

W&W AG
Jahrespressekonferenz

Rede des Vorstandsvorsitzenden
Dr. Alexander Erdland

5. März 2009

Sperrfrist: 5. März 2009, 10 Uhr
Es gilt das gesprochene Wort

W&W Jahrespressekonferenz 2009

Guten Morgen, meine sehr verehrten Damen, meine Herren,

herzlich willkommen zur W&W-Jahrespressekonferenz 2009. Ich freue mich, dass Sie unserer Einladung wieder gefolgt sind und begrüße Sie auch im Namen meiner Vorstandskollegen hier auf dem Podium:

- Matthias Lechner, Chef des Geschäftsfelds BausparBank
- Dr. Wolfgang Oehler, Chef des Geschäftsfelds Versicherung
- Klaus Peter Frohmüller, Vorstandsmitglied der W&W AG für Organisation und IT sowie Arbeitsdirektor und
- Dr. Jan Martin Wicke, Vorstandsmitglied der W&W AG für Konzernrechnungswesen, -controlling und -risikomanagement

Gleich zu Beginn danken wir Ihnen, dass Sie die Wüstenrot & Württembergische-Gruppe auch im Jahr 2008 kritisch-konstruktiv begleitet haben.

Die heutige Begegnung haben wir mit Freude vorbereitet. Unsere Zahlen, über die wir berichten werden, zeigen, dass sich Transparenz, Stabilität und Nachhaltigkeit in der Geschäftspolitik auszahlen. Diese drei Grundsätze finden Sie seit Beginn der strukturellen Neuausrichtung von W&W im Jahre 2006 in jedem programmatischen Kontext von uns, jeweils präzisiert durch ganz konkrete Initiativen und Abgrenzungen.

Diese drei Maßstäbe der W&W haben sich als Ausdruck unternehmerischer Verantwortung für unsere Kunden, Mitarbeiter und Eigentümer inzwischen mehr als bewährt. Selbst die seinerzeitigen Kritiker,

- die uns damals höhere Renditeziele empfahlen, also mehr Risikoappetit verlangten,
- oder die damals ein weiter aufgefächertes Geschäftsmodell forderten, über unsere belastbaren Kernkompetenzen hinaus,

diese kritischen Ratgeber sind inzwischen verstummt; sie haben sich überzeugen lassen, dass es richtig war, nur solche Ziele zu verfolgen, die unter Verzicht auf Abenteuer allein durch schlichtes, aber konsequentes Erschließen unserer eigenen Potenziale erreichbar sind.

Insoweit auf den Punkt gebracht: Wir haben uns als „Finanzieller Vorsorge-Spezialist“ für Wohneigentum, Vermögensbildung, Zukunftssicherung und Risikoschutz auf Millionen private und mittelständische gewerbliche Kunden

ausgerichtet; hierin fühlen wir uns – verstärkt durch die weltweite Finanz- und Wirtschaftskrise – mehr als bestätigt. Wir steigen daher in diese Pressekonferenz nicht mit Hiobsbotschaften, mit Gejammer oder mit einem Hilfesuch ein. Wir haben nicht den Auftrag zu klagen, sondern zu gestalten.

Meine Damen und Herren,
zunächst zu unseren Ergebnissen 2008 und dazu, wie wir sie erarbeitet haben. Danach komme ich zu dem, was von uns weiter zu tun ist und was wir für 2009 erreichen wollen.

Zu unseren Ergebnissen 2008: Bei den Zahlen bitten wir zu berücksichtigen, dass die Jahresabschlüsse in unserer Gruppe erst mit den Aufsichtsratsbeschlüssen im weiteren Verlauf des März endgültig aufgestellt sind; die heutigen Angaben dazu sind aber aus unserer Sicht doch bereits valide.

Demnach haben wir 2008 auf Basis der Internationalen Rechnungslegungsvorschriften IFRS ein Konzernergebnis nach Steuern von 65,5 Mio. Euro erreicht. Dieses ist eine solide schwarze Zahl, die uns im Quervergleich zu den Verlusten und Einbußen vieler Wettbewerber im Bank- oder auch im Versicherungsgeschäft ein Stück Stolz spüren lässt. Solide ist das Ergebnis vor allem deshalb, weil die Risiken bei uns weiter konservativ abgeschirmt sind.

Erlauben Sie mir zur Einordnung unseres IFRS-Nachsteuerergebnisses im Konzern zwei Vergleichsrechnungen:

1. Die Unterschreitung des Ihnen im Vorjahr für 2007 dargelegten Vergleichsergebnisses von 146 Mio. Euro und des gleichzeitig benannten Planergebnisses 2008 von 166 Mio. Euro lässt sich exakt ableiten: Ergebnismindernd war der überplanmäßig erforderlich gewordene Aufwand
 - für höhere Abwertungen bei den Kapitalanlagen; in Verbindung mit einem deutlich gesunkenem Finanzergebnis.
 - für zusätzliche Absicherungskosten und
 - für gestiegene Refinanzierungsbelastungen.

Addiert ergeben diese drei Positionen mehr als die Differenz zu dem Vorjahres- und zu dem Planergebnis. Ein kurzer Kommentar dazu:

- Das sogenannte Kreditersatzgeschäft haben wir 2006 – wie vieles andere mehr – gestoppt, Subprime-Geschäft haben wir nicht gemacht,

am Kapitalmarkt sind wir bei internationalen Instituten in Schieflage nicht exponiert;

- Die Aktienbestände bei den Kapitalanlagen der Versicherer sind auf 90 Prozent abgesichert worden.
- Der Anstieg der Refinanzierungskosten konnte durch die eigene Kundenliquidität über Bauspar- und Bankeinlagen sowie über den Eingang der Versicherungsprämien verhältnismäßig niedrig gehalten werden.

2. Durch unser auf drei Jahre angelegtes Restrukturierungsprogramm W&W 2009, das wir 2006 erarbeitet und seit 2007 in der Umsetzung haben, ist uns allein schon in den ersten beiden Jahren 2007 und 2008 insgesamt eine Kosteneinsparung nach Steuern von knapp 100 Mio. Euro gelungen. Ohne diesen 2006 angegangenen Richtungswechsel, der auch zusätzliche Erträge bei geringeren Risiken gebracht hat, wäre der W&W-Konzern in 2008 tief in die roten Zahlen gerutscht.

An dieser Stelle will ich betonen: Wir haben das Restrukturierungs- und Zukunftsprogramm W&W 2009 anteilig auch in 2008 trotz der heftigen Rahmenbedingungen vollständig umgesetzt und die geplanten Kosten- und Ergebnisverbesserungen zu mindestens 100 Prozent gehoben, zum Teil haben wir sie sogar übertroffen. Diese Beiträge hätten uns ohne die Kapitalmarktkrise ein Konzernergebnis über Plan gebracht.

Bedenken Sie aber auch, meine Damen und Herren: Trotz des erreichten und bestätigten Turnaround haben wir noch weitere Restrukturierungsschritte vor uns. Unser weiterer Handlungsrahmen wird natürlich von der Finanz- und Wirtschaftskrise mit geprägt. Der Ihnen bekannte, geplante Abbau von 1.750 Arbeitsplätzen ist allerdings abgeschlossen.

Jetzt zu unserem Nachsteuer-Ergebnis gemäß HGB. Sie wissen, nicht zuletzt durch die jüngste Berichterstattung der größten Bank in Stuttgart, wie groß die Ergebnisunterschiede zwischen IFRS und HGB sein können. Wettbewerber, wie andere Bausparkassen, berichten Ihnen gegenüber bisher ohnehin nur auf HGB-Basis:

- Die Konzernmuttergesellschaft W&W AG, für die eine Bilanzierung nach HGB im Übrigen bisher üblich ist, kommt demgemäß für 2008 auf ein Ergebnis nach Steuern von 97,5 Mio. Euro, nach 80,4 Mio. Euro für 2007. Hier ist uns sogar ein Anstieg gelungen. Insofern ist für 2008 wieder eine Dividende von 0,50 Euro pro Aktie möglich, wie sie auch im Vorjahr gezahlt wurde.
- Des Weiteren kommen wir bei unseren strategischen Tochtergesellschaften für 2008 auf folgende Ergebnisse nach Steuern:
 - Wüstenrot Bausparkasse: 13,8 Mio. Euro
(14,5 Mio. Euro in 2007)
 - Wüstenrot Bank Pfandbriefbank: 8,9 Mio. Euro
(0,6 Mio. Euro in 2007)
 - Württembergische Lebensversicherung: 12,2 Mio. Euro
(20,1 Mio. Euro in 2007)
 - Württembergische Versicherung: 50,9 Mio. Euro
(45,1 Mio. Euro in 2007)

Wegen der derzeitigen Problemlage verschiedener Hypothekenbanken erlaube ich mir, mich bei der Kommentierung der HGB-Ergebnisse auf den Fall unserer eigenen Hypothekenbank zu konzentrieren:

- Die Wüstenrot Bank AG Pfandbriefbank ist die einzige Pfandbriefbank, die es in unserem Bundesland Baden-Württemberg noch gibt.
- Sie ist im Gegensatz zu großen und kleinen Wettbewerbern stabil, und zwar nicht zufällig, sondern dadurch, dass rechtzeitig folgende maßgebliche geschäftspolitische Entscheidungen getroffen und vollzogen wurden:
 - Das Staatsfinanzierungsgeschäft mit seiner inkongruenten Refinanzierung wurde gestoppt, wegen des hohen Zinsänderungs- und Liquiditätsrisikos.
 - Das Investorengeschäft mit Gewerbe-Immobilien, zum Teil sogar international angefangen, wurde eingestellt und verkauft; das gehört nicht zu unserer Kernkompetenz.
 - Das Geschäft mit Kundeneinlagen, vor allem als Online-Banking, wurde ausgebaut, wegen der ansonsten zu hohen Abhängigkeit von der Pfandbriefrefinanzierung.
 - Und last but not least: Das Kredit- oder besser Kundenersatzgeschäft haben wir 2006 gestoppt und seitdem

abgebaut. Unser Risikomanagement erlaubt dieses nicht; ganz abgesehen davon, dass unser Geschäftsmodell von einer eigenen breiten Kundenbasis getragen wird.

Meine Damen und Herren,

alle vier Themen sind bei den bekannten, gefährdeten Hypothekenbanken heute die Hauptprobleme. Im Hinblick auf die Wüstenrot Bank stimmt uns aber nicht nur positiv, dass wir Fehler vermieden haben. Die Wüstenrot Bank hat einen einmalig guten Deckungsstock. Die Qualität der vergebenen Kredite ist ausgezeichnet. Unsere Ausleihungen beschränken sich auf den privaten Wohnungsbau in Deutschland. Hier hat es keine Immobilienblase gegeben. Insofern gehen wir davon aus, dass die Wüstenrot Bank bei einer Normalisierung der Kapitalmärkte als erstes von verbesserten Refinanzierungsbedingungen profitieren kann.

Zum Abschluss unserer Ergebnisdarstellung 2008 noch zwei Zahlen in IFRS:

- Die Württembergische Lebensversicherung AG, die als operative, börsennotierte Gesellschaft auch am IFRS-Ergebnis als Teilkonzern gemessen wird, kommt hiernach auf ein Nachsteuerresultat von 12,9 Mio. Euro, nach 21,3 Mio. für 2007.
- Die Wüstenrot Gesellschaften in Tschechien erreichten entsprechend 9 Mio. Euro; 2007 waren es 2,9 Mio. Euro.

Meine Damen und Herren, ich komme jetzt im Rahmen unserer Berichterstattung über 2008 zu unseren Vertriebsereignissen; auch hier gibt es Grund zur Freude:

- Im Bauspar-Neugeschäft erreichte Wüstenrot mit einer Steigerung in Deutschland von knapp 24 Prozent eine Bruttobausparsumme von rund 10 Mrd. Euro. Im Vergleich: Die Gruppe der Landesbausparkassen brachte es zusammen nur auf ein Wachstum von 7,7 Prozent; die privaten Bausparkassen kamen – ohne die Wüstenrot Bausparkasse – auf ein Plus von 15,6 Prozent. Das Bausparneugeschäft aller Bausparkassen in Deutschland wuchs 2008 brutto um 13,3 Prozent. Damit konnte sich Wüstenrot beim Wachstum erstmals seit urdenklicher Zeit wieder an die Spitze der deutschen Bausparkassen setzen. Gleichzeitig erreichte unsere Bausparkasse im Marktanteil ein Plus von 0,8 Punkte auf 9 Prozent und verdrängte damit die stärkste Landesbausparkasse LBS West vom dritten Platz, nach Schwäbisch Hall und BHW. Wir sind also durch die

vollkommene Neuausrichtung der Bauspartarife und des Vertriebs von Wüstenrot im Wettbewerb der deutschen Bausparkassen 2008 sportlich ausgedrückt „aufs Treppchen gekommen“.

Wie sehr wir den Grundsatz der Nachhaltigkeit in unserer Geschäftspolitik und in unserer Vergütungssystematik verankert haben, zeigt auch Folgendes: Während namhafte Wettbewerber ihren Neugeschäftszuwachs 2008 ganz wesentlich über exorbitante Steigerungsraten erst in den Monaten November bzw. Dezember als Schlussverkauf der alten Wohnungsbauprämien-Regelung erreicht haben, hat sich unser Neugeschäftszuwachs über alle 12 Monate gleichmäßig ergeben. So hat sich das Wachstum bei Wüstenrot auch zu Beginn des Jahres 2009 kontinuierlich fortgesetzt.

In Tschechien erreichte Wüstenrot in 2008 ein Plus im Brutto-Bauspar-Neugeschäft von 26 Prozent auf 821 Mio. Euro.

- In der privaten Baufinanzierung hat die W&W-Gruppe 2008 ein Neugeschäft von 5 Mrd. Euro herausgelegt. Das entspricht einem Zuwachs von 3,2 Prozent, während die Gesamtbranche hierzulande insgesamt einen Rückgang von rund 3 Prozent verzeichnen musste. Damit haben wir unseren Platz im Mittelfeld der zehn größten privaten Baufinanzierer in Deutschland weiter gefestigt.
- Nun zum Neugeschäft der Versicherungen: Im Lebensversicherungsgeschäft der Württembergischen wurde, gemessen an der Nettobewertungssumme, mit 3,1 Mrd. Euro ein Plus von 2,6 Prozent erreicht. Bei der Krankenversicherung kam die Württembergische auf einen Neugeschäftszuwachs von 31,1 Prozent, gemessen am bewerteten Monatsbeitrag von 1,6 Mio. Euro. Lediglich in der Schaden- und Unfallversicherung blieb die Württembergische mit ihrem Neubeitragsvolumen um 9 Mio. Euro hinter dem Vorjahreswert und kam auf 156,3 Mio. Euro. Hier wirkte sich die Wettbewerbsintensität in der Autoversicherung aus. Insgesamt sanken die gesamten gebuchten Bruttobeiträge der Württembergische Versicherungsgruppe in 2008 um 250 Mio. Euro auf 3,65 Mrd. Euro. Der Wegfall des abgestoßenen internationalen Versicherungsgeschäfts der früheren Niederlassung

WürttUK in London im Inland war noch nicht zu kompensieren. Trotzdem rangiert die Württembergische beim Prämienvolumen aus Lebens- sowie Schaden- und Unfallversicherungsgeschäft weiter unter den TOP 10 in Deutschland.

Zur weiteren Stärkung unserer Außendienstorganisation und zur Fortentwicklung der ergänzenden Vertriebswege im W&W-Konzern haben wir einen Vorstandswechsel im verantwortlichen Vertriebsressort bei der Württembergische vorgenommen. Seit 1. April des letzten Jahres ist Dr. Ralf Kantak bei uns angetreten, um auch im Wachstum unseres Versicherungsgeschäfts den Branchendurchschnittswert mit seiner Mannschaft zu übertreffen. Die Potenziale sind da. Der seit Herbst letzten Jahres erkennbare Aufwärtstrend im Schaden- und Unfallversicherungs-Neugeschäft bis hin zu zweistelligen Zuwachsraten im Januar dieses Jahres zeigen, dass im Rahmen der Restrukturierung auch hier der Vertrieb anzieht.

Nicht unerwähnt möchte ich lassen, dass die Württembergische Versicherung den besten Platz als Schaden/Unfall-Versicherer beim Wettbewerb „Deutschlands kundenorientiertester Dienstleister“ belegt hat.

- Positiv können wir auch über die Entwicklung des W&W-Fondsgeschäfts berichten. Trotz der Marktverwerfungen haben wir unseren Fonds-Absatz in 2008 mit 437 Mio. Euro um 3,4 Prozent gesteigert. Wir haben solide Fonds im Angebot und keine Zertifikate verkauft. Der W&W-Dachfonds ImmoRent erzielte soeben den zweiten Platz beim deutschen Fondspreis 2009. Unser W&W Euro Corporate Bond Fund liegt in seiner Vergleichsgruppe im Einjahres-, Dreijahres- und Fünfjahres-Vergleich auf Platz 1 (MorningStar Rating).
- Bei den Kundeneinlagen der Wüstenrot Pfandbriefbank gelang uns ein Zuwachs von 37,1 Prozent auf 1,7 Mrd. Euro.

Meine Damen und Herren, meine Berichterstattung über unser Neugeschäft 2008 möchte ich mit dem Verweis auf unsere Cross-Selling-Erfolge krönen, die ja im Zentrum unseres Zukunftsprogramms stehen:

- Das Neugeschäft in der Lebensversicherung über den Außendienst von Wüstenrot konnte um 3,4 Prozent gesteigert werden, auf eine

Nettobewertungssumme von 550 Mio. Euro. Damit trägt der Außendienst von Wüstenrot zum gesamten Neugeschäft der Württembergische bei der Lebensversicherung mit inzwischen fast 18 Prozent bei.

- Im Bauspar-Neugeschäft ist es sogar gelungen, dass der Außendienst der Württembergische im letzten Jahr auf Brutto 671 Mio. Euro kam; das ist eine Steigerung von 66,8 Prozent und ein Anteil am gesamten Wüstenrot-Bauspar-Neugeschäft von 6,5 Prozent. Der Außendienst der Württembergische hat sich damit zum erfolgreichsten Bauspar-Vertrieb aller Versicherungs-Außendienste Deutschlands entwickelt.
- Gemessen an der Anzahl entsprechender verkaufter Cross-Selling-Produkte haben wir unser Ihnen genanntes Ziel in 2008 erreicht, nämlich diese von 270.000 auf 400.000 Produkte zu steigern. Hierauf bauen wir weiter auf, durch einfache Produktentwicklungen, passgenaue Ergänzungsprodukte, Produkt-Kombinationen, Rabatte für mehrfache Produktnutzung und entsprechende Betreuungs- und Vergütungsstrukturen in den Vertrieben. 2009 wollen wir, das sei hier schon gesagt, auf 460.000 Cross-Selling-Produkte kommen.
- Es ist auch gelungen, 2008 rund 400.000 Kunden für den W&W-Konzern neu zu gewinnen, so wie angestrebt.

Meine Damen und Herren,

so weit zu unseren Geschäftserfolgen 2008. Zu Grunde lagen diesen:

- Maßnahmen zur Erhöhung der Produktivität und zur Erweiterung unserer Vertriebswege, zum Beispiel Richtung Maklervertrieb für das Versicherungs- und Richtung AWD für das Bauspargeschäft.
- Investitionen in die Flexibilisierung und Profitabilisierung unserer Produktpalette, zum Beispiel bei den Bauspartarifen, bei der Autoversicherung und zur Herstellung bedarfsgerechter Produktbündel.
- Zusammenfassung von Bearbeitungsvorgängen zum Beispiel bei der Kreditbearbeitung, der Versicherungsvertrags- und Schadenbearbeitung, sowie eine Konzentration des Personalmanagements und der Revision im Konzern.
- Verbesserung und Ausbau der Berichts-Qualität und des Konzern-Risikomanagements einschließlich des Compliance-Office zur Absicherung der inzwischen eingeübten schlanken, effektiven Corporate Governance.
- Aufstellung der drei Service-Gesellschaften W&W Asset, W&W Informatik und der neuen W&W Service jeweils als 100 Prozent-Töchter der

- Finalisierung der Neuaufstellung unseres analogen Geschäftsmodells in Tschechien mit den vier kombinierten Teilgesellschaften unter einem Dach mit einem Management.
- Arbeitsprogramme zur konkreten Verwirklichung des Zielbilds als ganzheitlicher Vorsorge-Konzern, unterlegt mit einem konsequenten Change-Management, mit Führungs- und Talententwicklung mit einer Erneuerung der innerbetrieblichen Kommunikation.

Meine Damen und Herren,

als zweitgrößter und unabhängiger Finanzdienstleister Baden-Württembergs mit einer Stiftung als Mehrheitseigentümerin wissen wir auch um unsere gesellschaftliche Bedeutung und Verantwortung. Für rund 550 junge Menschen sind wir anerkannt guter Ausbilder. Wir erzeugen für unsere Mitarbeiter und Außendienstpartner Einkommen von über 900 Millionen Euro. An Auszahlungen für unsere Versicherten haben wir im vergangenen Jahr rund 3,5 Milliarden Euro geleistet. Auf 8,4 Milliarden Euro beliefen sich die Auszahlungen, die unsere Kunden in 2008 in den privaten Wohnungsbau investiert haben. Gemeinsam erwirtschaftet die W&W-Gruppe ein Steueraufkommen von rund 450 Millionen Euro, wobei die Versicherungssteuer den größten Anteil ausmacht. Diese Ausführungen erscheinen mir gerade angesichts der aktuellen Diskussion in Deutschland um den Ruf der Privatwirtschaft wichtig.

Meine Damen und Herren,

wir kommen jetzt zum Ausblick auf 2009. Das Jahr 2009 haben wir schon 2006 am Anfang unseres Restrukturierungs- und Zukunftsprogramms zu dem maßgeblichen Schlüsseljahr für die erste Etappe des Neuanfangs erklärt. Deshalb auch die Programmbezeichnung „W&W 2009“. In diesem Jahr wollen wir beweisen, dass wir die Herausforderung der „zweiten Chance“ erfolgreich angegangen sind: Wir wollen in 2009 den Beweis erbringen, dass aus dem Zusammenschluss von Wüstenrot & Württembergische deutlich mehr als vorher zu machen ist, dass wir zu Marktstandards nicht nur beim Service, sondern auch bei den Kosten kommen können und Wachstumsergebnisse über dem jeweiligen Branchendurchschnitt erreichen, in jeweils solider und nachhaltiger Form. Nicht zuletzt im Bewusstsein dieser Bedeutung, die das Geschäftsjahr 2009 für W&W hat, aber auch vor dem Hintergrund all unserer Anstrengungen im Rahmen

unseres Restrukturierungs- und Zukunftsprogramms sowie mit Blick auf das nach wie vor speziell für uns bestehende Potenzial wollen wir bei der Zielrendite von 9 Prozent für 2009 bleiben; so wie wir dies im Rahmen unserer Dreijahresplanung bereits 2006 angekündigt haben. Daneben halten wir daran fest, in diesem Jahr in sämtlichen Geschäftsfeldern marktüberdurchschnittlich zu wachsen, ohne deswegen die Qualität bzw. die Profitabilität des Geschäfts zu gefährden.

Die angesteuerte Eigenkapital-Rendite von 9 Prozent bedeutet ein Nachsteuerergebnis von rund 215 Mio. Euro. Dies bedeutet gegenüber 65 Mio. Euro aus 2008 einen steilen Anstieg von 150 Mio. Euro. Davon werden 90 Mio. Euro vom Geschäftsfeld BausparBank und 60 Mio. Euro vom Geschäftsfeld Versicherung gestellt. Diese Positionen sind jeweils genau aufgeteilt zwischen Ertragsbeiträgen und weiteren Kosteneinsparungen. Letztere ergeben sich als Ganz-Jahres-Wirkung bereits umgesetzter Maßnahmen. Unsere Planung ist also intern detailliert unterlegt.

Meine Damen und Herren,
natürlich könnten wir, wenn wir wollten, begründen, warum die seinerzeit geplante Zielrendite von 9 Prozent für 2009 im Lichte der jüngsten externen Verwerfungen nicht mehr erreichbar ist. Aber als Unternehmer und Verantwortungsträger für die Zukunft der W&W haben wir uns dazu durchgerungen, mit einer ebenso möglichen Begründung an dem Renditeziel und den Wachstumszielen festzuhalten, wenngleich wir natürlich wissen, dass angesichts der Rahmenbedingungen eine Zielerreichung deutlich schwerer geworden ist. Unser Markt- und Kundenpotenzial wie auch das Bestreben, die Früchte unserer dreijährigen Arbeit ernten zu wollen, treiben uns voran. Mit Prognoseunsicherheit, die es für die weitere weltwirtschaftliche Entwicklung zweifelsohne in kaum je gekanntem Maße gibt, kann man eingeschüchtert oder ein Stück zuversichtlich und selbstbewusst umgehen. Wir haben uns für letzteres entschieden.

Natürlich wissen wir: Wenn die Kapitalmarktkrise zu zusätzlichen Verwerfungen führt oder die Rezession drastische Verhaltensänderungen bei den Bürgern auslöst, dann würden wir das geplante Ergebnis nicht schaffen können. Aber: Die gefühlte persönliche Krisenbetroffenheit der breiten Bevölkerung hält sich bisher in Grenzen. Unsere Kunden sind Privatpersonen und Mittelständler. Sinkende Inflation, gesunkene Energiekosten und Teile der jüngsten Konjunkturprogramme der Regierung erhalten den Bürgern finanzielle Spielräume.

Sollte die Sparquote hoch bleiben oder sogar weiter steigen, haben wir hierfür Angebote. Wir sind DER Vorsorge-Spezialist. Die Leistungsfähigkeit des Staates wird durch die dramatisch steigende Verschuldung für die Zukunft noch geringer. Und die demographische Entwicklung wird kurzfristig auch nicht besser. Die Menschen müssen also umso mehr privat vorsorgen, allerdings in solider, verständlicher und nachhaltiger Form, wie Wüstenrot und Württembergische sie bietet.

Wüstenrot & Württembergische hat als unabhängiger Finanzdienstleister bei seinen Kunden durch die Kapitalmarktkrise nicht an Vertrauen verloren, im Gegenteil. Die Menschen wissen, dass sie bei uns bodenständig und solide betreut werden. Unser Verantwortungsbewusstsein für die Kunden, unser Wissen, unsere Verlässlichkeit zahlen sich aus. Unseren Privatkunden haben wir die Zusage gegeben, dass ihre Kredite nicht weiterverkauft werden. Unsere Außendienste sind nicht „verbrannt“ durch die kurzsichtige Vermittlung riskanter, undurchsichtiger und letztlich abgestürzter Anlageformen oder Finanzierungen. Wir sind seriös geblieben. Wir haben Glaubwürdigkeit bewahrt. Auch deshalb, weil unsere Kunden uns weiter vertrauen, vertrauen auch wir auf die weitere Zusammenarbeit mit ihnen. Wir werden weiter empfohlen. In einer Zeit, in der andere schrumpfen und dies zum Teil auch müssen, können wir dazu gewinnen.

Meine Damen und Herren, ich fasse zusammen:

Dank unseres Restrukturierungs- und Zukunftsprogramms von 2006

- ist W&W nicht in den Strudel der Finanzmarktkrise geraten,
- konnte W&W ein solides positives Jahresergebnis für 2008 ausweisen,
- hat W&W im Vertrieb seit vielen Jahren erstmals deutliche Markterfolge erzielt
- hält W&W an den ambitionierten Ergebnis- und Wachstumszielen für 2009 fest.

Unsere Kundenberater, Mitarbeiter, Führungskräfte und wir selbst sind hoch motiviert, das zu schaffen. Begleiten Sie uns dabei weiter so interessiert, auch in dem für uns alle so wichtigen und auch schwierigen Jahr 2009.

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit.