

## W&W: 2015 mit Rekordergebnis

**Die Wüstenrot & Württembergische-Gruppe (W&W) hat im Jahr 2015 das höchste Ergebnis ihrer Geschichte eingefahren. Das Konzernergebnis betrug nach vorläufigen Zahlen 274 Millionen Euro. Gegenüber dem Vorjahr mit 242 Millionen Euro ist das ein Zuwachs von knapp 14 Prozent. Stärkster Ergebnistreiber war 2015 erneut die Schaden- und Unfallversicherung mit einem ganzjährig günstigen Schadensverlauf.**

**Reduzierte Kosten und die positive Entwicklung an den Aktienmärkten im Laufe des vergangenen Jahres taten ihr Übriges. Im Neugeschäft legte die Baufinanzierung am deutlichsten zu. Der Vorsorge-Spezialist setzt damit seinen Wachstumskurs fort. So wurde seit der Neuaufstellung im Jahr 2006 mehr als eine Milliarde Euro zusätzliches Kapital aufgebaut. Mit dem Programm W&W@2020 wird an einer Verstärkung dieses werthaltigen Wachstums gearbeitet.**

Im Brutto-Neugeschäft erzielte die Wüstenrot Bausparkasse AG nach vorläufigen Zahlen eine Bausparsumme von 14,1 Milliarden Euro (Vorjahr: 13,7 Milliarden Euro). Dieser Zuwachs konnte erreicht werden, obwohl im Frühjahr 2015 die Rendite-Tarife komplett vom Markt genommen wurden. Das Netto-Neugeschäft lag bei knapp 11,7 Milliarden Euro (Vorjahr: 11,5 Milliarden Euro). In der Baufinanzierung gelang eine Steigerung von rund 15 Prozent auf knapp 5,5 Milliarden Euro an vermittelten Krediten. Wüstenrot erzielte hiermit – wie schon in den letzten Jahren – ein deutlich werthaltiges Wachstum im Geschäftsfeld BausparBank. Die Bausparkasse hat erst vor wenigen Tagen das Wüstenrot Wohnsparen auf den Markt gebracht, mit dem das Bausparen weiterentwickelt, aufgewertet und zukunftsorientiert ausgerichtet wird. Mit einem Darlehenszins ab einem Prozent wird der niedrigste Darlehenszins aller Zeiten bei Wüstenrot angeboten. In der Tarifvariante Trend, die in dieser Form völlig neuartig am Markt ist, haben Kunden die Chance, von steigenden Marktzinsen zu profitieren und gleichzeitig die Option auf ein zinsgünstiges Darlehen zu behalten.

Auch die kleineren Wüstenrot-Gesellschaften aus der Immobilienparte haben ordentlich zum Geschäftserfolg beigetragen. So hat die Wüstenrot Haus- und Städtebau GmbH im vergangenen Jahr Immobilien im Rekordwert von über 72 Millionen Euro verkauft. Gegenüber dem Vorjahreswert von knapp 56 Millionen ist das eine Steigerung um fast 30 Prozent. Auch die Maklergesellschaft Wüstenrot Immobilien GmbH hat das Jahr 2015 mit

einer neuen Bestmarke bei den Vertriebsleistungen abgeschlossen. Das vermittelte Volumen stieg nach vorläufigen Zahlen um 52 Millionen Euro auf 342 Millionen.

### **Bank als digitaler Vorreiter - Online-Vorsorgecheck gestartet**

Bei der Wüstenrot Bank AG Pfandbriefbank lief 2015 der Modernisierungs- und Wachstumskurs auf vollen Touren weiter. Strategisches Ziel ist deren Weiterentwicklung hin zu einer digitalen Bank für Privatkunden mit attraktiven Produkten vor allem im Konten-, Karten- und Wertpapiergeschäft. So stieg der Brutto-Fondsabsatz im Privatkundengeschäft um knapp ein Viertel auf 355 Millionen Euro, beim Top-Tagesgeld verdoppelte sich das Neugeschäft auf gut 53.000 Stück. Auch die Zahl der ausgegebenen Kreditkarten und neu eingerichteten Wertpapierdepots legte zweistellig zu.

Diese Zugewinne basieren ganz wesentlich auf den neuen digitalen Services der Bank. Sie zählt zu den Pionieren bei der Video-Legitimation für die Kontoeröffnung und bei der Video-Beratung im Investmentgeschäft. Eine Vorreiterrolle nimmt die Bank auch beim Online-Kontowechsel sowie beim „Online-Vorsorge-Check“ ein. Hierbei handelt es sich um eine web-basierte Finanzanalyse, mit der sich Interessenten in wenigen Schritten eine umfassende Bestandsaufnahme ihrer persönlichen finanziellen Situation per Smartphone, Tablet oder PC anfertigen lassen können.

## **Plus in Schaden- und Unfallversicherung - Neue Produkte**

Wie schon in der Vergangenheit, profitierte die W&W-Gruppe stark von der Schaden- und Unfallversicherung. Deren gebuchte Bruttobeiträge legten um knapp 4 Prozent auf rund 1,64 Milliarden Euro zu. Hier war unter anderem im Kraftfahrt- und Firmenkundengeschäft ein Zuwachs zu verzeichnen. Insgesamt erreichte die Kompositsparte eine Combined Ratio (Schaden-/Kostenquote) von rund 92 Prozent – Branchenschnitt zirka 97 Prozent – nach zuvor 95,5 Prozent.

In der Lebensversicherung sanken die gebuchten Brutto-Beiträge um rund 3,6 Prozent von 2,25 Milliarden Euro im Jahr 2014 auf 2,17 Milliarden Euro 2015. Das Interesse an Informationen über Lebensversicherungen ist weiterhin groß, auch wenn aufgrund der Zinsentwicklung die Abschlussbereitschaft etwas nachgelassen hat. In der privaten Krankenversicherung erhöhten sich die gebuchten Brutto-Beiträge 2015 auf über 198 Millionen Euro nach gut 183 Millionen Euro im Jahr zuvor, besonders durch Wachstum bei Pflege- und Ergänzungstarifen.

Mit neuen Produkten haben sich die Württembergischen Versicherungen gut am Markt positioniert. Hierzu zählen bei der Württembergischen Versicherung AG unter anderem eine spezielle Windenergie-Versicherung für Firmenkunden sowie eine Police für den Bedarf von Unternehmen aus den Bereichen Gesundheit, Fitness und Ernährung. Privatkunden profitieren von einer verbesserten Rechtsschutzversicherung, Halter von Motorrädern von einem optimierten Tarif.

Die Württembergische bietet ihren Kunden die App „Easy Claim“ an, um Kfz-Schäden noch kundenorientierter und schneller regulieren zu können. Bei kleineren Blechschäden können Kunden ein Foto des Fahrzeugscheins und des Schadens am Auto an die Versicherung senden – am gleichen Tag geht auf dem Smartphone ein Vorschlag über einen Erstattungsbetrag ein. Der Kunde kann dann entscheiden, ob er sich den Betrag auszahlen lassen oder eine Reparatur beauftragen möchte.

Die Württembergische Lebensversicherung AG hat 2015 ein neues Rentenprodukt für die private und betriebliche Altersvorsorge eingeführt. Es verbindet klassische Garantien für Kapital und Rente mit einer erhöhten Verzinsung in der Ansparphase – im Gegenzug ist die bei Vertragsabschluss garantierte Rente zunächst vergleichsweise geringer. Der Versicherte erhält jedoch zusätzlich die Chance, zum tatsächlichen Rentenbeginn von einer höheren Rente zu profitieren, sofern der Garantiezins bis dahin wieder gestiegen ist.

## **Wachstum aus eigener Kraft - SDAX im Blick**

Seit der Neuaufstellung des W&W-Konzerns im Jahr 2006 ist es gelungen, Wüstenrot und Württembergische unter dem Dach des Vorsorge-Spezialisten strukturell, personell und kulturell zu integrieren. Besonders erfreulich ist laut Dr. Alexander Erdland, dass das Unternehmen trotz Banken- und Staatsschuldenkrise die Ertragskraft erhöhen und die Substanz stärken konnte, und zwar jeweils deutlich. Der Vorstandsvorsitzende der W&W AG weiter: „Es ist uns in den letzten zehn Jahren gelungen, das Jahresergebnis zu verzweölffachen und aus eigener Kraft mehr als eine Milliarde Euro an zusätzlichem Eigenkapital aufzubauen.“ Zur heutigen finanziellen Basis hat das konsequente Ertrags- und Kostenmanagement der Gruppe maßgeblich beigetragen.

Durch den auf 20 Prozent gestiegenen Streubesitz ist die Aufmerksamkeit für die W&W-Aktie erheblich gestiegen. So legte deren monatliches Handelsvolumen von rund zwei Millionen Euro auf etwa zwölf Millionen Euro zu. Zudem wurde die Aktie der W&W AG zum 1. Dezember 2015

von der Frankfurter Wertpapierbörse für den Prime Standard zugelassen. Sie erfüllt damit auch eine Voraussetzung für die Aufnahme in einen Auswahlindex – anvisiert ist der SDAX im Laufe dieses Jahres.

### **Digitalisierung kommt voran - Hohe Investitionen**

Um die Digitalisierung in der W&W-Gruppe zu beschleunigen, ging zum Jahresstart 2016 das „Digital Customer Office“ an den Start. Aufgabe dieser neuen Konzerneinheit ist, als innovativer Treiber die digitale Transformation im Sinne der Kunden voranzutreiben und die erforderlichen Veränderungen in der W&W-Gruppe durchzusetzen. Auch die Berliner W&W Digital GmbH setzt alles daran, als Startup zukunftsfähige Finanz-Lösungen zu entwickeln. W&W-Chef Erdland: „Die Kunden werden selbstbewusster und anspruchsvoller. Dies motiviert uns, als Vorsorge-Spezialisten noch konsequenter vom Kunden aus zu denken und dabei stark auf die Digitalisierung zu setzen.“

Beide Initiativen stehen im Zusammenhang mit dem Programm W&W@2020. In diesem Rahmen sind allein bis 2018 Investitionen in Höhe von 650 Millionen Euro vorgesehen. Diese fließen ganz wesentlich in den Ausbau der direkten Kundenkommunikation, in Vernetzung sowie in neue Produkte und moderne Serviceleistungen. Auch in die W&W als attraktiver Arbeitgeber wird investiert.

Bereits heute hält die W&W-Gruppe eine Vielzahl an Antworten für die veränderten Anforderungen des Berufslebens bereit. Dazu gehören flexible Arbeitsmodelle, mobiles Arbeiten, Teilzeitmodelle, zahlreiche Angebote zur Vereinbarkeit von Beruf und Familie sowie das betriebliche Gesundheitsmanagement. W&W-Mitarbeiter finden ein breit gefächertes Arbeitsumfeld vor – mit diversen Chancen, sich einzubringen, sich individuell zu entwickeln und weiterzubilden. Hierfür hat die W&W-Gruppe zahlreiche Auszeichnungen als Arbeitgeber erhalten, beispielsweise bereits mehrmals den „Total E-Quality-Nachhaltigkeitspreis“. Nicht zuletzt hat die Einführung einer neuen, variablen Vergütung im Jahr 2009 seither für eine zusätzliche Sonder-Ausschüttung von rund 16 Millionen Euro an die Arbeitnehmer gesorgt.

### **Wüstenrot & Württembergische - Der Vorsorge-Spezialist**

Die Wüstenrot & Württembergische-Gruppe ist „Der Vorsorge-Spezialist“ für die vier Bausteine moderner Vorsorge: Absicherung, Wohneigentum, Risikoschutz und Vermögensbildung. Im Jahr 1999 aus dem Zusammenschluss der Traditionsserunternehmen Wüstenrot und Württembergische entstanden, verbindet der börsennotierte Konzern mit Sitz in Stuttgart die Geschäftsfelder BausparBank und Versicherung als gleichstarke Säulen und bietet auf diese Weise jedem Kunden die Vorsorgelösung, die zu ihm passt. Die rund sechs Millionen Kunden der W&W-Gruppe schätzen die Service-Qualität, die Kompetenz und die Kundennähe des Vorsorge-Spezialisten, für den rund 13.000 Menschen arbeiten. Dank eines weiten Netzes aus Kooperations- und Partnervertrieben sowie Makler- und Direkt-Aktivitäten kann die W&W-Gruppe mehr als 40 Millionen Menschen in Deutschland erreichen. Die W&W-Gruppe setzt auch künftig auf Wachstum und hat sich bereits heute als größter unabhängiger und kundenstärkster Finanzdienstleister Baden-Württembergs etabliert.

**Pressekontakt:**

Dr. Immo Dehnert  
Telefon: 0711 / 662 - 72 1471  
E-Mail: [immo.dehnert@ww-ag.com](mailto:immo.dehnert@ww-ag.com)

**Unternehmen**

Wüstenrot & Württembergische AG  
Gutenbergstraße 30  
70176 Stuttgart  
  
Internet: [www.wuerttembergische.de](http://www.wuerttembergische.de)