

W&W bleibt auf dem Wachstumspfad / Plus bei Bausparen in rückläufigem Markt – Mehr Digitalangebote

W&W Standort in Stuttgart

© Wüstenrot & Württembergische AG

Die Wüstenrot & Württembergische-Gruppe (W&W) hat in den ersten neun Monaten 2016 weitere Zuwächse im Neugeschäft eingefahren. Im Bausparen gelang sogar ein Wachstum gegen den Trend. Die Ergebnis-Prognose von über 220 Millionen Euro für das Gesamtjahr wird von der Stuttgarter Finanzdienstleistungsgruppe bekräftigt – vorausgesetzt, außergewöhnliche Belastungen infolge extremer Schäden oder besonderer Kapitalmarktereignisse bleiben weiter aus.

Erwartungsgemäß lag der Konzernüberschuss Ende des dritten Quartals mit rund 180 Millionen Euro unter dem auch durch Sondereffekte geprägten Vorjahreswert von rund 202 Millionen Euro. Forciert wurde das digitale Angebot für die Kunden.

In den einzelnen Geschäftsbereichen der W&W-Gruppe ergaben sich bis zum 30.9.2016 folgende Neugeschäftsentwicklungen: Die Wüstenrot Bausparkasse erzielte im Brutto-Neugeschäft eine Bausparsumme von 10,4 Milliarden Euro (Vorjahr: 10,3 Milliarden Euro), was einer Steigerung um 1,2 Prozent gegenüber dem Vorjahr entspricht. Noch stärker wuchs das Netto-Neugeschäft mit fast 8 Prozent auf 8,8 Milliarden Euro (Vorjahr: 8,2 Milliarden Euro). Abweichend von einer rückläufigen Marktentwicklung konnte Wüstenrot damit Wachstum erzielen und weitere Marktanteile gewinnen. Das Baufinanzierungsgeschäft verringerte sich aufgrund strikter Ertragsorientierung und der Auswirkung der Wohnimmobilienkreditrichtlinie leicht auf 4 Milliarden Euro, nach knapp 4,3 Milliarden Euro im Jahr zuvor.

Bei den Versicherungen der W&W-Gruppe erzielten die Personenversicherungen knapp 1,7 Milliarden Euro gebuchte Bruttobeiträge (Vorjahr: 1,63 Milliarden Euro), was gegenüber dem Vorjahr einen Zuwachs von 4,4 Prozent darstellt. In der Schaden-/Unfallversicherung erhöhten sich die gebuchten Bruttobeiträge um 2,5 Prozent auf 1,41 Milliarden Euro (Vorjahr: 1,38 Milliarden Euro).

Zahlreiche Schadeneignisse unter anderem durch die Frühjahrsstürme führten zu einer Erhöhung der Elementarschäden (brutto) um mehr als 14 Millionen Euro auf knapp 74 Millionen Euro. Gleichwohl gingen in der Schaden-/Unfallversicherung die Versicherungsleistungen insgesamt zurück. Dies ist nicht zuletzt auf eine risikobewusste Zeichnungspolitik in den vergangenen Jahren zurückzuführen. Bei der Schaden-Kosten-Quote (brutto) konnte ein nochmals verbesserter Wert von 91,3 Prozent (Vorjahr: 93,1 Prozent) erreicht werden.

Die Erfolge im Neugeschäft werden bei der W&W durch ein hohes Kostenbewusstsein flankiert. Die Verwaltungsaufwendungen reduzierten sich im Berichtszeitraum um 8,6 Millionen Euro auf 786,5 Millionen Euro (Vorjahr: 795,1 Millionen). Insbesondere die Personalaufwendungen konnten trotz tariflicher Gehaltssteigerungen erneut zurückgefahren werden.

Dr. Alexander Erdland, Vorstandsvorsitzender der W&W AG: „Der positive Jahresverlauf verdeutlicht erneut unsere solide Positionierung im Markt. Mit unserem Fokus auf Kundenorientierung und finanzielle Solidität können wir am Markt punkten und zugleich unseren Handlungsspielraum für Neues erweitern. Beispielhaft dafür steht unsere Digitalisierungsoffensive, die zunehmend an Schwung gewinnt.“

Schrittweiser Ausbau der Online-Produktpalette

Bei der im Rahmen des Wachstumsprogramms „W&W@2020“ eingeleiteten Anpassung an veränderte Kundengewohnheiten und dem verstärkten Trend zu elektronischen Kontakt- und Abschlussmöglichkeiten hat die W&W weitere Fortschritte erzielt. Nachdem das Wüstenrot Wohnsparen seit diesem Frühjahr online-abschlussfähig ist, konnten im dritten Quartal weitere W&W-Kernprodukte ihre Online-Premiere feiern. Dazu zählen bei den Versicherungen eine attraktive Unfallversicherung und die Risikolebensversicherung.

Im Bankgeschäft setzt die Wüstenrot Bank AG Pfandbriefbank (WBP) ihren Umbau zu einer auf das Retailgeschäft ausgerichteten Digitalbank konsequent fort. Als diesbezüglich wichtiger Meilenstein wurden Ende Oktober die Wüstenrot-Wertpapierdepots auf den Partner ebase übertragen. Neben erheblichen Effizienzgewinnen und deutlich verringerten Kosten stärkt die Partnerschaft zugleich die vertrieblichen Möglichkeiten der W&W im Investment-Bereich. Zahlreiche Analysetools, Fonds- oder Depotinformationen sowie Beratungsansätze festigen die Kompetenz des beratenden Außendienstes. Zugleich erhalten Direktkunden ein zeitgemäßes, innovatives Werkzeug zur individuellen Depotführung.

Zudem öffnet sich die Bank mit dem vor Kurzem gestarteten „Wüstenrot ETF Managed Depot“ zugleich als einer der Pioniere den sogenannten „Robo-Advisors“. Hier wird das Know-how erfahrener Portfolio-Manager mit der einfachen Bedienung einer Online-Anwendung verbunden. In nur 10 bis 15 Minuten je nach Erfahrung des Anlegers lässt sich so eine breit gestreute Vermögensanlage auf Basis von Exchange Traded Funds anlegen. Nach einem Faktencheck, beispielsweise zu Risikoneigung, Anlagehorizont und -zielen, kann der Kunde aus den ermittelten Empfehlungen das für ihn passendste Portfolio auswählen.

Für den restlichen Jahresverlauf 2016 ist der neue W&W-Vorstand Jürgen A. Junker optimistisch: „Online oder offline – vertrieblich greifen bei uns immer mehr Räder ineinander. Wir fördern insbesondere die gegenseitige Kooperation von Wüstenrot und Württembergische vor Ort an der Schnittstelle zum Kunden. Dreh- und Angelpunkt ist unser angesehener beratender Außendienst, ergänzt um erfolgreiche Kooperationspartner, die die attraktive Produktpalette für unsere Kunden intensiv erlebbar machen.“

Pressekontakt:

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

Unternehmen

Wüstenrot & Württembergische AG
Gutenbergstraße 30
70176 Stuttgart

Internet: www.wuerttembergische.de

Über Wüstenrot & Württembergische AG

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.