

Rede von  
Jürgen A. Junker,  
Vorstandsvorsitzender  
W&W AG

anlässlich der Hauptversammlung  
am Dienstag, 23. Mai 2023,  
10:00 Uhr

Es gilt das gesprochene Wort.

## 1. Begrüßung

Sehr geehrte Aktionärinnen, sehr geehrte Aktionäre,  
meine sehr verehrten Damen und Herren,

herzlich willkommen zur ordentlichen **Jahreshauptversammlung** der Wüstenrot & Württembergische AG. Ich begrüße auch die dazugeschalteten Geschäftspartnerinnen und -partner unseres Unternehmens und die Vertreter der Medien. Es freut mich, dass Sie sich heute die Zeit für die W&W-Gruppe nehmen.

## 2. Veränderte Rahmenbedingungen

Als wir vor zwölf Monaten zu unserer Hauptversammlung zusammenkamen, befanden wir uns am Beginn einer Krise in einer Dimension, die wir viele Jahrzehnte nicht gekannt hatten. Die Weltgemeinschaft, wie sie uns zuvor vertraut war, gibt es nach Jahren relativer politischer Stabilität und Prosperität nicht mehr. Russland hat diese mit seinem brutalen Angriffskrieg gegen die Ukraine aufgekündigt.

Auch wenn unser Unternehmen nahezu ausschließlich in Deutschland aktiv ist und von daher keine unmittelbaren geschäftlichen Beziehungen zu Russland und zur Ukraine hat, spüren natürlich auch wir die **Auswirkungen des Krieges** deutlich. Unser Umfeld und das unserer Kundinnen und Kunden hat sich in kürzester Zeit drastisch verändert und stellt uns alle – Unternehmen wie Privatpersonen – vor neue, zum Teil noch nicht absehbare Herausforderungen.

Das vergangene Jahr hat uns erneut viel abverlangt. Sie alle wissen, wie das Jahr 2022 mit Blick auf die Rahmenbedingungen war. Die Bezeichnung „schwierig“ wäre untertrieben, der Gegenwind von Inflation, anhaltenden Lieferkettenproblemen, Ukraine-Krieg und einigem mehr war stark.

Aber wir haben die Herausforderungen angenommen. Wir waren für unsere Kundinnen und Kunden da. Und wir waren erfolgreich – das ist sicherlich auch das Ergebnis unserer in den letzten Jahren erarbeiteten Fähigkeit, alles, was wir selbst beeinflussen können, im Griff zu haben und in die richtige Richtung

zu lenken. Insofern sehen Sie mich heute trotz aller Widrigkeiten zuversichtlich, dass wir die W&W-Gruppe erfolgreich durch diese gesamtwirtschaftlich und politisch schwierige Phase steuern und auch für 2023 ein ordentliches Ergebnis vorlegen werden.

Für diese Aufgabe braucht es **motivierte Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter**, Menschen, die bereit sind, die Extrameile zu gehen. Unsere Beschäftigten haben in einem schwierigen Jahr erneut Großartiges geleistet, sie haben sich unermüdlich für unsere Kundinnen und Kunden eingesetzt und den Aufbruch der W&W-Gruppe weiter und zielgerichtet vorangetrieben. Ich denke, ich darf auch in Ihrem Namen sprechen, wenn ich sage: Herzlichen Dank an das engagierte W&W-Team!

### **3. Rückblick auf das Geschäftsjahr 2022 – Konzern**

Wir haben 2022 erneut ein gutes, teilweise sehr gutes Neugeschäft erzielt. Wir haben weitere Marktanteile und zahlreiche neue Kundinnen und Kunden gewonnen, und wir haben die Transformation unserer Gruppe hin zu einer innovativen und klar kundenorientierten Organisation weiter vorangebracht. Deshalb können wir Ihnen heute erneut über ein **erfolgreiches Geschäftsjahr** berichten:

Das **IFRS-Konzernergebnis nach Steuern** lag im Jahr 2022 mit 261,5 Millionen Euro über unseren Erwartungen und auch oberhalb der Zielspanne von 220 bis 250 Millionen Euro, die wir für die W&W-Gruppe nachhaltig anstreben.

- Diese Ertragsentwicklung ist umso erfreulicher, weil – ich habe eingangs bereits darauf hingewiesen – das gesamtwirtschaftliche Umfeld uns nicht geholfen hat. Die Ausläufer der – mittlerweile hoffentlich überwundenen – Corona-Pandemie, die weltweite Störung von wichtigen Lieferketten, die stark steigenden Preise für Strom, Gas, Öl und vieles mehr, die teilweise zweistelligen Inflationsraten und das rezessive Konjunkturmilieu: All dies ist Ihnen bekannt. Zusätzlich hat die schnell vollzogene Zinswende der EZB die Anleihen- und Aktienmärkte in Turbulenzen versetzt.

- Turbulenzen an den Finanzierungs- und Kapitalmärkten spiegeln sich bei Finanzdienstleistern in erster Linie im **Finanzergebnis** und hier vor allem im **Bewertungs- und Veräußerungsergebnis** wider. Die negative Entwicklung der Marktwerte bei Aktien, festverzinslichen Wertpapieren und Fondsanteilen führte bei der W&W-Gruppe zu hohen bilanziellen Belastungen im Bewertungsergebnis nach IFRS. Das Veräußerungsergebnis wurde durch den Zinsanstieg bei Rentenpapieren beeinträchtigt. In der Folge verringerte sich unser Finanzergebnis deutlich auf 130 Millionen Euro. Diese Momentaufnahme bei der Bewertung unserer Kapitalanlagen sagt jedoch wenig über die nachhaltigen Erfolge im Kundengeschäft. Und diese Erfolge sind es, die letztendlich zählen.
- Entscheidend aber ist, dass wir die bilanziellen **Belastungen gut verarbeitet** haben. Und dass wir unsere **Kosten weiterhin gut im Griff** haben: Die **Verwaltungsaufwendungen** erhöhten sich 2022 um lediglich 4,7 Prozent auf 1,09 Milliarden Euro, überwiegend bedingt durch höhere Sachaufwendungen, u.a. verstärkte Investitionen in die Digitalisierung und für Corona- und inflationsbedingte Unterstützungsleistungen an unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Die Verwaltungskosten blieben damit deutlich unter der Inflationsrate in Deutschland, die auf 7,9 Prozent sprang.

Ihre W&W-Gruppe hat sich im vergangenen Jahr einmal mehr als **stabil und zukunftsfähig aufgestellt** erwiesen. Diese Stärke haben wir uns in den vergangenen Jahren hart erarbeitet. Sie ist das Ergebnis des vor rund sechs Jahren eingeleiteten Aufbruchs der W&W-Gruppe hin zu einer digital starken, konsequent auf die Bedürfnisse unserer mehr als 6,5 Millionen Kundinnen und Kunden ausgerichteten Gruppe. Nähe zum Kunden, Beratungsstärke, Innovation und Agilität sind für uns keine leeren Worte, wir leben sie jeden Tag aufs Neue.

#### 4. Neugeschäft 2022 / Exkurs Immobilienmarkt

Meine Damen und Herren,

die Stärke unseres Geschäftsmodells und die Wirksamkeit unseres in den vergangenen Jahren konsequent vorangetriebenen Wandels zeigen sich nicht zuletzt darin, dass es uns auch in schwierigen Zeiten gelingt, zahlreiche neue Kundinnen und Kunden für die W&W-Gruppe zu gewinnen und zugleich die Geschäfte mit Bestandskunden weiter zu intensivieren.

Das **Neugeschäft** des vergangenen Jahres lässt sich erneut durchaus als „**erfreulich**“ bezeichnen.

- Das gilt insbesondere für das **Bauspargeschäft** von Wüstenrot. Hier waren wir erfolgreich, weil wir Chancen frühzeitig und auch früher als andere erkannt und dann auch konsequent genutzt haben. Wir haben das **beste Neugeschäft in der Unternehmensgeschichte** unserer Bausparkasse erzielt. Das Bruttovolumen im Neugeschäft erhöhte sich gegenüber dem Vorjahr um 59,4 Prozent auf 18,7 Milliarden Euro. Damit entwickelte sich Wüstenrot deutlich besser als der Markt, steigerte den Marktanteil auf rund 16 Prozent und unterstrich seine Position als klare Nummer zwei unter den deutschen Bausparkassen.
- In der **Baufinanzierung** konnten wir das Neugeschäft in die eigenen Bücher um 4,9 Prozent auf 4,8 Milliarden Euro steigern. Bei der Vermittlung in Fremdbücher waren wir zurückhaltend. Nach kontinuierlichen Zuwächsen in den zurückliegenden Jahren waren wir bei der Kreditvergabe einerseits noch vorsichtiger, andererseits spürten natürlich auch wir den einsetzenden Nachfragerückgang, allerdings in geringerem Umfang als der Gesamtmarkt.

Die **Entwicklung des Immobilienmarktes in Deutschland** unter den veränderten Rahmenbedingungen ist ein Thema, das derzeit die Schlagzeilen bestimmt und viele Menschen bewegt. Deswegen ein paar Ausführungen dazu an dieser Stelle:

In Deutschland hatten die Menschen aufgrund der langen Niedrigzinsphase das klassische Bausparen etwas aus den Augen verloren. Immobilienkredite mit

Zinsen von teils unter einem Prozent machten den Bau oder Kauf eines Hauses günstig wie selten zuvor. Doch nun erlebt **das Bausparen eine Renaissance**, denn die Bauzinsen sind als Folge der hohen Inflation und der Entscheidung der EZB, den Leitzins deutlich anzuheben, wieder kräftig gestiegen. Deshalb gewinnt der **Bausparvertrag**, mit dem sich Bauherren bereits jetzt einen günstigen Darlehenszins für die Zukunft sichern, **neue Attraktivität**. Bausparer wissen schon bei Vertragsabschluss, welcher Zinssatz sie in einigen Jahren für das Bauspardarlehen erwartet.

Ein **Bauspardarlehen** muss auch nicht unbedingt für den Kauf eines Hauses oder einer Wohnung genutzt werden, sondern darf laut Gesetz für alle sogenannten „wohnungswirtschaftlichen Maßnahmen“ aufgewendet werden. Indem wir bei Wüstenrot unsere Bauspar- und Serviceangebote gezielt auf die **Anforderungen des Klimaschutzes und der energetischen Sanierung** ausrichten, tragen wir auch zur Verwendbarkeit dieses Finanzierungsinstruments über den reinen Immobilienerwerb hinaus bei.

Dazu zählen etwa **Instandhaltung** und **Modernisierung** von Bestandsimmobilien, auch das kann schnell teuer werden. Die aktuellen Pläne der Bundesregierung zur energetischen Modernisierung des Immobilienbestands verleihen diesem Thema zusätzliche Relevanz.

Die Renaissance des Bausparens ist auch **in gesellschaftlicher Hinsicht eine begrüßenswerte Entwicklung**. Denn noch immer ist Deutschland ein Land der Mieter, nur rund 42 Prozent der deutschen Haushalte leben laut dem Statistischen Bundesamt in den eigenen vier Wänden. Das ist einer der niedrigsten Werte in der Europäischen Union. Bei der Ankurbelung des Wohnungsneubaus gibt es sicherlich kein Patentrezept, wie gerade die aktuellen, sehr kontroversen politischen Diskussionen zu diesem Thema zeigen. Der Bausparvertrag ist und bleibt jedoch ein wichtiger Baustein, um mehr Menschen Wohneigentum zu ermöglichen. Eigene Häuser und Wohnungen schützen vor Inflation und sind wertbeständig.

Ein anderes Bild zeigt sich derzeit bei der **Baufinanzierung**. Das Neugeschäft mit privaten Baukrediten in Deutschland hat infolge der Zinswende einen schwachen Jahresstart hingelegt. Im Februar sackte es gegenüber dem Vorjahresmonat um mehr als 54 Prozent auf rund 12 Milliarden Euro ab, den niedrigsten Wert seit 2010. Im Januar vergangenen Jahres konnte man eine

Immobilie noch für ein Prozent finanzieren. Aktuell kostet Baugeld mit zehn Jahren Zinsbindung oftmals rund 4 Prozent pro Jahr.

Diese Entwicklung ist natürlich **Gift für die dringend gebotene Bekämpfung des Wohnungsmangels** in Deutschland, der schon vor der Zinswende nicht sonderlich erfolgreich war. Denn die herrschende **Angebotsknappheit** stützt die Preise von Häusern und Wohnungen. Und weil steigende Zinsen und Baustoffpreise den ohnehin schon stockenden Neubau weiter lähmen, wird sich daran auch so bald nichts ändern.

Die Krise bei den Baufinanzierungen ist also zumindest auf Sicht noch nicht ausgestanden. Ich glaube aber, dass es sich im hohen Maße um einen **Anpassungsprozess nach den langen Niedrigzinsjahren** handelt, an die sich alle Marktteilnehmer gewöhnt hatten. Die EZB hat – nach langem Zögern – beherzte Zinsschritte gemacht und den Leitzins auf 3,75 Prozent angehoben. Insgesamt dürfte sich jedoch ein **Ende der Zinserhöhungen** abzeichnen, die EZB wird angesichts der langsam rückläufigen Inflation und der weiterhin bestehenden Rezessionsgefahr vorsichtiger agieren. Hinzu kommt, dass das aktuelle Niveau der Bauzinsen in der langfristigen Betrachtung alles andere als ungewöhnlich ist. Im Jahr 2008, also mitten in der Finanzkrise, lagen die Zinsen bei mehr als 5 Prozent, in den Jahren davor teilweise sogar deutlich höher.

Aber: Tatsache ist, dass der **Umbruch im Immobilienmarkt** und die gestiegene Inflation **viele Menschen verunsichern**. Umso mehr sind wir gefragt, gerade in dieser Situation **den Kundinnen und Kunden zur Seite zu stehen**, Orientierung zu geben und Lösungen aufzuzeigen. Denn klar ist auch: Viele Menschen haben ihren Traum vom eigenen Heim nicht beerdigt, sondern nur in die Zukunft geschoben. Das untermauern nicht zuletzt die hervorragenden Zahlen für das Bauspargeschäft.

Lassen Sie uns nach diesem Exkurs zu den Geschäftsergebnissen für 2022 zurückkehren:

- Im **Geschäftsfeld Versichern** hat die Württembergische Versicherung gute Zuwächse im Neugeschäft bei einer weiterhin erfreulichen Schadenentwicklung in der Schaden-/Unfallversicherung verzeichnet. Die gebuchten Bruttobeiträge in den Sachversicherungen nahmen um 6,6 Prozent auf 2,3 Milliarden Euro zu, womit wir weiterhin besser

abschneiden als der Markt insgesamt. Erfreulich war, dass alle Segmente, Kfz, Firmenkunden und Privatkunden, zum Wachstum beigetragen haben. Besonders eindrucksvoll ist das Plus von 18,9 Prozent bei unseren Firmenkunden. Das ist ein deutliches Indiz dafür, dass die W&W-Gruppe sich immer stärker als Partner des Mittelstands etablieren kann, weil wir mit unserem Angebot den vorhandenen Bedarf treffen.

- In der **Personenversicherung** nahmen die gebuchten Bruttobeiträge insgesamt auf 2,2 Milliarden Euro ab nach 2,5 Milliarden Euro im Jahr 2021. Weiterhin positiv entwickelte sich die Krankenversicherung mit einem Plus der Bruttobeiträge von 4,7 Prozent. In der Lebensversicherung führte vor allem das aktive Zurückfahren von Einmalbeiträgen, die 2021 noch einen hohen Anteil eingenommen hatten, zum Rückgang der Beiträge. Allerdings gilt es zu differenzieren: So verzeichnete die Württembergische zum Beispiel bei der betrieblichen Altersvorsorge, die im Mix der Vorsorgeinstrumente an Bedeutung gewinnt, ein erfreuliches Wachstum.

## 5. Dividendenvorschlag / TOP 2

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,

Vorstand und Aufsichtsrat schlagen Ihnen heute in Tagesordnungspunkt 2 vor, für das Geschäftsjahr 2022 **eine zum Vorjahr konstante Dividende von 65 Eurocent je Aktie** zu zahlen. Dies entspricht einer Dividendenrendite von 4,2 Prozent, bezogen auf den Jahresschlusskurs 2022 unserer Aktie. Sofern Sie heute diesem Vorschlag zustimmen, kommen rund 61 Millionen Euro zur Ausschüttung.

Unser Grundsatz bleibt, stabile Dividenden mindestens auf Vorjahresniveau zu erwirtschaften und damit gegenüber Ihnen, unseren Eigentümern, sowie für Kundinnen, Kunden und Beschäftigte verlässlich zu sein.

Wie Sie wissen, ist für die Dividendenzahlung der **Einzelabschluss der W&W AG**, der nach dem deutschen Handelsgesetzbuch aufgestellt wird, heranzuziehen. Die W&W AG weist im **Einzelabschluss nach HGB** für 2022



einen Gewinn nach Steuern von 119,4 Millionen aus, ein Zuwachs von rund 7 Prozent zum Vorjahr. Daraus errechnet sich eine Ausschüttungsquote von etwa 51 Prozent.

Wir sind überzeugt, dass dieser Vorschlag Ihren Verzinsungsanspruch als Eigentümer der W&W AG und das Ziel, unsere Kapitalbasis in unsicheren Zeiten weiter zu stärken, gut miteinander verbindet.

Im Zusammenhang mit dem Gewinnverwendungsvorschlag in TOP 2 unserer Tagesordnung möchte ich kurz auf einige weitere wichtige Punkte eingehen. Ich bitte schon einmal vorab um Ihr Verständnis, dass es jetzt etwas formaler wird.

Der **Gewinnverwendungsbeschluss** unter TOP 2 geht davon aus, dass unsere Gesellschaft bei der Beschlussfassung eigene Aktien hält. Zur erneuten Umsetzung eines Mitarbeiter-Aktienprogramms haben wir im Januar und Februar dieses Jahres einen Aktienrückkauf vorgenommen, sodass die finale Anzahl eigener Aktien erst seit Kurzem bekannt ist.

Zur Umsetzung dieses Programms hat der Vorstand im Frühjahr beschlossen, von der bestehenden Ermächtigung zum **Erwerb eigener Aktien** Gebrauch zu machen. Das Rückkaufprogramm wurde vom 16. Januar 2023 bis einschließlich 17. Februar 2023 durchgeführt. Es wurden insgesamt 84.898 Namensaktien der W&W AG zurückgekauft. Der Aktienrückkauf stand im Einklang mit den zu beachtenden rechtlichen Vorgaben und wurde ordnungsgemäß bekanntgegeben.

Das **Mitarbeiter-Aktienprogramm** 2023 wurde mittlerweile erfolgreich abgeschlossen. Daraus wurden nicht alle Aktien verwendet, sie werden für kommende Programme behalten. Die W&W AG hält deshalb derzeit 34.335 Stück eigene Aktien. Der in der Einberufung der Hauptversammlung bekanntgemachte Beschlussvorschlag ist daher, wie dort vorgesehen, entsprechend anzupassen. Er lautet nun:

Vorstand und Aufsichtsrat schlagen vor, den Bilanzgewinn des Geschäftsjahres 2022 in Höhe von 80.048.104,42 Euro, unter Berücksichtigung der von der Gesellschaft derzeit gehaltenen 34.335 nicht dividendenberechtigten eigenen Aktien und nach entsprechender Anpassung des in der Einberufung bekanntgemachten Beschlussvorschlags, wie folgt zu verwenden:

- Zahlung einer Dividende in Höhe von 65 Eurocent je dividendenberechtigter Stückaktie, also insgesamt 60.915.000,25 Euro,
- Einstellungen in andere Gewinnrücklagen in Höhe von 19.000.000,00 Euro sowie
- Vortrag auf neue Rechnung in Höhe von 133.104,17 Euro.

## 6. Fokus Kundenorientierung

Meine Damen und Herren,

soweit der Rückblick, schauen wir nach vorne: Die W&W-Gruppe zählt zu den leistungsfähigsten, solidesten, dynamischsten und zugleich erfahrensten Partnern für Menschen, die Lösungen für ihre finanziellen Vorsorge-Bedürfnisse suchen. Wir richten unser gesamtes Denken und Handeln auf die **Bedürfnisse unserer mehr als 6,5 Millionen Kundinnen und Kunden** aus. Für uns steht die Beziehung zur Kundschaft im Vordergrund, die auch aktiv gelebt werden muss.

Ich habe Ihnen bereits von unserer konzernweiten **Initiative „W&W Besser!“** berichtet. „W&W Besser!“ drückt in erster Linie unseren Anspruch aus, Tag für Tag immer besser werden zu wollen. Unser Schlüsselwort ist „**Jetzt**“, wir wollen unsere Ziele jeden einzelnen Tag und nicht erst in drei bis fünf Jahren erreichen. Dies ist kein Programm, es ist die Entwicklung einer Haltung, einer generellen Einstellung. Sie dient dem Streben, unsere Kundinnen und Kunden zufriedenzustellen und für die W&W-Gruppe zu begeistern.

Und genau das gelingt uns auch! Marktstudien und unsere eigenen Erhebungen zeigen, dass die **Zufriedenheit unserer Kundinnen und Kunden** und die Bereitschaft, die W&W-Unternehmen weiterzuempfehlen, stetig wächst. So haben sowohl die Wüstenrot Bausparkasse als auch die Württembergischen Versicherungen vergangenes Jahr in repräsentativen Befragungen von namhaften Marktforschungsunternehmen erneut Bestnoten erzielt. Dies ist umso wichtiger, weil gelebte Kundenorientierung das zentrale Unterscheidungs- und Erfolgsmerkmal im immer intensiveren Wettbewerb der Finanz- und Versicherungswirtschaft ist.

Wenn wir versuchen, so gut wie möglich auf die individuellen Wünsche und Bedürfnisse unserer Kundinnen und Kunden einzugehen, dann müssen wir unser **Produkt- und Leistungsangebot** kontinuierlich an neue gesellschaftliche Entwicklungen und Herausforderungen anpassen. Nur so können wir auch weiterhin maßgeschneiderte Lösungen anbieten. Zudem investieren wir stark in Qualifizierungsmaßnahmen im Innen- wie im Außendienst.

Unser Geschäftsbericht gibt Ihnen einen guten Überblick über viele Produktneuheiten. Zwei Beispiele möchte ich jedoch aufführen, sie illustrieren sehr gut, in welcher Weise wir unsere Geschäftsmodelle kundennah und damit zukunftsorientiert weiterentwickeln:

- Die **Wüstenrot Bausparkasse** hat ihre Produktangebote für die Finanzierung von **klimaschützenden Investitionen in Wohnimmobilien** erweitert und ergänzt. Seit 2022 sind zwei neue Baufinanzierungsprodukte erhältlich: die beiden Wohndarlehen Klima Flex und Klima Classic. Hinzugekommen ist außerdem der Klimabonus im Wohnsparen, mit dem wir Kundinnen und Kunden bei energiesparenden Sanierungen direkt unterstützen. Wüstenrot bietet somit einen breiten Mix an Bauspar- und Finanzierungsprodukten für Investitionen in nachhaltige Immobilien oder in deren energetische Sanierung.
- Mit dem neuen „**W&W-Kundenportal**“ haben wir 2022 einen großen Schritt hin zu einem integrierten Auftritt der Kernmarken Württembergische und Wüstenrot gemacht. Durch die Verschmelzung des bisherigen Portals mit der bereits 2018 eingeführten Kundenapp „FinanzGuide“ steht unseren Privatkundinnen und -kunden nun ein hochmodernes, intuitiv anwendbares und effizientes Werkzeug zur Erledigung ihrer Finanzgeschäfte zur Verfügung, in das auch unsere Kooperationspartner integriert sind. Alle bestehenden Verträge bei Württembergischer und Wüstenrot werden automatisch in das Portal importiert. Unsere Kunden erhalten nicht nur detaillierte Übersichten zu allen Daten, sondern auch Vorschläge zur Verbesserung ihrer individuellen Finanzsituation. Das neue Kundenportal ist ein persönlicher Vertrags- und Finanzassistent für unterwegs und zu Hause und ein Meilenstein für unsere Gruppe.

## 7. Digitalisierung und Technologie als Treiber

Damit komme ich zu unserer **Digitalstrategie**, die eng mit unserem Programm „W&W Besser!“ verbunden ist. Hier gehören wir in unserer Branche zu den Vorreitern und haben uns einen wichtigen Vorsprung erarbeitet. Wir haben in den vergangenen Jahren stark in digitale Konzepte, Angebote und Wege zum Kunden investiert, und natürlich auch in die notwendige Qualifizierung unserer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter für das digitale Zeitalter.

Der Erfolg gibt uns Recht. Das Geschäft, das wir über digitale Wege generieren, trägt mittlerweile substanziell zum Geschäftsvolumen und zum **Unternehmenserfolg** der W&W-Gruppe bei.

Es gibt zum Ausbau des digitalen Modells auch **keine Alternative**. Wir werden so nicht nur immer attraktiver für unsere Kundinnen und Kunden und sichern die Arbeitsplätze unserer Beschäftigten. Wir verändern und erneuern damit auch weite Teile unseres Unternehmens, wir schaffen mehr Effizienz, Leistungsstärke, Wettbewerbs- und Innovationskraft – und zwar genau dort, wo es für unsere Kundinnen und Kunden wirklich zählt.

Ich wiederhole heute gerne mein Credo: Digitalisierung ist für uns niemals **Selbstzweck**, sondern immer dann sinnvoll, wenn sie die Wünsche der Kundinnen und Kunden nach Vereinfachung und Convenience, etwa beim Abschluss von Standardprodukten, ermöglicht. Oder wenn sie dazu beiträgt, noch mehr Kapazitäten auf die Kundenberatung zu konzentrieren.

Das beste Beispiel dafür ist weiterhin unser digitaler Direktversicherer **Adam Riese**. Er hat auch im vergangenen Jahr seinen Wachstumskurs fortgesetzt und zählt mittlerweile mehr als 350.000 Kundinnen und Kunden – und zwar in der Regel neue Kunden. Adam Riese steht mit seinen sieben Sach- und Schadenversicherungen für nachvollziehbare Produktgestaltung, einen schnellen Online-Abschluss, einen volldigitalen Schadenprozess und nicht zuletzt für einen überzeugenden Markenauftritt. Die vielfachen Auszeichnungen, die die Digitalmarke mittlerweile erhalten hat, belegen dies eindrucksvoll.

Wir werden auch in Zukunft digitale Technologien überall dort einsetzen, wo sie auf unsere Philosophie der absoluten Kundenorientierung einzahlen.

Dazu gehören auch weiterhin **strategische Investments in aussichtsreiche Tech-Unternehmen und Start-ups** oder entsprechende **Kooperationen mit jungen Firmen**.

Diese Partnerschaften erweitern nicht nur unser Angebot, sondern dienen auch dazu, unserem Anspruch gerecht zu werden, für unsere Kundinnen und Kunden nicht nur ein Versicherer, sondern auch ein **digitaler und moderner Partner** in Sachen Vorsorge zu sein.

## 8. W&W-Campus

Meine Damen und Herren,

wenn wir alle Kapazitäten soweit wie eben möglich auf unsere Kundinnen und Kunden ausrichten, dann bedeutet dies auch, das Arbeiten im Unternehmen so effizient zu organisieren, dass immer mehr Zeit für die Kundenbetreuung zur Verfügung steht.

Diesem Ziel dient der W&W-Campus in Kornwestheim bei Stuttgart, den wir im Februar dieses Jahres feierlich eingeweiht haben. Der Campus symbolisiert genau das, was die W&W-Gruppe heute ausmacht: Wir sind **eine** Gruppe, mit **gleichen Werten und gleichen Zielen**.

Der sechs Hektar große Campus, eine **Investition von rund 500 Millionen Euro**, bietet rund 4.000 hochmoderne Arbeitsplätze plus 2.000 flexible Arbeitsorte. Und auch das möchte ich hervorheben: Das Projekt, mit dessen Planung vor gut zehn Jahren begonnen wurde, haben wir im vorgesehenen Zeit- und Kostenrahmen abgeschlossen. Es geht also!

Produkt- und Serviceexzellenz setzen ein **produktives und modernes Arbeitsumfeld** für unsere Teams voraus. Mit dem neuen Campus schaffen wir einen Ort, an dem Menschen modern, einfach und direkt miteinander kommunizieren und arbeiten können, an dem Kreativität befördert wird und flexibles Arbeiten mit Unterstützung neuester Technik möglich ist. Wir haben in Kornwestheim die besten Voraussetzungen, um eine starke Zukunft für unsere Unternehmen und ihre Kunden zu realisieren.

Zugleich werden wir in Kornwestheim dem Umstand gerecht, dass sich Ansprüche und Erwartungen der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter an ein **attraktives und motivierendes Arbeitsumfeld** und an moderne hybride Formen des Arbeitens verändert haben und gerade in den vergangenen Jahren deutlich gewachsen sind. Ein wichtiges Argument für uns, auch in Zukunft die besten Köpfe für die Unternehmen unserer Gruppe gewinnen zu können. Die Suche nach Talenten, ich habe dies bei vielen Gelegenheiten betont, ist eine der großen Herausforderungen für die kommenden Jahre – für uns wie für die gesamte Branche der Finanzdienstleister.

## 9. Laufendes Geschäftsjahr 2023 / Q1

Meine Damen und Herren,

ich komme zum Ausblick auf das **laufende Geschäftsjahr**. Niemand würde behaupten, dass wir derzeit für unsere Geschäfte Rückenwind von außen erfahren. Auch 2023 müssen wir vor allem aus eigener Kraft erfolgreich sein.

Die **rezessiven Tendenzen in Deutschland** sind zwar nicht so stark wie noch im Herbst vergangenen Jahres befürchtet, aber für Entwarnung besteht kein Anlass. Wir erwarten zwar einen Rückgang der Inflationsrate im Vergleich zum Vorjahr, dennoch dürfte die Teuerung auf einem deutlich höheren Niveau verharren als noch vor der Corona-Pandemie. Dies wird die **Kaufkraft** und die **Konsumnachfrage** der Bürgerinnen und Bürger weiterhin beeinträchtigen. Zudem ist die Situation im Wohnungsbau und für den Erwerb von Wohnimmobilien angespannt – ich bin ausführlich darauf eingegangen.

Die Geschäftszahlen des ersten Quartals, dessen Ergebnisse wir am 31. Mai bekanntgeben werden, werden eine weiterhin gute operative Entwicklung zeigen, soviel kann ich an dieser Stelle bereits sagen. Wir befinden uns im Plan, um unsere Jahresziele zu erreichen.

Die W&W-Gruppe hat im Startquartal erneut **Zuwächse im Neugeschäft** verzeichnet und damit an die positive Entwicklung der vergangenen Jahre angeknüpft. Das Bauspargeschäft und die Schaden-/Unfallversicherung sind

unverändert im Aufwind. In der Baufinanzierung und in der Personenversicherung hat sich der Trend des vergangenen Jahres fortgesetzt.

Für das **gesamte Jahr 2023** bleiben wir bei unserer Prognose und gehen davon aus, dass wir uns beim **Konzern-Jahresüberschuss** in unserer nachhaltig angestrebten Zielspanne von 220 bis 250 Millionen Euro bewegen werden. Wir erwarten damit für das laufende Jahr, trotz des deutlich veränderten Marktumfelds, ein insgesamt stabiles Ergebnis.

Sehr geehrte Aktionärinnen, sehr geehrte Aktionäre,

ich möchte jetzt meinen Vorstandskollegen Alexander Mayer bitten, Ihnen kurz Informationen zum neuen Rechnungslegungsstandard IFRS 17 zu geben.

***Ausführungen A. Mayer.***

Vielen Dank, Herr Mayer.

## **10. Schlusswort**

Sehr geehrte Aktionärinnen, sehr geehrte Aktionäre,

wir haben uns durch die Transformation unserer Gruppe **eine Stärke und Widerstandsfähigkeit** erarbeitet, die es uns erlaubt, auch mit schwierigen Rahmenbedingungen und Gegenwind umzugehen. Deshalb werden wir auch im laufenden Jahr die digitale Transformation fortsetzen, in neue Produkte und Services investieren, dabei weiterhin streng auf Kosten, Effizienz und Nachhaltigkeit achten und natürlich immer die Nähe zu unserer Kundschaft ins Zentrum unseres Handelns stellen.

Meine Zuversicht für den weiteren Weg unserer Gruppe gründet sich auf zwei Fundamente: auf das **Vertrauen unserer Kundinnen und Kunden** in uns und das **Vertrauen**, das ich in unsere **Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter** habe. Sie werden dafür sorgen, dass sich unser Unternehmen auch 2023 in die richtige Richtung entwickeln wird.

Nur, wenn wir geschäftlich erfolgreich sind, können wir unserer Verantwortung gerecht werden, die wir als Unternehmen haben: der Verantwortung für unsere Kundinnen und Kunden, unsere Beschäftigten, für die Gesellschaft als Ganzes. Und natürlich auch der Verantwortung Ihnen gegenüber, liebe Aktionärinnen und Aktionäre. Viele von Ihnen haben uns in den vergangenen Jahren die Treue gehalten und uns Ihr Vertrauen geschenkt. Dafür bedanke ich mich.

Herzlichen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!