

**Ordentliche Hauptversammlung
der
Wüstenrot & Württembergische AG**

am 1. Juni 2011

Rede von Dr. Alexander Erdland

Vorsitzender des Vorstands

(Es gilt das gesprochene Wort)

Meine Damen und Herren,

sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,

werte Aktionärsvertreter,

vor allem auch diejenigen unter Ihnen, die sich in den letzten zwölf Monaten neu für unsere Aktie entschieden haben,

im Namen des gesamten Vorstands begrüße ich Sie gemeinsam ganz herzlich zur diesjährigen Hauptversammlung der Wüstenrot & Württembergische AG, die heute zum ersten Mal am zweiten großen Standort der W&W-Gruppe stattfindet. Mit dem Wechsel des Veranstaltungsortes bekennen wir uns nicht nur zu Ludwigsburg, wir möchten damit auch ein Zeichen setzen, dass wir in allen Bereichen mit der gebotenen Kostensensitivität am Werke sind. Die etwas kleinere, angemessenere Dimension des Plenums entspricht nicht zuletzt einer Anregung aus unserer letztjährigen Hauptversammlung.

Heute wollen wir Ihnen gegenüber wieder Rechenschaft ablegen sowie unsere Perspektiven und Ambitionen aufzeigen.

Da der Geschäftsbericht 2010 sowie der erste Quartalsbericht 2011 bereits vorliegen und da die Strategie „W&W 2012“ schon bei der vergangenen Hauptversammlung ausgiebig vorgestellt wurde und heute in ihrer Bedeutung nur zu bekräftigen ist, kann ich mich insofern mit dem Vorstandsbericht dieses Mal kürzer fassen.

Mein Vortrag beinhaltet eine Zusammenfassung zu unserem erfolgreichen Geschäftsjahr 2010, zu den Rahmenbedingungen für uns sowie zum laufenden Geschäft und zum weiteren Ausblick. Zum Schluss erläutere ich die übrigen Punkte der Tagesordnung.

Geschäftsjahr 2010

Zunächst zum Geschäftsjahr 2010 und hier zum Geschäftsfeld BausparBank, dessen Resultate durch den Zukauf der Allianz Dresdner Bauspar AG (ADB) im vergangenen Jahr, aber auch durch organisches Wachstum erneut gestiegen sind.

Das Bausparneugeschäft von Wüstenrot konnte 2010 brutto um 33,5 Prozent auf eine Rekord-Bausparsumme von 14,7 Milliarden Euro zulegen. Damit erreichte die Wüstenrot Bausparkasse das beste Ergebnis in ihrer Geschichte. Dazu hat auch die ADB 2,7 Milliarden Euro beigetragen. Im Bausparen waren wir damit wieder deutlich besser als die Branche, die um 10,9 Prozent im Vergleich zum Vorjahr wuchs. Dies hat zur Folge, dass wir unseren Marktanteil noch einmal ausbauen konnten, auf 13,9 Prozent. Im Vorjahr waren es noch 11,6 Prozent. Der Ausbau seit Beginn unserer Restrukturierung bedeutet nahezu eine Verdoppelung in nur vier Jahren. Wüstenrot ist damit zur unangefochtenen Nummer Zwei im deutschen Bausparmarkt aufgestiegen und bleibt auf Wachstumskurs.

Auch im Nettoneugeschäft, dem eingelösten Neugeschäft, schlägt sich die positive Entwicklung nieder: Die Bausparsumme legte hier sogar um 35,9 Prozent auf 11,4 Milliarden Euro zu. Der Anteil der ADB beträgt 2,3 Milliarden Euro.

Die zweite tragende Säule dieses Geschäftsfeldes ist das Baufinanzierungsgeschäft. Segmentübergreifend, also inklusive WürttLeben und unserer Aktivitäten in Tschechien, erreichte der W&W-Konzern in der Baufinanzierung ein Neugeschäftsvolumen von über 6 Milliarden Euro gegenüber 5,5 Milliarden Euro im Vorjahr. Im Inland inklusive der ADB notieren wir für die eigenen Bücher im Neugeschäft ein Wachstum von 10,6 Prozent auf 5,6 Milliarden Euro. Wir konnten damit auch hier zulegen, in diesem Fall sogar gegen einen letztjährig rückläufigen Branchentrend. Insgesamt wurden in Deutschland 185 Milliarden Euro an Wohnungsbaukrediten in Anspruch genommen, das sind 5,2 Prozent weniger als dies 2009 der Fall war. Infolgedessen kann Wüstenrot auch hier seinen Marktanteil um 0,2 Prozentpunkte auf nunmehr 3,0 Prozent ausbauen.

Das Einlagengeschäft der Wüstenrot Bank stieg um 6,6 Prozent auf 3,3 Milliarden Euro. Auch hier freuen wir uns über eine Verdoppelung seit Beginn des Erneuerungskurses im Jahr 2006.

Meine Damen und Herren,

damit komme ich zum Geschäftsfeld Versicherung mit seinen beiden Segmenten Personenversicherung und Schaden-/Unfallversicherung.

In der Schaden- und Unfallversicherung verzeichnete die W&W-Gruppe ebenfalls Zugewinne im Vergleich zum Vorjahr. Die gesamten im Inland gebuchten Bruttobeiträge stiegen um 1,9 Prozent auf 1,3 Milliarden Euro. Damit liegen wir auch hier besser als die Branche, die nur ein Plus von 0,7 Prozent erreichte. Beim Neugeschäft gemessen am Jahresbestandsbeitrag haben wir mit 195 Millionen Euro fast exakt unsere Vorgaben erfüllt. Es erhöhte sich um 6,2 Prozent.

Zu den Personenversicherungen:

Im Lebensversicherungsgeschäft erzielte die W&W einen Zuwachs von 4,3 Prozent auf einen gebuchten Bruttobeitrag von 2,4 Milliarden Euro. In diesem Segment kam die Branche auf einen Zuwachs von 7,1 Prozent, zum Teil jedoch über ein riskant betriebenes Einmalbeitragsgeschäft, das die Württembergische so nicht zugelassen hat.

In der Krankenversicherung konnte der gebuchte Bruttobeitrag um 11,6 Prozent auf 124,4 Millionen Euro erhöht werden. In der Branche erhöhten sich die Beiträge um 5,8 Prozent auf 33,3 Milliarden Euro. Unser Neugeschäft lag mit einem Jahresneubeitrag von 16,5 Millionen Euro um 1,2 Prozent über dem Vorjahresniveau. Die Zahl der Versicherten erhöhte sich gleichzeitig von 194.390 auf nun 227.125 Kunden, davon über 23.000 Vollversicherte.

Im Cross-Selling, dem Kern unseres Zielbildes als „Der Vorsorge-Spezialist“, stellen unsere Ausschließlichkeitsvertriebe (AO) mehr und mehr ihre Leistungskraft und jeweilige Ergänzungsfunktion unter Beweis. 2010 hat die Wüstenrot AO im Lebensversicherungs-Neubeitrag gegenüber dem entsprechenden Wert der Württembergische AO einen Anteil von 35 Prozent erreicht. Diese brachte es beim Bauspar-Neugeschäft im umgekehrten Vergleich auf rund 10 Prozent und peilt im laufenden Jahr die Milliardenhöhe an. Beide Ausschließlichkeitsvertriebe sind mit ihren Cross-Selling-Werten die erfolgreichsten ihrer jeweili-

gen Branche; sie sind auf der Basis unserer entsprechenden Ausbildungs-, Produkt- sowie Beratungs- und Vertriebsunterstützung auf dem besten Weg, Wüstenrot und Württembergische als „Der Vorsorge-Spezialist“ für die Kunden mehr und mehr erlebbar zu machen. Bis 2012 soll der Anteil derjenigen unserer Kunden, die Leistungen sowohl von Wüstenrot als auch von der Württembergischen nutzen, auf 15 Prozent ausgebaut werden. Hier ist noch ein großes Potenzial zu erschließen, wozu wir weitere Anstrengungen zu unternehmen haben.

Meine Damen und Herren,

mit der Restrukturierung haben wir über unsere weiterhin wichtigsten AO-Vertriebswege hinaus einen neuen, großen Multikanalvertrieb aufgebaut. Ganz besonders die jüngsten Partner, die wir durch die Übernahmen der Vereinsbank Victoria Bauspar AG 2009 und der Allianz Dresdner Bauspar AG 2010 hinzugewonnen haben, eröffnen Wüstenrot großartige Perspektiven: Rund 1.200 Commerzbank-Filialen, über 10.000 hauptamtliche Allianz-Berater sowie rund 170 Filialen der Oldenburgischen Landesbank in der Region Weser-Ems bieten jetzt Wüstenrot-Bausparprodukte an. Hinzu kommen die 600 HypoVereinsbank-Filialen (HVB) und die Vertriebsorganisation der Unternehmen der ERGO-Versicherungsgruppe mit rund 13.000 Vermittlern.

Der Vertriebsweg HVB und ERGO war im Gesamtjahr 2010 bereits ausschließlich mit Wüstenrot-Produkten unterwegs und konnte hier ein Plus von 38 Prozent im Vergleich zum Vorjahr verbuchen.

Insgesamt kann die W&W-Gruppe gemeinsam mit ihren Außendienst- und den weiteren Kooperationspartnern inzwischen mehr als 40 Millionen Kunden in Deutschland erreichen.

Aus dieser erreichten Gesamtaufstellung langfristig werthaltiges, qualitatives Wachstum zu entwickeln, das ist nunmehr die Aufgabe des ganzen W&W-Konzerns. Die Geschäftsjahreschadenquote bei uns stieg zwar im letzten Jahr aufgrund einiger Großschadenereignisse auf vergleichsweise niedrigem Niveau etwas an; wir haben in 2010 aber Wachstum mit zum Teil niedrigeren Stornoquoten, mit geringerem Risikoaufwand im Kundenkreditgeschäft und mit einer höheren Besparung erreicht. An den Wertbeiträgen aus der Grundkalkulation unserer Produkte und aus der jeweiligen Kundenbeziehung ist weiter zu arbeiten.

Meine Damen und Herren,

zahlreiche Preise und Auszeichnungen haben Wüstenrot und Württembergische in der jüngsten Zeit erhalten, so zuletzt vom Fernsehsender n-tv, in dessen Test Wüstenrot als „beste Bausparkasse Deutschlands“ abschnitt.

Jetzt komme ich zur Ertragsentwicklung der W&W-Gruppe und damit zum IFRS-Jahresergebnis des Konzerns. Mit 188,2 Millionen Euro haben wir unser Plan-Ergebnis um fast 50 Millionen Euro übertreffen können. Beide Geschäftsfelder – BausparBank und Versicherung – haben einen ähnlichen Anteil daran, und alle Servicegesellschaften sowie Wüstenrot Tschechien haben anerkanntenswert mit dazu beigetragen. Neben der ertragsstarken Neugeschäftsentwicklung hat auch der Kauf der ADB zu der deutlichen Zielübertreffung beigetragen und wurde für uns zum

Lucky Buy in der Bilanz. Durch die Niedrigzinsentwicklung waren die Wertpapieranlagen der ADB im Kurs gestiegen. Und da wir diese nach den IFRS-Bewertungsregeln zum Kurswert bei uns einbuchen mussten, bilanzieren wir hier ein außerordentliches Ertragsplus in Höhe von 98,4 Millionen Euro. Diese verlangte Vorwegnahme künftiger Zinsergebnisse haben wir durch eine höhere zusätzliche Reservebildung zur weiteren Stärkung unserer Substanz genutzt.

Hätte der Kauf der ADB nicht stattgefunden, wäre es nicht zu dem Sonderertrag aber auch nicht zu entsprechenden zusätzlichen Verwaltungs-, Integrations- und Projektaufwendungen gekommen. Saldiert hätte sich das Jahresergebnis zwar verringert, wäre aber dennoch deutlich über den geplanten 140 Millionen Euro ausgelaufen.

Dieses bestätigt die Nachhaltigkeit des Turn-arounds im Konzernergebnis nach Steuern durch die erfolgreiche Restrukturierung, von durchschnittlich 16 Millionen Euro in der ersten Phase der W&W von 2000 bis 2006, auf jetzt mehr als das Zehnfache, auf mehr als durchschnittlich 160 Millionen Euro von 2007 bis 2010, trotz globaler Finanz- und Wirtschaftskrise.

Die Verwaltungsaufwendungen im Konzern sind planmäßig um 9,1 Prozent gestiegen, durch den Kauf der Allianz-Dresdner-Bausparkasse und durch die Investitionen in das Zukunftsprogramm „W&W 2012“. Natürlich kommt unserem weiteren Kostenmanagement ausschlaggebende Bedeutung zu für das operative und nachhaltige Erreichen unserer künftigen Zielergebnisse.

Das Management der Kapitalanlagen im Konzern in Höhe 38,1 Milliarden Euro folgt weiter einer auf Sicherheit bedachten Ertrags- und Qualitätsorientierung, wie wir sie für die Maßstäbe der W&W als Vorsorge-Konzern festgelegt haben. Unser Exposure gegenüber den Staaten Portugal, Irland, Griechenland und Spanien betrug Ende 2010 583 Millionen Euro und beschränkt sich damit auf rund 0,8 Prozent unserer Bilanzsumme. Davon entfallen 322,6 Millionen Euro auf die Geschäftseinheit Leben, ein im Branchenschnitt deutlich unterdurchschnittlicher Kapitalanlage-Anteil. Seit 2010 bestehen hier weitgehende Anlagebeschränkungen bis hin zu Anlagestopps.

Ich komme jetzt zu unserem Nachsteuerergebnis gemäß HGB der W&W AG, der Basis für die Berechnung der Dividende. Die Konzernmuttergesellschaft W&W AG kam 2010 hier auf ein Ergebnis von 103,1 Millionen Euro, verglichen mit 115,1 Millionen Euro für 2009. Die Geschäftsentwicklung im Jahr 2010 ermöglicht es der W&W AG, die Dividende ohne den letztjährigen Bonus auf dem Niveau der letzten erfolgreichen Jahre zu halten. Der im Vorjahr gewährte Bonus stand im Zusammenhang mit dem gelungenen Abschluss des Sanierungs- und Restrukturierungsprogramms „W&W 2009“. Vorstand und Aufsichtsrat schlagen der Hauptversammlung heute für das Geschäftsjahr 2010 eine Dividendenausschüttung wieder in Höhe von 50 Euro-Cent je Aktie vor.

Meine Damen und Herren,

zur W&W-Aktie. Diese konnte sich 2010 deutlich von der Entwicklung im Finanzsektor abheben und verzeichnete auf Jahressicht einen Kursanstieg von 13,4 Prozent. Ausgehend von einem Jahresendkurs 2009 von 16,75 Euro erreichte die Aktie bis Mitte April ihren Jahreshöchstkurs von 22,60 Euro. Anschließend erfuhr sie eine technische Gegenbewegung

und schloss zum Jahresende 2010 auf einem Stand von 19 Euro. Der Prime-Branchenindex Banken verzeichnete im Berichtsjahr dagegen einen Kursverlust von 11,4 Prozent, während der Prime-Branchenindex Versicherungen mit einem Anstieg von 3,6 Prozent zumindest ein kleines Kursplus auswies.

Der oberhalb der beiden Branchen-Indices verlaufende Kurs der W&W-Aktie ist aus unserer Sicht auch ein Zeichen unserer transparenten und erfolgreichen Arbeit seit Beginn des Erneuerungskurses 2006 und unserer ausgewiesenen Verlässlichkeit und Stabilität in der Finanz- und Wirtschaftskrise, die wir der Konzentration auf unser nachhaltiges Geschäftsmodell und auf unser überdurchschnittliches Risikomanagement zu verdanken haben. Die auch durch Tests und Auszeichnungen belegte Reputationsverbesserung und Solidität von Wüstenrot und Württembergische honoriert nicht nur der Kunde, sondern zunehmend auch der Anleger. Unsere klaren Governance-Strukturen und unser konsequentes Compliance gibt weiteren Flankenschutz. Wir sind überzeugt, dass die Langfristorientierung und Berechenbarkeit unserer Konzernstrategie dem Kurs der W&W-Aktie Absicherung gibt und dass ihr durch unser kontrolliertes Wahrnehmen von Geschäftschancen weiteres Kurspotenzial offen steht.

Meine Damen und Herren,

einige Worte zum Personalbestand in unserer Unternehmensgruppe. Im Jahr 2010 stieg die Mitarbeiterzahl in der W&W-Gruppe im Innendienst, vor allem auch bedingt durch die ADB-Integration, von 8.267 auf 8.470 Mitarbeiter – gerechnet nach auf Vollzeit umgelegten Arbeitsverhältnissen. Die Personalaufwendungen erhöhten sich infolgedessen 2010 von 585 Millionen Euro auf knapp 616 Millionen Euro. In etwa gleich blieb die Zahl von insgesamt rund 6.000 Außendienstkolleginnen und -kollegen. Darüber hinaus bilden wir rund 450 junge Menschen im Konzern aus.

Auf gezielte und qualitativ hochwertige Aus- und Weiterbildung legen wir einen besonders großen Wert. Unsere Nachwuchsförderung beginnt bei der Ausbildung von jungen Menschen in einer Vielzahl von interessanten Berufen. Nachwuchskräfte haben zudem die Möglichkeit, über Studiengänge an den dualen Hochschulen in Stuttgart, Karlsruhe und Mannheim eine akademische Laufbahn mit deutlichem Praxisbezug einzuschlagen. Besonderes Augenmerk gilt unseren Potenzialträgern, die innerhalb eines Premium-Talent-Programms eine intensive Entwicklung ihrer fachlichen und persönlichen Kompetenzen erfahren. Höchste Anforderungen stellen wir auch an unsere Außendienstpartner, die keine reinen Produktverkäufer mehr sind, sondern sich mehr und mehr als „Vorsorge-Betreuer“ begreifen, die produktübergreifende, bedarfsgerechte Lösungen anbieten. Hier sichern wir die Qualität im Besonderen durch entsprechende Zertifizierungen.

Als modernes und familienfreundliches Unternehmen liegt auch uns das Thema Gender Diversity am Herzen, also die dauerhafte Förderung gemischt-geschlechtlicher Führungsteams. Deshalb haben wir es uns zum Ziel gesetzt, die Vielzahl engagierter und bestens qualifizierter Frauen im Konzern besser zu fördern und Führungspositionen häufiger als bisher mit Frauen zu besetzen – wobei bei der Stellenbesetzung nach wie vor Leistung und Können ausschlaggebend sind. Damit haben unsere Frauen kein Problem, im Gegenteil. Bis

Ende 2015 soll der Anteil von Frauen in Führungsfunktionen bei uns von aktuell 19 Prozent auf 30 Prozent steigen.

Meine Damen und Herren,

wir befinden uns im mittleren und entscheidenden Jahr unseres Drei-Jahresprogramms „W&W 2012“. Unsere darin enthaltenen Vorhaben haben wir zu Jahresbeginn durch einen Review hinsichtlich Reifegrad, Nutzenbeitrag und weiterer Leistbarkeit überprüft, insbesondere auch vor dem Hintergrund der stärkeren Belastungen aus „Basel III“ und „Solvency II“. Unsere aktuelle Validierung hat die Notwendigkeit eines nachhaltigen und organischen Jahresergebnisses von 250 Millionen Euro ab dem Jahr 2012 deutlich bestätigt. Einen unverzichtbaren Teil dazu tragen die Vorhaben zur Verbesserung der Wertbeiträge unserer Produkte und unserer Kosten-Effizienz bei. Eine Herausforderung dabei stellt weiter unsere IT dar, deren Konsolidierung und Erneuerung für die effektive Steuerung, Unterstützung und Abwicklung unseres Geschäfts ausschlaggebend ist.

Zur Steigerung unserer Kosten- und Service-Fähigkeit haben wir u.a. die W&W Produktion GmbH – kurz WWP – in Berlin gegründet. Die neue Gesellschaft hat bereits im März diesen Jahres den Geschäftsbetrieb aufgenommen und beschäftigt derzeit rund 80 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Die Belegschaft besteht aus gut ausgebildeten Bankkaufleuten mit Erfahrung in der Kreditbearbeitung, die wir am hiesigen Arbeitsmarkt gar nicht gefunden hätten. Die vorab in Ludwigsburg eingelernten Kolleginnen und Kollegen konnten umgehend mit der Fallbearbeitung beginnen und entlasten uns bereits jetzt in der Bausparsoffensive spürbar. Leiharbeit bauen wir dadurch ab, unseren Einfluss auf die Sicherung der Bearbeitungs- und Servicestandards bauen wir dadurch aus.

Unsere Bemühungen um Verhandlungen mit unseren Betriebsräten setzen wir fort, um nicht nur außerhalb der Tarifbindung – wie zur Zeit bei der WWP – sondern auch innerhalb zu der insgesamt erforderlichen Flexibilität zu kommen. Für uns ist dieser Weg, auf dem wir weiß Gott nicht die ersten im Wettbewerb sind, zur Sicherung des nachhaltig erforderlichen Ergebnisniveaus alternativlos. Die Kostenstrukturen müssen dafür stimmen, bei hoher Zufriedenheit unserer Kunden, die angesichts nicht immer planbarer Mengenschwankungen zurecht stets die Einhaltung unserer Service-Versprechen verlangen.

Rahmenbedingungen und Ausblick

Meine Damen und Herren,

damit bin ich schon beim den Rahmenbedingungen für unser Geschäft. Welche Entwicklungen und Trends erwarten uns und wie sind wir für diese mit unserem Geschäftskonzept als „Der Vorsorge-Spezialist“ gerüstet? Welche konkreten Chancen ergeben sich, und wie können wir diese nutzen?

Ich nenne zuerst die konjunkturellen und kapitalmarktbedingten Faktoren.

Die lang anhaltende Niedrigzinsphase ist für uns überall dort eine Herausforderung, wo wir unseren Kunden langfristige Garantieverprechen geben, wie zum Beispiel in der klassischen Kapitallebensversicherung. Im Rahmen einer Transformationsstrategie tragen wir dieser Herausforderung bei der Württembergischen Lebensversicherung durch eine Erhö-

hung der Risikotragfähigkeit und durch eine entsprechend veränderte Angebotsentwicklung Rechnung.

Doch wo Risiken sind, da erwachsen auch Chancen. So führen niedrige Zinsen dazu, dass sich Menschen verstärkt für Wohneigentum entscheiden; Energieeffizienz, generationengerechter Umbau und Schutz vor Inflation kommen als Investitionsmotive dazu.

Die weltweiten Unterschiede zwischen den makroökonomischen Salden und die extrem hohe Verschuldung verschiedener Staaten mit besonderen Risiken für die jeweiligen Gläubiger werden weiter für Volatilität an den Kapitalmärkten sorgen. Gefahren drohen darüber hinaus aus der Rohstoff- und Energieversorgung, aus Umweltereignissen und aus politischen Umwälzungen.

Die anhaltend gute Konjunktur in Deutschland mit positiver Beschäftigungsentwicklung und möglichst auch real – also nach Inflationsabzug – steigenden Einkommen sollte es einer größeren Anzahl von Menschen erlauben, finanziell vorzusorgen, um ihren Lebensstandard auch im Alter zu halten. Die demographische Entwicklung macht die private finanzielle Vorsorge alternativlos. Diese Erkenntnis ist im Bewusstsein der Menschen angekommen. Wir stehen ihnen als ihr Vorsorge-Spezialist mit bedarfsgerechten Vorsorge-Bausteinen zur Verfügung. Die gute Konjunktur unterstützt auch unser Schaden- und Unfallversicherungsgeschäft, nicht zuletzt im gewerblichen Bereich.

Insgesamt haben wir weitere Maßnahmen ergriffen, um die erforderliche Qualität und Rentabilität unseres Kundengeschäfts und unserer Kapitalanlagen zu sichern. Werthaltigkeit und Nachhaltigkeit sind die unbedingten Imperative unseres Geschäftsmodells; nicht erst seit der Finanzmarktkrise. Wir sind überzeugt, damit in unsicherer Zeit den Anforderungen sowohl unserer Kunden wie unserer Mitarbeiter und Eigentümer als Vorsorge-Konzern gleichermaßen zu entsprechen.

Die verschärfte Regulation infolge der Finanzmarktkrise will die gesamte Finanzbranche stabilisieren. Nicht die soliden, sondern diejenigen Geschäftsmodelle, die für die Finanzkrise verantwortlich sind, sollten im Zentrum dieser Bemühungen stehen – möglichst im inhaltlichen Gleichklang. Als sogenanntes Finanzkonglomerat ist unser Wunsch an die verschiedenen politischen Instanzen, auch Wechselwirkungen von „Basel III“ und „Solvency II“ sowie von Einzel- und Gruppenverantwortlichkeiten in ihrer Interdependenz zu beachten. Für die W&W ist es Pflicht, eigener Anspruch aber zugleich auch hoher Aufwand, dieser großen Komplexität einwandfrei und überzeugend gerecht zu werden.

Darüber hinaus beinhaltet die Regulatorik den Verbraucherschutz. Hier kam uns zugute, keine Produkte im Portfolio zu führen, die in der Finanzkrise an Vertrauen eingebüßt haben; ergänzend müssen wir als Finanzdienstleister sorgsam alle verschärfte Verbraucher- und Datenschutzbestimmungen einhalten und umzusetzen. Weiterhin führt die verschärfte Regulatorik zu neuen Bilanzierungsstandards, erhöhten Berichts- und Dokumentationspflichten sowie zu zusätzlichen Belastungen, von der Bankenabgabe über den Aufbau der europäischen Einlagesicherung bis zu der bereits vom Bundeshaushalt eingeplanten Transaktionssteuer. Wir stellen uns diesen Anforderungen, doch sie binden finanzielle, technische und personelle Ressourcen. Auf der anderen Seite ergeben sich auch hier wieder Chancen für unsere Unternehmensgruppe, um unsere gewachsene Reputation beim Kunden weiter zu stärken.

Für diesen Vorstand hat höchste Priorität, ein gemeinsames Verständnis bei allen Beteiligten zu gewährleisten, was rechtskonformes und ethisch verantwortliches Handeln unseres Unternehmens bedeutet. In unserem Verhaltenskodex haben wir uns mit dieser Frage intensiv beschäftigt, um damit dazu beizutragen, dass die Reputation der W&W-Gruppe auch in dieser Hinsicht weiter gestärkt wird. Es geht darum, die Integrität und ein korrektes Verhalten aller Beschäftigter im Innen- wie im Außendienst im beruflichen Kontext zu sichern. Wir sehen es als unsere Verpflichtung an, im Falle von begründeten Hinweisen auf entsprechendes Fehlverhalten unverzüglich straf- und zivilrechtlich aktiv zu werden; egal, ob es um den Umgang mit personenbezogenen Daten oder um interne Mittelverwendung geht, hier verstehen wir keinen Spaß, hier endet für uns die Freundschaft; das muss jeder wissen.

Geschäftsjahr 2011 und Ausblick

Meine Damen und Herren,

ich komme jetzt zum aktuellen Geschäftsverlauf des Jahres 2011 anhand der Drei-Monatszahlen, die die Nachhaltigkeit unseres Wachstumskurses bestätigen.

Das Bauspar-Brutto-Neugeschäft stieg um knapp 31 Prozent auf 3,7 Milliarden Euro. Positiv ist die Entwicklung auch in der Baufinanzierung der W&W konzernweit mit einem Neugeschäft von gut 1,5 Milliarden Euro im Vergleich zu knapp 1,2 Euro Milliarden in den ersten drei Monaten des Vorjahres.

In der Schaden- und Unfallversicherung stiegen die gebuchten Bruttobeiträge im gleichen Zeitraum um 3,8 Prozent auf 637,5 Millionen Euro an. Mit zunächst negativen Vorzeichen präsentierte sich im ersten Quartal das Personenversicherungsgeschäft, mit einem Rückgang der gebuchten Bruttobeiträge um 9,4 Prozent auf 611,8 Millionen Euro. Nicht zuletzt wegen des inzwischen erkennbar anziehenden Lebensversicherungsgeschäftes sind wir zuversichtlich, dass sich unser Wachstum im laufenden Jahr auf breiter Front weiterentwickelt. Wir rechnen erneut mit dem Ausbau unserer Marktanteile im Segment der Schaden- und Unfallversicherung.

Durch unsere Maßnahmen zur Kostenkontrolle und wertorientierten Neugeschäfts-Steuerung im Rahmen des Zukunftsprogramms „W&W 2012“ kann es aus heutiger Sicht gelingen, das für 2011 geplante Konzernergebnis von 180 Millionen Euro leicht zu übertreffen. Es wäre sogar ein Ergebnis bis zu 200 Millionen Euro möglich, wenn es nicht zu Umschuldungen und Haircuts bei Staatsanleihen kommt und wir von größeren Schadenereignissen verschont bleiben.

Meine Damen und Herren,

unser Zukunftsprogramm „W&W 2012“ soll, wie Sie wissen, von 2012 an nachhaltig zu einem operativen Nachsteuerergebnis im Konzern von 250 Millionen Euro führen. Daraus wollen wir in überzeugender Weise unsere Bestände und unser geplantes Wachstum sukzessive mit zusätzlichem Kapital unterlegen, gemäß „Basel III“ und „Solvency II“, ergänzt um einen kapitalmäßigen Risiko- und Handlungspuffer. Bei dieser Projektion geht es um die lang-

fristige Absicherung des Geschäftsmodells der W&W und ihrer Unabhängigkeit; es geht dabei um die nachhaltige Steigerung des Unternehmenswertes und der Attraktivität als verlässlicher Arbeitgeber mit spartenübergreifenden Karriere- und Einkommenschancen. Schließlich wollen wir und insbesondere die Wüstenrot-Stiftung weiter gesellschaftspolitische Verantwortung unter Beweis stellen. Dazu gehört auch, dass die W&W dem Staat nie zur Last gefallen ist, sondern – umgekehrt – allein im letzten Jahr über 500 Millionen Euro Steuern für das Gemeinwesen generiert hat.

Meine Damen und Herren,

das Zielbild der W&W ist betriebswirtschaftlich *und* gesellschaftspolitisch ausgerichtet: Die Menschen in Deutschland haben das Glück, immer länger leben zu dürfen. Gleichzeitig wird ihr Leben von immer neuen Wünschen, Möglichkeiten, Veränderungen, Überraschungen und Gefährdungen geprägt. Den Menschen bei diesen Herausforderungen zur Seite zu stehen, das haben wir uns zur Aufgabe gemacht. Das Vorsorge-Angebot von Wüstenrot und Württembergische bedeutet, den Kunden bis hin zu ihren Familien, Partnerschaften und Unternehmen dabei zu helfen, einerseits finanzielle Grundlagen aufzubauen für die Bedürfnisse nach Lebensqualität und Sicherheit sowie andererseits Schutz zu bieten vor finanziellen Belastungen. Diese Aufstellung mit den Vorsorge-Bausteinen „Wohneigentum“, „Vermögensaufbau“, „Absicherung“ und „Risikoschutz“ hat die Chance auf Einzigartigkeit in Deutschland. Sie entspricht als Auftrag dem Gründungsgedanken sowohl von Wüstenrot als auch der Württembergischen und vereint somit diese beiden Namensgeber, diese beiden Säulen unserer Aufstellung zu einem einzigen, einmaligen Leistungsverbund, zu *einem* Unternehmen.

Tagesordnung

Meine Damen und Herren,

bevor ich meine Ausführungen schließe, gehe ich noch auf die Tagesordnung ein. Die Tagesordnungspunkte 1 bis 4 beinhalten die Ihnen bekannten, alljährlich wiederkehrenden Tagesordnungspunkte, wie die Beschlussfassung über die Verwendung des Bilanzgewinnes sowie die Entlastung von Vorstand und Aufsichtsrat.

In Tagesordnungspunkt 5 ist eine Beschlussfassung über die Änderung der in § 13 der Satzung geregelten Vergütung des Aufsichtsrats vorgesehen. Die Mitglieder unseres Aufsichtsrats erhalten bislang als Vergütung eine jährliche variable Tantieme sowie eine feste, nach Ablauf des Geschäftsjahres zahlbare Vergütung, deren Höhe die Hauptversammlung festsetzt. Die variable Komponente der Aufsichtsratsvergütung orientiert sich an der Ausschüttung im jeweiligen Geschäftsjahr. Diese vom Erfolg des laufenden Geschäftsjahres abhängige Vergütungskomponente soll aufgehoben werden. Die Vergütung des Aufsichtsrats soll demnach nur aus einer Festvergütung für die Mitgliedschaft im Aufsichtsrat sowie einer zusätzlichen festen Vergütung für die Mitgliedschaft in Ausschüssen des Aufsichtsrats und einem Sitzungsgeld bestehen. Diese Gestaltung trägt den jüngeren Änderungen der gesetzlichen Rahmenbedingungen im Bereich der Organvergütung sowie der Funktion und den Aufgaben des Aufsichtsrats Rechnung und dient zudem dem Zweck, durch die Aufhebung

der variablen Komponente das Vergütungssystem für Aufsichtsräte im W&W-Konzern zu vereinheitlichen.

In Tagesordnungspunkt 6 soll die Hauptversammlung entsprechend der soeben ausgeführten satzungsmäßigen strukturellen Anpassung der Aufsichtsratsvergütung auch konkret über die Vergütungskomponenten der Mitglieder des Aufsichtsrats entscheiden. Bislang betrug die feste Vergütung der Aufsichtsratsmitglieder 10.000 Euro und die Vergütung für die Aufsichtsratsmitglieder, die einem oder mehreren Ausschüssen angehörten, 3.333 Euro je Ausschuss. Vorstand und Aufsichtsrat schlagen vor, die feste Vergütung gemäß § 13 Abs. 1 Satz 1 der Satzung neuer Fassung auf 25.000 Euro zu erhöhen. Die Vergütung für die Tätigkeit in einem Ausschuss soll in Abhängigkeit vom Aufgaben- und Verantwortungsbereich der einzelnen Ausschüsse gestaffelt und gemäß § 13 Abs. 2 Satz 1 der Satzung neuer Fassung auf jeweils 8.000 Euro bzw. 4.000 Euro erhöht werden. Hierdurch wird der Wegfall der variablen Komponente kompensiert und darüber hinaus den in den letzten Jahren gestiegenen Anforderungen an die Tätigkeit als Aufsichtsrat Rechnung getragen. Die unterschiedliche Arbeitsbelastung sowie das unterschiedliche Haftungsrisiko in den einzelnen Ausschüssen soll durch die Staffelung der Ausschussvergütung berücksichtigt werden. Das Sitzungsgeld pro Aufsichtsratssitzung soll gemäß § 13 Abs. 4 der Satzung neuer Fassung auf 500 Euro festgelegt werden.

Tagesordnungspunkt 7 sieht eine Beschlussfassung über die Änderung von § 8 der Satzung im Hinblick auf die Zusammensetzung des Aufsichtsrats vor. § 8 Abs. 1 der Satzung regelt, dass der Aufsichtsrat aus 16 Mitgliedern besteht, von denen acht von der Hauptversammlung und acht von den Arbeitnehmern nach den Bestimmungen des Mitbestimmungsgesetzes vom 4. Mai 1976 gewählt werden. Die Mitarbeiterzahl dürfte im Zuge des Wachstums der Gesellschaft einerseits und durch Effizienzsteigerungen andererseits um den Schwellenwert im Mitbestimmungsgesetz vom 5. Mai 1976 schwanken. Zur Rechtssicherheit und um das Thema der Anzahl der Aufsichtsratsmandate nicht immer wieder neu prüfen zu müssen, soll die Mindestzahl der Aufsichtsratsmitglieder der Gesellschaft auf 16 Mitglieder festgeschrieben werden; § 8 Abs. 1 der Satzung soll geändert werden, um diese Klarstellung zu erreichen.

Unter Tagesordnungspunkt 8 wird der Hauptversammlung vorgeschlagen, dem Beherrschungsvertrag sowie dem Gewinnabführungsvertrag zwischen der W&W AG und der W&W Produktion GmbH zuzustimmen, die beide am 1. April 2011 abgeschlossen worden sind. Im Rahmen des Beherrschungsvertrags unterstellt die WWP als hundertprozentige Tochter der W&W AG mit sofortiger Wirkung die Leitung ihrer Gesellschaft der W&W AG; durch den Gewinnabführungsvertrag verpflichtet sich die WWP zudem zur Abführung ihres Gewinns an die W&W AG. Der Abschluss und die Durchführung eines Beherrschungsvertrages ist geeignet und erforderlich, um die einheitliche Leitung der Tochtergesellschaft und ihre Integration in den W&W-Konzern weitest möglich zu gewährleisten. Durch den Beherrschungsvertrag ist es dem Vorstand der W&W insbesondere möglich, der Geschäftsführung der Tochtergesellschaft im übergeordneten Konzerninteresse umfassend Weisungen zu erteilen und ein einheitliches Agieren der W&W AG und der Tochtergesellschaft sicherzustellen.

Der Abschluss und die Durchführung eines Gewinnabführungsvertrages dient der umsatzsteuerlichen Organschaft und ist Voraussetzung für die Begründung sowohl einer körperschaftssteuerlichen als auch gewerbsteuerlichen Organschaft. Die Verträge werden nur mit

Zustimmung der Hauptversammlung der W&W AG sowie der Gesellschafterversammlung der WWP und erst dann wirksam, wenn ihr jeweiliges Bestehen in das Handelsregister der WWP eingetragen wird. Für weitere Details darf ich auf den Bericht des Vorstands zu Tagesordnungspunkt 8 verweisen, den Sie mit der Einladung erhalten haben und der hier bei Herrn Notar Dlapal zur Einsicht ausliegt.

Dank

Meine Damen und Herren,

damit bin ich am Schluss unseres diesjährigen Hauptversammlungsberichts. Die W&W-Gruppe befindet sich seit der Neuausrichtung 2006 auf Wachstumskurs am Markt; intern wächst sie weiter zu *einem* Unternehmen zusammen, vor allem als „Der Vorsorge-Spezialist“, unser gemeinsames Zielbild, mit dem sich die Führungskräfte, die Belegschaften aller Tochtergesellschaften und die Außendienstpartner in hohem Maße gemeinsam spürbar identifizieren. Ihnen gilt an dieser Stelle unser persönlicher Dank für ihr große Engagement, für Ideen, für Verbesserungsvorschläge und für ihre hohe Loyalität im Interesse der Kunden, der Arbeitsplätze und des Unternehmenserfolges.

Unser besonderer Dank gilt wiederum dem Aufsichtsrat, der uns stets verlässlich, aber auch kritisch begleitet und auf dem gemeinsamen Kurs den Rücken stärkt. Wir danken insbesondere den auf der Arbeitnehmerbank ausscheidenden Aufsichtsratsmitgliedern für das kritisch-loyale Engagement – gerade in der schwierigen Zeit der Restrukturierung.

Selbstverständlich gilt unser Dank heute vor allem Ihnen, verehrte Aktionärinnen und Aktionäre, werte Aktionärsvertreter, allen voran der Wüstenrot Holding als Mehrheitsaktionärin mit der Wüstenrot-Stiftung. Sie haben uns im Jahr 2006 die zweite Chance gegeben, ohne die wir heute gar nicht hier stehen würden. Sie haben uns in schwieriger Zeit neues Vertrauen geschenkt und den Glauben an das Potenzial dieser einzigartigen Unternehmensgruppe bewahrt. Wir werden alles dafür tun, dass dieses Vertrauen auch in Zukunft gerechtfertigt wird.

Ich danke Ihnen.