Geschäftsverlaufs dürfte 2010 ein Jahresergebnis von rund 160 Millionen Euro erreichbar sein.

---

Von Januar bis März 2010 haben wir einen Konzernüberschuss nach IFRS von 48,4 Millionen Euro erzielt (Vorjahreszeitraum: 53,7 Millionen Euro). Dies liegt über dem anteiligen Wert des geplanten Jahresergebnisses von 140 Millionen Euro. Aufgrund des bisher positiven Geschäftsverlaufs im Jahr 2010 dürfte jedoch ein Ergebnis von rund 160 Millionen Euro erreichbar sein.

Meine Damen und Herren, im vergangenen Jahr hat die Hauptver-

sammlung zudem in einem gesonderten Tagesordnungspunkt die Schaffung eines genehmigten Kapitals beschlossen. Das genehmigte Kapital gilt bis zum Jahr 2014 und lautete zunächst auf maximal 100 Millionen Euro.

Im August 2009 wurde das genehmigte Kapital in Höhe von rund 30 Millionen Euro ausgenutzt und das Grundkapital der Gesellschaft dadurch auf rund 481 Millionen Euro erhöht, worauf ich bereits eingegangen bin. Ausgegeben wurden dabei Bezugsrechte für 5.749.538 neue Aktien. Die Kapitalerhöhung erfolgte zu dem Zweck, die Finanz- und Investitionskraft der Gesellschaft zu stärken. Der Emissionspreis der neuen Aktien betrug 15 Euro je Stück. Das Bezugsverhältnis lag bei 15:1, das heißt, je 15 Aktien gewährten das Recht zum Bezug einer neuen Aktie. Den Aktionären wurde zudem ein Überbezugsrecht gewährt. Durch die Kapitalmaßnahme flossen der Gesellschaft brutto insgesamt rund 86,2 Millionen Euro zu.

Konkrete Pläne für eine weitergehende Ausnutzung des genehmigten Kapitals bestehen derzeit nicht.

Meine Damen und Herren, wir alle stehen im globalen Kontext am Beginn eines neuen Jahrzehnts mit größeren Ungewissheiten, mit veränderten Anforderungen, aber auch mit neuen Optionen. Dafür, dass W&W aus diesem Spannungsbogen als glaubwürdiger, stabiler Finanzdienstleister mit Gewinn hervorgeht, werden wir weiter unser Bestes geben.

Ich danke Ihnen.