

S p e r r f r i s t
10.5.2007, 10.00 Uhr

Hauptversammlung der Württembergische Lebensversicherung AG
am 10. Mai 2007

Rede von Dr. Wolfgang Oehler
Vorsitzender des Vorstands
Württembergische Lebensversicherung AG

(Es gilt das gesprochene Wort)

Meine sehr geehrten Damen und Herren,

ich freue mich, Sie auch im Namen meiner Vorstandskollegen zur heutigen Hauptversammlung der Württembergischen Lebensversicherung begrüßen zu dürfen. Wir freuen uns sehr, dass Sie unserer Einladung in die Liederhalle Stuttgart gefolgt sind. Da unsere Kantine am Feuersee umfassend umgebaut und renoviert wird, können wir Sie diesmal leider nicht in der Gutenbergstraße empfangen. Doch wir hoffen, dass Sie sich auch hier wohlfühlen.

Das Gespräch und der Austausch mit Ihnen, verehrte Aktionäre, ist uns wichtig. Mein herzliches Willkommen gilt auch den Aktionärsvertretern und unseren Gästen.

Sehr geehrte Damen und Herren,

Vielleicht erinnern Sie sich noch an das Motto unserer Hauptversammlung im letzten Jahr:

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

Folie „Windkraft“

Wir bei der Württembergischen stellen leistungsfähige Windturbinen auf, um den kraftvollen Wind der Veränderung, den wir empfinden, in Energie umzusetzen.

Dieses Motto, meine Damen und Herren, hat uns 2006 systematisch begleitet. Wir haben den kraftvollen Wind der Veränderung gleich dreifach systematisch genutzt und in Erfolg umgesetzt.

Was meine ich damit?

Folie „Neugeschäftsmarktanteil Leben“

1. Die deutsche Wirtschaft befindet sich im Aufwind. Viele Menschen haben wieder eher Mittel, um für das Alter vorzusorgen. Und die Württembergische hat die Energie dieses Trends überdurchschnittlich gut genutzt. Wir sind im Neugeschäft nun schon im vierten Jahr in Folge stärker als der Markt gewachsen. Das heißt, wir konnten unseren Marktanteil kontinuierlich ausbauen. Dies gilt natürlich erst recht durch den Erwerb der Karlsruher im Jahr 2005.

Folie „Konzentration im Versicherungsmarkt“

2. Im Fusionssturm der Branche haben wir uns mit Energie aufgeladen. Mit den Synergien aus der Fusion sind wir weiter als noch vor einem Jahr erwartet.
 - Frau Martin hat mit ihrem Team eine neue gemeinsame innovative Produktgeneration erfolgreich eingeführt.
 - Der Erwerb der Karlsruher Aktien ist zu 100 Prozent abgeschlossen.
 - Den Verschmelzungsvertrag haben wir vorbehaltlich der BaFin-Zustimmung in der letzten Woche notariell beurkundet.

Folie „Zukunftsprogramm W&W 2009“

3. Das Zusammenwachsen im Konzern mit kräftigem Rückenwind unseres neuen Konzernchefs Alexander Erdland kommt in Windeseile voran. Sie sehen hier symbolisch die neue Führungsstruktur im Konzern über das neue Management Board

sowie die prägnante Zusammenfassung unserer Werte in der W&W-Unternehmenskultur.

Ich komme darauf noch zurück.

Dass dies alles nicht nur viel Wind war, sondern dass unsere Turbinen den Wind tatsächlich in Energie umgesetzt haben, sehen Sie auf dem nächsten Schaubild:

Folie „Kurs- und Dividendenentwicklung: Aktie WürtttLeben“

Offensichtlich glauben unsere Aktionäre an den Erfolg. Andererseits ermöglichen uns die Ergebnisse bereits in diesem Jahr einen um 25 Prozent gesteigerten Jahresüberschuss.

Meine Damen und Herren,

mit dieser Kurzzusammenfassung könnte ich meine Rede eigentlich schon beenden. Aber ich denke, Sie haben Anspruch auf detaillierte Informationen über Ihre Gesellschaft.

Ich will nun auf die einzelnen Windquellen näher eingehen.

Folie „W&W 2009 und Ziele WürtttLeben 2009“

Stichwort: Zusammenwachsen, neue Transparenz und neue Ziele im Konzern. Sie sehen hier das Zielbild des Konzerns mit den großen Einzelgesellschaften.

Meine Damen und Herren, gemäß ihrer Rolle im W&W-Konzern hat sich die WürtttLeben neue Ziele gesetzt. Dort, wo sich die W&W im Zukunftsprogramm W&W 2009 eine Verdoppelung des Konzernergebnisses bis 2009 vorgenommen hat, hat sich die WürtttLeben eine analoge Erhöhung ihres RoE's vorgenommen. Und zwar von 6,7 auf 12,0 %. Das ist eine neue Qualität der Mittelfristplanung und Verbindlichkeit. Gleichzeitig schafft dies Transparenz. Ich denke, es entspricht auch dem aus Ihrem Kreis, Herr John, bei der letzten Hauptversammlung geäußerten Wunsch nach mehr Klarheit und Nachvollziehbarkeit der Jahresergebnisse.

Wollen wir diese Ziele erreichen, bedeutet dies, dass wir unser HGB-Ergebnis von 12,0 Millionen Euro in 2005 auf 21,0 Millionen Euro in 2009 markant erhöhen. Das ist schon ein Wort und da müssen wir uns kräftig anstrengen.

Das sind die beiden Kernziele der WürtttLeben für die nächsten 3 Jahre. Unterhalb dieser Kernziele haben wir uns anspruchsvolle Ziele für die Marktperformance, die Kosteneffizienz und das Kapitalanlageergebnis gesetzt.

Meine Damen und Herren, sich Ziele zu setzen ist die eine Sache. Sie zu erreichen ist die andere – und deutlich mühsamer.

Folie „Programm W&W 2009: Die einzelnen Projekte im Überblick“

Wie es sich gehört, haben wir die Ziele mit Maßnahmen unterlegt. Die für die WürtttLeben relevanten Maßnahmenbündel sehen Sie hier. Sie heißen „SPRING“ und „Württt2009“.

SPRING steht dabei für die Wachstumsprojekte.

Folie „Teilfacetten von SPRING“

Und dort kommen wir besonders gut voran.

Die Schwerpunkte sind:

- bessere Ausnutzung unserer Vertriebskanäle
- verbessertes Produktangebot
- verbesserter Service.

Zum Thema Vertriebskanäle:

Folie „SPRING: Zukunftskonzept Vertrieb“

Seit einem Monat besitzen WürtttLeben und WürtttVers je 50% an der Württembergische Finanz Service GmbH, eine Gesellschaft, in der wir unsere Maklervertriebsaktivitäten bündeln. Über den Erwerb der Karlsruher haben wir Maklergeschäft hinzu gewonnen. Dies soll systematisch ausgebaut werden. Über diese Gesellschaft, deren Geschäftsführer vor einer Woche die Arbeit aufgenommen haben, soll sowohl das Lebens- wie das Kompositgeschäft in den nächsten Jahren markant gesteigert werden.

Wir haben auch den Bankenvertriebsweg erfolgreich stabilisiert. Vielleicht erinnern Sie sich an die letzte Hauptversammlung. Nach dem Erwerb der Karlsruher haben viele daran gezweifelt, ob wir die Volks- und Raiffeisenbanken der Karlsruher halten könne.

Meine Damen und Herren,

ich kann Ihnen heute berichten: Alle großen Institute haben uns die Treue gehalten. Zwei der profilierten Vertreter, Herr Köhler und Herr Dr. Müller, sehen Sie hier im Aufsichtsrat neben Herrn Horn, der für die Verbindung zur LBBW / BW-Bank steht.

Aber das wichtigste dabei: Im Bankenvertriebsweg konnten wir 2006 insgesamt das Neugeschäft gemessen durch den Neubeitrag um 28 Prozent steigern.

Dafür allen Beteiligten ein ganz herzliches Dankeschön.

Die nach wie vor wichtigste Säule des Vertriebs ist aber unverändert unsere Ausschließlichkeitsorganisation. Peter Köhler und sein Team haben in 2006 die Stammorganisation der Karlsruher in die Ausschließlichkeitsorganisation der Württembergischen integriert.

Wir haben die Anzahl der Orgageschäftsstellen von 77 auf 60 Standorte verringert. Alle Vermittler bearbeiten jetzt den Markt gemeinsam unter der Traditionsmarke der Württembergischen.

Folie „Innovative Produkte – ausgezeichnet unterwegs“

SPRING steht auch für neue Produkte. Wie bereits erwähnt, ist unser Vertrieb seit Februar mit einer völlig überarbeiteten innovativen Produktgeneration am Markt. Sie wurde schon jetzt vielfach ausgezeichnet. Und schließlich steht SPRING auch für verbesserte Servicequalität.

Folie „SPRING: Positionierung als Service-Versicherer“

Service für Wachstum heißt hier das Programm, mit dem wir Servicequalität über Erreichbarkeit, Durchlaufzeiten oder Fehlerquoten messen und weiter verbessern.

All diese Teilprojekte dienen dazu, das Wachstum weiter voran zu bringen.

Folie „Teilfacette Konzernprojekt“

Das Konzernprojektbündel, das Sie hier sehen, beschäftigt sich mit der Corporate Governance, der Führung im Konzern, Steuerungsfunktionen, Konzernplanung und Risikomanagement.

Folie „Konzernprojekt: Corporate Governance (Management Board)“

Seit Anfang dieses Jahres werden die wesentlichen übergreifenden Entscheidungen im Konzern vom Management Board getroffen. In diesem Gremium sitzen neben den W&W-Vorständen die Vertreter der Geschäftsfelder Bausparen/Bank und Versicherungen.

Die neue Führungsstruktur ist Ausdruck des Wandels der W&W von der Finanz- zur Management-Holding.

Engere Verzahnung im Konzern wird auch deutlich in der Verständigung auf gemeinsame Werte.

Folie „Konzernprojekt: W&W Leitlinien“

Die Unternehmensleitlinien auf fünf prägnante Schlagsätze gebracht, zeigt diese gemeinsame Werte-Welt im W&W-Konzern:

Der Kunde im Mittelpunkt und um ihn herum Mitarbeiter, die Mut haben, Neues zu wagen, die Verantwortung übernehmen, die Teamgeist erlebbar machen und somit die Unternehmen zu Spitzenleistungen führen.

Nach SPRING und dem Konzernprojekt schließlich – als großes Projektbündel – das Programm „Württembergische 2009“.

Folie „Teilfacetten Württ 2009“

Es steht für unsere Effizienzprojekte. Ich habe Ihnen mehrfach in den vergangenen Jahren über das Projekt „Effizienzsteigerung in der Direktion“ berichtet.

Dieses Projekt mit einem Projektnutzen von 14 Millionen Euro ist mittlerweile nahezu abgeschlossen. Das wesentlichste Effizienzprojekt verbirgt sich hinter dem Namen „Cherry“, dem Synergieprojekt aus dem Zusammengehen der Württembergischen mit der Karlsruher.

Folie „Württ2009: Nutzen Cherry“

Vielleicht erinnern Sie sich noch: Ursprünglich hatten wir Synergien aus dem Zusammengehen mit der Karlsruher in Höhe von ca. 30 Millionen Euro p.a. ab 2011 kalkuliert. Wir wissen heute, die Synergien werden höher ausfallen und werden deutlich früher erreicht. Zusammen mit unserer Schwestergesellschaft WürtttVers gehen wir von gut 50 Millionen Euro p.a. nach 2009 aus. Von diesen Synergien verwenden wir ca. 30 Millionen Euro, um die Kostendifferenzen zwischen Karlsruher und Württembergische Lebensversicherung auszugleichen, d.h. wir stellen damit gemeinsam in unserer neuen Aufstellung das günstigere Kostenniveau der WürtttLeben her.

Folie „Württ 2009 und SPRING: Gesamter Personalabbau“

Etwa die Hälfte der Kosteneinsparungen aus den Effizienzprojekten erreichen wir über den sozialverträglichen Abbau von rund 750 Stellen bei der Karlsruher und der Württembergischen. Herr Dr. Gutjahr und sein Team hat gemeinsam mit den Betriebsräten bereits im ersten Halbjahr 2006 über einen Tarifvertrag eine stabile gemeinsame Basis gelegt.

Stand heute haben wir seit Oktober 2005 schon mehr als 550 über natürliche Fluktuation abgebaut. Wir haben unsere Planung für das Jahr 2006 deutlich übertroffen, und wir sind sicher, dass wir die Personalziele des Jahres 2009, die einschließlich SPRING 870 MAK ausmachen, ohne betriebsbedingte Beendigungskündigungen planmäßig gut erreichen werden.

Ein wesentlicher Teil der anderen Hälfte der Synergien liegen in reduzierten IT Aufwendungen. Herr Schlegel und seine Mannschaft haben schon eine große Wegstrecke zurückgelegt: Das Karlsruher RZ ist zum Jahreswechsel umgezogen und wurde mit der IT GmbH in Ludwigsburg zusammengelegt.

Damit wir die restlichen Synergien heben können, müssen wir jetzt die Doppelarbeit, die sich aus der Parallelführung von Systemen der Württembergischen und Karlsruher ergeben, beseitigen.

Die Fusion steht unmittelbar bevor. Wir haben 100 Prozent der Aktien der KLV erworben. Die Fusion ist beurkundet und steht nur noch unter dem Vorbehalt der BaFin-Zustimmung, die wir im Sommer dieses Jahres erwarten.

In diesem Zusammenhang möchte ich erwähnen, dass die DPR (Deutsche Prüfstelle für Rechnungswesen) den IFRS-Abschluss des Teilkonzerns der WL und dort speziell die Erstkonsolidierung der Karlsruher Versicherungen geprüft hat. Dieser Abschluss war ja unser IFRS-Erstlingswerk und so war es nicht weiter verwunderlich, dass bei der Prüfung einige Feststellungen getroffen wurden. Wir haben über das Ergebnis der Prüfung im neuen IFRS-Abschluss, der am 30.3. veröffentlicht wurde, berichtet.

Ergänzend dazu werden wir in den nächsten Tagen eine Notiz im Bundesanzeiger veröffentlichen. In erster Linie handelt es sich bei den Fehlern um unvollständige Anhangangaben und Fragen der Erstkonsolidierung der KV/KLV. Zusammenfassend sei erwähnt: keine der Feststellungen hat Einfluss auf das HGB-Ergebnis, die HGB-Bilanz. Auch das IFRS-Ergebnis ist davon unberührt.

Meine Damen und Herren,

nach diesem Ausblick auf die großen laufenden Projekte jetzt zum Markt, zum Neugeschäft und zu den Zahlen des Jahres 2006.

Folie „Neugeschäft“

Nach einem durch deutliche Zurückhaltung geprägten Vorjahr haben sich 2006 die neuen Produkte nach dem Alterseinkünftegesetz eindrucksvoll durchgesetzt. Besonders gestützt wurde diese Entwicklung durch einen sehr hohen Zuwachs bei der Riester-Rente, aber auch durch eine gute Entwicklung bei Einmalbeiträgen. Die Württembergische Lebensversicherung konnte 2006 das Neugeschäft gemessen im Neubeitrag um 39 Prozent auf 356 Millionen Euro deutlich steigern. Das Wachstum ist damit fast doppelt so hoch wie im Branchenschnitt.

Mit dem Verkauf von 48.000 Riester-Verträgen, einer Steigerung von fast 500 Prozent gegenüber 2005, gelang in diesem Segment ein Durchbruch.

Die Beitragssumme einschließlich der in 2006 vorgenommenen dritten Riester-Stufe wuchs um über 900 Prozent auf knapp 550 Millionen Euro. Große Verkaufserfolge der Riester-Produkte wurden im Rahmen des Cross-Selling von der Wüstenrot-Organisation erreicht. Die Anzahl der vom Wüstenrot-Vertrieb abgeschlossenen Riester-Verträge wurde um über 670 Prozent auf 27.500 Stück gesteigert. So viel zum Neugeschäft der WürttLeben.

Dass der Vertrieb der Karlsruher im Fusionsjahr einen Abrieb zeigen würde, hatten wir erwartet. Umso mehr hat uns gefreut, dass wir insgesamt in allen Lebensgesellschaften der Württembergischen und der Karlsruher mit einem Neugeschäfts-Plus von 25 Prozent abgeschlossen haben.

Meine Damen und Herren,

auch die gebuchten Beiträge konnten trotz des zurückhaltenden Neugeschäfts aus dem Jahr 2005 und den hohen Abläufen im Bestand weiter erhöht werden.

Folie „Beiträge“

Insgesamt betragen sie bei der WürttLeben 1,349 Milliarden Euro. Dies entspricht einer Steigerung von 1,6 Prozent. Der Markt lag hier bei 2,9 %. Rechnet man die 100-prozentige Tochter ARA Pensionskasse hinzu, betrug der Zuwachs 2,4 Prozent gegenüber dem Vorjahr.

Unser traditionell unter der Branche liegender Stornosatz sank nochmals leicht von 4,56 auf 4,55 Prozent. Dies bestätigt erneut die Beratungsqualität unserer Vertriebe.

Meine Damen und Herren,

die bereits erwähnte erfreuliche Verbesserung des Neugeschäfts spiegelt sich auch in den Abschlussaufwendungen wider.

Folie „Abschlusskostensatz WürttLeben“

Während die Abschlusskosten nur um 37,3 Prozent gestiegen sind, erhöhte sich der Neuzugang nach Beitragssumme um über 60 Prozent. Dadurch konnten wir den Abschlusskostensatz, bei dem die gesamten Abschlusskosten auf die Beitragssumme des Neugeschäfts bezogen werden, um gut einen Prozentpunkt auf 5,7 Prozent (einschließlich ARA PK 5,45 Prozent) erheblich absenken (Markt 4,94 %).

Folie „Verwaltungskostensatz WürtttLeben“

Auch die Entwicklung des Verwaltungskostensatzes ist erfreulich. Bei den Verwaltungskosten wirkten sich die bereits in den Vorjahren eingeleiteten Maßnahmen zur Effizienzsteigerung in der Direktion aus. Wir haben dieses Projekt trotz des Kaufs der Karlsruher konsequent fortgesetzt. Insgesamt konnten wir die Verwaltungsaufwendungen deutlich um 10,8 Prozent auf 38,2 Millionen Euro verringern.

Da gleichzeitig die Beiträge stiegen, sank der Verwaltungskostensatz von 3,2 Prozent auf 2,8 Prozent. Sie erinnern sich: 3 Prozent hatten wir als Zielkostensatz in der Vergangenheit genannt. Die Branche hatte 2006 einen Kostensatz von 3,04%.

Im nächsten Jahr werden wir gemeinsame Kosten aus den verschmolzenen Gesellschaften WürtttLeben und Karlsruher Leben vortragen. Wie ich im Vorjahr berichtet hatte, liegen die Sätze bei der Karlsruher jeweils um ca. einen Prozentpunkt über denen der Württembergischen. Der für 2006 gerechnete gemischte Verwaltungskostensatz liegt damit bei 3,2 Prozent.

Meine Damen und Herren,

Folie „Marktentwicklung Renten und Aktien 2006“

ich komme nun zu den Kapitalanlagen. Das Jahr 2006 erwies sich für die internationalen Aktienmärkte als ein sehr gutes Jahr. So legte der EuroSTOXX50 per Saldo um 15,1 Prozent zu und erreichte zum Jahresende einen Stand von 4.120 Punkten.

Der Standard & Poor's 500 im Jahr 2006 stieg um 13,6 Punkte auf ein Niveau von 1.418 Punkten. Die Württembergische Leben hat den Aktienboom nicht verschlafen. Im Gegenteil. Mit einem Anteil von 11,8 Prozent Aktien einschließlich Private Equity zum Jahresende haben wir von dem Anstieg der Märkte kräftig profitiert. Allerdings sind wir mit einem Rentenanteil von über 70 Prozent weit mehr von der Entwicklung am Zinsmarkt beeinflusst. Die 10-Jahres-Pfandbriefe sind nach langen Jahren des Rückgangs im Jahr 2006 angestiegen – und zwar von 3,5 Prozent auf 4,2 Prozent zum Jahresende.

Das freut uns – insbesondere bei der Wiederanlage unserer Gelder. Gleichzeitig reduzieren sich dadurch unsere Reserven.

Vielleicht erinnern Sie sich noch? Ich hatte Ihnen bei der letzten Hauptversammlung vorgetragen: Ein halber Prozentpunkt Zinsanstieg kostet die WürtttLeben etwa 270 Millionen Euro Reserven. Vor dem Hintergrund dieser beiden Entwicklungen sind die Kapitalanlagereserven und die Reserveentwicklung 2006 zu bewerten.

Folie „WürtttLeben - Kapitalanlagen“

Unser Kapitalanlagebestand legte bei der WürtttLeben im Geschäftsjahr 2006 von 13,029 Milliarden auf 13,425 Milliarden Euro zu. Das entsprach einer Steigerungsrate von 3,0 Prozent nach 2,0 Prozent im Vorjahr. Die laufenden Kapitalerträge konnten um 16,1 Prozent auf 665,4 Mio. Euro gesteigert werden. Das Nettoergebnis, welches neben den laufenden Kapitalerträgen das außerordentliche Ergebnis umfasst, ging von 662 Millionen auf 649 Millionen Euro zurück. Entsprechend verringerte sich die Nettoverzinsung von 5,1 auf 4,9 Prozent (Markt 4,83 %).

Der Drei-Jahres-Schnitt der Nettoverzinsung beträgt 5,0 Prozent und unterstreicht unsere solide Kapitalanlagepolitik.

Ursächlich für das verminderte Nettoergebnis war das geringere außerordentliche Ergebnis. Es ermäßigte sich von 127 Millionen Euro im Vorjahr auf 7,3 Millionen Euro im Jahr 2006.

Insbesondere die Abschreibungen, die von 22 Millionen Euro im Vorjahr auf 68 Millionen Euro im Geschäftsjahr anwuchsen, wirkten auf das außerordentliche Ergebnis. Daran beteiligt waren Abschreibungen auf Renten- und Investmentanteile, aber auch Abschreibungen aufgrund von Neubewertungen im Beteiligungs- und Immobilienbereich.

Die Württembergische steht für Solidität. Dabei spielt das Reservepolster eine wichtige Rolle. In 2006 hatten wir Reservezuwachs durch den Aktienanstieg und Reservereduktion durch den Zinsanstieg. Allerdings hat der Zinsanstieg mehr Reserven gekostet als uns die Aktienentwicklung gebracht hat. Unter Einbeziehung des freien Anteils der Rückstellung für Beitragsrückerstattung betrug unser bilanzielles Reservepolster 721 Millionen Euro nach 735 Millionen Euro im Vorjahr. Unter Einbeziehung der nicht in der Bilanz ausgewiesenen Aktivreserven liegt es bei 862 Millionen Euro.

Zum Rating: Im Berichtsjahr unterzog sich die WürtttLeben wieder dem interaktiven Ratingprozess der beiden renommierten Agenturen Standard & Poor's und Fitch Rating. Am 20. Dezember 2006 senkte Standard & Poor's das Rating aller Kerngesellschaften der Wüstenrot & Württembergische-Gruppe und somit auch das Rating der WürtttLeben um eine Rating-Stufe von A- auf BBB+. Demgegenüber bestätigte Mitte Dezember 2006 die Agentur Fitch Ratings die Bewertung der Finanzstärke der WürtttLeben mit „A“. Das Rating reflektiert insbesondere auf die solide Kapitalausstattung und die starke Geschäftsposition der WürtttLeben innerhalb der Wüstenrot & Württembergische-Gruppe. Positiv bewertet wurden außerdem die angekündigten Umstrukturierungen der W&W-Gruppe, die auf eine Verbesserung der Rentabilität der Gruppe und eine Steigerung des Neugeschäfts abzielen.

Meine Damen und Herren,

Folie „Bericht über das GJ 2006: WürtttLeben auf einen Blick“

ich habe Ihnen hier nochmals die wesentlichen Kennzahlen des Geschäftsjahres 2006 zusammengestellt.

Über Neuzugang, Beiträge und Kapitalanlagen habe ich bereits berichtet. Ich darf deshalb gleich zu den Abschlusszahlen kommen.

Der Gesamtüberschuss lag mit 266,3 Mio. € gut 3,7 Prozent über dem Vorjahreswert.

Trotz des weiterhin schwachen Zinsniveaus hat die WürtttLeben die Überschussbeteiligung für die Versicherten im vierten Jahr in Folge stabil gehalten.

Für 2006 liegt die laufende Gesamtverzinsung, wie im Vorjahr bei einem Schnitt von 4,25 Prozent. Inklusive der Schlussüberschussanteile werden Werte von etwa 4,75 Prozent erreicht. Nach der Dotierung der Rückstellung für Beitragsrückerstattung verbleibt ein deutlich erhöhter Jahresüberschuss von 15,2 Millionen Euro im Vergleich zu 12,2 Millionen Euro im Vorjahr.

Folie „Jahresüberschuss und Dividende WürtttLeben“

Wie bereits im Vorjahr wollen wir auch dieses Mal den Jahresüberschuss komplett ausschütten. Wir schlagen deshalb vor, die Dividende von 1 Euro auf 1,25 je Stückaktie zu erhöhen.

Meine Damen und Herren,

Sie als Aktionäre interessieren sich nicht nur für die Höhe der Dividende, sondern insbesondere auch für den Kursanstieg der Gesellschaft.

Folie „Kursentwicklung WürtttLeben-Aktie“

Die WürtttLeben-Aktie konnte im Laufe des Börsenjahres 2006 eine Kursverdoppelung verzeichnen und so die positive Entwicklung des Gesamtmarktes und des Branchenindex Versicherung deutlich übertreffen.

Nach einem Vorjahresschlusskurs von 18,25 Euro stieg die Aktie bereits im ersten Quartal 2006 deutlich an. In den Sommermonaten setzte sich der Kursanstieg fort, so dass die WürtttLeben-Aktie Ende Juli 2006 ihren Jahreshöchstkurs bei 44 Euro erreichte. Im weiteren Jahresverlauf kam es zu einer leichten technischen Gegenbewegung und zu einer im Vergleich zum ersten Halbjahr ruhigeren Kursentwicklung.

Zum Jahresende 2006 notierte die WürtttLeben-Aktie bei 36,34 Euro.

Was da gelaufen ist, meine Damen und Herren, ist – so meine ich – recht ordentlich. Wie geht es nun weiter?

Ich weiß es nicht: Entscheiden müssen immer zwei. Unser Team jedenfalls wird alles daran setzen, die WürtttLeben im Markt weiter voran zu bringen. Und das wollen wir dann auch in den Jahresergebnissen unter Beweis stellen. Dass wir unseren Jahresüberschuss 2006 bis 2009 noch für steigerungsfähig halten, habe ich Ihnen zu Beginn gesagt. Das Jahresergebnis soll bis 2009 von 15 auf 21 Millionen gesteigert werden.

Das ist ehrgeizig, aber ich denke, unser Erfolgskurs wird dies möglich machen. Und damit nicht nur die Ausschüttung, sondern auch der Kurs gut weiter verläuft, ist es wichtig, dass wir Sie als Aktionäre überzeugen.

Meine Damen und Herren,

normalerweise kommt nach dem Jahresabschluss der Ausblick auf das laufende Jahr. Ich hatte ihnen zu Beginn ausführlich über das Zukunftsprogramm SPRING und Württt2009 berichtet, so dass ich mich jetzt auf wenige Stichworte beschränken kann:

Den wachsenden Bedarf an Vorsorge wollen wir bei der WürtttLeben nutzen. Unsere Vertriebe sind dafür gut aufgestellt. Seit Beginn des Jahres 2007 gehen die Ausschließlichkeitsvertreter von Karlsruher und Württembergischer gemeinsam an den Start. Unsere Makler betreuen wir ab sofort über eine eigene Vertriebsgesellschaft noch systematischer. Und auch den Bankenvertrieb haben wir organisatorisch neu aufgestellt. Die Ausschließlichkeitsorganisation unserer Schwestergesellschaft in Ludwigsburg hat schon im Jahr 2006 vorgemacht, was Cross-Selling heißt.

Was ändert sich im Umfeld? Die EU-Vermittlerrichtlinie wird zum Mai 2007 in deutsches Recht umgesetzt. Zu den Neuregelungen gehören Bestimmungen zu den Beratungs-, Dokumentations- und Informationspflichten des Vermittlers. Wir begrüßen diese Regelungen. Denn vertrieblich wird sich damit noch mehr die Spreu vom Weizen trennen.

Und dann noch ein kurzer Blick auf die VVG-Reform. Die Reform des Versicherungsvertragsgesetzes 2008 wird den Versicherungsmarkt verändern. Wir begrüßen auch diese Reform und unterstützen die Bestrebungen für eine größere Transparenz der Lebens- und Rentenversicherungsprodukte. In den Entwurf der VVG-Reform ist auch die Umsetzung der Urteile des Bundesverfassungsgerichtes zur Beteiligung der Kunden an den Bewertungsreserven eingeflossen. Der vorliegende Entwurf erfordert hohen Änderungsaufwand für die Bearbeitung neuer und alter Verträge. Im weiteren Gesetzgebungsverfahren ist es wichtig, dass eine Lösung gefunden wird, bei der die Interessen aller Versicherten innerhalb der Risikogemeinschaft gleichermaßen berücksichtigt werden.

Meine Damen und Herren,

Folie „WürtttLeben mit ausgezeichneten Produktratings“

wir verbinden guten Service mit neuen Vertriebskonzepten und neuen Produkten im Jahr 2007. Frau Martin schickt unsere Vertreter mit einer innovativen neuen Produktpalette an den Start. Neben der privaten Altersvorsorge mit einem Schwerpunkt auf Riester wird auch die betriebliche Altersvorsorge hier wesentlich beitragen. Wir sehen weiterhin gute Chancen über Pensionskasse und Direktversicherung in kleineren und mittleren Betrieben den Versorgungsgrad zu erhöhen. Das Jahressteuergesetz 2007 hat die Günstigerprüfung für Basisrenten neu geregelt. Zukünftig erzielen damit alle im Rahmen der Höchstgrenzen erbrachten

Beiträge für Basisrenten einen zusätzlichen steuerlichen Abzug und lohnen sich damit für alle Kundengruppen.

Unsere Produkte sind darauf eingestellt. Sie sind mit vielen Qualitätswertungen ausgezeichnet, wie etwa mit den begehrten 5 Sternen von Morgen & Morgen und dem dreifach-F von Franke und Bornberg.

Und diese Produkte haben wir noch flexibler und attraktiver gestaltet. Gleichzeitig reduzieren wir die Komplexität. Wir haben 33 Produktlinien auf 12 verschlankt und bieten jetzt für alle Lebensversicherer in der Gruppe Tarife auf einer einheitlichen Kalkulationsbasis und mit einheitlichen Bedingungen. Auch die Beratungssoftware wurde neu überarbeitet für die Produktwelt 2007. Ein webbasierter Tarifrechner aus der Karlsruher Welt, der schon mehrfache Auszeichnungen für hohe Beratungsqualität bekam, unterstützt unsere Kunden und Vermittler qualitativ bei der Aufbereitung der Versorgungsthemen.

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 beinhalten die die Ihnen bekannten, alljährlich wiederkehrenden Tagesordnungspunkte, wie die Beschlussfassung über die Verwendung des Bilanzgewinnes sowie die Entlastung von Vorstand und Aufsichtsrat.

In TOP 5 wollen wir im Rahmen der Neuordnung und Aktualisierung der Corporate Governance im W&W Konzern verschiedene Bestimmungen der Satzung ändern. Die Neufassung dient insbesondere der Vereinfachung und der Vereinheitlichung der Satzungen im Konzern und damit der Steigerung der Effizienz der Entscheidungswege.

Die Satzung soll vollständig neu gefasst werden. Auf einzelne Satzungsänderungen möchte ich aber konkret kurz eingehen.

Hier ist insbesondere darauf hinzuweisen, dass der Katalog der Vorgänge, die einer Zustimmung des Aufsichtsrates bedürfen, aus der Satzung herausgelöst wurde. Die Zustimmungstatbestände sind stattdessen allein in der vom Aufsichtsrat bereits beschlossenen Geschäftsordnung für den Vorstand vorgesehen. Hierdurch wird die Satzung erheblich verschlankt und die Möglichkeit eröffnet, kurzfristig und ohne die Notwendigkeit von Satzungsänderungen Anpassungen vorzunehmen.

Des weiteren enthält die Neufassung Erleichterungen für Entscheidungsprozesse und Stimmabgaben; so ermöglicht die Satzung, Ihnen, sehr geehrte Damen und Herren Aktionäre, Ihre Stimmrechtvollmachten auch per Telefax zu erteilen, was bisher nur schriftlich möglich war. Auch ist nunmehr beispielsweise die Stimmabgabe im Aufsichtsrat per Email möglich.

Wir sind der Meinung, dass die Gesellschaft mit dieser neuen Satzung und den neuen Geschäftsordnungen auch in statuarischer Hinsicht gut für die Zukunft aufgestellt ist.

Verehrte Aktionäre und Aktionärsvertreter, verehrte Gäste,

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

Folie „Zusammenfassung“

Die WürtttLeben ist 2006 im Neugeschäft marktüberdurchschnittlich gewachsen. Auch die gebuchten Beiträge liegen um 2,4 Prozent über dem Vorjahr.

Trotz gestiegener laufender Erträge ist insgesamt die Nettoverzinsung aufgrund des außerordentlichen Ergebnisses von 5,1 auf 4,9 Prozent zurückgegangen.

Die Summe aus Aktiv- und Passivreserven ist solide.

Die Überschussbeteiligung wurde stabil gehalten;
Unsere Wettbewerbsposition ist unverändert gut.

Bei der Zusammenführung im Konzern haben wir gewaltige Fortschritte gemacht. Die Synergieeffekte aus dem Zusammengehen mit der Karlsruher sind frühzeitiger und mit größerem Nutzen eingetroffen als erwartet.

Der Jahresüberschuss und die Dividende konnten wir um 25 Prozent auf 15,2 Millionen Euro steigern.

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 den Einsatz.

Ein großes Kompliment und unsere Anerkennung geht wie immer an die Außendienstpartnerinnen und –partner bei der Württembergischen, der Karlsruher, bei Wüstenrot – aber auch an unsere Bankvertriebspartner und Makler.

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.