

Wüstenrot Bausparkasse AG

Investorenpräsentation

September 2018



Agenda

1. Die W&W-Gruppe
 2. Unser Produktportfolio
 3. Das Bausparkollektiv
 4. Die Bausparkasse in Zahlen
 5. Die Refinanzierung
 6. Der Deckungsstock
 7. Zusammenfassung
- Anhang
-

1. Die W&W-Gruppe

200 Jahre Erfahrung in Finanzfragen



1828 Württembergische Privat-Feuerversicherungsgesellschaft wurde als erste private Sachversicherung Süddeutschlands gegründet

1921 Gründung der Wüstenrot (Gemeinschaft der Freunde) als Deutschlands erste Bausparkasse

1999 Zusammenschluss von Wüstenrot und Württembergische unter dem Dach der Wüstenrot & Württembergische AG

2005 Zukauf Karlsruher Versicherungsgruppe

2010 Zukauf Allianz Dresdner Bauspar AG

2017 Markteintritt der Digitalmarke Adam Riese

2018 Start Wüstenrot Wohnwelt

1833 Gründung der Allgemeinen Rentenanstalt als erste Rentenversicherung Deutschlands

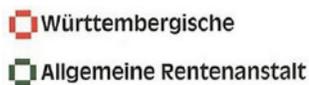


1991 Zusammenschluss der Württembergischen Feuerversicherung und Allgemeiner Rentenanstalt zur Württembergische Versicherung AG

2001 Zukauf Leonberger Bausparkasse AG

2009 Zukauf Vereinsbank Victoria Bauspar AG

2017 Beteiligung an der treefin GmbH, Entwicklung des W&W FinanzGuide



Wünsche werden Wirklichkeit.

Positionierung von Wüstenrot

Wüstenrot ist der Spezialist im W&W-Konzern für Bausparen und für alle Finanzierungen rund um die eigene Immobilie

1921 Gründung des Vereins Gemeinschaft der Freunde in Wüstenrot, Vorläufer der ersten Bausparkasse Deutschlands

1968 Gründung der Wüstenrot Bank

1999 Zusammengehen von Wüstenrot und Württembergische unter dem Dach der Wüstenrot & Württembergische AG

2001 Fusion von Wüstenrot Bausparkasse AG und Leonberger Bausparkasse AG

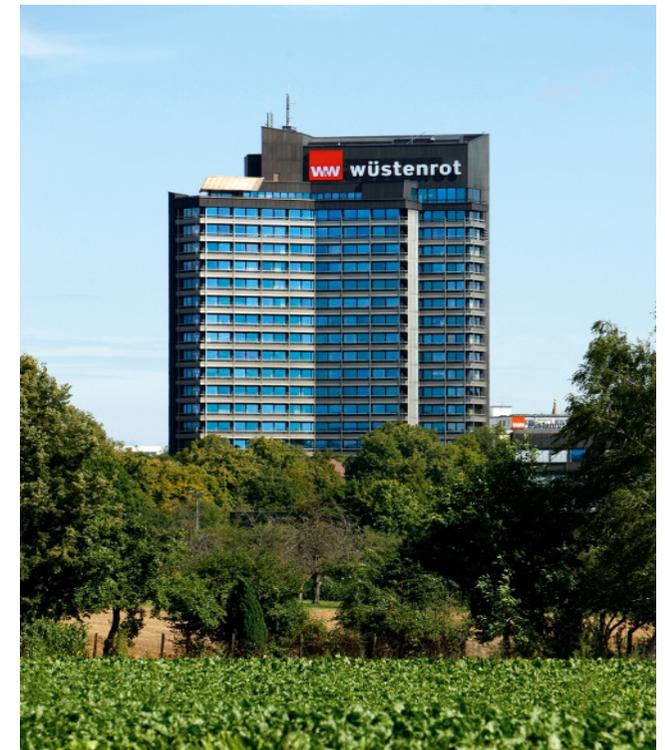
2006 Grundlegende Restrukturierung und strategische Neuausrichtung der W&W-Gruppe

2009 Übernahme der Vereinsbank Victoria Bauspar AG

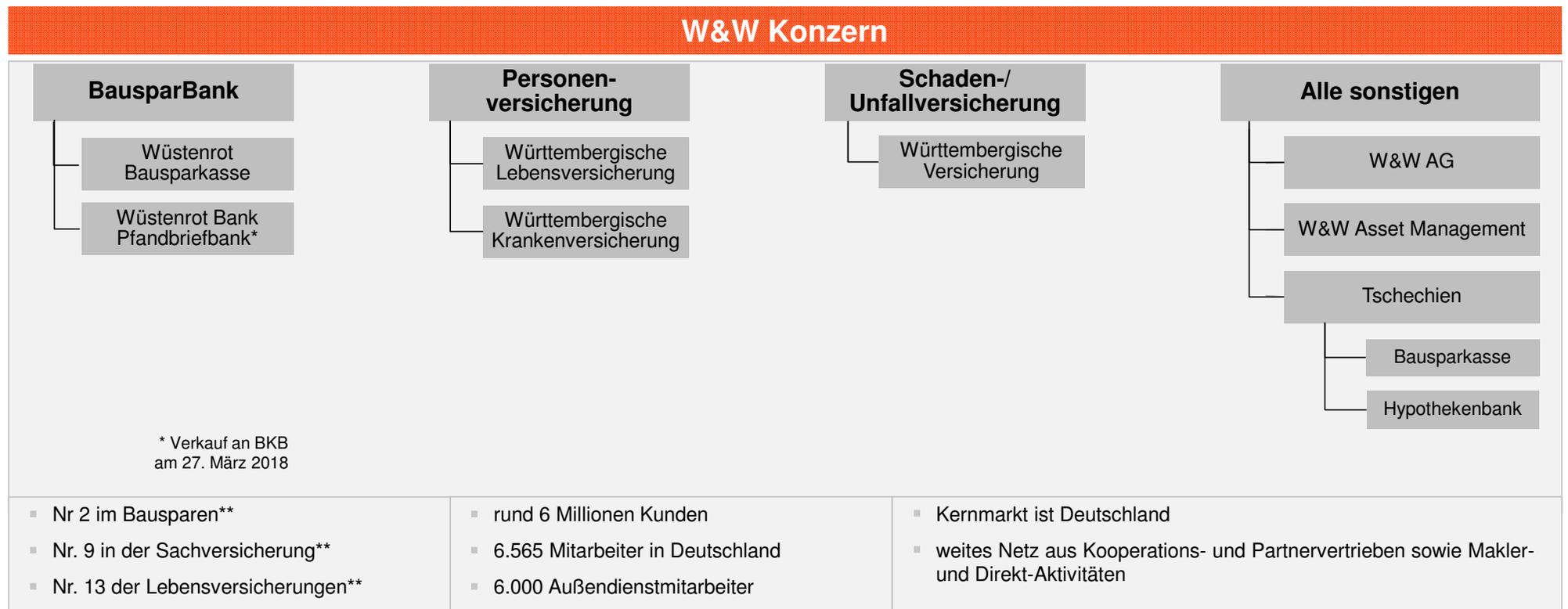
2010 Übernahme der Allianz Dresdner Bauspar AG

2017

- Erste deutsche Bausparkasse mit Pfandbrieflizenz
- Vollumfängliche Umsetzung des novellierten Bausparkassengesetzes
- Bausparneugeschäft ca. € 13,6 Mrd.
- Platz 2 unter den deutschen Bausparkassen
- Baufinanzierungsgeschäft ca. € 2,8 Mrd.



W&W Struktur



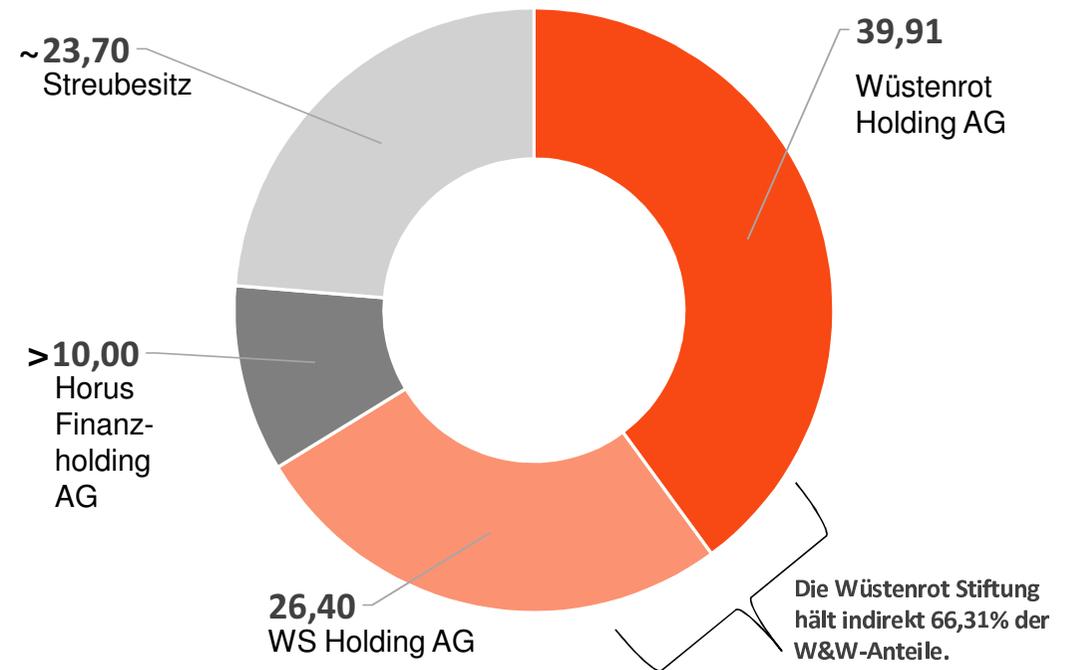
➤ W&W ist bestens aufgestellt, um sich den aktuellen Markt-Herausforderungen zu stellen.

Die Anteilseigner der W&W-Gruppe



Die W&W AG ist börsennotiert (S-DAX) und verfügt zusätzlich mit der Wüstenrot Stiftung über einen stabilen Ankerinvestor (indirekt 66,31% über WS Holding AG und Wüstenrot Holding AG).

Anteilsstruktur der W&W AG in %



Unsere Vision: Werte schaffen und Werte sichern

Wüstenrot & Württembergische-Gruppe

Werte schaffen, Werte sichern

Durch die Stärke unserer Unternehmensgruppe machen wir finanzielle Vorsorge aus einer Hand für die Menschen erlebbar.



Absicherung



Wohneigentum



Risikoschutz



Vermögensbildung

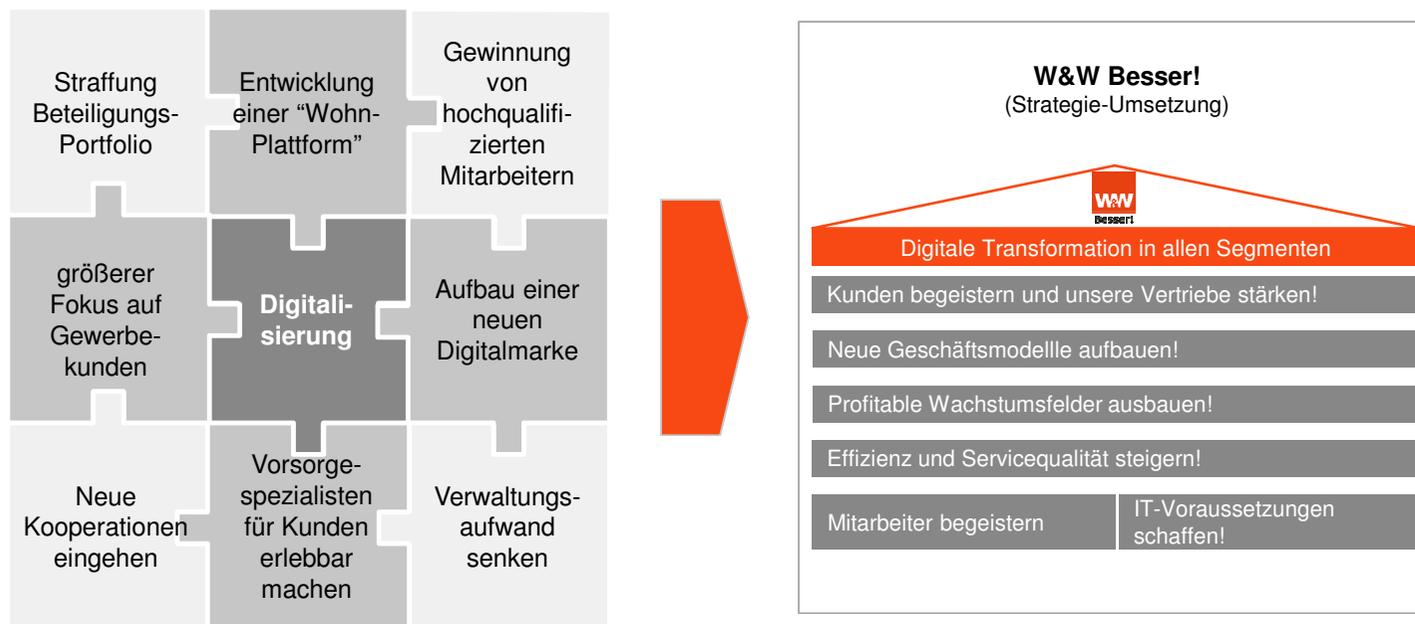
Leitplanken des W&W-Geschäftsmodells:

- langfristig
- risikominimiert
- wachstumsorientiert

Moderne Vorsorge ruht auf vier Bausteinen:

- Absicherung
- Wohneigentum
- Risikoschutz
- Vermögensbildung

Den Herausforderungen des Marktes durch “W&W Besser!” entgegen

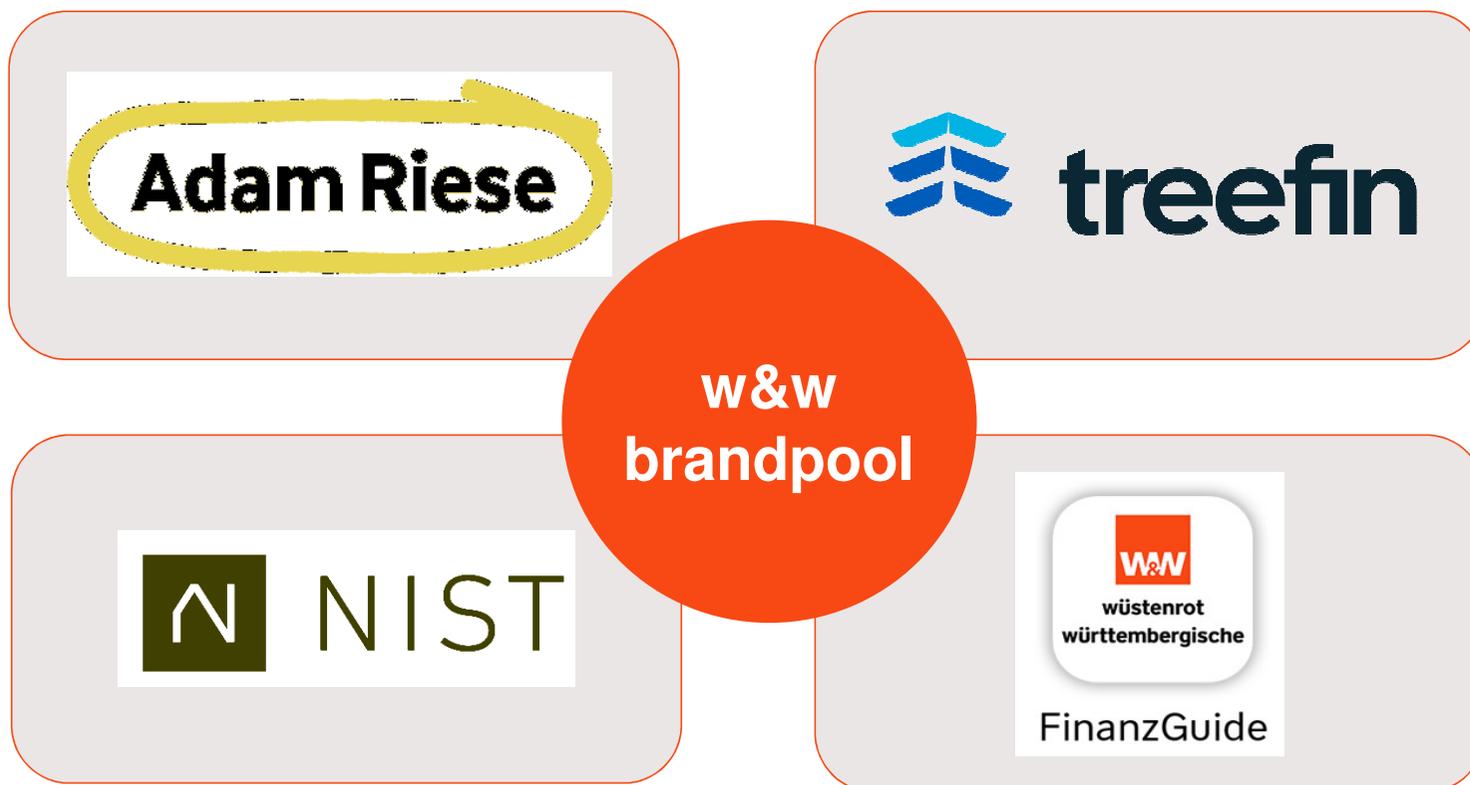


➤ Ziel: W&W als Gewinner des Umbaus im Finanzsektor

Strategischer Ausblick



Strategische Initiativen



Agenda

1. Die W&W-Gruppe
- 2. Unser Produktportfolio**
3. Das Bausparkollektiv
4. Die Bausparkasse in Zahlen
5. Die Refinanzierung
6. Der Deckungsstock
7. Zusammenfassung

Anhang

Der Wohnungsbau hat langfristig großes Potenzial

Neubau	Bestand	Energie	Demographie
400.000 neue Wohnungen p.a. notwendig	10 Millionen Gebäude mit erheblichem Sanierungsstau	¾ der Wohnungen in Deutschland vor 1. Wärmeschutzverordnung 1979 erstellt	Für altersgerechten Umbau jährlicher Investitionsbedarf in Höhe von mind. 3 Mrd. €
Zuwanderung	Wohnfläche	Haushalte	Wohnansprüche
Bis 2040 jährliche Zuwanderung zwischen 200.000 und 650.000 Personen	Bis 2030 steigt Wohnfläche aller Haushalte um 7 %	Bis 2030 eine halbe Million mehr Haushalte in Deutschland	Ansprüche steigen <ul style="list-style-type: none">▪ Ausstattung▪ Wohnfläche▪ Infrastruktur▪ Urbanität, Kultur

Weil Wohnen mehr als bauen ist - Wohnsparen

Die Bedürfnisse der Menschen haben sich verändert, sind vielseitiger.

► Was alle verbindet: **Alle wollen wohnen!**

Wohnsparen als Leistungsversprechen steht für Kundennutzen.



Wüstenrot Wohnsparen Kompakt

für Kunden, die „einfach bausparen“ wollen.

Wüstenrot Wohnsparen Komfort

für Kunden, die sich eine „Krankenversicherung“ für die eigenen vier Wände wünschen.



Wüstenrot Wohnsparen Premium

für Kunden, die perspektivisch in die eigenen vier Wände möchten oder ihre Finanzierung absichern wollen.

Wüstenrot Wohnsparen Trend

für Kunden, die sich eine Zinschance sichern wollen.



Wohndarlehen – Für jeden Bedarf das richtige Angebot



Modernisierungsfinanzierung

Speziell auf kleinere Volumen zugeschnittene Modelle mit kürzeren Laufzeiten, absoluter Zinssicherheit und vorzeitigen Rückzahlungsmöglichkeiten: **Wohndarlehen Plus 20, 33 oder 50, Constant 10 oder 15, Classic als Volltilgervariante Wohndarlehen Turbo**, schnell und einfach ohne Sicherheiten – auch online abschließbar



Neubau- oder Kauffinanzierung

Absolute Zinssicherheit bis zu 30 Jahren **Wohndarlehen Constant 25 oder 30** – immer die gleiche Rate vom ersten bis zum letzten Tag
Wohndarlehen Flex verbindet maximale Flexibilität mit maximaler Zinssicherheit – der Kunde entscheidet wann immer er will
Nach wie vor beliebt das Annuitätendarlehen **Wohndarlehen Classic**



Neubau- oder Kauffinanzierung mit Riester-Förderung

Riestergefördert finanzieren mit unserem **Wohndarlehen Riester**



Anschlussfinanzierung

Bis zu 36 Monate Zinsen im Voraus sichern mit unseren **Forward-Angeboten**

Omni-Kanal-Vertrieb



➤ Zugang zu über 40 Millionen potenziellen Kunden.

2. Unser Produktportfolio

Wüstenrot Wohnwelt erfolgreich gestartet

Weil Wohnen mehr als Bauen ist



Relevante Contentpartner rund ums Thema Wohnen



Zielgruppenspezifische Inhalte



Nutzer finden bundesweit zahlreiche Objekte oder können kostenlos Anzeigen aufgeben



Wünsche werden Wirklichkeit.

Wüstenrot entwickelt sich besser als der Markt

Endstand Dezember 2017



Gesamtmarkt Bausparen Brutto in den letzten Jahren: **rd. 90 - 100 Mrd. € Bausparsumme.**



Vertriebsleistung Wüstenrot insg.

Gesamtmarkt Baufinanzierung in den letzten Jahren: **rd. 230 - 240 Mrd. € Volumen.**

Eine klare Markenpositionierung ist erfolgsentscheidend.



Markenbekanntheit	80 %
Bekanntheit Angebot Bausparen	88 %
Bekanntheit Angebot Baufinanzierung	82 %
Kompetenz Bausparen	91 %
Kompetenz Baufinanzierung	92 %



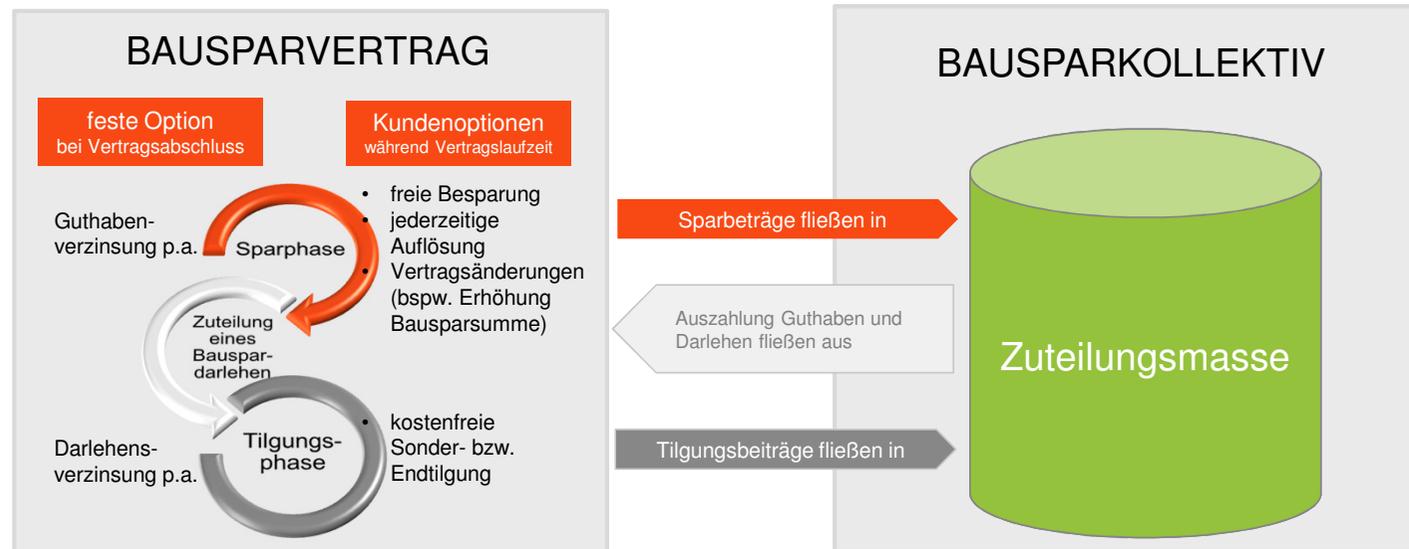
Quellen: Kantar TNS (FMDS), Kantar Added Value (Icon)

Agenda

1. Die W&W-Gruppe
 2. Unser Produktportfolio
 - 3. Das Bausparkollektiv**
 4. Die Bausparkasse in Zahlen
 5. Die Refinanzierung
 6. Der Deckungsstock
 7. Zusammenfassung
- Anhang
-

Vom Bausparvertrag zum Kollektiv

Unter § 1 Abs. 2 BauSparkG ist der **Bausparvertrag** definiert. Auch ist definiert, dass mit Abschluss eines Bausparvertrages der Bausparer Mitglied einer Zweckgemeinschaft, dem **Kollektiv**, wird. Die **Bausparkasse** als Verwalter des Kollektivs nimmt die Spargelder an, regelt die Zuteilung und vergibt anschließend die Bauspardarlehen und nimmt deren Tilgungsbeiträge wieder entgegen.



➔ **Die Kollektivsimulation ist das zentrale Instrument für die Erstellung von Prognosen zur langfristigen Erfüllbarkeit der Verträge**

Zentrale Bedeutung der Kollektivsimulation in der Bausparkasse

Simulationsmodelle bei Bausparkassen werden eingesetzt für die operative Planung, zur Durchführung von Risikotragfähigkeits- und Sensitivitätsanalysen sowie zur Steuerung der kollektiven Entwicklung.

In den Bausparkassen hat die Kollektivsimulation dadurch eine **zentrale Bedeutung** für Produktpolitik, Kollektivmanagement und eine integrierte Unternehmensplanung erlangt.

Auch aufsichtsrechtlich hat das bauspartechnische Simulationsmodell einer Bausparkasse mit dem Ende 2015 novellierten Bausparkassengesetz an Bedeutung gewonnen.

monatlich

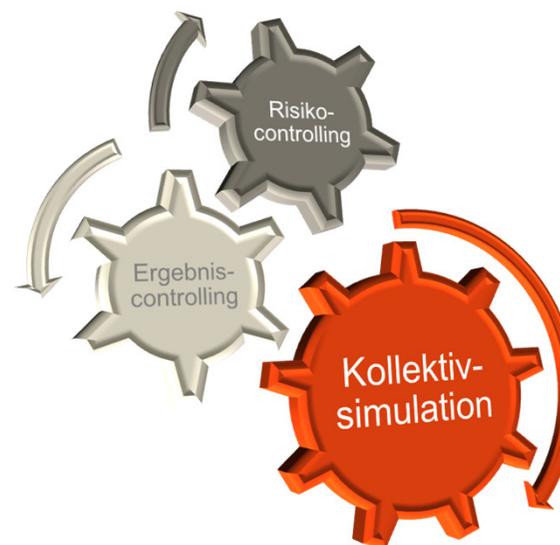
- Zinsänderungsrisiko
- Neugeschäftsbarwert
- Zinsergebnis

zzgl. vierteljährlich

- Risikotragfähigkeit
- Stress Zinsänderungsrisiko
- Kollektivrisiko

zzgl. jährlich

- Kollektiver Lagebericht
- Meldung nach § 5 BausparkV
- Planung / Hochrechnung



ad hoc

- Produktentwicklung
- Konsistenz / Beharrung
- Stressumfragen der Aufsicht

Simulationsmodell als zentrales Steuerungsinstrument

Ein unerlässlicher, interner Einflussfaktor ist der vorhandene **Vertragsbestand** (Kollektiv).

Dieser wird zu Beginn des Monats aus der Kundenbuchhaltung zugeliefert. Anschließend wird eine optimale Stichprobe gezogen. Nach einer Qualitätsprüfung wird der Vertragsbestand schließlich dem Simulationsmodell zur Verfügung gestellt.

Von zentraler Bedeutung für die Fortschreibung der Verträge ist das unterstellte **Kundenverhalten**.

Die Kundenverhalten hinsichtlich der unterschiedlichen Optionen eines Bausparvertrages werden im Simulationsmodell der BSW über Parameter abgebildet. Hierzu ist ein vierteljährlicher Regelprozess zur Überprüfung und Qualitätssicherung der Einstellung der Parameter (Parametrisierung) installiert.

Als zentraler, externer Einflussfaktor wird das **Planneugeschäft** eingelesen.

Hierbei handelt es sich um die vom Gesamtvorstand verabschiedete Vertriebsplanung. Die Kundenverhalten für diese Verträge werden im Rahmen der vierteljährlichen Parametrisierung ermittelt.

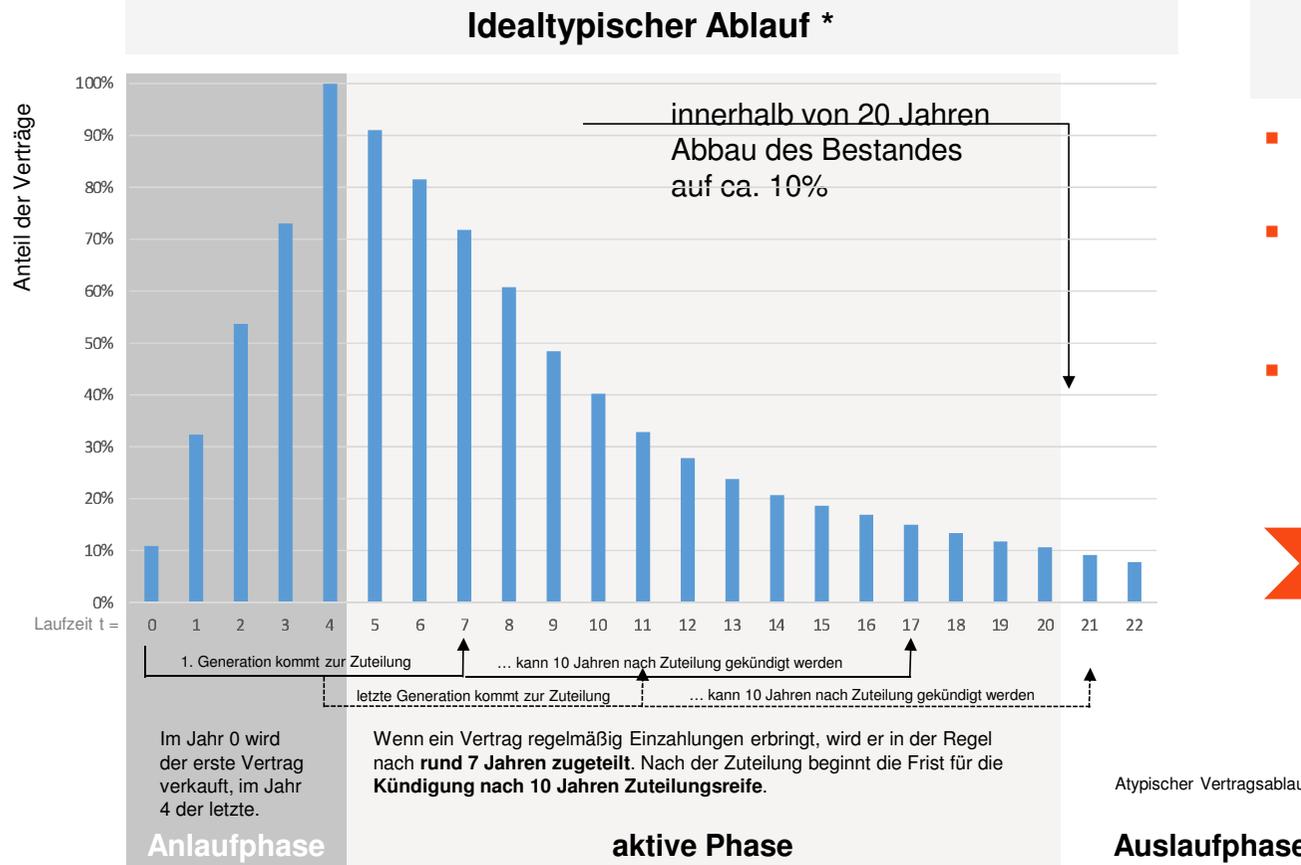
Als weiterer externer Einflussfaktor für die Abbildung des Kollektivs wird die **Zinsstrukturkurve** eingespielt.

Zinsszenarien können beliebig zugespielt werden.



- ... ist zentrales Instrumentarium zum Management des Kollektivs der BSW
- ... ist nach dem Prinzip der stochastischen Simulation aufgebaut.
- ... bildet das Kollektiv einzelvertraglich in die Zukunft ab.
- ... ist eine Eigenentwicklung der BSW: Die Pflege und Weiterentwicklung verantwortet die Abteilung Bausparmathematik.
- ... ist gem. § 8 Abs. 5 BausparkG testiert
- ... wird jährlich geprüft im Rahmen der Jahresabschlussprüfung

Lebensdauer einer Tarifgeneration



Fazit für Alttarife

(abgeleitet aus dem idealtypischen Ablauf)

- 2005 wurde der Verkauf von Altтарifen eingestellt (letzte Abschlussgeneration)
- 2012 kommt die letzte Abschlussgeneration **nach 7 Jahren** Regelbesparung in die **Zuteilung**
- 2022 kann die letzte Abschlussgeneration nach **10 Jahren Zuteilungsreife gekündigt** werden

deutlicher Abbau der Altтарife in überschaubarem Zeitraum

Agenda

1. Die W&W-Gruppe
 2. Unser Produktportfolio
 3. Das Bausparkollektiv
 - 4. Die Bausparkasse in Zahlen**
 5. Die Refinanzierung
 6. Der Deckungsstock
 7. Zusammenfassung
- Anhang
-

4. Die Bausparkasse in Zahlen

Bilanz Entwicklung (HGB)

Bilanz BSW (HGB) in Mio EUR	31.12.2015	31.12.2016	31.12.2017	30.06.2018
Geld - und Kapitalanlagen	4 412	4 003	4 611	4 953
Forderungen an Kreditinstitute	3 341	3 095	3 630	3 561
Forderungen an Kunden	14 039	13 595	19 943	19 852
Verbindlichkeiten ggü. Kreditinstitute	1 767	297	2 735	2 796
Verbindlichkeiten ggü. Kunden	17 508	17 738	22 174	22 308
Eigenkapital	703	727	766	788
Bilanzsumme	21 898	20 780	28 353	28 590
Gesamtkapitalquote	13,6%	15,2%	18,4%	18,8%
Kernkapitalquote	12,8%	14,2%	16,0%	16,3%
Leverage Ratio	3,3%	3,8%	3,6%	3,5%

Zusammensetzung des bilanziellen Eigenkapitals

Eigenmittel lt. Bilanz in Mio EUR	31.12.2015	31.12.2016	31.12.2017	30.06.2018
gezeichnetes Kapital	171	171	171	171
Kapitalrücklage gem. §272 Abs.2 HGB	491	491	493	493
Gewinnrücklagen	35	35	35	35
Bilanzgewinn	6	29	67	89
Bilanzielles Eigenkapital	703	727	766	788
Fonds für allgemeine Bankrisiken *	163	245	255	255
"Erweitertes" Bilanzielles Eigenkapital	866	972	1 021	1 042

* nach Feststellung Jahresabschluss

Neugeschäft der Bausparkasse

Neugeschäftszahlen in Mio EUR	31.12.2015	31.12.2016	31.12.2017	30.06.2018
Brutto-Neugeschäft (Bausparsumme)	14 082	13 551	13 569	6 735
Netto-Neugeschäft (Bausparsumme)	11 676	11 902	11 521	5 251
BausparBank Neugeschäft Baufinanzierung	2 741	2 813	2 798	1 475
davon Zwischenkredite/Vorausdarlehen	1 897	1 896	1 960	1 035
davon WohnbauClasicDarlehen (früher WID)	844	917	838	440

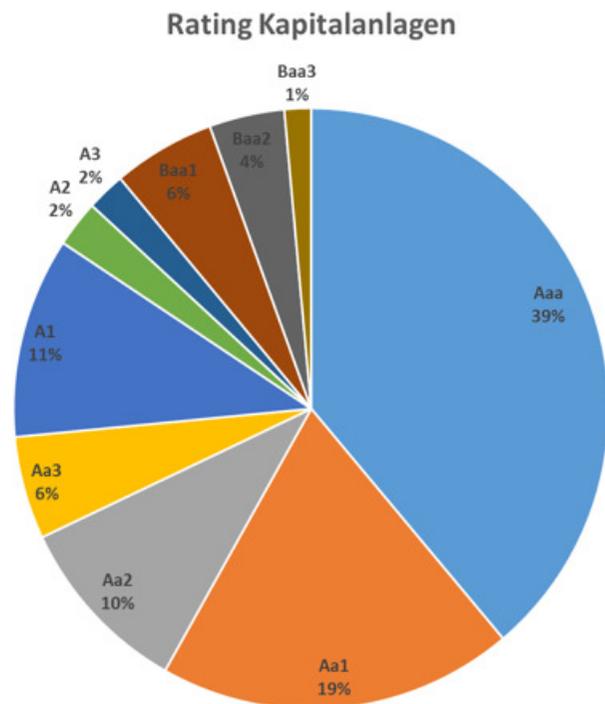
- Im Brutto-Neugeschäft konnte die Wüstenrot Bausparkasse AG im ersten Halbjahr 2018 mit 6,7 Mrd € (– 4,0 %) das außerordentlich gute Ergebnis des Vorjahres nahezu erreichen. Das Bausparneugeschäft der Branche hat im ersten Halbjahr 2018 ihr Vorjahresergebnis übertroffen. Der Marktanteil der Wüstenrot Bausparkasse AG beträgt zum ersten Halbjahr 2018 nach Bausparsumme 13,1% (VJ 14,3).
- Die Bausparkasse Wüstenrot wächst in der Baufinanzierung in den eigenen Produkten deutlich zum Vorjahr (+3,9%). Der angestrebte Wachstumskurs wird somit weiterhin fortgesetzt. Der Marktanteil liegt bei 11,1%.

Kreditgeschäft

Bestand Kreditgeschäft in Mio EUR	31.12.2015	31.12.2016	31.12.2017	30.06.2018
Bauspardarlehen	2 503	2 144	1 859	1 824
Zwischenkredite und Vorausdarlehen	10 703	10 993	11 460	11 542
Hypothekendarlehen	0	0	5 967	5 739
Geld- und Kapitalanlagen	4 361	4 003	4 611	4 953

➤ Das Kundenkreditportfolio ist weiter qualitativ hochwertig und risikoarm.

Kapitalanlagen der Bausparkasse zum 30.06.2018

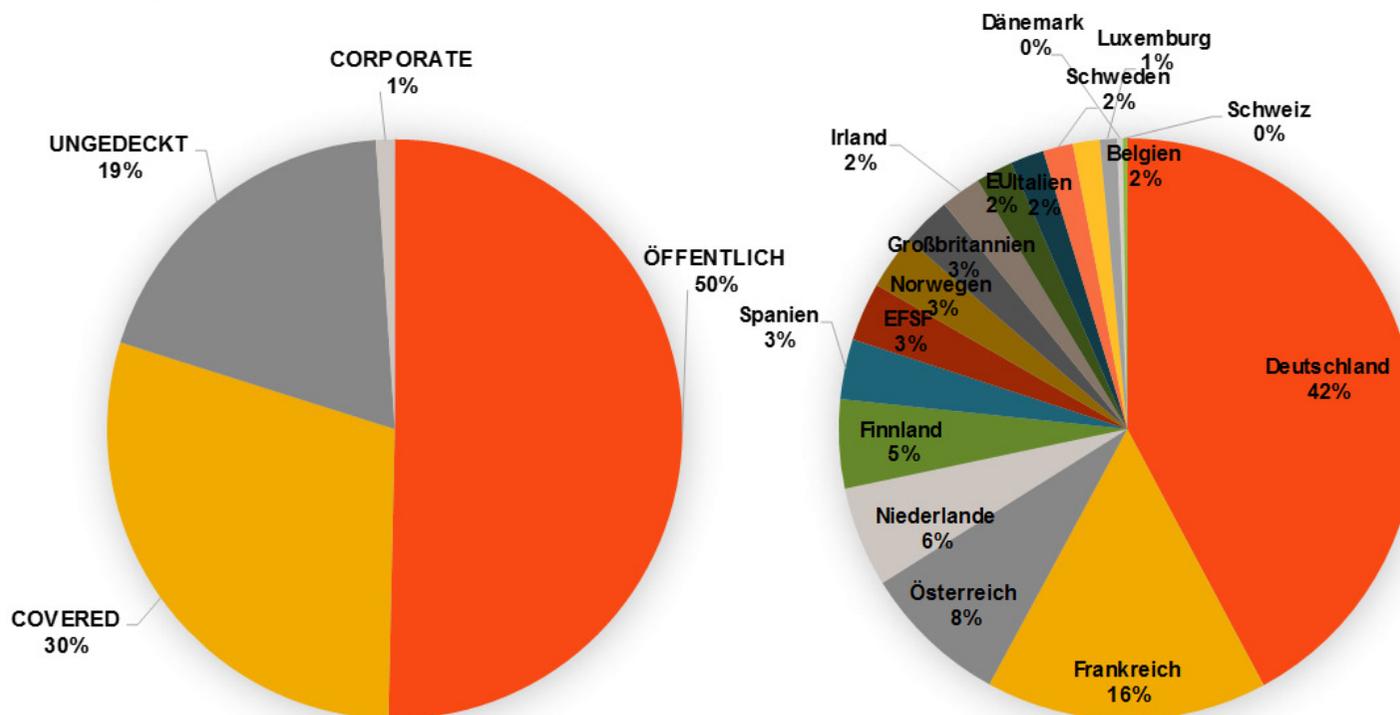


- 8,0 Mrd. EUR Gesamtbestand
- durchschnittliches Rating Aa2
- Konzentration auf Kerneuropa
- überwiegend Top-Bonitäten
- ausschließlich Investmentgrade
- Duration rund 9 Jahre

Kapitalanlagen der Bausparkasse zum 30.06.2018

Nominalvolumen gesamt: € 7.951 Mio.

Summe von Nominal



Agenda

1. Die W&W-Gruppe
 2. Unser Produktportfolio
 3. Das Bausparkollektiv
 4. Die Bausparkasse in Zahlen
 - 5. Die Refinanzierung**
 6. Der Deckungsstock
 7. Zusammenfassung
- Anhang
-

Übersicht der Ratings

Wüstenrot Bausparkasse AG

	S&P Rating	Ausblick	Stand
▪ Hypothekendarlehen	AAA	stabil	28.6.2018
▪ Langfristrating	A-	stabil	22.8.2018
▪ Kurzfristrating	A-1	stabil	22.8.2018
▪ Subordinated	BBB	stabil	22.8.2018

W&W AG

	S&P Rating	Ausblick	Stand
▪ Emittenten-Rating	BBB+	stabil	22.8.2018
▪ Finanzstärkerating	BBB+	stabil	22.8.2018
▪ Kurzfristrating	A-2	stabil	22.8.2018

- Langfristig stabiles AAA-Rating für den Hypothekendeckungsstock
- Hohe Überdeckung, hochwertiger Liquiditätspuffer und Fristenkongruenz honoriert S&P mit maximalem Uplift und 3 Notches Puffer zum Institutsrating

Refinanzierung durch ...

Refinanzierung

- Bauspareinlagen
- Tagesgeldkonten / Privatkunden
- Geldmarkt
- Kapitalmarkt

Inhaberpapiere

- € 2 Mrd. Debt Issuance Programm
- Hypothekendarlehen, ungedeckte Emissionen, Nachrangmittel
- Deutsches Recht
- Stückelung € 100.000
- Plain-Vanilla oder single-callable Emissionen

Namenspapiere

- Namenshypothekendarlehen
- Schuldscheine, Namensschuldverschreibungen
- Nachrangmittel
- Plain-Vanilla oder single-callable Emissionen

Fundingstrategie

- Emission von Pfandbriefen zur Refinanzierung des Erstrangteiles deutscher Wohnimmobilien im Einklang mit der Geschäftsstrategie der Wüstenrot Bausparkasse AG
- fristenkongruente Refinanzierung der zumeist langfristigen Wohnbaudarlehen durch Pfandbriefe, sowie durch den Kollektivüberschuss und begleitende ALM-Maßnahmen
- maßgeschneiderte Emissionen
- breite Investorenbasis mit Fokussierung auf institutionelle Investoren
- Gestaltung von Emissionen hinsichtlich Volumen, Pricing und Timing mit Spielraum für gute Sekundärmarktentwicklung
- ausgewogener Fundingmix
- tägliche Veröffentlichung der Fundingkurve auf Bloomberg WBPF

Agenda

1. Die W&W-Gruppe
 2. Unser Produktportfolio
 3. Das Bausparkollektiv
 4. Die Bausparkasse in Zahlen
 5. Die Refinanzierung
 - 6. Der Deckungsstock**
 7. Zusammenfassung
- Anhang
-

Übersicht Deckungsregister

- **granularer Deckungsstock** mit ca. 50.000 Einzeldarlehen
- durchschnittliche **Deckungsgröße** € 70.000
- alle Sicherheiten zu **100% in Deutschland**
- ca. **86% Ein- und Zweifamilienhäuser** und Eigentumswohnungen
- ca. **70%** aller Objekte **selbstgenutzt**
- durchschnittlicher **gewichteter Beleihungsauslauf** ca. 45%
- ca. **70%** aller Finanzierungen **unter 60% Gesamtbeleihungsauslauf**
- **gesunde Altersstruktur** des Deckungspools, laufende Indeckungnahme
- **sehr geringe Rückstände** im Deckungsstock, seit Jahren **stabil um 0,03%**
- **keine Währungsrisiken**, alle Finanzierungen in Euro
- **keine Derivate** im Deckungsstock
- professionelles **Deckungsstockmanagement**

Verteilung nach Bundesländern

Stand: 30.06.2018	Deckungshypotheken wohnwirtschaftlich		Deckungshypotheken gewerblich		Deckungshypotheken gesamt	
	in EUR	in %	in EUR	in %	in EUR	in %
Baden-Württemberg	462.821.781	17,48%	5.126.672	0,19%	467.948.454	17,67%
Bayern	438.893.868	16,57%	3.794.588	0,14%	442.688.455	16,72%
Berlin	107.193.741	4,05%	1.478.652	0,06%	108.672.392	4,10%
Brandenburg	140.867.583	5,32%	2.593.535	0,10%	143.461.118	5,42%
Bremen	10.510.982	0,40%	1.773	0,00%	10.512.756	0,40%
Hamburg	25.174.532	0,95%	167.976	0,01%	25.342.508	0,96%
Hessen	257.037.483	9,71%	830.710	0,03%	257.868.193	9,74%
Mecklenburg-Vorpommern	66.414.760	2,51%	190.710	0,01%	66.605.470	2,52%
Niedersachsen	207.993.197	7,85%	597.699	0,02%	208.590.896	7,88%
Nordrhein-Westfalen	388.806.033	14,68%	3.273.548	0,12%	392.079.581	14,81%
Rheinland-Pfalz	141.798.137	5,35%	234.973	0,01%	142.033.110	5,36%
Saarland	35.212.792	1,33%	15.659	0,00%	35.228.451	1,33%
Sachsen	112.812.731	4,26%	387.280	0,01%	113.200.011	4,27%
Sachsen-Anhalt	74.069.468	2,80%	944.532	0,04%	75.014.000	2,83%
Schleswig-Holstein	80.339.502	3,03%	370.348	0,01%	80.709.849	3,05%
Thüringen	77.540.692	2,93%	635.488	0,02%	78.176.180	2,95%
Gesamtsumme	2.627.487.281	99,22%	20.644.142	0,78%	2.648.131.423	100,00%

- Schwerpunkte in den wirtschaftsstarken Bundesländern Baden-Württemberg, Bayern, Hessen und Nordrhein-Westfalen

Verteilung nach Objektarten und Größenklassen

Objektart	Deckungshypotheken gesamt	
	in EUR	in %
Stand 30.06.18		
Wohnungen	432.968.005	16,35%
Einfamilienhäuser	1.845.565.443	69,69%
Mehrfamilienhäuser	348.241.717	13,15%
Bürogebäude	0	0,00%
Handelsgebäude	0	0,00%
Industriegebäude	0	0,00%
sonstige gewerbl. gen. Gebäude	20.644.142	0,78%
unf. und n.n. ertragsf. Neubauten	0	0,00%
davon Bauplätze	712.116	0,03%
Summe	2.648.131.423	100,00%

Größenklassen	Deckungshypotheken gesamt	
	in EUR	in %
Stand 30.06.2018		
bis zu 300 Tsd. €	2.518.318.587	95,24%
mehr als 300 Tsd. € bis zu 1 Mio. €	93.930.275	3,39%
mehr als 1 Mio. € bis zu 10 Mio. €	35.882.561	1,37%
mehr als 10 Mio. €	0	0,00%
Summe	2.648.131.423	100,00%

- Über 99% wohnwirtschaftlich genutzte Finanzierungen
- Schwerpunkt liegt bei Finanzierungen bis 300 Tsd. Euro

Übersicht Überdeckung

§ 28 (1) Nr. 1 und 3 PfandBG Verhältnis Umlauf zur Deckungsmasse	Nennwert	Barwert	Risikobarwert
	30.06.2018	30.06.2018	30.06.2018
Gesamtbetrag des Pfandbriefumlaufs inkl. Derivate	1.931,00	2.058,78	1.963,25
Gesamtbetrag der Deckungsmassen inkl. Derivate	2.788,13	3.059,20	2.943,02
% Fremdwährungsderivate v. Passiva	0,00%	0,00%	0,00%
% Zinsderivate v. Passiva	0,00%	0,00%	0,00%
% Fremdwährungsderivate v. Aktiva	0,00%	0,00%	0,00%
% Zinsderivate v. Aktiva	0,00%	0,00%	0,00%
Überdeckung in %	44,39%	48,59%	49,91%

- Für die Berechnung der Stress-Szenarien wird für die Zinsen der dynamische Ansatz verwendet
- Alle Deckungswerte und Pfandbriefe ausschließlich in Euro, keine Fremdwährungen in den Deckungsregistern
- Alle grundpfandrechtlich besicherten Pfandobjekte befinden sich ausnahmslos in Deutschland

Übersicht Laufzeitstruktur und weitere Deckungswerte

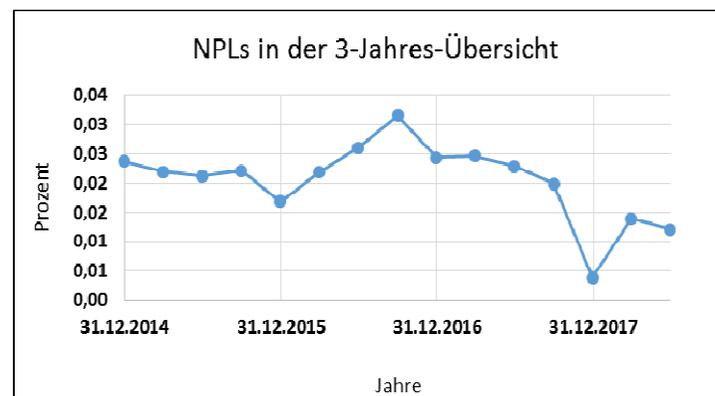
§ 28 (1) Nr. 2 PfandBG Laufzeitstruktur und Zinsbindungsfrist	Pfandbriefumlauf	Deckungsmasse
	30.06.2018	30.06.2018
bis zu sechs Monate	154,00	357,74
mehr als sechs Monate bis zu zwölf Monaten	89,90	206,89
mehr als zwölf Monate bis zu 18 Monaten	186,50	171,18
mehr als 18 Monate bis zu 2 Jahren	91,00	128,48
mehr als 2 Jahre bis zu 3 Jahren	88,00	402,04
mehr als 3 Jahre bis zu 4 Jahren	212,00	275,14
mehr als 4 Jahre bis zu 5 Jahren	159,50	281,56
mehr als 5 Jahre bis zu 10 Jahren	754,10	866,55
über 10 Jahre	196,00	98,56
Summe	1.931,00	2.788,13
Duration	5,01	3,99

Emittent	ISIN	Betrag	Laufzeit
Republic of Ireland	IE00B4TV0D44	35.000.000,00	13.03.2025
Nordrhein-Westfalen	DE000NRW2111	30.000.000,00	15.10.2025
Republik Frankreich	FR0000571218	25.000.000,00	25.04.2029
Land Saarland	DE000A11P8P0	50.000.000,00	20.05.2030
Summe		140.000.000,00	

- fristenkongruente Aussteuerung des Deckungsregisters
- Schwerpunkt im Zehn-Jahres-Band
- ausschließlich europäische Staatsanleihen und deutsche Bundesländer
- ausschließlich zur sichernden Überdeckung

Übersicht Seasoning und NPLs

Seasoning	Nominal	Prozent
0 - < 18 Monate	33.850.058	1,28%
>= 18 Monate - < 60 Monate	300.437.998	11,35%
>= 60 Monate	2.313.843.367	87,38%
Summe	2.648.131.423	100,00%
Weighted-average seasoning in Monaten	137,79	



Gesamtbetrag dieser Forderungen, soweit der jeweilige Rückstand mindestens 5% der Forderung beträgt (§ 28 (2) Nr. 2 PfandBG)

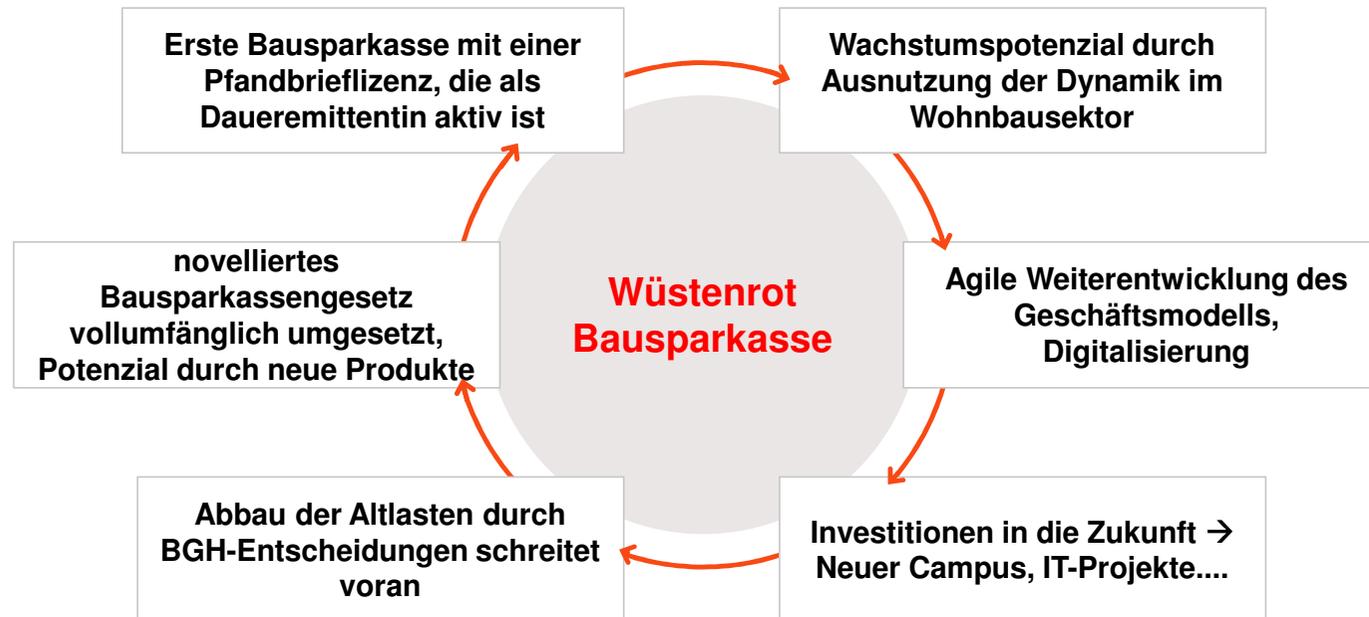
- organisch gewachsener Deckungsstock
- langjährige Historie

- geringe Rückstände im Deckungsstock
- langjährig um 0,03 %

Agenda

1. Die W&W-Gruppe
 2. Unser Produktportfolio
 3. Das Bausparkollektiv
 4. Die Bausparkasse in Zahlen
 5. Die Refinanzierung
 6. Der Deckungsstock
 7. **Zusammenfassung**
- Anhang
-

Zusammenfassung Wüstenrot Bausparkasse



Agenda

1. Die W&W-Gruppe
2. Unser Produktportfolio
3. Das Bausparkollektiv
4. Die Bausparkasse in Zahlen
5. Die Refinanzierung
6. Der Deckungsstock
7. Zusammenfassung

Anhang

Vorteile des Bausparens haben unverändert Bestand



Gezielter **Eigenkapitalaufbau**
und **Zinsabsicherung**

Bei einem Bauspardarlehen jederzeit
kostenlose Sondertilgungen möglich
bis hin zur **kostenlosen Komplettablösung**

Bausparkassen verlangen **keinen**
Risikoaufschlag für höhere Beleihungen

Bausparkassen **verzichten auf** sonst
übliche **Kleindarlehenszuschläge**

Wer bauspart, kann verschiedene
staatliche Förderungen nutzen

Kreditvergabe auch an **Menschen**, die sonst eher
keinen Kredit bekommen (WIKR)

Bausparkassen haben sich zukunftsicher aufgestellt



- ✓ Neue Tarife eingeführt
- ✓ Neue Ertragsquellen erschlossen
- ✓ Kostensenkungen vorgenommen
- ✓ Dividendenausschüttungen reduziert
- ✓ Kollektive gestärkt
- ✓ In die IT investiert
- ✓ Möglichkeiten des neuen Bausparkassengesetzes genutzt

Branche hat BaFin-Stresstest erneut bestanden

Pressekonferenz BaFin/Bundesbank (30.08.2017)

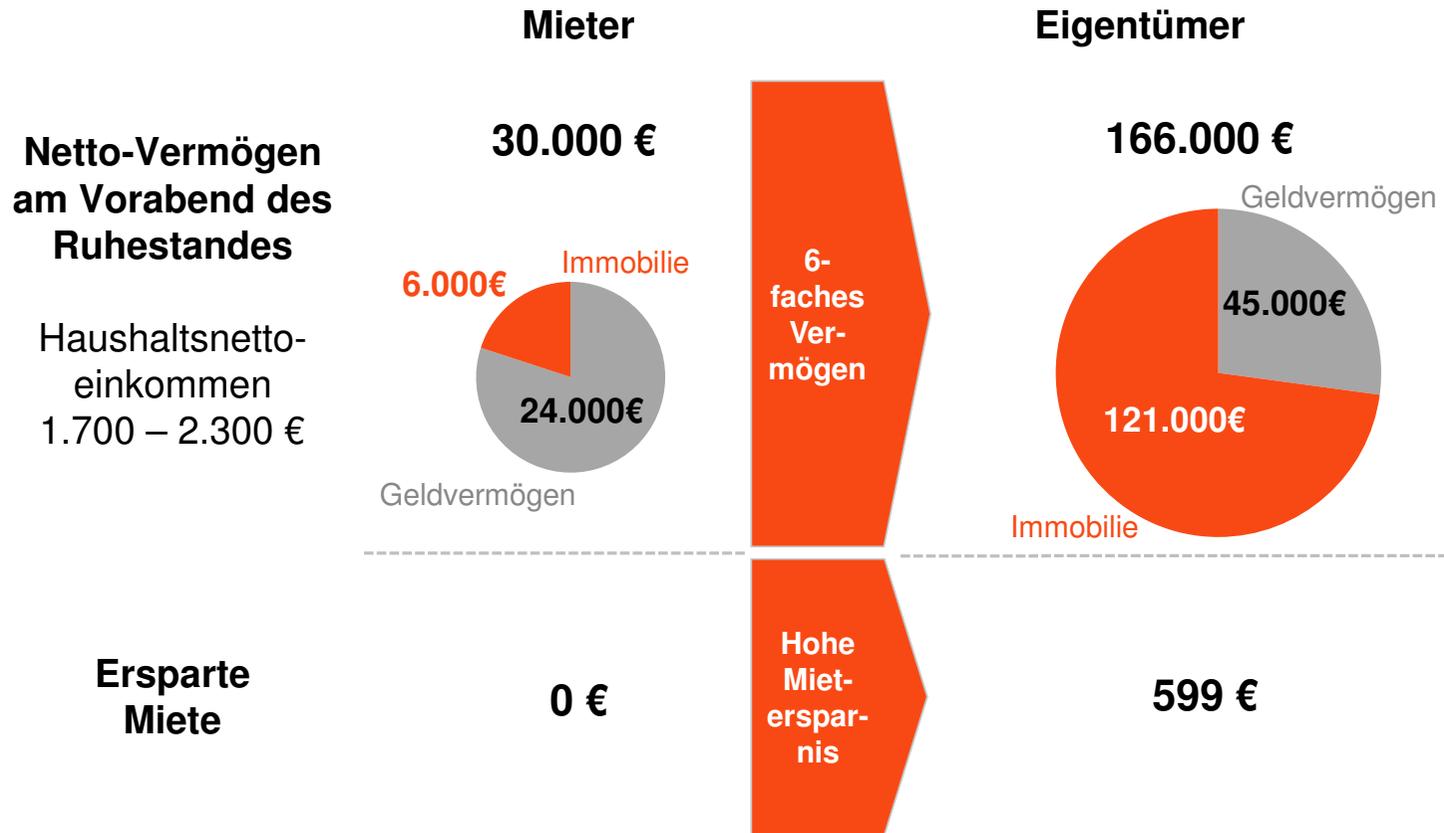
„[...] Bausparer [nehmen] derzeit weniger Bauspardarlehen in Anspruch. Dennoch **hat die Nachfrage nach Bausparverträgen, trotz niedriger Zinsen, nicht nachgelassen.** Das aktuelle Niedrigzinsumfeld belastet zwar die Ertragskraft der Bausparkassen. **Die Szenarioberechnungen zeigen aber, dass sich die Ertragslage bei anhaltend niedrigen oder steigenden Zinsen im Zeitablauf stabilisiert [...]**

Wir beobachten die Bausparkassen schon seit langem sehr intensiv, ohne dass wir uns konkret Sorgen machen.“

Bausparen und Wohneigentumsbildung aus staatlicher Sicht



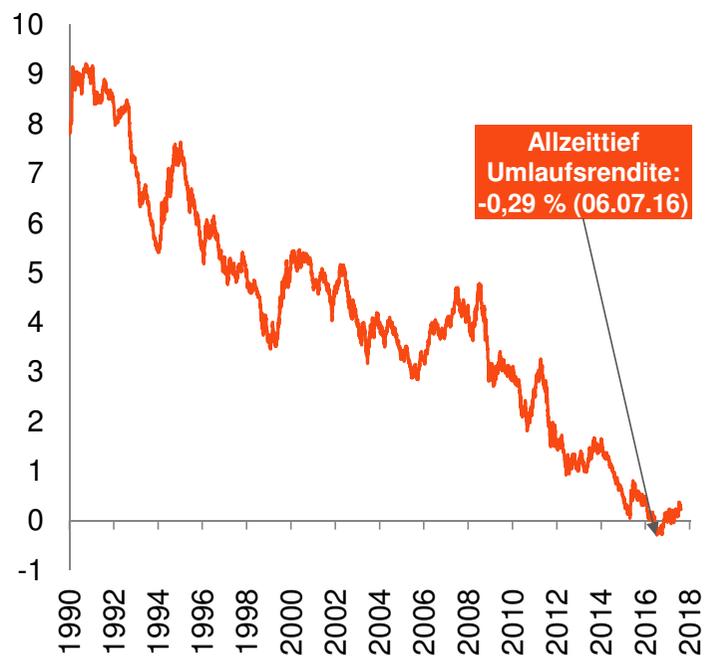
Eigene Immobilie ist der Schlüssel zu Vermögen und Altersvorsorge



Historisch niedriges Zinsniveau

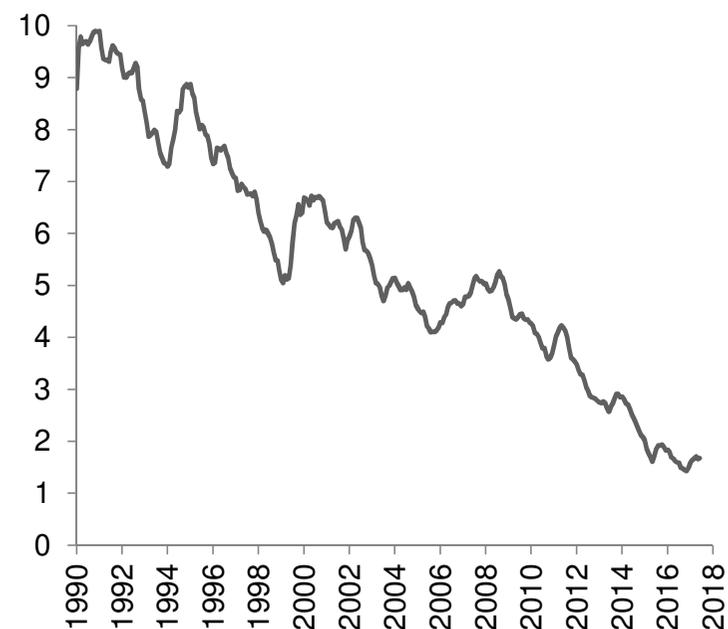
Tägliche Umlaufrendite

Angaben in %



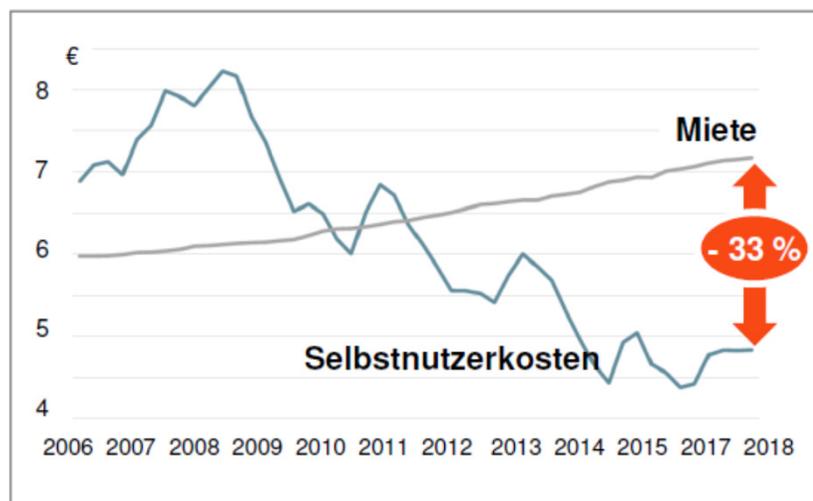
Effektivverzinsung für Hypothekenkredite

Angaben in %

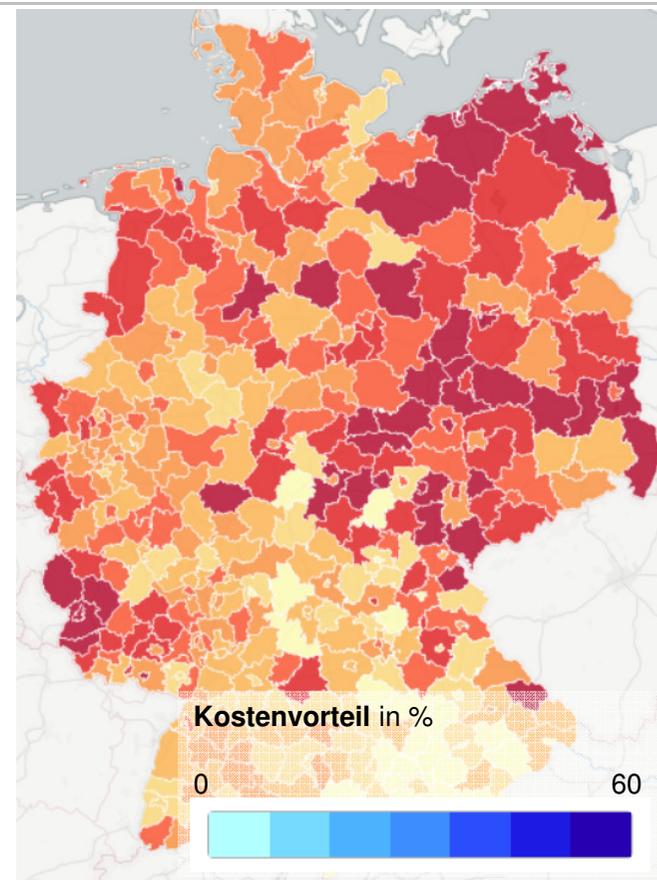


Kaufen schlägt Mieten heute allerorten

- Vergleicht man die langfristigen Wohnnutzungs-kosten von Mietern und Wohneigentümern, zeigt sich, dass in den letzten Jahren Kaufen die deutlich günstigere Alternative ist.



- Im Jahr 2017 gilt, dass in ausnahmslos allen Kreisen der Erwerb günstiger ist, als zur Miete zu wohnen. Noch 2008 war die Situation eine gänzlich andere, als in der Mehrzahl der Kreise Mieten rein ökonomisch vorteilhafter war als Kaufen.



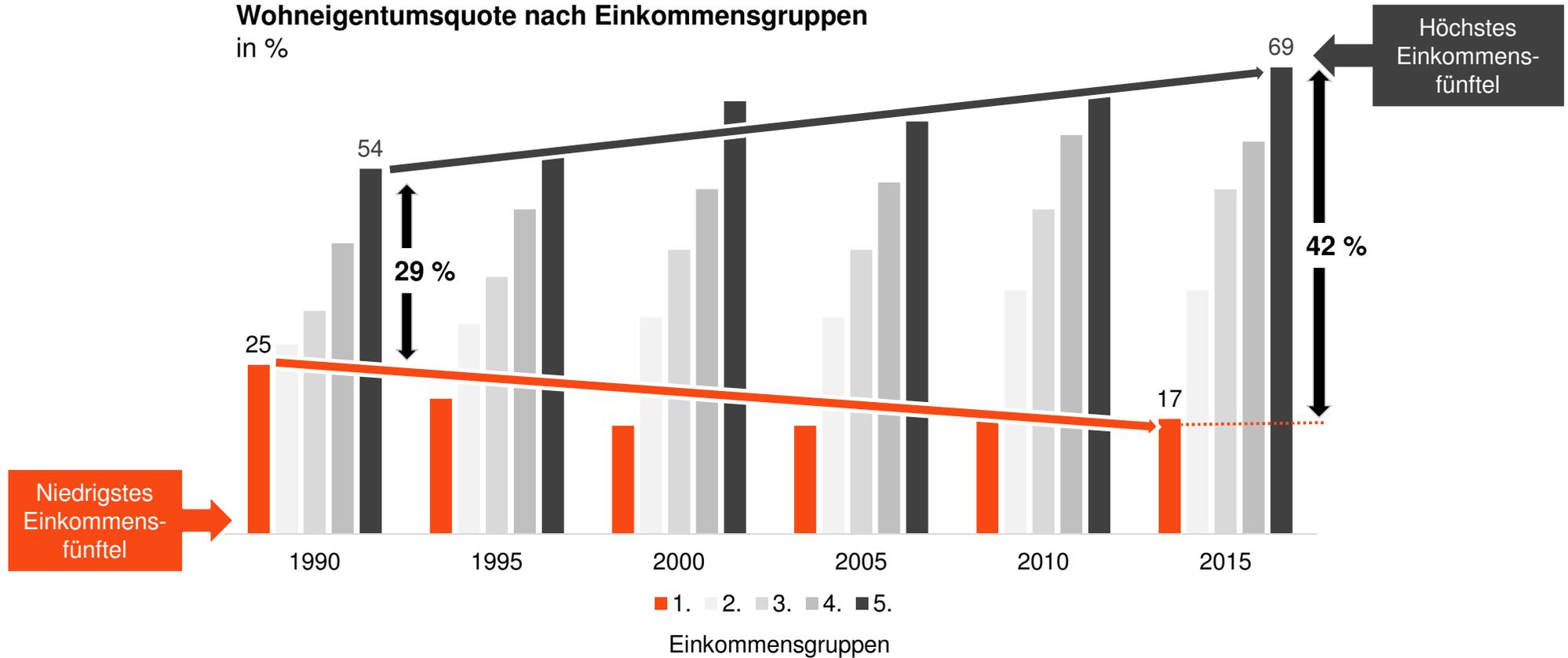
Quelle: IW Köln

Die Menschen wünschen sich Wohneigentum



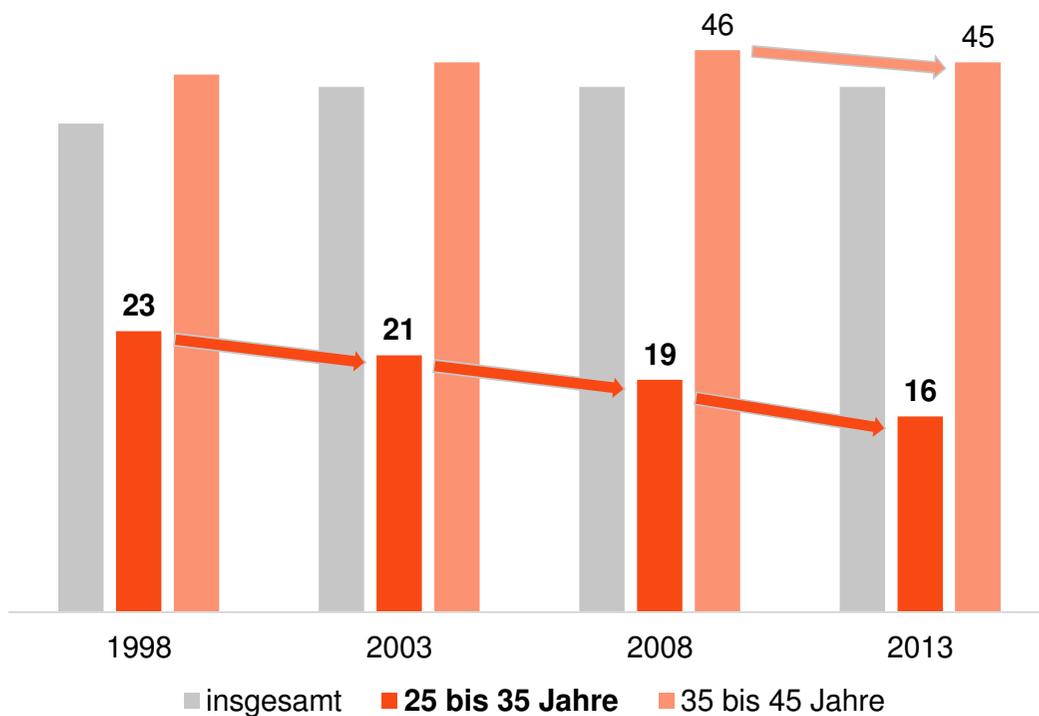
Wohneigentumslücke nach Einkommen vergrößert

Wohneigentumsquote nach Einkommensgruppen
in %



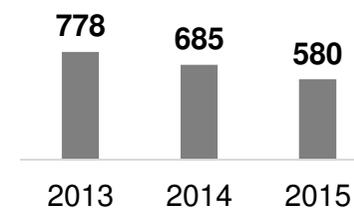
Wohneigentumsquote 25 - 35 Jahre deutlich rückläufig ...

Wohneigentumsquote in %



... ebenso die Zahl der Ersterwerber

■ in Tsd.



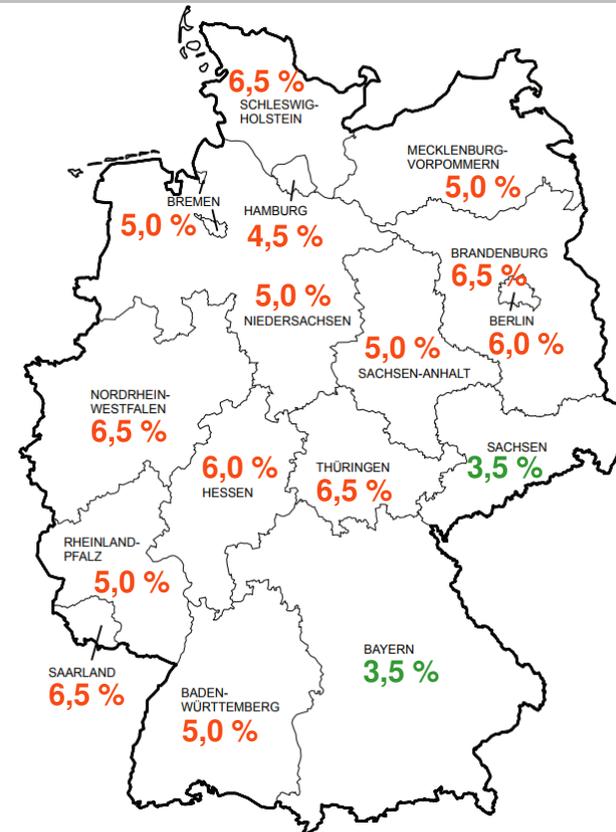
- Durchschnittsalter 2015: 48 Jahre
- 69 % haben keine Kinder

Einstiegshürde Erwerbsnebenkosten

Beispiel Baden-Württemberg

	in €
Kaufpreis	300.000
gebrauchtes Reihenhaus Peripherie Großraum Stuttgart	
Grunderwerbsteuer (5,00 %)	15.000
Maklergebühr (3,57 %)	10.710
Notar- und Gerichtskosten (ca. 1,50 %)	4.500
Summe Erwerbsnebenkosten rund 10 %	30.210
20 % Eigenkapital	60.000

Eigenkapitalbedarf insgesamt rd. 90.000



Grunderwerbsteuersätze

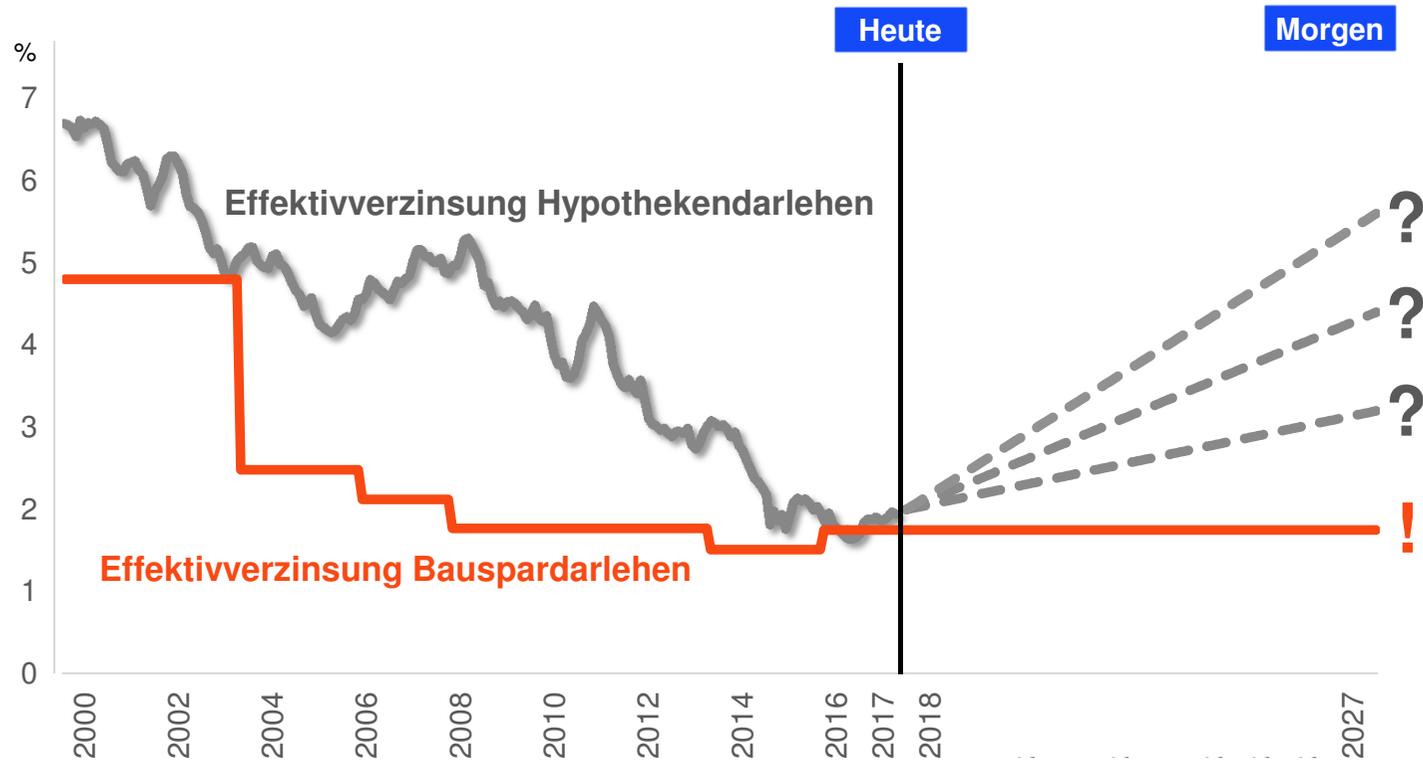
Nur ein Bruchteil der jüngeren Mieter verfügt über ausreichend Eigenkapital

Mieterhaushalte 25-40 Jahre nach Vermögen (Deutschland)



Historisch niedrige Zinsen = historische Chance auf Zinssicherung

Entwicklung Effektivverzinsung Hypothekendarlehen vs. Bauspardarlehen



Schaffung von Wohnraum hat hohen Stellenwert im KoaV

Miete und Wohneigentum gleichberechtigt

Berlin, 7. Februar 2018

**Ein neuer Aufbruch für Europa
Eine neue Dynamik für Deutschland
Ein neuer Zusammenhalt für unser Land**

**Koalitionsvertrag
zwischen
CDU, CSU und SPD**

Wohnraumoffensive:

Wir wollen erreichen, dass 1,5 Mio. Wohnungen und Eigenheime frei finanziert und öffentlich gefördert gebaut werden.

Prioritäre Ausgaben im Bereich Bauen und Wohnen

Maßnahme	Summe 2018-2021
Weitere Förderung sozialer Wohnungsbau durch Bund in 2020/2021	2 Mrd. €
Steuerliche Förderung von mehr Wohneigentum (AfA, energetische Gebäudesanierung, Förderung Eigentum für Familien)	2 Mrd. €

Schaffung von Wohnraum hat hohen Stellenwert im KoaV

Wohnungsbauprämie soll verbessert werden

Berlin, 7. Februar 2018

**Ein neuer Aufbruch für Europa
Eine neue Dynamik für Deutschland
Ein neuer Zusammenhalt für unser Land**

**Koalitionsvertrag
zwischen
CDU, CSU und SPD**

Wir werden die Eigentumsbildung für Familien finanziell unterstützen. Dafür führen wir für den Ersterwerb von Neubau oder Bestand ein **Baukindergeld** als Zuschuss aus dem Bundeshaushalt in Höhe von 1.200 Euro je Kind und pro Jahr ein, das über einen Zeitraum von zehn Jahren gezahlt wird.

Die **Wohnungsbauprämie** behalten wir als Anreizinstrument insbesondere für junge Menschen, frühzeitig mit der Ansparphase zu beginnen, bei.
Wir wollen sie **attraktiver gestalten**. Dazu wollen wir die Einkommensgrenzen an die allgemeine Einkommens- und Preisentwicklung anpassen und den Prämienatz erhöhen.

Wir prüfen einen **Freibetrag** bei der **Grunderwerbsteuer** beim erstmaligen Erwerb von Wohnungsgrundstücken für Familien [...].

Das Geschäftsfeld W&W brandpool

W&W brandpool

Adam Riese



- Adam Riese ist die Digitalmarke der W&W im Versicherungsmarkt. Sie richtet sich speziell an Kunden, die Preise und Produkte über Makler oder selbst online vergleichen. Das Angebot umfasst einfache Produkte von hoher Qualität, die konsequent nach Bedarf und Risiko bepreist sind. Als erstes Produkt ging im Oktober 2017 eine private Haftpflichtversicherung an den Start. Im Frühjahr 2018 folgt eine Rechtsschutzversicherung.

treefin



- Die treefin GmbH ist ein Fintech-Unternehmen, an dem sich die W&W zu 100 % beteiligt. Der digitale Finanzassistent von treefin bietet die Möglichkeit alle Konten, Versicherungen und Kapitalanlagen in einer App zu sammeln und Vorsorgelücken zu analysieren. Durch ein Maklermandat steht treefin seinen Kunden als persönlicher Ansprechpartner übergreifend für alle Versicherungen zur Seite.

NIST



- NIST ist ein digitaler Finanzierungsassistent für den Immobilienkauf. Er steht dem Kunden vom Start der Immobiliensuche bis zum Kauf des Objekts als Begleiter zur Seite. Mit dem Kreditzertifikat, das dem Nutzer seinen maximalen Kaufpreis und Kreditrahmen ausweist, wird seine Bonität bestätigt. Die Kunden können dadurch ihren Kreditrahmen vorab und unabhängig von einer Immobilien darlegen.

FinanzGuide



- Das Digitalangebot FinanzGuide, welches auf die Zusammenarbeit mit dem Fintech-Unternehmen treefin GmbH zurückgeht, steht allen Kunden als Web-Version oder App zur Verfügung. Die Nutzer können von jedem Ort ihre online geführten Konten, Versicherungs- und Bausparverträge sowie Kapitalanlagen bequem einsehen und verwalten, Überweisungen tätigen und Beratungsangebote anfordern.

Kontaktdaten

Thomas Arendt - Leiter Treasury

Telefonnummer: 07141 16-754638

E-Mail: thomas.arendt@wuestenrot.de

Frank Boetzer – Leiter Liquidität und Funding

Telefonnummer: 07141 16-755665

E-Mail: frank.boetzer@wuestenrot.de

Disclaimer

Die Präsentation enthält zukunftsbezogene Aussagen. Diese zukunftsbezogenen Aussagen basieren auf den derzeitigen Erwartungen und Prognosen der Bausparkasse im Hinblick auf zukünftige Ergebnisse und sind mit Risiken, Unsicherheiten und Annahmen verbunden, die die Bausparkasse und ihr Geschäftsfeld betreffen. Diese Risiken, Unsicherheiten und Annahmen können dazu führen, dass die tatsächlichen Ergebnisse und erreichten Ziele der Bausparkasse wesentlich von den durch solche zukunftsbezogenen Aussagen ausdrücklich oder implizit umschriebenen zukünftigen Ergebnisse und/oder Zielen abweichen können. Darüber hinaus sollten potentielle Investoren beachten, dass Aussagen über in der Vergangenheit liegende Trends und Ereignisse keine Garantie darstellen, dass sich diese Trends und Ereignisse auch zukünftig fortsetzen werden. Die Präsentation enthält Angaben und Informationen aus öffentlich zugänglichen Quellen. Die Bausparkasse übernimmt keinerlei Haftung für die Genauigkeit, Aktualität und Richtigkeit dieser Aussagen.

Die Bausparkasse übernimmt keinerlei Verpflichtung, in die Zukunft gerichtete Aussagen aufgrund von neuen Informationen, zukünftigen Ereignissen oder aus anderen Gründen öffentlich zu aktualisieren oder zu revidieren.