

## Hauptversammlung Württembergische Lebensversicherung AG

# Rede von Dr. Wolfgang Oehler, Vorsitzender des Vorstands

(Es gilt das gesprochene Wort) - S p e r r f r i s t 09.05.2006, 10.00 Uhr

Meine sehr geehrten Damen und Herren,

ich darf Sie auch im Namen meiner Vorstandskollegen ganz herzlich zu unserer Hauptversammlung begrüßen. Wir freuen uns sehr, dass Sie zu uns an den Feuersee gekommen sind. Das Gespräch mit Ihnen, verehrte Aktionäre, ist uns wichtig. Mein herzliches Willkommen gilt auch den Aktionärsvertretern, der Presse und unseren Gästen.

Sehr geehrte Damen und Herren,

wenn ein neuer Wind weht, pflanzen die einen Eukalyptusbäume als Windbrecher, die anderen bauen Windmühlen.

Wir bei der Württembergischen haben in den letzten Wochen leistungsfähige Windturbinen aufgestellt, um den kraftvollen Wind der Veränderung, den wir empfinden, in Energie umzusetzen.

Mein Kollege Peter Köhler verwendete dieses Bild letzten Freitag bei der Jahresversammlung unseres Außendienstes.

Gemeint hat er zweierlei „Winde der Veränderung“: Einmal den frischen Wind, der seit dem Eintritt von Herrn Dr. Alexander Erdland im Konzern weht. Das tut gut und bringt vieles in Schwung. Wir ziehen Nutzen daraus.

Zum anderen hat er den Wind der Veränderung angesprochen, den wir selbst ins Leben gerufen haben am 10. Oktober letzten Jahres. Diese Veränderung kostet uns heute Kraft und gibt uns morgen Energie.

Am 25. April 1952 haben sich Baden, Württemberg und Württemberg-Hohenzollern zum Bundesland Baden-Württemberg vereinigt. Mittlerweile blickt das Land auf eine über 50-jährige erfolgreiche Geschichte zurück. Der ehemalige Bundespräsident Theodor Heuss – selbst ein bekennender Baden-Württemberger – nannte es einen "Glücksfall der Geschichte" und ein "Modell deutscher Möglichkeiten".

Auch wenn wir etwas länger gebraucht haben, bis die Karlsruher und die Württembergische zueinander gefunden haben, so sind wir doch davon überzeugt: Auch dieser Baden-Württembergische Verbund ist ein „Modell neuer Möglichkeiten“ und ein „Glücksfall für unsere Unternehmensgeschichte“. Die WürttLeben hat einen gewaltigen Sprung nach vorne gemacht. Wir haben wesentliche Ziele unserer Strategie verwirklicht!

Im Oktober 2005 haben wir den Erwerb der Karlsruher Versicherungsgruppe durch die Württembergische Lebensversicherung bekannt gegeben.

Wir verdoppeln damit unser Prämienvolumen und rücken – gemessen an den Beitragseinnahmen – sowohl im Lebens- als auch im Sachversicherungsmarkt in die Top Ten der deutschen Versicherungswirtschaft vor. Das ist nicht Selbstzweck oder persönliche Eitelkeit. Es ist schlicht die Basis für effizienteres Arbeiten.

Insgesamt passen wir gut zueinander. Unsere Vertriebskraft wird gestärkt und wir ergänzen uns hervorragend im Hinblick auf unsere Strukturen. Auch die geografische Verteilung unserer Kunden ergänzt sich. Die Gebiete, in denen die Württembergische besonders stark vertreten ist, sind andere, als die mit der größten Kundendichte der Karlsruher.

Vor vier Jahren habe ich in einem Pressegespräch auf die Frage, wie wir die Zukunft des Versicherungsmarktes einschätzen, geantwortet: „Der Markt wird sich konsolidieren und wir könnten uns einen Zukauf vorstellen“. Und wir haben geduldig und sorgfältig verschiedene mögliche Partner angesehen.

Bei der Vorauswahl gab es zwei Knackpunkte, die uns wichtig waren:

Die Kapitalanlagen – sprich: Nettoverzinsung und Reserven - müssen mindestens so solide sein wie bei der Württembergischen, und

die Vertriebe müssen zusammenpassen.

Beides trifft für die Karlsruher zu! Insbesondere der Vertriebswegemix der beiden Gesellschaften ergänzt sich ideal.

Die Karlsruher bringt stärkere Vertriebskraft ein bei Banken und Maklern, dort, wo wir Nachholbedarf hatten. Umgekehrt ist die Württembergische besonders stark bei der Ausschließlichkeitsorganisation. Und aus dieser Konstellation wollen wir etwas machen! Im Vertrieb haben wir deshalb zwei Schwerpunkte.

Der eine heißt Stabilisierung und Ausbau der Bankenkooperation.

Der zweite: Zusammenführung der Ausschließlichkeitsorganisationen.

Herr Dr. Schareck, der bisher den Vorsitz der Karlsruher Leben und Karlsruher Versicherung inne hatte und heute Mitglied des W&W-Vorstands ist, und ich sind fleißig unterwegs gewesen, um unseren Bankpartnern aus dem genossenschaftlichen Verbund das neue Konzept zu erläutern und sie für die weitere Zusammenarbeit zu gewinnen. Das war nicht ganz einfach, aber es hat sich gelohnt!

Trotz massiver Anstrengungen des Wettbewerbers, die Volks- und Raiffeisenbanken von einer Zusammenarbeit mit der Karlsruher abzuwerben, sind mittlerweile 80 Prozent des Produktionsvolumens stabil. Das freut uns, hatten wir doch mit einem Abrieb von unter Umständen mehr als 20 Prozent gerechnet.

Den zweiten Vertriebsschwerpunkt bildet die Zusammenführung der Ausschließlichkeitsorganisationen von Karlsruher und Württembergischer. Mein Kollege Peter Köhler verbindet damit gleichzeitig ein neues Konzept für unsere Geschäftsstellen unter der Überschrift „Tragfähige Größen für die Zukunft“.

Aus 66 Geschäftsstellen der Württembergischen und 11 Geschäftsstellen der Karlsruher – also 77 Einheiten – werden künftig 60 Einheiten des gemeinsamen Vertriebs von Karlsruher und Württembergischer unter der Marke Württembergische.

Bei den ca. 850.000 (Stammorga; Gesamtkundenzahl: 1,3 Millionen) Kunden der Karlsruher Stammorga sehen wir erhebliches Cross Selling Potenzial. Die Karlsruher Vertreter vermittelten in der Vergangenheit Pensionskassen-Geschäft, Krankenversicherung, Bausparverträge und Investmentprodukte an fremde Partner.

Mit der erfolgreichen ganzheitlichen Betreuung über Spezialisten, wie wir sie von der Württembergischen

kennen, ist die Vermittlung von Versicherungsgeschäft für die WürttKranken, von Bauspargeschäft für die Württenrot Bausparkasse und von Pensionskassengeschäft für die ARA Pensionskasse bereits angelaufen und zeigt erste Erfolge.

Meine sehr verehrten Damen und Herren,

wir erwarten aus dem Zusammengehen mit der Karlsruher auch einen deutlichen Effizienzgewinn. Erhebliche Einsparmöglichkeiten liegen im Bereich der Verwaltung und der Datenverarbeitung.

An der Integration des Rechenzentrums der Karlsruher in die W&W IT GmbH arbeitet unser neuer Kollege Rainer Schlegel. Er ist von der Karlsruher in unseren Vorstand gekommen. Wir sehen in der IT erhebliches Kostensenkungspotenzial. Durch den Wegfall von Doppellizenzen sparen wir uns erhebliche Sachkosten.

Andererseits können künftige Investitionen etwa für neue Produktgenerationen dann auf eine deutlich breitere Basis gestellt werden.

Weitere Synergien wollen wir durch die Zentralisierung von Stabsfunktionen schöpfen. Allein bis 2009 haben wir uns Einsparungen bei den Versicherern insgesamt von rund 25 Millionen Euro vorgenommen. Bis 2011 rechnen wir mit einem weiteren Anstieg auf über 30 Millionen Euro pro Jahr. Diesen „Synergieerträgen“ stehen einmalige Fusionskosten von gut 35 Millionen Euro gegenüber. Diese werden im Wesentlichen in diesem und im nächsten Jahr anfallen.

Wie sehen nun die nächsten Schritte aus?

Bildlich gesprochen: Der Rohbau steht bereits, jetzt sind wir beim Innenausbau, der ebenfalls eine Herausforderung ist.

Meine Damen und Herren,

eine Fusion ist dann erfolgreich, wenn nicht nur die addierten Zahlen stimmen. Ganz wichtig ist es, die Menschen, die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter in allen beteiligten Unternehmen mitzunehmen. Ihnen gilt daher unsere besondere Aufmerksamkeit.

Wir haben nach dem Umbau der Gremien in kurzer Zeit die erste Führungsebene im Außen- und Innendienst festgelegt und somit Klarheit und Orientierung geschaffen. Jede Führungskraft weiß, wo sie künftig eingesetzt wird. Die Grobstrukturen der Abteilungen stehen.

Mein Kollege Michael Gutjahr steht kurz vor dem Abschluss eines Sozialplans. Dieser regelt den Nachteilsausgleich für die Kolleginnen und Kollegen, die von Karlsruhe nach Stuttgart wechseln und umgekehrt. Gleichzeitig wurden dort die Regeln festgeschrieben für solche Kollegen, die den Wechsel nicht vollziehen, und lieber mit einer Abfindung ausscheiden wollen. Der Sozialplan wird in der Größenordnung von 15 Millionen Euro kosten. Er ist in den oben genannten Einmalaufwendungen berücksichtigt.

Die Strukturberatungen für die verschiedenen Abteilungen laufen. Ein entscheidendes Datum ist die Hauptversammlung der Karlsruher Lebensversicherung im Juni. Dort erfolgt ein Barabfindungsangebot an die außenstehenden Aktionäre, damit die WürttLeben die 2 bis 3 Prozent Aktien erwerben kann, die uns noch zu 100 Prozent fehlen. Nach der KLV-Hauptversammlung im Juni wollen wir zügig beginnen, die neuen Strukturen umzusetzen:

Die WV übernimmt dann von der KLV die Sachversicherungstochter und Anfang 2007 soll die Verschmelzung von WürttLeben und KLV vollzogen werden.

Zum 1. Januar 2007 wird meine Kollegin Ruth Martin dann eine gemeinsame, einheitliche Tarifgeneration mit neuem Rechnungszins und mit den vereinten Pluspunkten beider Unternehmen auf den Markt bringen.

Meine Damen und Herren,

soweit die wesentlichen Fakten und der neueste Stand zum Umbau unserer Versicherungen. Wir sind von der Richtigkeit der Fusion mit der Karlsruher überzeugt. Viele zusätzliche Arbeiten wurden in den letzten Wochen mit großem Einsatz geleistet. Das war beeindruckend und verdient große Anerkennung! Das kostet aber auch Kraft und verursacht hier und da schmerzhaft Veränderungen.

Doch so wie ich die Kollegen in Karlsruhe kennen gelernt habe und wie ich die Kollegen hier in Stuttgart kenne, bin ich sicher: Wir werden die Ziele, die wir uns mit der Fusion vorgenommen haben, erreichen.

Meine Damen und Herren,

das Jahr 2005 bestand für uns allerdings nicht nur aus dem Erwerb der Karlsruher Versicherungen durch die Württembergische. Ich komme deshalb jetzt zur Geschäftsentwicklung der Württembergischen Lebensversicherung im Jahr 2005.

Diejenigen von Ihnen, die im vergangenen Jahr bei der Hauptversammlung waren, erinnern sich vielleicht an das Bild: Unsere Auszubildenden hatten das Neugeschäft als Balken dargestellt und das Poster im Flur aufgehängt. Der Balken für den Dezember reichte über die Decke hinweg bis auf die andere Flurseite.

Sie können mir glauben, gerne hätte ich meinen Kopf im letzten Jahr wieder so weit gedreht.

Doch es war bereits 2004 klar, dass sich diese Zahlen unter normalen Bedingungen nicht wiederholen lassen würden. Die Änderungen des Alterseinkünftegesetzes hatten uns 2004 eine absolute Sonderkonjunktur beschert.

Wie war es tatsächlich in 2005?

Meine Damen und Herren,

man kann das Neugeschäft in 2005 auf zweierlei Weise bewerten:

Die einen sagen: Das Neugeschäft ist eingebrochen. Die anderen drücken das so aus: Das Neugeschäft hat sich nach dem Ausnahmejahr wieder normalisiert.

Ich will Ihnen die Bewertung selbst überlassen und trage ihnen die Fakten vor.

Die Neubeiträge – inklusive unserer ARA Pensionskasse – lagen bei rund 275 Millionen Euro. Damit kamen wir um 23 Prozent nicht an das Ausnahmejahr 2004 heran. Nimmt man die früheren Jahre zum Vergleich, haben wir in etwa das Neubeitragsniveau von 2003 erreicht und das Jahr 2002 übertroffen.

Verwendet man als Maßstab für das Neugeschäft die Beitragssumme, also Jahresbeitrag mal Prämienzahlungszeit, so sind die Ausschläge noch stärker: Nach einem Wachstum von 88 Prozent in 2004 ging die Beitragssumme in 2005 um 64 Prozent zurück. Wie ist das zu erklären?

Besonders im Jahresendspurt 2004 wurden viele Kinderversicherungen mit langen Laufzeiten abgeschlossen. Entsprechend stark atmete über diese Verträge die Beitragssumme.

Wie war die Zusammensetzung des Neugeschäfts? Ich habe Ihnen hier die prozentuale Verteilung der Neugeschäftsjahre 2004 und 2005 jeweils normiert auf 100 Prozent gegenübergestellt.

Wie schon in den Vorjahren, hat sich auch 2005 wieder gezeigt: Die Gründung der ARA-Pensionskasse war ein richtiger Schritt. Die Produkte der Betrieblichen Altersvorsorge nehmen immer mehr an Bedeutung zu. Als Konsequenz daraus liegt deren Anteil der PK am Neugeschäft – gemessen an der Beitragssumme – jetzt bei 26 Prozent.

Entsprechend ging der Anteil der klassischen Kapitallebensversicherung und der fondsgebundenen Produkte zurück. Weiter gewachsen ist der Anteil der Renten auch außerhalb der PK von 23 Prozent auf 29 Prozent.

Meine sehr geehrten Damen und Herren,

sehr erfreulich war die Entwicklung 2005 der gebuchten Bruttobeiträge. Elf Zwölftel der Jahresbeiträge aus dem Dezember-Boom 2004 flossen in das Geschäftsjahr 2005. Wir legten damit allein bei der WürttLeben um 6,6 Prozent zu. In Euro ausgedrückt steigerten wir die Beitragseinnahmen um etwa 83 Millionen Euro auf 1,327 Milliarden. Rechnet man auch hier die ARA Pensionskasse mit ein, haben wir 1,375 Milliarden Euro erreicht – dies entspricht einem Plus von 8 Prozent. Wir liegen damit über dem Markt, der um 6,8 Prozent gewachsen ist.

Das freut uns. Es ist die Ernte der Neugeschäftsaussaat von 2004 sowie einem sehr guten Einmalbeitragsgeschäft in 2005.

Meine Damen und Herren,

als Lebensversicherer werden wir oft als „Kapitalsammelbecken“ beschrieben. Denn wir legen die Kundengelder, die uns anvertraut wurden, sorgsam an mit dem Ziel, ihren Wert zu vermehren.

Dazu wünscht man sich als Kapitalanleger einen sich gut entwickelnden Aktienmarkt und vor allem hohe Zinsen.

Mit einer Aktienquote von zuletzt 9,3 Prozent haben wir am Aufschwung der Aktien gut partizipiert. Mit über 70 Prozent unserer Kapitalanlagen in Zinspapieren bestimmt der Rentenmarkt unser Ergebnis aber weitaus mehr.

Vor allem die inländischen Konjunkturzahlen erlaubten 2005 keine Erhöhungen am Rentenmarkt. So setzte die 10-Jahres-Pfandbriefrendite 2005 ihre Talfahrt fort. Nach einem Tiefststand im September von 3,15 Prozent konnte sie sich im weiteren Jahresverlauf zwar wieder etwas erholen. Im Vergleich zum Vorjahr ist sie jedoch

bis zum Jahresschluss um insgesamt 37 Basispunkte auf dann 3,46 Prozent gesunken.

Zur Erinnerung: Vor 10 Jahren kauften wir Papiere mit 7 Prozent.

Und diese Titel laufen jetzt aus und wollen wieder angelegt werden.

Dabei müssen wir auch bei diesem Zinsniveau dauerhaft unsere Garantieverprechen erfüllen. Und unsere Kunden erwarten von uns zusätzlich zum Garantiezins natürlich eine angemessene Überschussbeteiligung.

Meine sehr verehrten Damen und Herren,

wir haben die Überschussbeteiligung weiter stabil gehalten – und das im dritten Jahr in Folge. Im Schnitt liegt unsere Gesamtverzinsung bei 4,25 Prozent. Inklusive der Schlussgewinnanteile kommen wir auf Werte im Bereich von 4,75 Prozent.

Wie sehen nun vor diesem Hintergrund die wesentlichen Kennzahlen zu den Kapitalanlagen aus?

Einen Zuwachs gab es im Kapitalanlagebestand. Er erhöhte sich um etwa 2 Prozent auf nun gut 13 Milliarden Euro.

Als Folge der Zinsentwicklung gingen die laufenden Erträge um knapp 37 Millionen Euro auf 573 Millionen Euro zurück. Andererseits konnten wir das außerordentliche Ergebnis von 28 Millionen Euro auf nunmehr 127 Millionen Euro steigern.

Insgesamt konnten wir das bilanzielle Nettoergebnis deutlich von 610 auf 662 Millionen Euro erhöhen. Als Ergebnis daraus wuchs die Nettoverzinsung der Kapitalanlagen. Sie erreichte wieder das Niveau des Jahres 2003 und betrug 5,1 Prozent nach 4,8 Prozent im Vorjahr.

Noch aussagekräftiger als die Nettoverzinsung ist die modifizierte Nettoverzinsung. Sie berücksichtigt neben den Erträgen und Aufwendungen auch die Veränderung der Reserven. Durch Reserveauflösung kann praktisch jede Nettoverzinsung dargestellt werden – zumindest solange noch genügend Reserven vorhanden sind. Dieser „Trick“ kommt aber in der modifizierten Nettoverzinsung ans Licht. Bei der WürttLeben konnten wir die modifizierte Nettoverzinsung ebenfalls ausbauen und zwar von 4,94 auf 5,76 Prozent (Verband: 5,27 Prozent).

Die WürttLeben steht für Solidität. Aus diesem Grund freut es uns besonders, dass wir unsere bilanziellen

Reserven nochmals erhöhen konnten. Auf der Aktivseite stiegen die Reserven um fast ein Drittel auf nun 402 Millionen Euro. Diese Reserven liegen in unseren Immobilien, Aktienfonds, Beteiligungen und festverzinslichen Wertpapieren.

Dazu kommen gut nochmals so viele Reserven in Namenspapieren und Hypotheken in Höhe von knapp 470 Millionen Euro.

Aber ein ordentlicher Lebensversicherer hat auch auf der Passivseite Reserven.

Sie heißen „freie Rückstellung für Beitragsrückerstattung“ und sind um 34 Prozent auf 333 Millionen Euro gestiegen.

Insgesamt besitzt die WürttLeben mit 1.203 Millionen Euro ein solides Reservepolster. 2004 betrug diese Reserven erst 943 Millionen Euro.

Dabei wollen wir aber bescheiden bleiben: Der Anstieg der Reserven ist nicht nur unser Verdienst. Ein Teil entstand auch durch den Zinsrückgang am Markt. Steigen die Zinsen am Markt wieder, schmilzt dieser Teil auch wieder ab. Wir haben Ihnen diese Mechanik einmal veranschaulicht:

Steigen die Zinsen um einen halben Prozentpunkt, dann kostet uns das ca. 270 Millionen Reserven. Aber das nehmen wir dann gerne in Kauf, weil wir in dem Fall unsere Gelder dauerhaft in der Neuanlage wieder besser anlegen können. Das zeigt uns andererseits: Wir brauchen Reservepuffer, um unsere Garantieverprechen gegenüber unseren Kunden dauerhaft einzuhalten zu können.

Meine Damen und Herren,

die Höhe der Reserven ist ein bedeutendes Kriterium zur Beurteilung der Finanzstärke eines Unternehmens. Wir haben daher auch im vergangenen Jahr von den Ratingagenturen Fitch und Standard & Poor's mit einem A bzw. A- hervorragende Bewertungen erhalten.

Ohne Schweißperlen auf der Stirn gehen wir jedes Mal in die Stesstests der staatlichen Aufsichtsbehörde, der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht. Wir haben wieder wie bereits in den Vorjahren alle Varianten zu allen Terminen bestanden.

Auf der Produktseite sind wir von Morgen & Morgen – einem unabhängigen Analyseunternehmen von Finanzdienstleistungen – in der Berufsunfähigkeitsversicherung wieder mit den begehrten 5 Sternen ausgezeichnet

worden. Auch vom Wirtschaftsmagazin „Capital“ haben wir 5 Sterne und damit die „Spitzenklasse“ sowie von Stiftung Warentest ein „sehr gut“ bescheinigt bekommen. Die Zeitschrift „Focus Money“ zählt uns zu den Top Rentenversicherern.

Diese guten Bewertungen freuen uns. Wir werden damit unserem Image als Fels in der Brandung gerecht. Das ist eine gute Basis für das Neugeschäft. Denn Solidität bedeutet, dass ein Versicherer die Leistungsversprechen gegenüber seinen Kunden dauerhaft einlösen kann.

Meine sehr geehrten Damen und Herren,

lassen Sie mich noch ein Wort zur Kostensituation sagen.

Das enorme Neugeschäft 2004 sowie der Rückgang im Jahr 2005 ließen auch die Aufwendungen für den Versicherungsbetrieb schmelzen. Sie sind um 48 Prozent auf 135 Millionen gesunken, was natürlich ganz wesentlich auf das geringere Neugeschäft zurückgeht.

Beim Abschlusskostensatz werden die gesamten Abschlusskosten auf die Beitragssumme des Neugeschäfts bezogen. 2005 ging wie erwähnt der Neuzugang zurück – die Bezugsbasis wurde damit um knapp 70 Prozent verkleinert. Im Zähler stehen die gesamten Abschlusskosten, die aufgrund ihrer Fixkostenanteile allerdings nur um 58 Prozent gesunken sind. Dadurch stieg der Abschlusskostensatz um 1,8 Prozentpunkte auf 6,7 Prozent.

Meine Damen und Herren,

den Verwaltungskostensatz haben wir stabil bei 3,2 Prozent gehalten. Wir haben Ihnen berichtet, dass wir zur Jahresmitte 2005 das alte Verwaltungssystem der Wüstenrot Lebensversicherung ablösen konnten. Es hat lange gedauert, aber jetzt ist es soweit.

Ab 2006 zahlen wir jährlich knapp 4 Millionen Euro weniger für die Verwaltung dieser Verträge.

Die Ablösung des Verwaltungssystems ist Bestandteil des gemeinsamen Ertragssteigerungsprogramms, das wir mit unserer Schwestergesellschaft, der Württembergischen Versicherung, auf den Weg gebracht haben. Wir werden dieses Programm auch vor dem Hintergrund der zu erwartenden Synergien im Zusammenhang mit dem Kauf der Karlsruher Versicherungsgruppe fortsetzen.

Andererseits wissen wir, dass die Kosten bei der Karlsruher in den letzten Jahren nicht in dem Maße gesenkt wurden wie dies bei der WürttLeben der Fall war. Die Arbeit an der Kostenfront bleibt also weiterhin spannend. Aber wir sehen hier auch großes Potenzial. Ich hatte Ihnen die gut 30 Millionen bereits genannt, die wir uns insgesamt vorgenommen haben.

Meine Damen und Herren,

ich habe Ihnen hier nochmals die wesentlichen Kennzahlen des Geschäftsjahres 2005 zusammengestellt. Über Neuzugang, Beiträge und Kapitalanlagen habe ich bereits berichtet.

Ich darf deshalb gleich zu den Abschlusszahlen kommen.

Der Gesamtüberschuss nach Direktgutschrift lag bei 256,8 Millionen Euro – nach 105,7 Millionen Euro im Vorjahr.

Was ist die Erklärung?

Sie erinnern sich: Im letzten Jahr mussten wir wegen der gestiegenen Lebenserwartung die Rentenversicherungen neu bewerten. Das waren einmalig 61 Millionen. Die Steigerung des Gesamtüberschusses geht etwa zur Hälfte darauf zurück. Hinzu kommen das gute Kapitalanlageergebnis und die geringeren Kosten aufgrund des Neugeschäftsrückganges.

Nach der Dotierung der Rückstellung für Beitragsrückerstattung in Höhe von rund 245 Millionen Euro verbleibt ein Jahresüberschuss von 12 Millionen Euro. Er liegt ganz leicht über dem Vorjahr.

Wie bereits im vergangenen Jahr, so wollen wir auch dieses Mal den Jahresüberschuss komplett ausschütten. Wir schlagen Ihnen daher vor, die Dividende auf 1,00 Euro je Stückaktie zu erhöhen. Sie erinnern sich: Für das Jahr 2004 betrug die Dividende 82 Cent und es wurde ein Bonus aufgrund des außergewöhnlichen Neugeschäfts von 17 Cent gezahlt.

Meine Damen und Herren,

als Aktionär interessiert Sie nicht nur die Höhe der Dividende, sondern auch die Kursentwicklung Ihrer Gesellschaft.

Im Jahresverlauf 2005 hat sich die WürttLeben-Aktie ordentlich entwickelt. Der Start 2005 war zwar noch etwas verhalten, doch von Mai bis Mitte Oktober zog der Kurs auf einen Wert von über 20 Euro an. Zum Jahresende gab er leicht nach und endete per 31. Dezember bei 18,25 Euro. Glücklicherweise kann ich bei die-

sem Thema bereits in das neue Jahr überleiten. Und was da gelaufen ist, ist - so glaube ich - nicht übertrieben schlecht!

Was waren die Gründe? Darüber lässt sich trefflich spekulieren. Angefangen hat es gleich zum Jahresbeginn. Um für die Ratings unsere Kapitalausstattung zu stärken, sind wir in einer Roadshow im Januar an die Finanzplätze London, Frankfurt und Wien getingelt und haben für unsere Nachranganleihe geworben. Die Präsentation unseres Konzeptes muss die Anleger überzeugt haben, denn bereits zwei Tage nach dem Start war die Anleihe von 130 Millionen Euro mehr als zweifach überzeichnet und die Bücher wurden geschlossen.

Auf unserer Pressekonferenz im März haben wir dann unser Vorhaben mit der Karlsruher erläutert und der Kurs ging nochmals nach oben. Schließlich gibt es noch den „Erdland-Effekt“, der sowohl der W&W-Aktie wie auch der WürttLeben-Aktie Aufwind gebracht hat.

Wie es weiter geht? Ich weiß es nicht, denn entscheiden müssen immer zwei.

Unsere Mannschaft wird alles daransetzen, um die WürttLeben weiter nach vorne zu bringen und der Markt und Sie als Aktionäre müssen daran glauben.

Gestern jedenfalls sah der Kurs mit 35,00 nicht schlecht aus.

Meine Damen und Herren,

zum Erfolg des Geschäftsjahres haben wie immer ganz wesentlich unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter im Außen- und Innendienst beigetragen. Ein herzliches Dankeschön für die geleistete Arbeit und ihren Einsatz.

Ein großes Kompliment und unsere Anerkennung geht wie immer an die Außendienstpartner bei der Württembergischen, der Karlsruher und bei der Wüstenrot aber auch an alle weiteren Vertriebspartner.

Meine Damen und Herren,

die Diskussionen um eine Erhöhung des Renteneintrittsalters machen eine langfristige Lebensplanung und vor allem eine individuelle Vorsorge für den Ruhestand noch wichtiger. Die eigenverantwortliche Vorsorge wird in Zukunft an Gewicht zunehmen. Umso unverständlicher ist es dann, wenn einzelne Politiker bei der Umsetzung des BVerfG-Urteils vom 26.7.2005 eine Ausschüttung stiller Reserven zur Unzeit fordern, die – wenn der VVG-Entwurf so beibehalten wird – unser Geschäftsmodell gefährden könnte.

Es muss alles darangesetzt werden, dass den Unternehmen ein Puffer von Reserven bleibt, um die Schwankungen am Kapitalmarkt abzufedern. Nur so kann das von der Politik ebenfalls geforderte Alleinstellungsmerkmal der Lebensversicherung – nämlich lebenslange Garantieleistungen in der Altersversorgung – sichergestellt werden.

Meine Damen und Herren,

noch schnell zu den Schwerpunkten des laufenden Jahres:

Das Jahr 2006 ist geprägt von der Umsetzung der Fusion mit der Karlsruher Versicherungsgruppe. Unser Ziel ist es, die Chancen aus der Integration zu nutzen. Wir haben unsere Marktposition im deutschen Markt deutlich verbessert. Wir ergänzen uns ideal im Vertriebswegemix und in den geografischen Schwerpunkten. Unseren Außendienst haben wir verstärkt. Die erweiterten Vertriebskanäle für die Makler- und Bankenschiene erlauben nun eine effizientere und differenzierte Marktbearbeitung.

Wir dürfen uns aber nicht nur mit unseren eigenen Strukturen beschäftigen. An allererster Stelle stehen unsere Kunden und die Aktivitäten unserer Vertriebe.

Unsere Eckpunkte für 2006 sind:

Wir werden weitere Firmen für die betriebliche Altersversorgung gewinnen. Hier liegt immer noch ein großes Potenzial. Der Markt ist da. Die Kunden sind da.

Ruth Martin und ihr Team bereitet eine neue Tarifgeneration vor, die 2007 an den Start geht.

Mein Vertriebskollege Peter Köhler arbeitet weiter an der Qualifikation unserer Vertriebe. Wir möchten unserem Anspruch gerecht werden, unsere Kunden auf höchstem Niveau zu beraten.

Intensivieren werden wir die Vertriebsanstrengungen im Zusammenhang mit der Wiederanlage ablaufender Lebensversicherungen. Gemeinsam mit der W&W Asset bieten wir maßgeschneiderte Produkte für die Altersvorsorge.

Und wir wollen noch mehr Kunden vom Riester-Konzept überzeugen. Wir können hier im Neugeschäft schon eine starke Belegung feststellen. Dies soll so weitergehen.

Der Erfolg dieser Anstrengungen zeichnet sich bereits ab. Das Neugeschäft ist in den ersten vier Monaten

gegenüber dem allerdings schwachen Vorjahr um 46,8 Prozent (Beitragssumme WürttLeben und ARA) gestiegen. Insgesamt erwarten wir für 2006 ein Neugeschäft auf dem Niveau des guten Jahres 2003.

Trotz erheblicher Einmalaufwendungen aus der Fusion mit der Karlsruher gehen wir für 2006 von einem Jahresüberschuss aus, der mindestens auf dem Niveau von 2005 liegt.

Meine Damen und Herren,

Bevor ich meine Ausführungen zur Geschäftslage schließe, lassen Sie mich zum Schluss noch auf die Tagesordnung eingehen. Sie ist diesmal etwas umfangreicher als sonst.

TOP 1 bis 4 sind Standard.

Den Gewinnverwendungsvorschlag unter TOP 2 hatte ich Ihnen bereits unterbreitet.

TOP 5 regelt die Verlängerung des genehmigten Kapitals, da hier zum 31. Mai 2006 die Frist abläuft.

Bei den TOP's 6 - 8 geht es um die Umsetzung des Gesetzes zur Unternehmensintegrität und Modernisierung des Anfechtungsrechts vom 1. November 2005 in unserer Satzung.

Top 9 befasst sich mit den Bezügen der Aufsichtsratsmitglieder, die den Ausschüssen angehören. Der Vorsitz in Ausschüssen soll bei der Vergütung berücksichtigt werden.

Top 10 sieht die Erweiterung des Aufsichtsrats von 9 auf 12 Mitglieder vor. Was ist der Grund?

Ich hatte Ihnen erläutert, dass wir mit dem Erwerb der Karlsruher den Bankenkanal als Vertriebschiene weiter ausgebaut haben.

Bei der KLV, die 2007 auf die WürttLeben verschmolzen wird, sitzen als Vertreter der Bankpartner die Herren Dr. Wolfgang Müller, Vorstandsvorsitzender der BBBank eG in Karlsruhe, und Willy Köhler, Vorstandsvorsitzender der Volksbank Rhein-Neckar eG in Mannheim, im Aufsichtsrat. Im Vorgriff auf die Fusion sollen sie heute auch in den Aufsichtsrat der WürttLeben gewählt werden.

Von Arbeitnehmerseite wird Herr Frank Weber, der Betriebsratsvorsitzende der Karlsruher, in den Aufsichtsrat bestellt werden.

Herr Dr. Erdland, als neuer W&W Vorstandsvorsitzender, der den AR Vorsitz unserer Gesellschaft von Herrn Dr. Haller übernommen hat, wird Ihnen die neuen Kandidaten im Anschluss vorstellen.

Verehrte Aktionäre und Aktionärsvertreter, verehrte Gäste,

ich komme zum Schluss und fasse die Lage der WürttLeben noch einmal kurz zusammen:

Aufgrund des starken Jahres 2004 sind die Neueiträge erwartungsgemäß stark zurückgegangen.

Die gebuchten Beiträge sind dafür mit 8 Prozent über dem Marktniveau gewachsen

Die Nettoverzinsung der Kapitalanlagen ist gestiegen und wir haben die Reserven weiter gestärkt.

Die Überschussbeteiligung wurde stabil gehalten; Unsere relative Wettbewerbsposition konnten wir damit weiter verbessern.

Der Jahresüberschuss bleibt stabil, die Dividende wird leicht erhöht.

Strategisch sind wir mit dem Erwerb der Karlsruher ein gutes Stück vorangekommen. Wir sind unter den Top Ten und verfügen über eine gestärkte Basis.

Die Ernte gilt es jetzt einzufahren.

Ihnen, meine sehr verehrten Aktionäre, gilt zum Schluss unser besonderer Dank dafür, dass Sie unsere Gesellschaft auch im vergangenen Jahr begleitet haben.

Meine Kollegen und ich stehen Ihnen in der folgenden Generaldebatte für Ihre Fragen gerne zur Verfügung.

Ich danke Ihnen für Ihre Aufmerksamkeit.