

Rede von Norbert Heinen

Vorsitzender des Vorstands
Württembergische Lebensversicherung AG

zur

Hauptversammlung der
Württembergische Lebensversicherung AG
am 20. Mai 2010 in Stuttgart

(Es gilt das gesprochene Wort)

Meine sehr geehrten Damen und Herren,

zur Hauptversammlung der Württembergische Lebensversicherung AG heiÙe ich Sie herzlich willkommen. Frau Martin, meine Kollegen und ich freuen uns sehr, dass Sie auch in diesem Jahr in so großer Zahl unserer Einladung an den Feuersee in Stuttgart gefolgt sind. Das Gespräch und der Austausch mit Ihnen, verehrte Aktionärinnen und Aktionäre, sind uns wichtig. Dies gilt ebenso für die anwesenden Aktionärsvertreter und unsere Gäste.

Unsere Geschäftsentwicklung war 2009 zum einen von der tiefgehenden weltweiten Finanz- und Wirtschaftskrise und zum anderen von der Suche der Menschen nach mehr finanzieller Sicherheit geprägt. In diesem Umfeld haben wir uns erneut als solider und zuverlässiger Partner für private Vorsorge, als „Fels in der Brandung“, erwiesen. Dabei kam uns zugute, dass die Geschäftsentwicklung der Versicherungswirtschaft im Krisenjahr 2009 insgesamt stabil war. Aufgrund ihrer vorsichtigen Kapitalanlagepolitik, die sich an den Kriterien Sicherheit, Rentabilität, Liquidität, Mischung und Streuung orientiert, war die Branche weniger stark von den durch die Krise ausgelösten Turbulenzen an den Kapitalmärkten betroffen. Im Gegensatz zu den Banken wurde sie auch nicht mit den Ursachen der Finanz- und Wirtschaftskrise in Verbindung gebracht. So blieb das Vertrauen der Kunden in die Versicherungswirtschaft trotz der Krise intakt.

Dass wir gerade in den Zeiten der Kapitalmarktkrise unsere Leistungsfähigkeit unter Beweis gestellt haben, ist nicht zuletzt dem Erneuerungskurs „Württembergische 2009“ zu verdanken, den wir 2006 auf den Weg brachten und der eingebunden war in das Programm „W&W 2009“ der gesamten W&W-Gruppe. „W&W 2009“ stand für Wachstum und für Effizienz, um die Wettbewerbsfähigkeit zu sichern, und für Rentabilität, um die Unabhängigkeit der W&W-Gruppe zu gewährleisten.

Wir haben die für 2009 gesteckten Ziele erreicht, teilweise sogar übertroffen, und positionieren die WürttLeben als integralen Bestandteil „DES Vorsorge-Spezialisten“ Wüstenrot & Württembergische. Im Folgeprogramm „W&W 2012“, das auf „W&W 2009“ aufbaut, wollen wir an die Erfolge anknüpfen, das Erreichte absichern und dort

aufholen, wo wir weiteres Verbesserungspotenzial erkennen. Ich werde im Verlauf meiner Ausführungen nochmals auf dieses Thema zurückkommen.

Meine Damen und Herren,

obwohl 2009 aufgrund der weltweiten Kapitalmarkturbulenzen erneut ein schwieriges Jahr auch für unsere Gesellschaft war, haben wir unseren Jahresüberschuss im für die Dividende maßgeblichen HGB-Einzelabschluss der Württembergische Lebensversicherung AG um 25 Prozent auf 15,2 Millionen Euro gesteigert. Aufsichtsrat und Vorstand haben 1,8 Millionen Euro den Gewinnrücklagen zugewiesen und schlagen Ihnen für 2009 die Zahlung einer Dividende von 1,10 Euro je Aktie vor, nachdem wir im Vorjahr 1,00 Euro je Aktie gezahlt haben. Der Ausschüttungsbetrag erhöht sich bei Annahme des Vorschlags von 12,2 Millionen im Vorjahr auf 13,4 Millionen Euro. Nicht nur unser Dividendenvorschlag, sondern auch die gesamte Entwicklung unserer Gesellschaft im zurückliegenden Jahr zeigen, dass die Aktionäre mit ihrem Engagement bei der Württembergischen Lebensversicherung gut aufgehoben sind. Dies betrifft sowohl unsere in schwierigen wirtschaftlichen Zeiten bewiesene Stabilität als auch unsere Aussichten für die Zukunft.

Unsere Dividendenrendite beträgt damit – bezogen auf den Kurs der WürtttLeben-Aktie vom 15. Mai von 23,24 Euro 4,7 Prozent. Dieser Wert wird in der diesjährigen Ausschüttungssaison nur von sechs der 30 Dax-Unternehmen übertroffen.

Noch ein Wort zur Thesaurierung von 1,8 Millionen Euro: Dies ist ein erster Schritt zur Stärkung unseres Eigenkapitals aus dem Jahresergebnis und eine notwendige Maßnahme, um die zu erwartenden höheren Eigenkapitalanforderungen durch Solvency II abdecken zu können. Wir wollen daher auch in Zukunft Thesaurierungen aus dem Jahresüberschuss vornehmen.

Die Württembergische Lebensversicherung wird als Teilkonzern auch am IFRS-Ergebnis gemessen. Der Konzern WürtttLeben erzielte 2009 ein Nachsteuerresultat von 15,1 Millionen Euro nach 12,9 Millionen Euro für 2008. Zum Konzern WürtttLeben

gehören neben der Württembergische Lebensversicherung AG noch die Versicherungsgesellschaften Allgemeine Rentenanstalt Pensionskasse AG und Karlsruher Lebensversicherung AG. Da die Berichterstattung nach IFRS mittlerweile üblich geworden ist, konzentriere ich mich in meinen weiteren Ausführungen auf die IFRS-Kennzahlen auf Konzernebene.

Meine Damen und Herren,

mit einem über dem Branchendurchschnitt liegenden Neugeschäftswachstum, einer moderaten Kostenentwicklung und einer risikoorientierten Kapitalanlagepolitik hat der Konzern seine Marktposition ausgebaut. Die Württembergische Lebensversicherung AG hat sich unverändert einen Platz unter den „Top Ten“ der deutschen Lebensversicherungen gesichert.

Das gute Standing der Gesellschaft schlägt sich übrigens auch in den Beurteilungen der unabhängigen Rating-Agenturen positiv nieder:

- Standard & Poor's sowie FitchRatings haben im Dezember 2009 alle Ratings der W&W-Gruppe und somit auch die der Württembergische Lebensversicherung AG bestätigt.
- Die Württembergische Lebensversicherung AG trägt weiterhin das Finanzstärkesiegel von Fitch, das nur an Versicherungsgesellschaften mit starker Finanzkraft verliehen wird.
- S&P bestätigte das Rating von BBB– der von der Württembergische Lebensversicherung AG begebenen öffentlichen nachrangigen Anleihe im Volumen von 130 Millionen Euro. Aufgrund einer geänderten Rating-Methodik hat Fitch die Bewertung der Hybridanleihe im Januar 2010 auf BBB– herabgestuft.

Zu den positiven Ratings passt, dass die Württembergische Lebensversicherung im Belastungstest des Analysehauses Morgen & Morgen mit „sehr gut“ abgeschnitten hat. Die Karlsruher Lebensversicherung AG hat den Test mit der Note „ausgezeich-

net“ bestanden. Mit dieser Untersuchung bewertet Morgen & Morgen die Risikotragfähigkeit von Lebensversicherungsunternehmen. Für unsere Kunden ist der erfolgreich bestandene Belastungstest eine Bestätigung für die Krisensicherheit ihres Altersvorsorge-Partners.

Meine Damen und Herren,

unsere 2009 erzielte Ergebnisverbesserung geht einher mit einer eingeleiteten konsequenten Leistungssteigerung im Vertrieb. Der Neubeitrag im Konzern erhöhte sich 2009 um 37,4 Prozent auf 684,4 Millionen Euro. Dieses Wachstum ist dem hohen Anteil der Einmalbeiträge zu verdanken, die kräftig um 68,3 Prozent auf 526,4 Millionen zulegen. Im Vorjahr verzeichneten wir hier noch einen Rückgang um 11,0 Prozent.

Damit hat sich die Struktur des Neugeschäfts deutlich verschoben, denn die laufenden Beiträge verminderten sich gleichzeitig um 14,7 Prozent auf 158,0 Millionen Euro. Ein Großteil dieses Rückgangs ist darauf zurückzuführen, dass nach Erreichen der höchsten Riester-Förderstufe im Jahr 2008 nun die Anpassungserhöhungen bei Riester-Verträgen ausgeblieben sind.

Von der erwähnten Verschiebung im Neugeschäft ist die gesamte Branche betroffen. Es handelt sich um eine Entwicklung, die sich schon in den zurückliegenden Jahren abgezeichnet hat. So prägte das Einmalbeitragsgeschäft auch die Entwicklung des Neuzugangs der Branche mit einem Plus von 59,3 Prozent auf 19,7 Milliarden Euro. Für die Anlage größerer Einmalbeträge wählten die Verbraucher in der Finanzkrise offenbar verstärkt die sichere Kapitalanlage der Lebensversicherer.

Die Einmalbeiträge wurden in den vergangenen Wochen in der Presse diskutiert. Von Prüfungen der BaFin auf eine Benachteiligung der Bestandskunden durch Zinsarbitrage war zu lesen. Dies ist bei einigen Anbietern in der Tat zu vermuten, doch generell sind Lebensversicherungsverträge gegen Einmalbeitrag ein wichtiger Bestandteil des Altersvorsorgegeschäfts.

Denn zu den Einmalbeiträgen zählen außer den klassischen Varianten, wie der sofort beginnenden oder aufgeschobenen Rentenversicherung, auch die Riester-Zulagen und flexible Zuzahlungen zur Basisrente. Zudem führen Transaktionen in der betrieblichen Altersversorgung, wie die Ausgliederung von Pensionszusagen oder die Rückdeckung von Arbeitszeitkonten, zu Einmalbeitragszahlungen.

Wichtig ist es also, das klassische Altersvorsorgegeschäft genau abzutrennen vom kurzfristigen Kapitalanlagegeschäft. Unter dieser Voraussetzung führen die Einmalbeiträge auch in Zukunft zu einer Stärkung des Wachstums und des Geschäftsmodells, ohne die kollektive Kapitalanlage zu belasten. Das wesentliche Unterscheidungskriterium ist die Vertragslaufzeit. Im Breitengeschäft bieten wir daher keine Verträge mit Laufzeiten unter fünf Jahren mit Kapitalwahlrecht an, bei der Wiederanlage ablaufender Lebensversicherungen sind es mindestens drei Jahre. Sondergeschäft wird durch gesonderte Konditionen gesichert. Die Umfrage der Finanzaufsicht richtete sich hingegen auf die sogenannten Kurzläufer mit Laufzeiten bis zu drei Monate oder auf die kurzfristigen Kündigungsmöglichkeiten innerhalb von drei Monaten mit Rendite. Diese Modelle kommen bei WürttLeben nicht vor.

So positiv das hohe Einmalbeitragsgeschäft auch ist: Beim Abschluss von Verträgen, die mit langfristigen Zahlungsverpflichtungen verbunden sind – und mit regelmäßigen Zuflüssen für uns –, waren die Kunden im vergangenen Jahr hingegen zurückhaltend. So ging der Neuzugang bei Lebensversicherungen mit laufender Beitragszahlung in der Branche um mehr als 15 Prozent auf 5,8 Milliarden Euro zurück. Beim gesamten Neubeitrag wuchs die Branche um rund 32 Prozent, während wir unser Neugeschäft um mehr als 37 Prozent steigerten. Der über dem Marktdurchschnitt liegende Erfolg im Neugeschäft beruht auf der Stärke unserer Vertriebe in Verbindung mit erfolgreichen Produktinnovationen.

Das Annual Premium Equivalent (APE) des Konzerns WürttLeben ging jedoch geringfügig um 2,7 Prozent auf 210,6 Millionen Euro zurück, da hier die laufenden Beiträge in vollem Umfang, die Einmalbeiträge aber nur zu 10 Prozent berücksichtigt werden.

In der Branche dagegen verminderte sich das APE aufgrund des hohen Gewichts der Einmalbeiträge sogar um 4 Prozent. Bereinigt um die im Jahr 2008 enthaltene Anpassungserhöhung aus Riester-Verträgen ergibt sich sogar eine Steigerung unserer Vertriebsleistung um 7,1 Prozent.

Unsere Stornoquote hat sich im Geschäftsjahr 2009 von 4,8 Prozent auf 5,8 Prozent erhöht. Ursachen für den Anstieg waren die Wirtschaftskrise und die damit verbundenen Arbeitsmarktentwicklungen. Viele Kunden mussten daher ihre privaten Altersvorsorge-Verträge vorzeitig beenden oder ihre Beiträge für die betriebliche Altersversorgung reduzieren. Diese Entwicklung ist zwar alles andere als erfreulich, doch liegen wir mit unserer Stornoquote unverändert deutlich unter dem Marktdurchschnitt von 6,2 Prozent.

Sehr geehrte Damen und Herren,

vom Neugeschäft und Storno leite ich jetzt zur Beitragsentwicklung über. Unsere gebuchten Bruttobeiträge stiegen 2009 um 3,7 Prozent auf rund 2,3 Milliarden Euro, nachdem wir hier im Vorjahr noch einen Rückgang um 3,7 Prozent hinnehmen mussten. Das Beitragswachstum wurde in erster Linie durch das bereits angesprochene gute Geschäft mit Einmalbeitragsversicherungen gefördert, wobei hier vor allem der Bankenvertrieb sehr erfolgreich war.

Dass das Beitragswachstum im Vergleich zur Branche schwächer ausfällt, liegt an unserem überdurchschnittlichen Marktanteil bei den ablaufenden Versicherungsverträgen. Um unseren Marktanteil im Bestand zu halten, müssen wir also im Neugeschäft überdurchschnittlich wachsen.

Deshalb investieren wir weiter in unsere auf die Kundenbedürfnisse ausgerichtete Produkt- und Marktpolitik. Dabei sind wir auf einem guten Weg: So haben wir durch eine Abstimmung der Geschäftsbereiche untereinander und durch den Transfer von Know-how zwischen der Produktentwicklung der W&W Asset Management und der

Württembergischen Lebensversicherung im vergangenen Jahr mit großem Erfolg die fondsorientierte Rente „Genius“ eingeführt. Es handelt sich dabei um ein Altersvorsorge-Produkt mit hoher Flexibilität, verlässlichen Garantien am Ende der Laufzeit und einem innovativen Wertsicherungskonzept. Dass wir mit Genius im Markt gut positioniert sind, bestätigen uns die ausgezeichneten Rating-Ergebnisse. Im ersten Quartal 2011 wollen wir unser Produkt „Genius“ auch in der betrieblichen Altersvorsorge und als Riester-Produkt auf den Markt bringen. Damit bieten wir dann über alle Schichten der Altersvorsorge hinweg einheitlich dieses fondsgebundene Produkt an.

Das ist aber noch lange nicht alles:

- Im zurückliegenden Jahr hat die Württembergische Lebensversicherung beispielsweise gemeinsam mit der Württembergischen Krankenversicherung die Pflegetagegeldversicherung zur Altersrente als Produktbündel entwickelt. Die Markteinführung erfolgte in diesem Jahr. Sie wird Kunden ab 55 Jahren gegen Einmalbeitrag angeboten und schließt eine Versorgungslücke, die bei dieser Zielgruppe im Falle der Pflegebedürftigkeit auftreten kann. Die erforderliche Pflege wird finanziert und gleichzeitig bleibt das aufgebaute Alterskapital erhalten. Ältere Menschen können somit für ihren Pflegebedarf vorsorgen, ohne dadurch Einbußen bei zu erwartenden Rentenzahlungen zu haben. Auch eine finanzielle Belastung ihrer Kinder wird so vermieden.
- Für Bauherren wurde in der W&W-Gruppe eine Risikolebensversicherung mit vereinfachtem Zugang entwickelt, bei der eine Baufinanzierung mit bedarfsgerechtem Risikoschutz kombiniert wird.
- Erfolgreich waren wir auch im Vertrieb unserer selbstständigen Berufsunfähigkeitsversicherung, einem Produkt, das für die Einkommenssicherung heute existenziell wichtig ist.

Die Produktinnovationen sind Teil einer übergreifenden Vorsorge-Offensive, die unserem Vertrieb vielfältige Möglichkeiten zur Kundenansprache öffnet. Diese Beispiele zeigen auch, wie sich der Konzern WürttLeben als Teil des Vorsorge-Spezialisten

W&W positioniert. Bei W&W-Produktkombinationen liefert die Lebensversicherung meist das verbindende Element zwischen einzelnen Bausteinen. So gelingt es, das Angebot der W&W-Gruppe von dem des Wettbewerbs abzuheben, Neugeschäftspotenziale gezielt zu nutzen und die Kundenbindung weiter zu festigen. Alle diese Aktivitäten sind Teil eines Handlungsprogramms für den Vertrieb zur Unterstützung von „W&W 2012“.

Meine Damen und Herren,

neben dem Neugeschäft und den Kosten bestimmen die Kapitalanlagen in hohem Maße den Erfolg eines Lebensversicherers. Dies gilt umso mehr in Zeiten einer weltweiten Finanz- und Kapitalmarktkrise. Wir haben im vergangenen Jahr unsere risikobewusste und auf hohe Schuldnerqualität ausgerichtete Kapitalanlagestrategie konsequent weiter verfolgt. Doch obwohl sich die Finanzmärkte im vergangenen Jahr erholten, wirkte sich die Krise auch 2009 auf unsere Kapitalanlagen aus. Durch die deutlich angestiegenen Risiken im Bankensektor mussten zahlreiche Investoren Zinsausfälle bei Anlagen in nachrangige Finanzinstrumente hinnehmen. Beim Konzern WürttLeben beliefen sie sich auf 11,4 Millionen Euro. Insgesamt summierten sich die Positionen mit solchen Leistungsstörungen zum Jahresende auf 0,5 Prozent unserer gesamten Kapitalanlagen. Mit Abschreibungen im Volumen von 25,1 Millionen Euro auf nachrangige Bankanlagen – vor allem auf Genussrechte und stille Beteiligungen – wurde der Risikosituation angemessen Rechnung getragen.

Auf Asset-Backed-Securities wurden Abschreibungen in Höhe von 71,1 Millionen Euro vorgenommen. Für diese Papiere existiert derzeit kein aktiver Markt. Weil eine dauerhafte Halteabsicht besteht, führen wir sie in der Kategorie „Darlehen“. Die ABS-Papiere hatten einen Anteil von 1,1 Prozent am gesamten Kapitalanlagebestand des Konzerns.

Das Aktien-Exposure haben wir als Folge der großen Unsicherheit und der hohen Volatilität an den Aktienmärkten nicht zuletzt durch gezielte Verkäufe erneut deutlich von 6,4 Prozent im Vorjahr auf 1,9 Prozent reduziert. Zum Jahresende waren mehr

als 90 Prozent dieses Aktienbestandes durch verschiedene Strategien – etwa Long Puts und Futures – abgesichert.

Mit unserer konsequenten Risikoorientierung in der Kapitalanlagepolitik, dem Liquiditätszufluss aus dem Versicherungsgeschäft und den Wertsteigerungen an den Kapitalmärkten erhöhte sich der Bilanzwert der Kapitalanlagen um 4,4 Prozent auf 27,2 Milliarden Euro.

Den Schwerpunkt der Kapitalanlagen bildete 2009 unverändert mit einem Anteil von 64,0 Prozent die Kategorie „Darlehen“. Ihr Bilanzwert beträgt 17,4 Milliarden Euro. In dieser Kategorie entfielen 2,2 Milliarden Euro auf im Inland vergebene Hypothekendarlehen. Im Bereich der übrigen Darlehen setzte sich unser Bestand überwiegend aus Forderungen mit gesetzlicher Deckungsmasse gegenüber Banken sowie aus Forderungen gegenüber öffentlichen Schuldnern zusammen.

In der zweitgrößten Kategorie, den jederzeit veräußerbaren Finanzinstrumenten, die rund ein Viertel unseres Kapitalanlagebestands ausmachen, hatten die festverzinslichen Anlagen mit 5,7 Milliarden Euro den größten Anteil.

Zwar bildet der Rentenbereich unverändert den Schwerpunkt der Neuanlagen, doch kommt auch den Immobilien eine wachsende Bedeutung zu. Es wird Sie interessieren, dass wir im zurückliegenden Jahr kräftig in Immobilien investiert haben. Im ersten Quartal wurden drei langfristig vermietete Logistik-Immobilien mit einer Gesamtmietfläche von über 60.000 Quadratmetern in Hamburg – darunter die Europazentrale der Firma „Casio“ – und im Rhein-Neckar-Raum erworben. Im Hamburger Stadtteil Eppendorf haben wir ein Büro- und Geschäftshaus mit über 18.000 Quadratmetern Mietfläche gekauft. Der neu erstellte Bürokomplex ist für 20 Jahre fest an die Hansestadt Hamburg vermietet. Die sich anschließende Ladenzeile, eine ehemalige Karstadt-Immobilie, haben sich renommierte Einzelhandelsfilialisten langfristig gesichert. Diese Akquisitionen gehen im Jahr 2010 in den Besitz der Gesellschaft über und werden erst in der Bilanz des laufenden Geschäftsjahres sichtbar. Die Akquisitionen im Immobilienbereich sind ebenfalls Teil unserer risikobewussten Kapitalanlagestrategie.

Das Ergebnis aus Kapitalanlagen konnten wir deutlich von 132,6 Millionen Euro auf 1.052,7 Millionen Euro steigern. Angesichts der Verwerfungen an den Finanz- und Kapitalmärkten können wir damit sicherlich zufrieden sein. Dabei erhöhte sich das Ergebnis aus den jederzeit veräußerbaren Finanzinstrumenten signifikant um rund eine Milliarde Euro. Der deutliche Anstieg des Kapitalanlageergebnisses von – 808,9 Millionen Euro auf 229,1 Millionen Euro sowie der erfolgreiche Abschluss des Programms „Württembergische 2009“ waren entscheidend für die Verbesserung des Konzernüberschusses auf 15,1 Millionen Euro. Das Kapitalanlageergebnis ist ab Seite 110 des Ihnen vorliegenden Geschäftsberichtes genauer dargestellt.

Meine Damen und Herren,

trotz des guten Geschäftsverlaufs ergibt sich für das Geschäftsjahr 2009 ein Gesamtüberschuss, der mit 157,9 Millionen Euro mehr als 31 Prozent unter dem entsprechenden Vorjahresergebnis liegt. Der Grund für den Rückgang sind Abschreibungen auf bestimmte Kapitalanlagen, die in der Handelsbilanz aufgrund der Entwicklung der Börsenkurse notwendig sind, aber in der Steuerbilanz nicht anerkannt werden, weil der Fiskus die zugrundeliegenden Wertminderungen nur als vorübergehend und nicht als nachhaltig ansieht. Diese in der Steuerbilanz nicht ansetzbaren Wertminderungen erhöhen das zu versteuernde Einkommen und damit den Steueraufwand.

Von dem Gesamtüberschuss über 157,9 Millionen Euro sind in Übereinstimmung mit den gesetzlichen Vorgaben 142,0 Millionen Euro der Rückstellung für Beitragsrück-erstattung zugeführt worden. Sie müssen in späteren Jahren für die künftige Überschussbeteiligung der Versicherungsnehmer verwendet werden. Im Vorjahr hatte dieser Wert 218,3 Millionen Euro betragen. Unsere Überschussbeteiligung 2010 haben wir dennoch moderat gesenkt.

Die reduzierte Zuführung zur RfB belastete die freie RfB, sodass sich die Solvabilitätsquote von 180,6 Prozent im Vorjahr auf 165,5 Prozent Ende 2009 absenkte. Die

Solvabilität liegt damit aber weiterhin deutlich über dem gesetzlich erforderlichen Niveau von einhundert Prozent. Dies gilt im Übrigen auch für die Quoten der ARA Pensionskasse und der Karlsruher Lebensversicherung.

Meine Damen und Herren,

als Aktionärinnen und Aktionäre unserer Gesellschaft sind Sie nicht nur an der Dividende interessiert, sondern auch an der Kursentwicklung Ihrer Aktie. Erlauben Sie mir, dazu einige Ausführungen zu machen. Der Prime-Branchenindex Versicherungen verzeichnete im Jahr 2009 ein Kursplus von lediglich 9,8 Prozent. Allerdings hatte der Index im Mai 2009 rund 35 Prozent seines Kurswertes eingebüßt. Im Vergleich dazu war die 2009 einsetzende Gegenbewegung beim Prime-Branchenindex Banken deutlicher spürbar: Dieser hatte im Jahr 2008 doppelt so hohe Kursverluste hinnehmen müssen, erholte sich davon aber im Folgejahr. Innerhalb der vergangenen zwei Jahre erwiesen sich die Versicherungsaktien somit in der Krise als deutlich schwankungsärmer als beispielsweise die Bankaktien.

Die Aktie der Württembergische Lebensversicherung AG steigerte sich in den ersten Handelstagen des Börsenjahres 2009 nach einem Jahresschlusskurs 2008 von 17 Euro zunächst auf einen Kurs von 18,68 Euro. Danach konnte sich der Wert jedoch der zu Jahresbeginn vorherrschenden allgemeinen Aktienmarktschwäche nicht länger entziehen. Der Kurs gab bis Mitte Mai auf einen vorübergehenden Tiefststand von 15,55 Euro nach. Der Branchenindex verzeichnete zur selben Zeit einen wesentlich stärkeren Einbruch, von dem er sich im Jahresverlauf jedoch gut erholte, während die WürttLeben-Aktie insgesamt eine stabilere Entwicklung aufwies. Als sich die Börsenstimmung im zweiten Halbjahr 2009 allmählich wieder verbesserte, festigte sich auch der Kursverlauf unserer Aktie und pendelte sich weitestgehend innerhalb einer Bandbreite von 16 bis 18 Euro ein. Das Jahr 2009 schloss die Aktie mit einem Kurs von 17,03 Euro. Somit blieb sie bei einem Kursanstieg von 0,2 Prozent im Vergleich zum Vorjahreswert nahezu unverändert. Die Ausschüttung der Dividende in Höhe von 1,00 Euro im Mai 2009 ist dabei nicht berücksichtigt. Nach einem kontinu-

ierlichen Anstieg und einem Hoch von mehr als 24 Euro Mitte April liegt der Kurs mittlerweile bei über 22 Euro.

Für eine weiterhin gute Kursentwicklung sprechen nach unserer Auffassung unser solides Geschäftsmodell und der positive Trend in der Beitragsentwicklung. Wir gehen bei dieser Prognose davon aus, dass die Entwicklung der Einmalbeiträge im Jahresverlauf mindestens auf Vorjahresniveau bleibt und setzen auf unser innovatives Produktangebot, auf unsere starken Vertriebswege und die Erfolge der weiteren Effizienzsteigerungsmaßnahmen.

Meine Damen und Herren,

die Württembergische Lebensversicherung war 2009 gemeinsam mit ihren Tochtergesellschaften im Neugeschäft besser als der Markt. Der deutliche Zuwachs im Einmalbeitragsgeschäft ist marktweit vor allem dem Bankenvertriebskanal zu verdanken. Die WürtttLeben ist hier gut platziert und kann von diesem Trend langfristig profitieren. Allerdings müssen wir – wie die gesamte Branche – künftig mit einer höheren Volatilität unseres Neugeschäfts rechnen.

Umso wichtiger wird das weiterhin erfolgreiche Cross-Selling von Versicherungsgeschäft über den Wüstenrot-Außendienst. Aber auch die Beraterinnen und Berater der Württembergischen vermittelten im Jahr 2009 umgekehrt wieder zahlreiche Produkte für Wüstenrot. Gemessen an der Bausparsumme lag ihr Beitrag zum Bausparneugeschäft (brutto) bei 672,3 Millionen Euro, das sind mehr als sechs Prozent des inländischen Brutto-Bausparneugeschäfts des W&W-Konzerns. Somit war die Ausschließlichkeitsorganisation der Württembergischen im vergangenen Jahr die erfolgreichste AO einer Versicherung im Neuabschluss von Bausparverträgen, gemessen an der Anzahl der Außendienstpartner.

Ein traditionelles Cross-Selling-Produkt im Produktmix der WürtttLeben sind die Bausparrisikoversicherungen. Sie verstärken das Portfolio im Bereich der Risikoprodukte und machen es so unabhängiger von den Entwicklungen des Kapitalmarktes. Durch die Einbindung in die W&W-Gruppe hat unsere Gesellschaft einen hohen Anteil an

Bausparrisikoversicherungen. Sie profitiert somit vom Cross-Selling und ist in diesem Verbund gut aufgehoben.

Wir wollen unsere Produktionskraft im Cross-Selling durch den Aufbau von spezialisierten Akquisiteuren innerhalb der beiden Außendienstorganisationen weiter steigern: In der Ausschließlichkeitsorganisation der Württembergischen werden Fachberater für Bausparen und Finanzierung als spezialisierte Akquisiteure eingesetzt, im Wüstenrot-Außendienst sind Fachberater für Versicherungen tätig. In einem Pilotprojekt testen wir zudem den Aufbau von Agentur-/Außendienstpartner-Kooperationen, in denen die Bestandsbearbeitung wechselseitig erfolgt.

Meine Damen und Herren,

erlauben Sie mir einen kurzen Rückblick auf das Programm „Württembergische 2009“. Die Zielsetzungen waren klar formuliert:

- Wachstum, auch für wirtschaftliche Arbeitsplätze.
- Höhere Effizienz, um die Wettbewerbsfähigkeit zu sichern.
- Bessere Rentabilität, um die Unabhängigkeit zu erhalten.

Wir haben die Führungsstruktur innerhalb der W&W-Gruppe weiter gestrafft und das Risikomanagement deutlich aufgewertet. Die Vertriebsstrategie wurde neu definiert und der Vertriebswegemix ausgebaut. Dazu gehört, dass wir vor zwei Jahren mit der Württembergische Vertriebservice GmbH für Makler und freie Vermittler eine eigene Vertriebsgesellschaft für den Abschluss von Lebensversicherungen und Schaden-/Unfallversicherungen gegründet haben. Insgesamt pflegt die Maklergesellschaft mehr als 4 000 aktive Verbindungen zu freien Vertriebspartnern.

Es wurden zahlreiche neue Produkte entwickelt und die Einzelmarken, wie „Der Fels in der Brandung“, in das Gruppen-Zielbild „DER Vorsorge-Spezialist“ eingebunden. Wir haben gemeinsam im Geschäftsfeld Versicherung das Programm „Württembergische 2009“ erfolgreich zu Ende geführt. Damit hat unsere Gesellschaft auch ihre Umsetzungsstärke im Erneuerungskurs bewiesen. Wir haben die Karlsruher Lebens-

versicherung erfolgreich integriert, ohne künftig auf die Marke „Karlsruher“ zu verzichten, die bei unseren Partnerbanken hohes Ansehen genießt.

Doch das Erneuerungsprogramm „Württembergische 2009“ war nur eine Etappe. Und es muss auch gesagt werden: Der Erfolg des Programms „Württembergische 2009“, das die Württembergische Lebensversicherung gemeinsam mit ihrer Schwestergesellschaft Württembergische Versicherung durchlaufen hat, ist zum größeren Teil der Schaden-/Unfallversicherung zuzurechnen, die bereits höhere Beiträge zur Effizienzsteigerung und Kostensenkung geleistet hat.

Als traditionsreiche Gesellschaft verfügen wir mit den Beständen der Württembergischen Lebensversicherung und der Karlsruher Lebensversicherung noch über zahlreiche lang laufende Verträge aus früheren „Boomjahren“, die in naher Zukunft auslaufen. Wir stehen so vor der besonderen Herausforderung, den hohen Abflüssen im Bestand durch stärkeres Neugeschäft auch in Zukunft entgegenzuwirken. Dies ist uns 2009 seit Jahren erstmals wieder gelungen: Die gebuchten Beiträge sind gestiegen.

Jetzt ergeben sich für uns innerhalb des nächsten für den W&W-Konzern formulierten Strategieschritts „W&W 2012“, der auf „W&W 2009“ aufbaut, neue Ansatzpunkte. Die W&W-Gruppe und somit auch die Lebensversicherung als Teil der Gruppe haben sich folgende Ziele gesetzt:

- Absicherung dort, wo wir Erfolge vorweisen, Verbesserung dort, wo wir noch Rückstände haben, und Ausbau dort, wo wir uns steigern müssen. Dies bedeutet Fortführung des Erneuerungskurses, der verstärkt auf profitables Wachstum abzielt.
- Investitionen zur Stärkung unseres Vertriebs und zur Qualifizierung unserer Mitarbeiter.
- Investitionen in die Produktentwicklung, um den Kunden im Sinne der Positionierung der W&W-Gruppe als DER Vorsorge-Spezialist bedarfsgerechte Vorsorge-Lösungen bieten zu können.

- Investitionen in unsere IT-Plattformen zur weiteren Konsolidierung, um die Abläufe auf eine einheitliche Basis zu stellen und uns so für die Zukunft zu rüsten.

Die Entwicklung im bisherigen Jahresverlauf zeigt, dass wir auf dem richtigen Weg sind, mit Neubeiträgen in Höhe von 227,7 Millionen Euro und einem APE von 52,2 Millionen Euro – einer Steigerung um mehr als 25 Prozent im Vergleich zum ersten Quartal 2009. Ein deutliches Plus von 83,2 Millionen Euro auf 195,1 Millionen Euro erzielte der Konzern WürttLeben erneut bei den Einmalbeiträgen.

Die Prämienentwicklung wird deshalb in Zukunft volatiler ausfallen. Eine verlässliche Prognose für die Zukunft ist aus diesem Grund kaum möglich. Wir gehen aus heutiger Sicht jedoch davon aus, im Jahr 2010 sowohl beim Neugeschäft ein Wachstum zu erzielen als auch bei den gebuchten Bruttobeiträgen. Sie lagen zum Ende des ersten Quartals bei 644,6 Millionen Euro und somit mehr als 16 Prozent über dem Wert des Vergleichszeitraums. Unsere Vertriebsinitiativen und die weiteren Produktentwicklungen sollen dazu beitragen, dass sich der eingeschlagene positive Trend bis zum Jahresende fortsetzt, wenngleich wir aufgrund von Sondereinflüssen zum Jahresbeginn über das gesamte Geschäftsjahr mit einer Abschwächung der Wachstumsraten rechnen.

Über 2010 hinaus wollen wir bis zum Jahr 2012 weitere Ziele erreichen. Die Schlüsselbegriffe dabei lauten „sichern, verbessern, ausbauen“. Wir investieren in den Vertriebsaufbau, in Beratungs- und Abschlusskompetenz, in Produkte, in Technik, in Arbeitsorganisation und Service. Als Teil des Vorsorge-Spezialisten wollen wir einen neuen, unverwechselbaren Akzent im Geschäft der finanziellen Vorsorge setzen. Mit dem Zukunftsprogramm „W&W 2012“, mit dem sich die W&W-Gruppe ab 2012 ein nachhaltiges Konzernergebnis nach Steuern von 250 Millionen Euro als Ziel gesetzt hat, wollen wir

- in jedem Jahr dauerhaft profitables Wachstum über dem Marktdurchschnitt erzielen,

- bis 2012 die Wettbewerbs-Benchmarks bei Kosten und Servicestandards erreichen und
- ein überdurchschnittliches Risikomanagement etablieren.

Meine Damen und Herren,

erlauben Sie mir noch einige Anmerkungen zu den Kapitalanlagen und dem erwarteten Jahresergebnis 2010 der Einzelgesellschaft Württembergische Lebensversicherung AG: Die Bewertungsreserven (netto) – eine Kennzahl nach HGB – haben sich seit dem Jahresende 2009 von rund 662 Millionen Euro auf nahezu 1,2 Milliarden Euro bis Ende März erhöht. Die darin enthaltenen Lasten auf den Kapitalanlagen im Anlagevermögen verringerten sich seit Jahresende 2009 von 151 Millionen Euro auf 104 Millionen Euro. Unser Unternehmen steht also trotz der noch immer angespannten wirtschaftlichen Lage gut da und ist dabei, die Reservepositionen wieder zu stärken.

Die Verbesserung des Kapitalanlageergebnisses der Württembergische Lebensversicherung AG im vergangenen Jahr haben wir nicht nur der Erholung an den Kapitalmärkten zu verdanken, sondern auch unserem effizienten Risikomanagement, mit dem größere Verluste während der Krise vermieden werden konnten. Ende März lag das Netto-Kapitalanlageergebnis nach HGB bei rund 263 Millionen Euro.

Doch mittlerweile hat die Finanz- und Kapitalmarktkrise eine neue Wendung genommen und sich wieder verschärft: Die sogenannten „PIIGS-Staaten“ Portugal, Italien, Irland, Griechenland und Spanien sind hoch verschuldet. Der Staatsbankrott Griechenlands konnte nur durch massive finanzielle Unterstützung der EU und des Internationalen Währungsfonds abgewendet werden. Über eine Bankenabgabe wird noch diskutiert.

Als risikobewusster Investor haben wir unsere Kapitalanlagen breit gestreut und besitzen somit auch Staatsanleihen dieser EWU-Mitgliedsstaaten. Der Marktwert unseres Anlagebestands bei öffentlichen Schuldnern und Banken in den PIIGS-Staaten

beträgt im Konzern WürttLeben insgesamt 880 Millionen Euro per Ende April. Allein auf Griechenland entfallen davon 64 Millionen Euro. Im Vergleich zur Branche dürften wir damit in einem sehr überschaubaren Umfang engagiert sein. Wir haben dieses Anlagesegment bereits seit längerer Zeit mit erhöhter Aufmerksamkeit beobachtet und unsere Investments entsprechend limitiert. Verkäufe nehmen wir derzeit nicht vor.

Wir sehen in diesem Bereich also aktuell keine nicht zu verkraftenden Risiken für unsere Gesellschaft.

Angesichts unserer konsequenten Risikoorientierung rechnen wir damit, dass wir unser Ergebnis des Jahres 2010 sowohl bei der Württembergische Lebensversicherung AG als auch nach IFRS in unserem WürttLeben-Konzern im Vergleich zu 2009 steigern können. Aufgrund der fortwährenden Auswirkungen der Finanz- und Wirtschaftskrise, der Gefahr von Kurseinbrüchen an den internationalen Kapitalmärkten und insbesondere aufgrund der jüngsten Entwicklungen in den PIIGS-Staaten ist eine exakte Prognose für das Jahr 2010 aber nur schwer möglich. Für unsere Vertriebe bieten sich 2010 jedoch auch viele Chancen, die für ein erfolgreiches Jahr sprechen:

- Bei den Kunden steht Sicherheit im Vordergrund.
- Durch die demografische Entwicklung erhöht sich der Bedarf an Altersvorsorge mit Absicherung des Langlebkeitsrisikos kontinuierlich.
- Die Altersvorsorge ist weiterhin Sparziel Nummer eins bei den Deutschen.
- Trotz der Finanz- und Wirtschaftskrise ist kein dramatischer Anstieg bei Stornierungen zu erwarten.
- Es bestehen gute Chancen im Einmalbeitragsgeschäft in Kombination mit attraktiver Verzinsung sowie durch die Abgeltungsteuer.
- Durch das Bürgerentlastungsgesetz steht 16,6 Millionen Versicherten im Jahr 2010 mehr Geld zur Verfügung.

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,

ich bedanke mich für Ihr Vertrauen und ich danke auch allen Kunden, die uns ihre Altersvorsorge anvertrauen und denen wir unseren Versicherungsschutz bieten. In den Dank einbezogen sind alle Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter im Innen- und Außendienst sowie unsere Vertriebspartner, ohne deren engagierten Einsatz wir jetzt nicht da wären, wo wir heute sind.