

## Zuwächse im Neugeschäft – Wohnungsbau vor neuer Gründerzeit

**Die Wüstenrot & Württembergische-Gruppe (W&W) hat die ersten neun Monate des Geschäftsjahres 2015 erfolgreich absolviert. Der Konzernüberschuss stieg auf rund 202 Millionen Euro (Vorjahr: knapp 195 Millionen Euro). Aufgrund der weiteren Optimierung des Geschäftsmodells, des günstigen Schadenverlaufs in der Sachversicherung und der zuletzt positiven Entwicklung an den Aktienmärkten hat die Stuttgarter Finanzdienstleistungsgruppe ihre Jahresprognose bereits am 5. November 2015 angehoben.**

**Die Spannweite für das IFRS-Konzernergebnis beträgt demnach 240 bis 280 Millionen Euro, sofern außergewöhnliche Belastungen infolge extremer Schäden oder besonderer Kapitalmarktveränderungen ausbleiben. Zuvor ging die W&W von einem Konzernüberschuss in Höhe von 200 bis 240 Millionen Euro aus.**

Erfreulich präsentieren sich nach drei Quartalen auch die Vertriebsleistungen in den einzelnen Geschäftsfeldern. Die Wüstenrot Bausparkasse konnte im Brutto-Neugeschäft erneut leicht zulegen und erzielte eine Brutto-Bausparsumme von 10,3 Milliarden Euro (Vorjahr 10,2 Milliarden Euro). Das Netto-Neugeschäft liegt mit knapp 8,2 Milliarden Euro Bausparsumme (Vorjahr: 8,3 Milliarden Euro) nahezu auf Vorjahresniveau. Trotz der mehrjährigen Niedrigzinsphase zeigt die Entwicklung der zweitgrößten deutschen Bausparkasse die ungebrochene Anziehungskraft des Bausparens als unverzichtbarer Vorsorgebaustein für breite Bevölkerungskreise. Einen deutlichen Anstieg wies in den ersten neun Monaten des Geschäftsjahres 2015 das konzernweite Baufinanzierungsgeschäft aus. Unter Beibehaltung der klaren Fokussierung auf ertragsstarke Angebote konnte mit über 4,2 Milliarden Euro nach rund 3,5 Milliarden Euro im Vorjahreszeitraum die insgesamt positive Entwicklung des Baufinanzierungsgeschäftes überdurchschnittlich stark genutzt werden. Hierin sind auch die Vermittlungen über das Wüstenrot-Baufiportal enthalten.

Bei den Versicherungen der W&W-Gruppe erzielte die Schaden-Unfallversicherung bei den gebuchten Bruttobeiträgen einen markanten Zuwachs. Beflügelt von einem starken Kraftfahrtgeschäft erhöhten sie sich um knapp 50 Millionen Euro auf 1,38 Milliarden Euro. Die Personenversicherungen erzielten knapp 1,63 Milliarden Euro gebuchte Bruttobeiträge (Vorjahr: 1,69 Milliarden Euro). Hier macht sich weiterhin die vorsichtige Zeichnungspolitik der Württembergischen Lebensversicherung bei Einmalbeiträgen bemerkbar.

Dr. Alexander Erdland, Vorstandsvorsitzender der W&W AG: „Wir haben hart gearbeitet an unserer Kundenorientierung, an unseren Kostenstrukturen und an unserem Produktportfolio. Diese Arbeit zahlt sich aus. Weiteres Potenzial und neue Chancen liegen noch vor uns.“

### **Schub für Wohnungsbau**

Ganz besonders zeigt sich die Bedarfsorientierung der W&W derzeit im Bereich der Baufinanzierung. Hier erwartet der Vorsorge-Spezialist, resultierend aus der unzureichenden Wohnraumversorgung in wirtschaftlich starken Ballungszentren und aktuellen Migrationsbewegungen, einen weiteren Wachstumsschub.

Wüstenrot-Vorstandsvorsitzender Bernd Hertweck: „Deutschland steht im Wohnimmobilienbereich vor einer neuen Gründerzeit.“ Der Bau neuer Wohnungen und die Ertüchtigung bestehenden Wohnraums durch Modernisierungen und Renovierungen genießen in der Politik jetzt höchste Priorität. Ohne private Investoren kann die latente Knappheit an Wohnraum nach Ansicht von Hertweck nicht behoben werden. „Gerade das Bausparen mit seiner Ausrichtung auf Bezieher kleinerer und mittlerer Einkommen kann hier einen wertvollen Beitrag leisten.“

### **Digitalisierung forciert**

Unterdessen nimmt die W&W die Chancen der Digitalisierung weiter konsequent in Angriff. Insbesondere in den kundennahen Bereichen sind derzeit zahlreiche digitale Neuerungen am Start. So setzt die Wüstenrot Bank im Investmentbereich mit zunehmendem Erfolg auf die Video-Beratung, bei der sich ein Wertpapierexperte aus Ludwigsburg in einen Kundentermin eines Außendienstpartners überall in Deutschland zuschalten kann und durch die Beratungs- und Antragsprozesse führt. Die Abschlussquoten seitens der Kunden liegen bei der Video-Beratung bei über 40 Prozent und signalisieren damit eine hohe Akzeptanz und Qualität der Video-Beratung. In der KFZ-Versicherung testet die Württembergische wiederum derzeit eine Schaden-App, mit der kleinere Fahrzeugschäden schneller und unbürokratischer geregelt werden sollen. Dazu schickt der Kunde eine 360 Grad-Aufnahme seines Fahrzeuges an einen speziellen Dienstleister, der anhand der Bilder und Daten aus dem Fahrzeugschein den Schaden optimal beurteilen und kalkulieren kann. Innerhalb von zwei Stunden geht dann auf dem Smartphone der Reparaturbetrag nebst Kalkulation ein. Der Kunde kann sich nun entscheiden, ob er sich den Betrag auszahlen lassen oder eine Reparatur beauftragen möchte.

### **Kapitalmarktaktivitäten intensiviert**

Die W&W intensiviert derzeit ihre Investor-Relations- und Kapitalmarktaktivitäten. So hat die W&W den Prime Standard der Deutschen Börse im Blick, der eine wesentliche Voraussetzung für die Aufnahme in einen AuswahlindeX, zum Beispiel den SDax, ist. Darüber hinaus intensiviert die W&W ihre Präsenz bei Kapitalmarktkonferenzen und Roadshows. Durch diese Maßnahmen soll das Interesse an der W&W-Aktie deutlich belebt werden. Bereits heute liegt der Streubesitz der Aktie bei rund 20 Prozent.

### **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)

### **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 Traditionsunternehmen 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 von rund 7.600 Innendienst-Mitarbeitern und 6.000 Außendienst-Partnern in Deutschland. 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.