

Wüstenrot & Württembergische auf dem Weg zum Vorsorge-Spezialisten



Klaus Peter Frohmüller

Agenda

Überblick

 Der Zwang zur Neuausrichtung

 „W&W 2009“: Das Zukunftsprogramm

 Der Stand der Umsetzung

 Die Mission: W&W – DER Vorsorge-Spezialist

Die W&W-Gruppe auf einen Blick

Aktionäre: Wüstenrot Holding: 69,7% Landesbank Baden-Württemberg: 9,9% UniCredito: 7,5% Schweizerische Rück: 4,9% Streubesitz: 8,0%	6 Mio. Kunden	6.000 Außendienstpartner 10.000 Innendienstmitarbeiter
---	----------------------	---

W&W AG Strategische Management-Holding	Bausparen, Baufinanzierung, Spar- und Geldanlageprodukte, Girokonto, Investmentfonds	Schaden-/ Unfallversicherung, Lebensversicherung, Krankenversicherung
--	--	---

Geschäftsfeld BausparBank		Geschäftsfeld Versicherung	
Bausparen	Bankgeschäft	Personenversicherung	Kompositversicherung
Wüstenrot Bausparkasse AG	Wüstenrot Bank AG Pfandbriefbank	Württembergische Lebensversicherung-Gruppe	Württembergische Versicherung AG
Immobilien		Württembergische Krankenvers. AG	
Wüstenrot Haus- und Städtebau GmbH Wüstenrot GmbH & Co. Grundstücks-KG			

Kennzahlen des W&W Konzerns (2007, IFRS)	
Neugeschäft Bausparen (brutto)	8,1 Mrd. €
Neugeschäft Baufinanzierung	4,8 Mrd. €
Gebuchte Bruttobeiträge	3,9 Mrd. €
Kapitalanlagen	35,3 Mrd. €
Jahresüberschuss	209,5 Mio. €
Eigenkapital	2,5 Mrd. €
Assets under Management	24,9 Mrd. €

Auslandsgesellschaft: Wüstenrot Vertrags-Holding Prag/Tschechien			
Bausparkasse	Pfandbriefbank	Lebensversicherung	Schaden- und Unfallversicherung
Service-Funktionen			
W&W Asset Management GmbH	W&W Informatik GmbH	W&W Service GmbH	

Marktanteile 2007

Geschäftsfeld BausparBank

Marktanteile

Wüstenrot Bausparkasse AG	↔	Schwäbisch Hall	27,9 %	Bruttoneugeschäft nach Bausparsumme 2007 (private Bausparkassen)
	↑	BHW	11,4 %	
	↔	Wüstenrot	8,2 %	
Wüstenrot Bank AG Pfandbriefbank	▪	Wüstenrot (Bank + BSW)¹⁾	2,6 %	Neugeschäft Baufinanzierung nach Summe 2007

Geschäftsfeld Versicherung

Marktanteile

Württembergische Lebens- versicherung AG	↔	Allianz Leben	16,9 %	Gebuchte Bruttobeiträge 2007
	↑	Aachener und Münchener	5,2 %	
	↔	WürttLeben	3,0 %	
Württembergische Versicherung AG	↔	Allianz	15,9 %	Gebuchte Bruttobeiträge 2007
	↑	AXA	4,6 %	
	9.	WürttVers	2,3 %	

1) Platz 5
nach internen
Berechnungen auf
Basis Bundesbank
nach Sparkassen,
Genossenschafts-
banken, Postbank
(inkl. BHW),
INGDiba

180 Jahre Tradition zweier starker Marken

2008

Gemeinsamer Marktauftritt von Wüstenrot und Württembergische; Verabschiedung des Zielbildes als DER Vorsorge-Spezialist; Etablierung der W&W Service GmbH

2007

Weitere Konzentration der Konzerngesellschaften unter dem Dach der W&W AG; Etablierung der Wüstenrot-Vertragsholding Prag

2006

Grundlegende strategische Neuausrichtung mit der W&W AG als Management-Holding mit den beiden Geschäftsfeldern BausparBank und Versicherung

2005

Erwerb der Karlsruher Versicherungsgruppe durch die Württembergische Lebensversicherung AG; Fusion von Wüstenrot Hypothekenbank AG und Wüstenrot Bank AG zur Wüstenrot Bank AG Pfandbriefbank

2003

Gründung der Hypothekenbank Wüstenrot hypoteční banka a.s., Prag

2001

Fusion von Wüstenrot Bausparkasse AG und Leonberger Bausparkasse AG

1999

Zusammengehen von Wüstenrot und Württembergische unter dem Dach der Wüstenrot & Württembergische AG; Gründung der W&W Asset Management GmbH

1998

Gründung der Württembergische Krankenversicherung AG

1992/93

Gründung der Wüstenrot Bausparkassen in Prag und Bratislava

1991

Zusammenschluss von WürttFeuer und Allgemeine Rentenanstalt; Bildung der Württembergischen Versicherungsgruppe; Umbenennung in Württembergische Versicherung AG und Württembergische Lebensversicherung AG

1968

Gründung der Wüstenrot Bank AG

1921

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

1833

Gründung der Allgemeine Rentenanstalt zu Stuttgart als erste Rentenversicherung Deutschlands

1828

Gründung der Württembergische Privat-Feuer-Versicherungs-Gesellschaft als erste private Sachversicherung Süddeutschlands

Agenda

 Überblick

 **Der Zwang zur Neuausrichtung**

 „W&W 2009“: Das Zukunftsprogramm

 Der Stand der Umsetzung

 Die Mission: W&W – DER Vorsorge-Spezialist

Ausgangslage im Frühjahr 2006

- Verlust von Kunden und Marktanteilen
- Vertriebe mit unzureichender Steuerung und Produktivität
- Fehlende Wettbewerbsfähigkeit hinsichtlich Effizienz
- Keine Steuerung von Service-Standards
- Fehlende Investitions- und Gestaltungskraft durch unzureichende Rentabilität
- Fehlende Leistungs-, Erfolgs- und Verantwortungskultur
- Unzureichende Nutzung von Cross-Selling-Potenzialen
- Inadäquates Risikomanagement
- heterogene IT-Plattform und IT-Investitionsstau

Trends im deutschen Finanzdienstleistungsmarkt

Strategische Dimension

Markttrends

Markt / Produkt

- Trend zur eigenverantwortlichen Alters- und Krankenvorsorge
- Wachsender Modernisierungs- und Renovierungsmarkt
- Preiswettbewerb in Komposit
- Margendruck in Baufinanzierung
- Steigender Innovationsdruck, verkürzte Produktlebenszyklen

Kunde

- Steigende Service-Erwartungen
- Bedarfsentwicklung nach Lebensphasen
- Steigende Wechselbereitschaft
- Selektive Nutzung aller Medien / Kanäle
- Wunsch nach einfachen Produkten

Vertrieb

- Klassischer Außendienst verliert Marktanteile
- Wachsende Bedeutung von Filial-, Finanz-, Makler und Direktvertrieb
- Multikanalmanagement gewinnt Relevanz

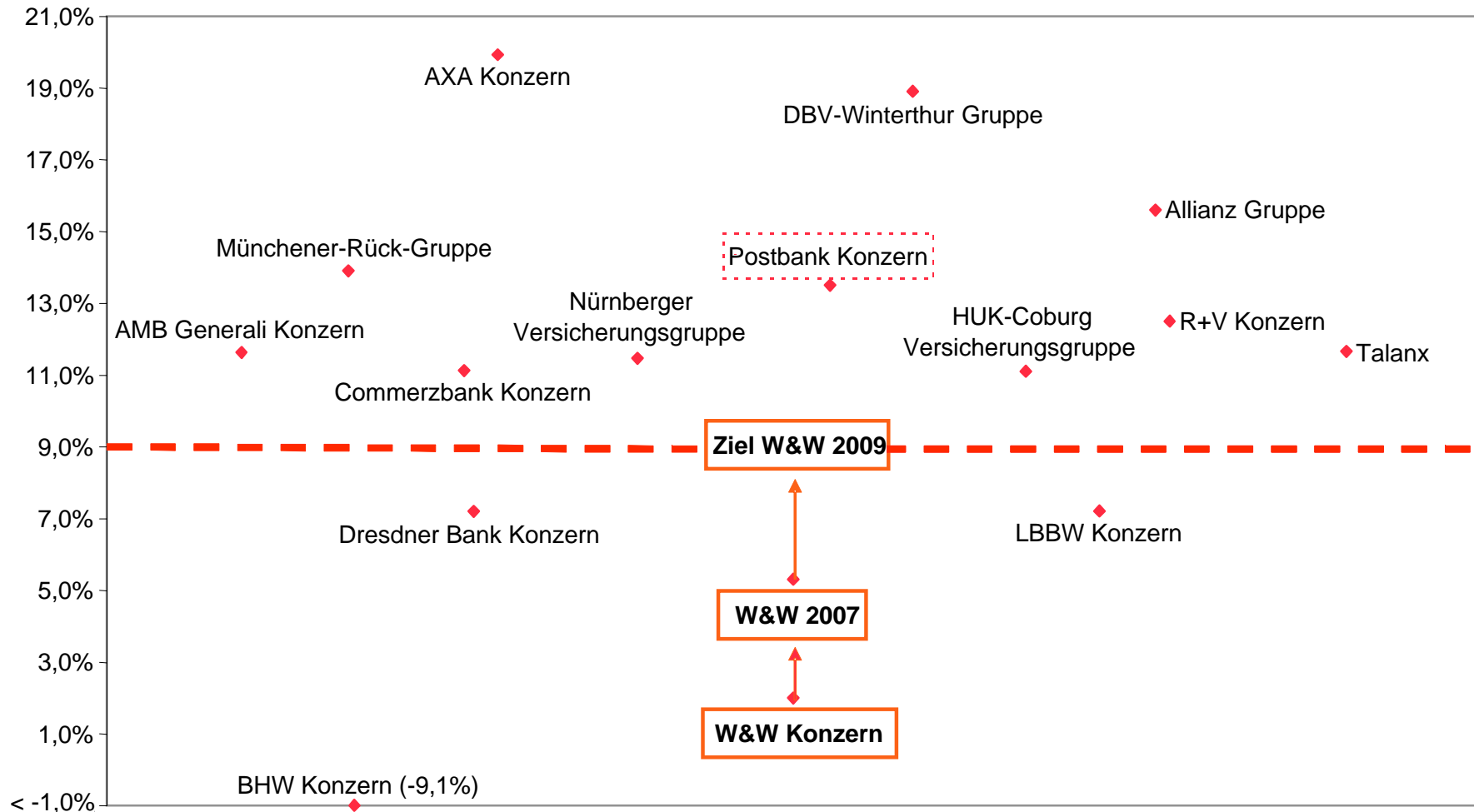
Betrieb

- Fertigungstiefe
- Industrialisierung
- Risikomanagement
- Gesamtsteuerung

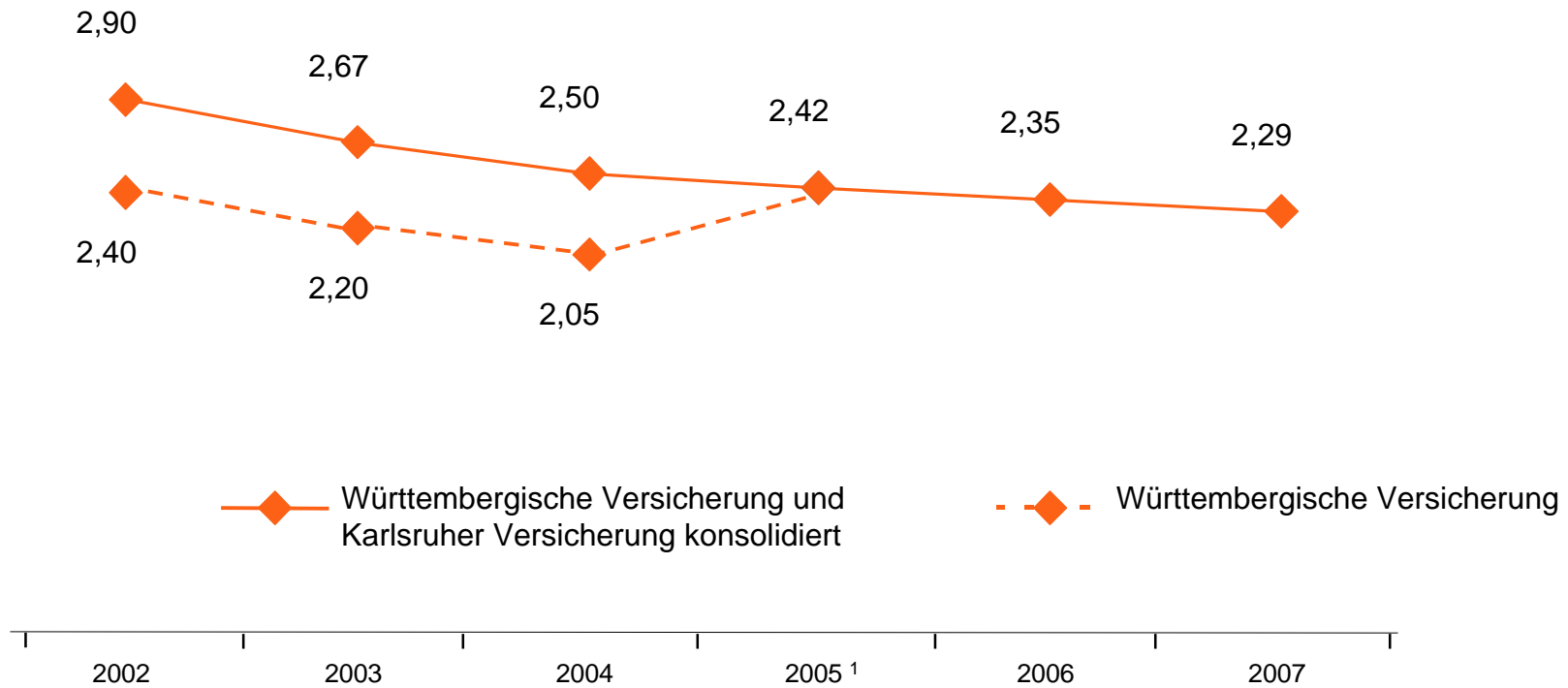
Rechtlicher Rahmen

- Nachhaltiger Druck durch regulatorisches Umfeld: VVG-Reform, EU-Vermittlerrichtlinie, Solvency II, MaRisk, Finanzkonglomeraterichtlinie, Wohnungsbauförderung

Ausgangsposition W&W im Jahr 2006: ROE im Vergleich



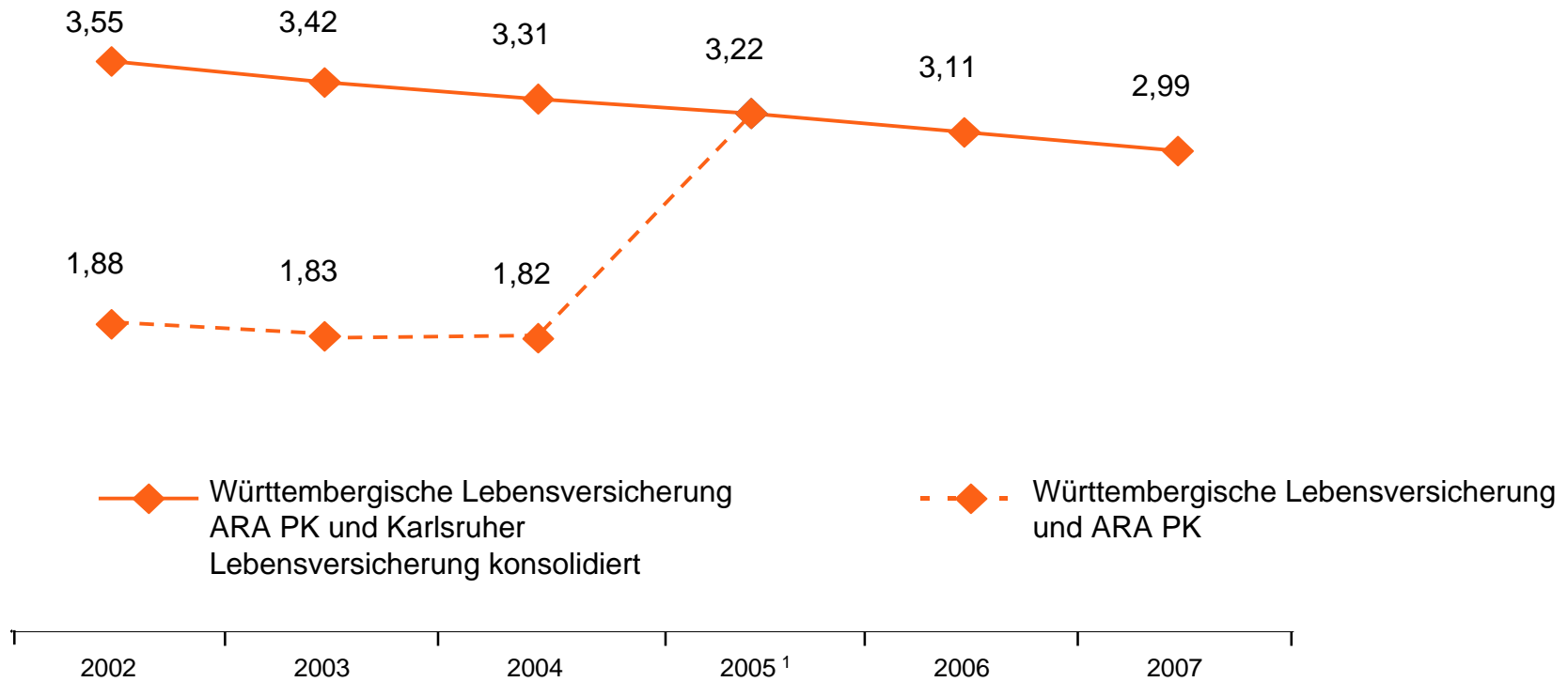
Entwicklung der Marktanteile bei der Württ. Versicherung



Angaben in Prozent

¹⁾ 2005 Übernahme der Karlsruher Versicherung

Entwicklung der Marktanteile bei der Württ. Leben



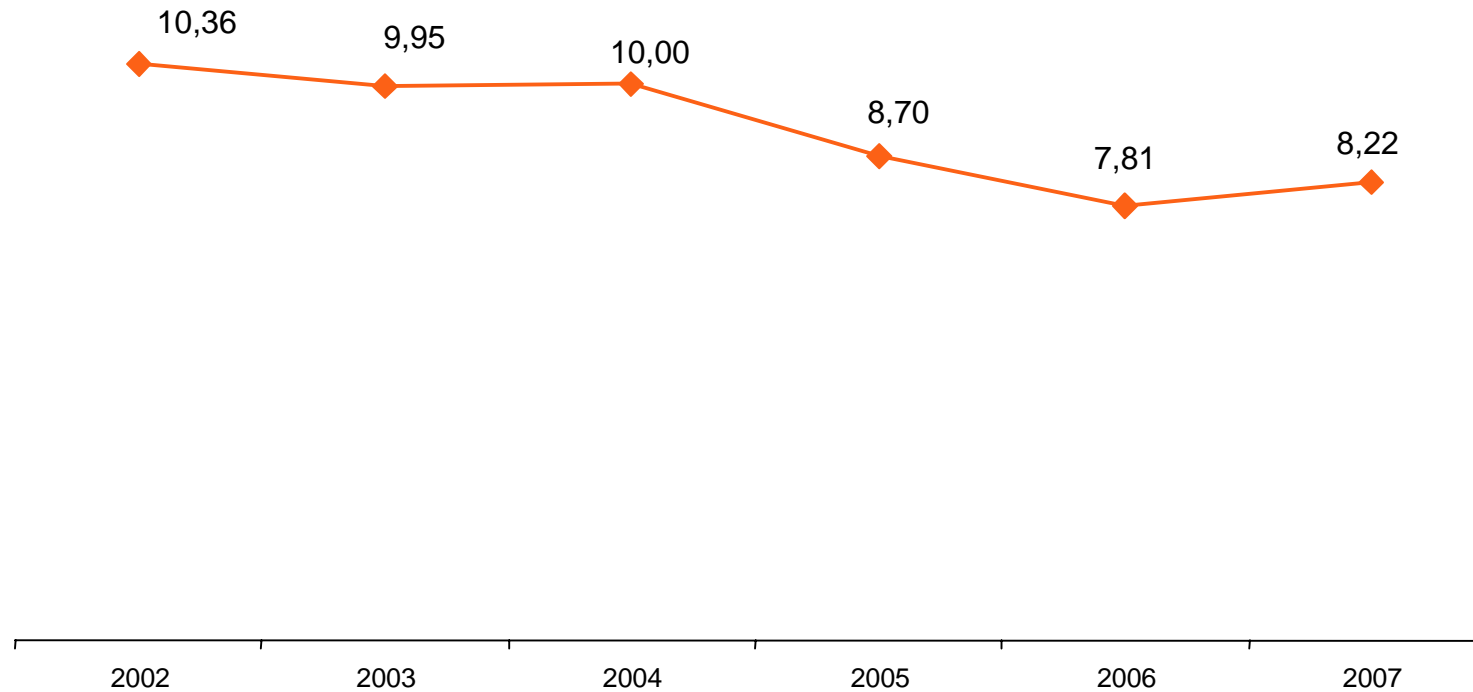
Angaben in Prozent

¹⁾ 2005 Übernahme der Karlsruher Lebensversicherung

Der Zwang zur Neuausrichtung

Entwicklung Bausparmarktanteil Wüstenrot

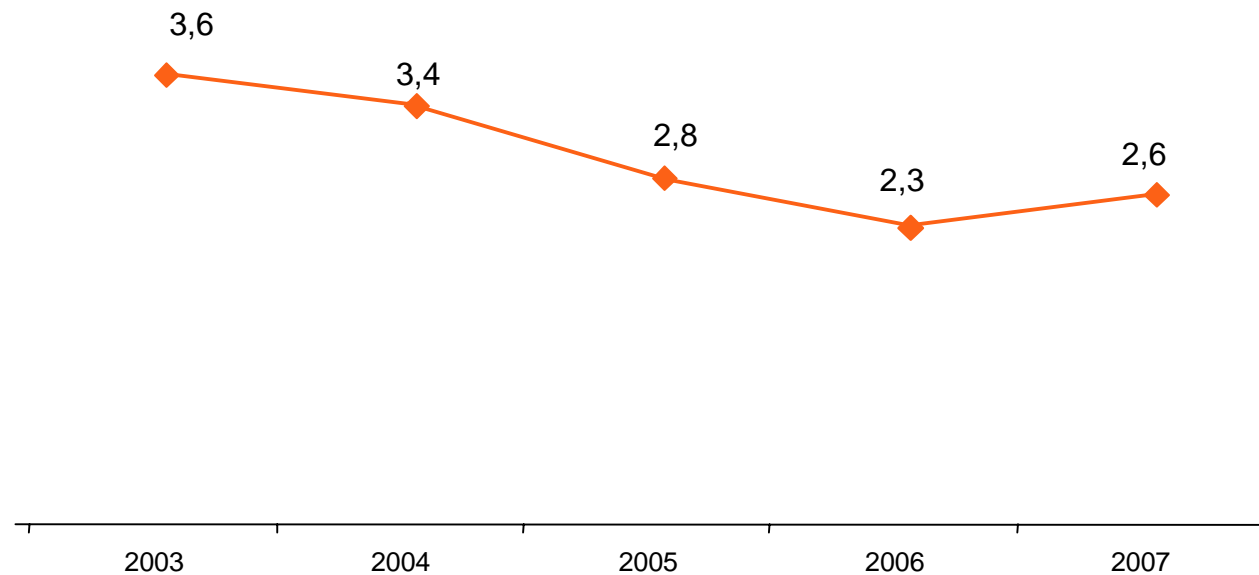
Neugeschäft nach Brutto-Bausparsumme 2002 – 2007



Angaben in Prozent

Entwicklung Baufinanzierung¹⁾

Neugeschäft Wohnungsbaukredite an private Haushalte 2003 – 2007 ²⁾



Angaben in Prozent

¹⁾ Wüstenrot Bausparkasse AG, Wüstenrot Bank AG Pfandbriefbank und Württembergische Lebensversicherung AG

²⁾ Statistik erstmals 2003 veröffentlicht

Agenda

 Überblick

 Der Zwang zur Neuausrichtung

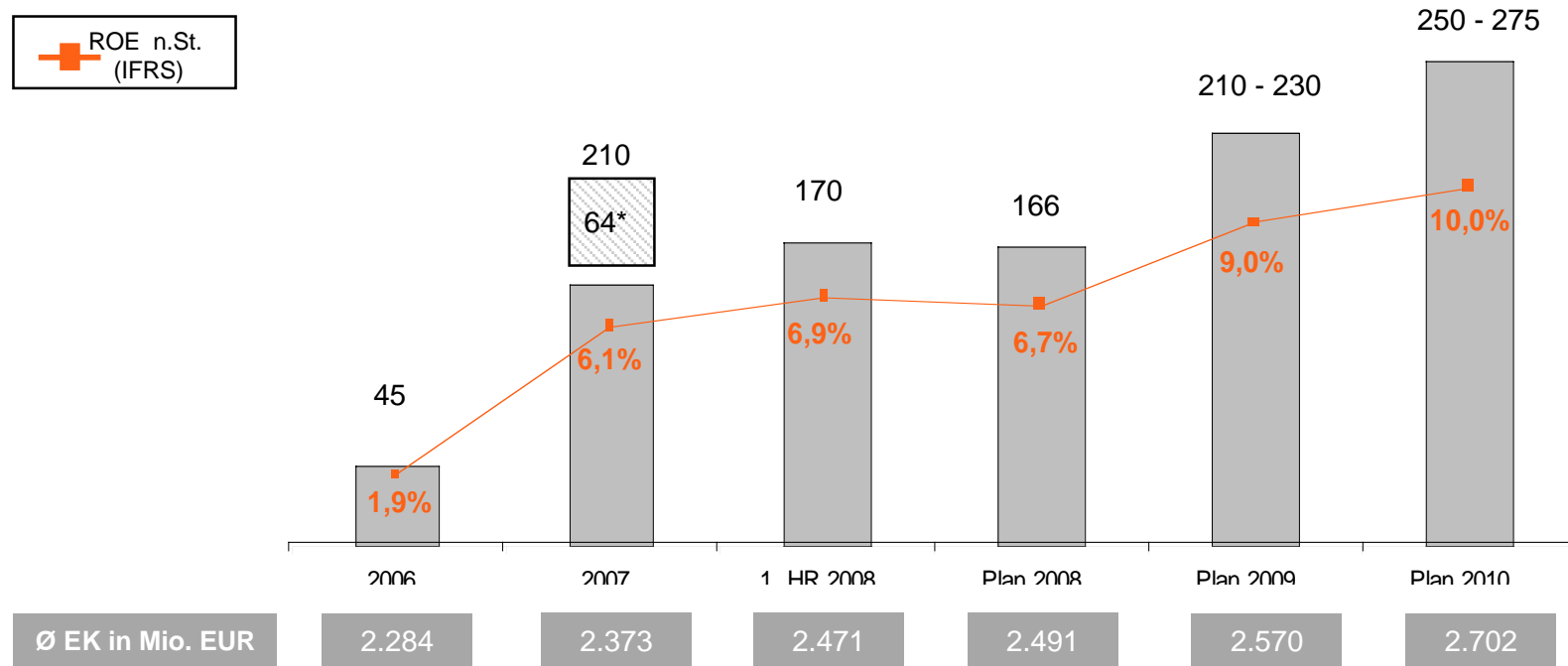
 „W&W 2009“: Das Zukunftsprogramm

 Der Stand der Umsetzung

 Die Mission: W&W – DER Vorsorge-Spezialist

Schrittweise Erreichung eines ROE von 9 Prozent als Kernziel

Jahresergebnis nach Steuern und ROE des W&W Konzerns (2006-2010) in Mio. EUR

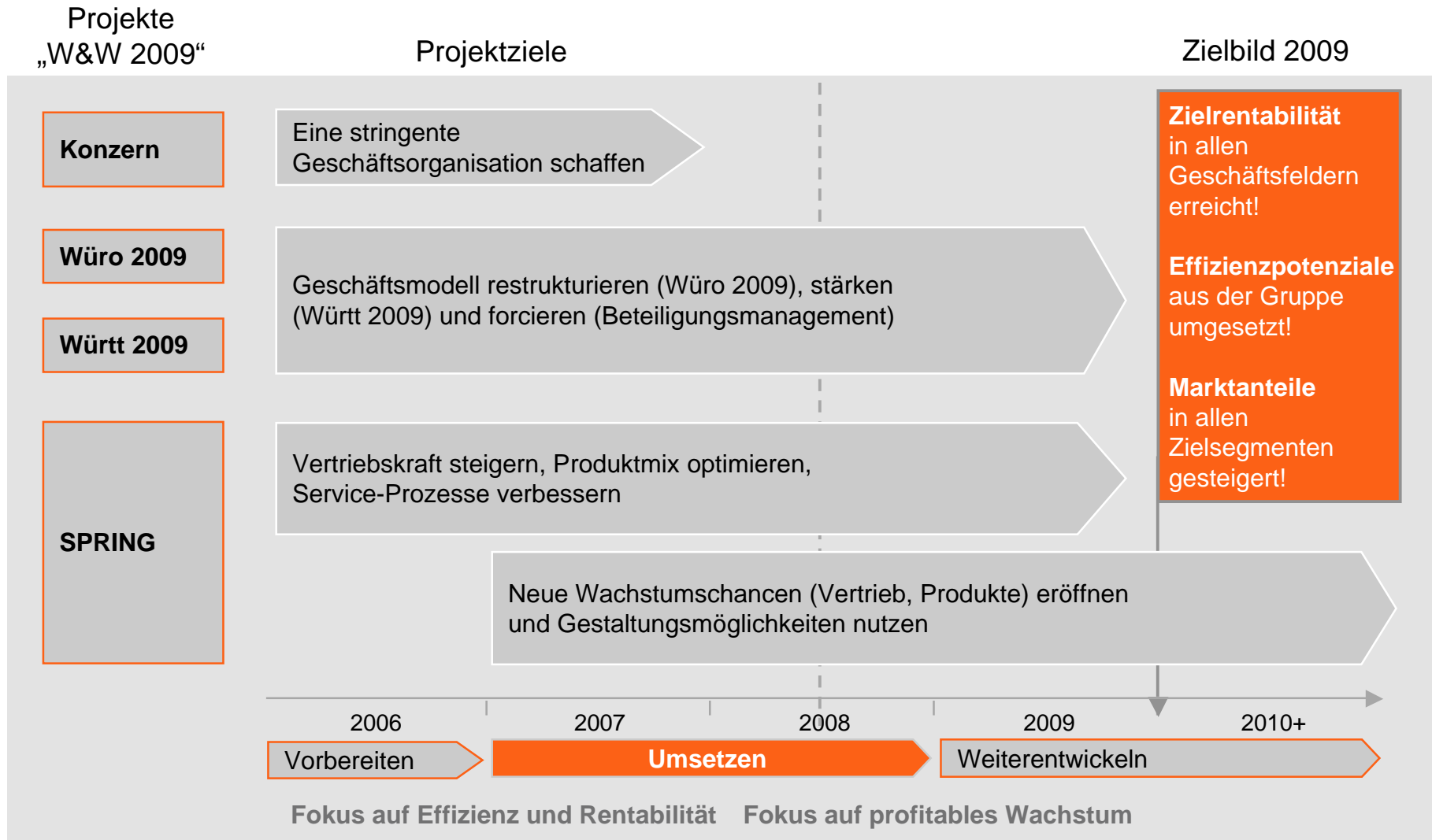


Das geplante Konzernjahresergebnis sowie der ROE 2008 werden in der 1. HR 08 leicht übertroffen.

Zukunftsprogramm „W&W 2009“



Ausrichtung der W&W auf Kurs nach klarem Plan



Quelle(n): Projektbüro

Agenda

 Überblick

 Der Zwang zur Neuausrichtung

 „W&W 2009“: Das Zukunftsprogramm

 Der Stand der Umsetzung

 Die Mission: W&W – DER Vorsorge-Spezialist

„W&W 2009“ wird konsequent umgesetzt

Konzern

- Effektive Corporate Governance
- Verbindliche Teilziele über zwei Geschäftsfelder und ganzheitliches Programm-Controlling
- Konzernweit einheitliches Steuerungs-Cockpit
- Ganzheitliches Risikomanagement
- Umfassendes Change-Management: Schwerpunkt Führungskräfte- und Talententwicklung

Würo 2009 (BausparBank)

- Gemeinsame Stabsorganisation
- Einheitliche Prozessverantwortung
- Zentrales Bearbeitungs- und Kundenservice-Center

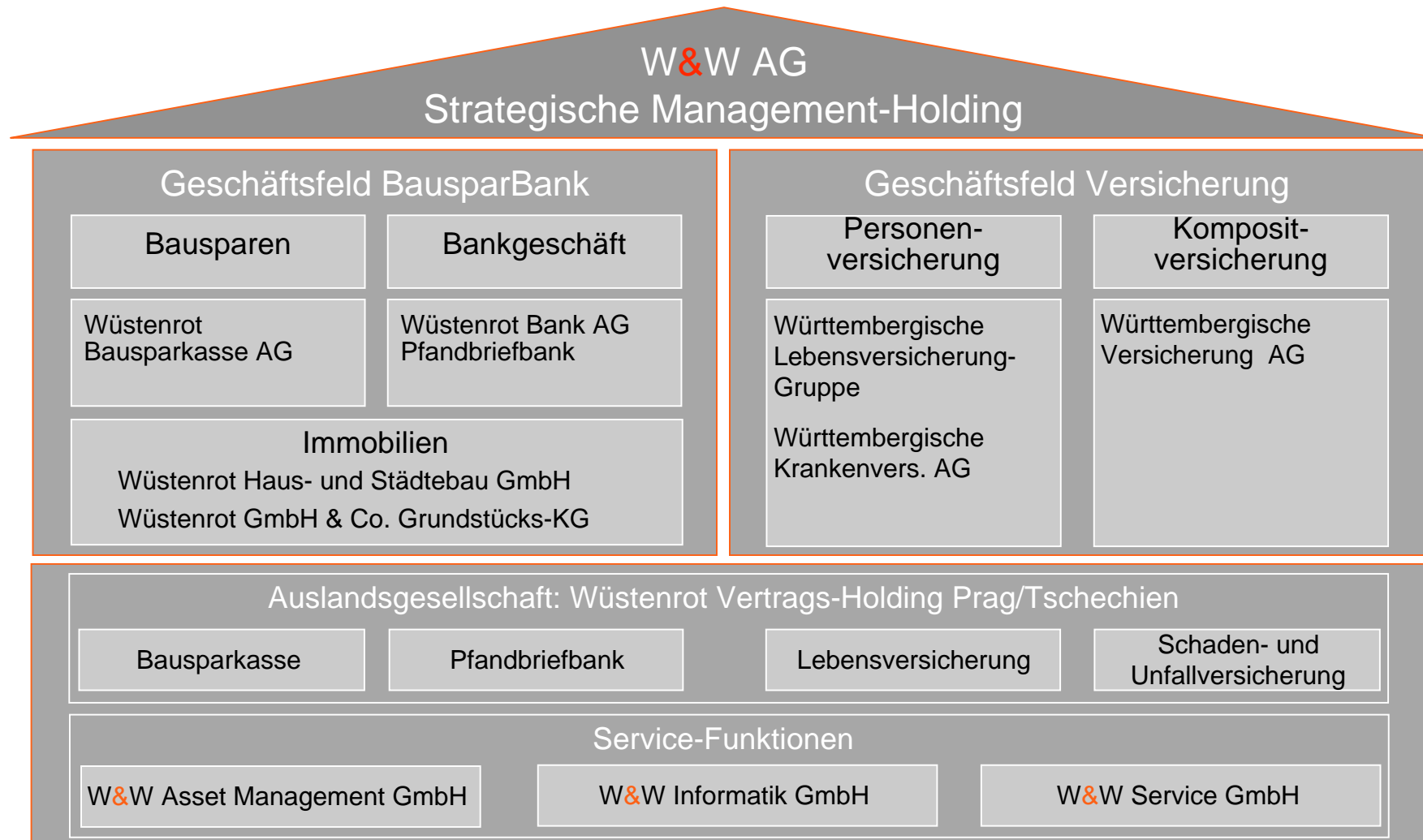
Württ 2009 (Versicherung)

- Integration der Karlsruher Versicherungen
- Optimierung Frontoffice – Backoffice
- Verringerung der Anzahl der Verwaltungsgeschäftsstellen

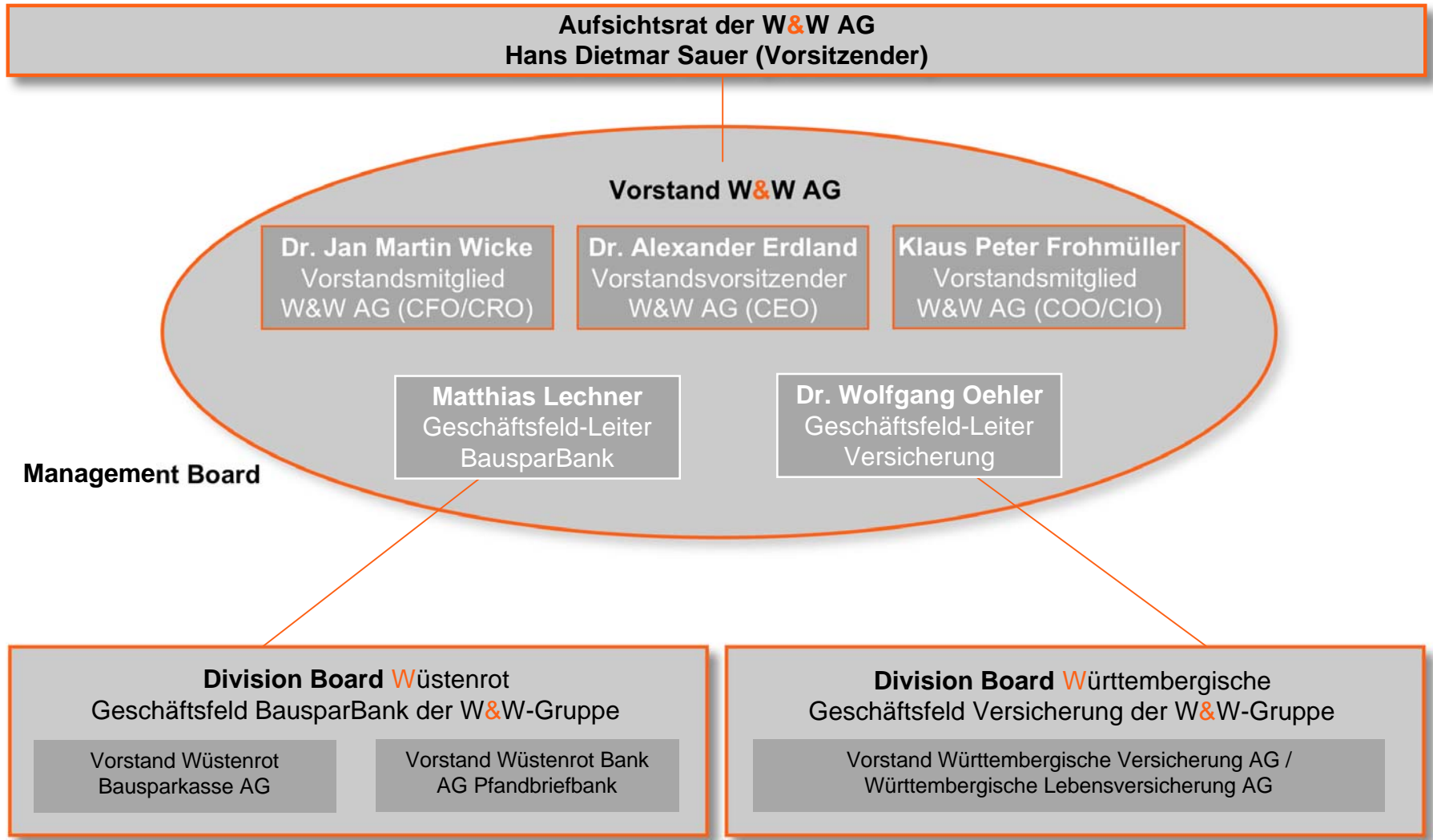
Spring (Vertrieb)

- Optimierung der Vertriebsstruktur der Ausschließlichkeitsvertriebe
- Anpassung der Vergütungsstrukturen in Richtung Potenzialausschöpfung, Cross-Selling, Nachhaltigkeit
- ganzheitlicher Produktentwicklungsprozess nach Kundenbedarf, Weiterentwicklung des Vertriebswege-Mix

Bündelung der Konzerngesellschaften in zwei Geschäftsfeldern

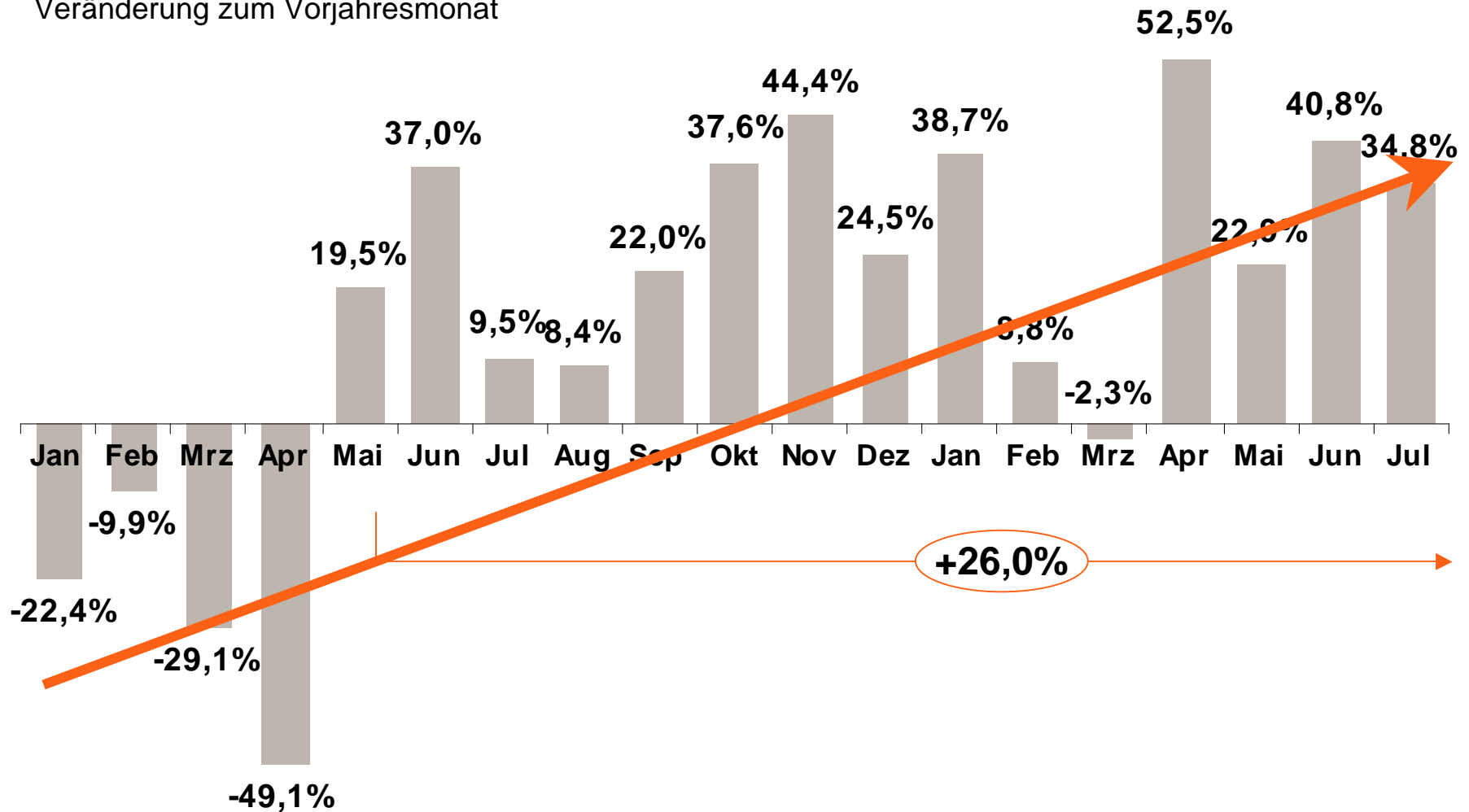


Vorstand und Management Board der W&W-Gruppe



2008 – Wachstumspfad setzt sich fort

Bausparen **Brutto-Neugeschäft Wüstenrot Gesamt** 2007/2008
Veränderung zum Vorjahresmonat



Quelle: VEC-RA (Vertriebsberichtswesen)

Agenda

 Überblick

 Der Zwang zur Neuausrichtung

 „W&W 2009“: Das Zukunftsprogramm

 Der Stand der Umsetzung

 Die Mission: W&W – DER Vorsorge-Spezialist

Unser Selbstverständnis

„Wir sind DER Vorsorge-Spezialist für Vermögensbildung, Wohneigentum, Absicherung und Risikoschutz in allen Lebenslagen.“

Wir wollen für unsere Kunden der erste Partner in allen Fragen der finanziellen Vorsorge sein. Dabei beraten wir sie „aus einer Hand“ bei Vermögensbildung, Wohneigentum, Absicherung und Risikoschutz in allen Lebenslagen.

Wir kombinieren als einziger Anbieter im Markt die umfassende Vorsorge-Produktpalette eines größeren Finanzkonzerns mit der Innovationskraft und Serviceleistung eines Spezialisten sowie der Nähe von Beratern vor Ort. Diese Verbindung hebt uns aus der Masse der Banken, Versicherer und Bausparkassen hervor:

Wüstenrot und Württembergische bietet die ideale Antwort auf die Herausforderungen privater materieller Vorsorge der Menschen im Wandel unserer Gesellschaft.

Die Mission: W&W – DER Vorsorge-Spezialist

Der neue Markenverbund



WÜSTENROT & WÜRTTEMBERGISCHE

Wir...

- beschäftigen rund 16.000 Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer in Deutschland,
- investieren in den kommenden vier Jahren 350 Millionen Euro in den Ausbau unserer Position als Vorsorge-Spezialist,
- sind Vorsorge-Partner für rund 6 Millionen Kunden,
- sind einer der bekanntesten Finanzdienstleister,
- sind anerkannt guter Ausbilder für rund 550 junge Menschen,
- wir ermöglichen Wirtschaftskraft durch Löhne und Gehälter in Höhe von 444 Millionen Euro pro Jahr.

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!

