

**Bericht des Vorstandsvorsitzenden
der WWK Versicherungsgruppe, Dr. Reinhard Fuchs,
anlässlich der Pressekonferenz am 9. März 2006**

– Es gilt das gesprochene Wort –

Meine sehr geehrten Damen und Herren,

im Namen des gesamten Vorstands der WWK begrüße ich Sie recht herzlich zu unserer diesjährigen Bilanzpressekonferenz; ich freue mich sehr, dass Sie heute zu uns gekommen sind. In meinem nun folgenden Bericht möchte ich Ihnen gerne die wichtigsten Daten und Fakten zum abgelaufenen Geschäftsjahr vermitteln, und Sie werden sehen, dass der WWK-Konzern auch im vertrieblich „besonderen“ Jahr 2005 erneut sehr erfolgreich war.

Im Anschluss an meinen Vortrag haben Sie wie immer ausführlich Gelegenheit, mit uns über die aktuellen Themen zu diskutieren, wobei wir dies auch im Rahmen des gemeinsamen Imbisses fortsetzen, zu dem wir Sie im Anschluss gerne einladen möchten. Der Ordnung halber darf ich Sie noch darauf hinweisen, dass die Zahlen, die ich Ihnen heute präsentiere, noch keine endgültigen Bilanzzahlen sind, da die Prüfung des Jahresabschlusses noch nicht abgeschlossen ist.

Meine Damen und Herren,

ich erwähnte gerade, dass 2005 ein besonderes Jahr war - es wird vertrieblich gesehen in der gesamten Lebensversicherungsbranche als Jahr der Neuorientierung in Erinnerung bleiben. Sie wissen, die Rahmenbedingungen für unser Geschäft haben sich mit der Einführung des Alterseinkünftegesetzes grundlegend geändert, und die damit verbundenen neuen Anforderungen an unsere Produkte, an die Informations-

technik, insbesondere aber an den Vertrieb waren und sind sehr hoch. Wir konnten aber dank frühzeitiger Vorbereitung auf das neue Marktumfeld dennoch eine angemessene Vertriebsleistung erzielen.

Natürlich ist das Neugeschäft geringer ausgefallen als im Steuerboomjahr 2004, das war nicht anders zu erwarten. Aber mit einem Jahresbeitrag des Neuzugangs von 158,1 Mio. EUR haben wir ein sehr ordentliches Ergebnis erzielt, das zwar um 28,3 % unter 2004, aber durchaus im Rahmen der Neuzugänge der vorangegangenen Jahre liegt, insbesondere deutlich über dem Niveau von 2002. Im Bereich der Einmalbeiträge ist sogar verglichen mit 2004 ein Zuwachs des Jahresbeitrags um 12,8 % festzustellen.

Ein besonderes Wachstumsfeld war trotz der allgemein schwierigen Vertriebssituation die betriebliche Altersversorgung, wobei sich insbesondere bei der Direktversicherung starke Zuwächse ergaben. Insgesamt konnten wir die bAV-Produktion gegenüber 2004 um rund 9 % steigern - ein Beweis dafür, dass unsere Entscheidung, die betriebliche Altersversorgung Anfang 2003 als strategisches Geschäftsfeld einzuführen und alle Durchführungswege anzubieten, richtig und wichtig war. Wir setzen auch weiterhin verstärkt auf die betriebliche Altersversorgung, die unseres Erachtens ein immenses Zukunftspotential hat.

Zukünftige Marktchancen für die WWK sehen wir aber selbstverständlich nicht nur im bAV-Bereich und der Grundversorgung über die Basisrente, sondern weiterhin auch in der privaten Vorsorge, also der dritten Schicht des seit Einführung des Alterseinkünftegesetzes bestehenden Schichtenmodells der Altersvorsorge.

Ganz gleich, für welche Schicht ein Kunde sich entscheidet: Das neue Top-Produkt der WWK, die Premium FondsRente, ist die passende Antwort auf den Vorsorgebedarf unserer Kunden in allen drei Schichten. Der Vertriebsstart dieses hochflexiblen

und gleichzeitig transparenten Produkts fand Ende Oktober letzten Jahres im Rahmen unseres Vertriebsforums für unabhängige Vermittler in Dortmund statt. Mit rund 7.700 bis Anfang März verkauften Policen ist die Premium FondsRente hervorragend angelaufen – und ganz überraschend ist der Erfolg sicher nicht, denn die Auszeichnungen, die wir bereits vor Vertriebsstart für die Premium FondsRente erhalten haben, bestätigen, dass es sich hier um ein Produkt nach dem „Best-of-Prinzip“ handelt.

Von Franke & Bornberg wurde uns in allen Ratingkategorien ein „FFF“ verliehen, außerdem erhielt die Premium FondsRente den Financial Advisors Award 2005 als „Beste fondsgebundene Rentenversicherung“.

Die besondere Flexibilität des neuen Tarifs, der übrigens alle bisherigen fondsgebundenen Tarife der WWK Leben ablöst, zeigt sich beispielsweise in der Ausrichtung nach dem Lebensphasenmodell mit Grundphase, Abruf-, Verfügungs- und Rentenphase, die ebenso individuell gestaltet werden können wie der Todesfallschutz. Flexible Zuzahlungen in der Ansparphase, beispielsweise zur Optimierung der Steuersituation, sind nach zwei Jahren jederzeit möglich.

Vielfältig sind auch die Anlagemöglichkeiten, die von der individuellen Fondsanlage über das Garantiefondskonzept DWS FlexPension bis hin zu passiven oder aktiv gemanagten Anlagestrategien reichen. Bei der individuellen Fondsanlage können alle angebotenen Fonds gleichzeitig bespart werden. Ferner besteht die Möglichkeit des getrennten Shiftens und Switchens für alle zur Verfügung stehenden Fonds. Um das Kapitalanlagerisiko zu begrenzen, können sich unsere Kunden für ein intervallabhängiges oder ein kapitalmarktorientiertes Ablaufmanagementsystem entscheiden.

Mit der Einführung der WWK Premium FondsRente wurde überdies die Fondspalette deutlich erweitert, sodass derzeit 65 Fonds renommierter Investmenthäuser zur Wahl stehen.

Sie sehen, meine Damen und Herren, die Premium FondsRente bietet Flexibilität in jeder Hinsicht, und diese Anpassungsfähigkeit macht das Produkt gerade in der heutigen Zeit so interessant.

Voraussetzung für einen überdurchschnittlichen Verkaufserfolg ist selbstverständlich ein schlagkräftiger Vertrieb, und auch hierauf lag im Jahr 2005 unser besonderes Augenmerk: Wir haben vielfältige Anstrengungen unternommen, um unsere Vertriebsmannschaft zu erhalten und neue Vertragspartner zu gewinnen, und dies ist uns auch gelungen. Zum Jahresende 2005 ist unsere Stammorganisation in etwa genauso stark wie Ende 2004. Dieser Erhalt der Vertriebsstärke ist zusammen mit unseren innovativen Produkten – und die Premium FondsRente ist hierfür nur ein Beispiel aus unserer Produktpalette – der Grundstein für unseren Vertriebserfolg in diesem Jahr.

Begleitend haben wir eine neue Qualifizierungsoffensive für unseren Außendienst gestartet. Viele unter Ihnen wissen sicher, dass wir schon seit langem in Raubling ein Schulungszentrum für den Eigenvertrieb besitzen. Diese Anlage ist nun größer und schöner geworden.

Im letzten Jahr haben wir das WWK *forum*, wie es jetzt heißt, umfassend modernisiert und erweitert. Es wartet jetzt mit verdoppelten Kapazitäten auf; dadurch wurde es möglich, das WWK *forum* auch für den Fremdvertrieb zu öffnen. Wir bieten für Eigen- und Fremdvertrieb umfassende Schulungs- und Seminarprogramme an, die vertriebliche Qualifizierung, Fortbildung und Methodenausbildung auf höchstem Niveau und in einem sehr angenehmen Ambiente garantieren.

Diese Neukonzeption unseres *WWK forums* ist ein gutes Beispiel dafür, was wir unter Investition in den Vertrieb verstehen: Während viele Mitbewerber die Ausbildung ihres Außendienstes in weiten Teilen externen Trainern überlassen und in Hotels durchführen, setzen wir auf ein eigenes Trainingszentrum, das einen hohen Mehrwert für die Unternehmenskultur bringt. Wir sind überzeugt davon, dass das *WWK forum* neben den eigentlichen Inhalten, die dort vermittelt werden, auch die emotionale Bindung der Vermittler an die WWK fördert und somit dazu beiträgt, dass sich unsere Außendienstmitarbeiter in besonderem Maße mit der WWK identifizieren.

Entsprechend groß ist die Nachfrage nach Schulungen: Alleine in der ersten Januarwoche nutzten 150 Vertragspartner unser Trainingsangebot.

Meine Damen und Herren,

nach diesem Exkurs über unser neues Trainingszentrum darf ich nun mit einigen weiteren Geschäftszahlen der WWK Leben fortfahren.

Der Versicherungsbestand ist um 10,8 % auf eine Versicherungssumme von 32,1 Mrd. EUR angestiegen.

Die gesamten Kapitalanlagen erhöhten sich um 8,2 % auf 7 Mrd. 304,2 Mio. EUR. Wegen der sehr positiven Börsenentwicklung stiegen insbesondere die Kapitalanlagen für fondsgebundene Versicherungen um deutliche 30,8 % an.

Besonders erfreulich ist die Entwicklung der in den Kapitalanlagen enthaltenen Bewertungsreserven. Im vergangenen Jahr weiteten sie sich um 12,7 % auf 331,7 Mio. EUR aus. Dass diesen Reserven keinerlei stille Lasten gegenüber stehen, versteht sich von selbst.

Abgesehen von diesen Reserven auf der Aktivseite der Bilanz verfügt die WWK Leben weiterhin über eine weit branchenüberdurchschnittliche Ausstattung mit Sicherheitsmitteln auf der Passivseite. Hierunter sind das Eigenkapital und die freie Rückstellung für Beitragsrückerstattung zu verstehen.

Sie sehen hier die Sicherheitsmittelquote der größten Deutschen Lebensversicherer im Vergleich mit der WWK für das Jahr 2004. Die Quote ergibt sich dadurch, dass man die Summe aus Eigenkapital und freier Rückstellung für Beitragsrückerstattung ins Verhältnis zur Deckungsrückstellung setzt. Mit einer Quote von 8,4 % steht die WWK hier mit Abstand an der Spitze. Die roten Balken markieren diejenigen Unternehmen, deren Quote sich im Vergleich zu 2003 verschlechtert hat. Die Daten wurden Veröffentlichungen des map-report entnommen.

Für das Jahr 2005 liegen uns hierzu naturgemäß noch keine Zahlen der Wettbewerber vor, die WWK Leben wird ausgehend von einer weiteren Stärkung der Sicherheitsmittel im abgelaufenen Jahr ihre Spitzenposition im Bereich der Finanzstärke aber sicherlich halten können.

Wie Sie hier sehen, weiteten sich die gesamten Reservemittel, also Bewertungsreserven, freie RfB und Eigenkapital zusammengenommen, nach aktuellem Stand auf 734,8 Mio. EUR aus.

Ähnlich erfreulich wie die Reservesituation hat sich auch die Ertragsseite entwickelt. Die gebuchten Bruttobeiträge belaufen sich auf 801,9 Mio. EUR, gegenüber 2004 bedeutet dies ein kräftiges Wachstum von 6,2 %.

Ein Vergleich der WWK mit der Branche zeigt, dass die WWK ausgehend vom Jahr 2000, das hier in der Grafik mit der Basis 100 dargestellt ist, signifikant stärker ge-

wachsen ist als der Marktdurchschnitt und somit Marktanteilsgewinne verbuchen kann.

Das Kapitalanlageergebnis fällt ebenfalls besser aus als im Vorjahr. Bei der Nettoverzinsung der Kapitalanlagen erreichen wir nach 4,8 % in 2004 nun 5,2 %.

Im Bereich der Kapitalerträge, die sich nach einem Plus von 4,6 % auf insgesamt 315 Mio. EUR belaufen, hatten unter anderem Zuschreibungen, die infolge der günstigen Aktienkurse vorzunehmen waren, einen positiven Effekt. Dank unserer vergleichsweise hohen Aktienquote konnten wir überdurchschnittlich stark von der Kapitalmarktentwicklung profitieren und durch die Realisierung von Kursgewinnen zusätzliche Vermögenserträge erzielen.

Die Gesamtverzinsung der Sparguthaben unserer Mitglieder beträgt für 2006 wie im Vorjahr 4,3 % und ist damit vor dem Hintergrund des weiterhin sehr niedrigen Zinsniveaus am Rentenmarkt ein attraktiver Wert. Die Gesamtverzinsung beinhaltet jetzt einen Schlussüberschussanteil, der für unsere Mitglieder vorteilhaft ist, da die Ablaufleistung von Lebensversicherungen durch den Schlussüberschussanteilsfonds je nach Vertragskonstellation um bis zu 5 % gegenüber einer ausschließlich laufenden Verzinsung ansteigt.

Der Jahresrohüberschuss dürfte sich nach heutigem Kenntnisstand auf 133,4 Mio. EUR belaufen. Damit hat sich der Überschuss mit einem Plus von 69,7 % gegenüber 2004 stark erhöht. Dieses Ergebnis ermöglicht eine Zuführung von 118,4 Mio. EUR zur Rückstellung für Beitragsrückerstattung, die sich damit nach der geschäftsplanmäßigen Entnahme auf 364,1 Mio. EUR beläuft. Mit dem verbleibenden Überschuss werden wir darüber hinaus das Eigenkapital stärken, wodurch sich die ohnehin seit langem weit überdurchschnittliche Eigenkapitalquote der WWK Leben weiter verbessert.

Meine Damen und Herren,

soweit meine Berichterstattung zum Jahresabschluss der WWK Leben. Kommen wir nun zu einem Überblick über die Entwicklung der weiteren Konzernunternehmen im vergangenen Geschäftsjahr. Ich beginne mit der WWK Allgemeine Versicherung.

Unser Kompositversicherer verwaltete zum Jahresende 2005 rund 496.600 Verträge mit einer Bestandsprämie von 62 Mio. EUR, die damit um 1,2 % über 2004 liegt.

Die Beitragseinnahmen konnten wir gegen den rückläufigen Markttrend um 1 % auf 58,6 Mio. EUR steigern, wobei erfreulicherweise insbesondere die ertragsstarken Sparten Unfall und Hausrat gestärkt werden konnten. Zusätzliche Wachstumsimpulse gingen in 2005 von der neu eingeführten fondsgebundenen Unfallversicherung aus. Über dieses Produkt und unsere damit verbundenen hohen Erwartungen haben wir Sie ja bereits vor einem Jahr an dieser Stelle informiert. Und in der Tat ist die fondsgebundene Unfallversicherung im Vertrieb auf sehr positive Resonanz gestoßen. Ende 2005 waren bereits 8.343 Verträge mit einer Prämie von 2,1 Mio. EUR im Bestand.

Die Kapitalanlagen haben sich im vergangenen Jahr um 9 % auf 80,3 Mio. EUR ausgeweitet. Wie bei der WWK Leben verbesserte sich auch bei der WWK Allgemeine die Reservesituation weiter. Sowohl die in den Kapitalanlagen enthaltenen Bewertungsreserven als auch die Schwankungsrückstellung liegen deutlich über dem Niveau von 2004.

So verfügt die WWK Allgemeine in der Schwankungsrückstellung über Reserven in Höhe von 19,1 Mio. EUR, dazu kommen Bewertungsreserven von 3,2 Mio. EUR.

Die Kapitalerträge erreichen nach 4 Mio. EUR im Vorjahr nun 5,5 Mio. EUR, was auf höhere außerordentliche Erträge zurückzuführen ist. Die Nettoverzinsung erhöhte sich von 5,1 % auf 7,0 %.

Der Schadenverlauf gestaltete sich insgesamt recht freundlich. Die Bruttoschadenquote für Geschäftsjahresschäden verbesserte sich im selbst abgeschlossenen Geschäft von 73,8 % auf 71,4 %. Die Gesamtschadenquote liegt in der Nettobetrachtung nach 58,4 % in 2004 bei 56,6 %.

Vor Schwankungsrückstellung ergibt sich ein positives versicherungstechnisches Ergebnis von 0,3 Mio. EUR.

Meine Damen und Herren,

so viel zur WWK Allgemeine, ich fahre fort mit der WWK Pensionsfonds AG.

Über die stetig wachsende Bedeutung des Geschäftsfeldes betriebliche Altersversorgung für die WWK habe ich eingangs bereits gesprochen. Im Rahmen unseres Konzeptes, alle Durchführungswege anzubieten, sind wir im Durchführungsweg Pensionsfonds seit 2003 mit der konzerneigenen WWK Pensionsfonds AG am Markt.

Zum Ende des Geschäftsjahres 2005 umfasste der Versicherungsbestand der Gesellschaft rund 5.500 Versorgungszusagen mit einer Jahresbeitragssumme von 6,3 Mio. EUR.

Die Beitragseinnahmen konnten um 73,5 % auf 5,8 Mio. EUR gesteigert werden. Alle garantierten Versorgungsleistungen sind durch Rückdeckungsversicherungen bei der WWK Leben abgesichert.

Meine Damen und Herren,

ich erwähnte bereits mehrfach den sehr positiven Verlauf der Aktienmärkte im Jahr 2005. Dass die von unserer WWK Investment S. A. angebotenen Dachfonds hiervon profitierten, ist klar. Dennoch gab es im Markt erhebliche Unterschiede in der Performance von Investmentfonds. In der Zeitschrift Euro wurde vor kurzem eine Übersicht zu den Anlageergebnissen von gemanagten fondsgebundenen Rentenversicherungen veröffentlicht. Unsere drei WWK Select Dachfonds belegen hier hervorragende Plätze:

Der WWK Select Top 10 befindet sich mit einem Wertzuwachs von 27,5 % im Jahr 2005 auf Platz 4 der aktienorientierten Depotklasse, der WWK Select Chance erreichte mit einer Wertentwicklung von stolzen 29,6 % sogar den 1. Rang.

Und auch der WWK Select Balance liegt in seiner Depotklasse der ausgewogenen Fonds mit 16,4 % Wertzuwachs an erster Stelle.

Ich meine, diese Ergebnisse belegen eindrucksvoll, dass sich unsere Fonds nicht nur analog zum aktuellen Markttrend bewegt haben, sondern dass sich die WWK Select Fonds durch ein exzellentes Management auszeichnen, das diesen zusätzlichen Performancegewinn möglich gemacht hat.

Auch das Fondsvolumen unserer drei Dachfonds entwickelte sich fulminant: Innerhalb des Jahres 2005 erhöhte sich das Gesamtvolumen von 134,9 Mio. EUR auf 179,2 Mio. EUR, was einem Zuwachs von 32,8 % entspricht.

Meine Damen und Herren,

nach diesen im höchsten Grade erfreulichen Ergebnissen der WWK Investment S. A. möchte ich den „Zahlenteil“ meines Berichts gerne mit einem kurzen Blick auf das laufende Jahr abschließen.

Die neuesten Zahlen zur eingereichten Produktion zeigen bereits eine sehr positive Aufwärtsentwicklung im Vertrieb. So lag die eingereichte Produktion der WWK Leben im Februar um 67,5 % über dem Vorjahresmonat. Kumuliert über die ersten beiden Monate des Jahres ergibt sich eine Produktionssteigerung um rund 78 %, wenn man den Vorjahreswert um den Überhang aus 2004 bereinigt.

Die eingereichte Produktion im Komposit-Geschäft befindet sich in den ersten zwei Monaten 2006 leicht über Vorjahresniveau.

Sie haben nun gehört, wie erfolgreich sich der WWK-Konzern im letzten Jahr und zu Beginn dieses Jahres weiterentwickelt hat, ich habe über unseren Vertrieb gesprochen, auch über unsere Produkte - nun, ein Element des Erfolgsrezeptes der WWK fehlt noch: Die Außendarstellung in Form einer Werbekampagne.

Sie wissen, dass in den letzten Jahren Nina Ruge unseren Werbeauftritt kompetent und charmant begleitet hat. Dieser Tage starten wir nun eine vollkommen neue Werbekampagne mit neuem Testimonial:

Reinhold Beckmann kommentiert als neutraler Beobachter das moderne Leben mit seinen veränderten Zukunftsperspektiven und leitet dann über zur WWK, die mit Kompetenz und passenden Lösungen für alle Zukunftsfragen als verlässlicher Wegbegleiter auftritt. Reinhold Beckmann vermittelt also Sicherheit durch die WWK, Sicherheit, die dem Leben ein Stück Unberechenbarkeit nimmt.

Sie sehen jetzt im Hintergrund ein paar Beispiele aus unserer aktuellen Kampagne. In großen, auffälligen Bildern werden verschiedene Themen dargestellt, die auf das Leben der Menschen in Deutschland Einfluss nehmen: Große gesellschaftliche Veränderungen ebenso wie ganz persönliche Momente. Jedes Thema hat eine große Tragweite für das Leben der Menschen, und es ist versicherungsrelevant, indem es eine Entscheidung über die Absicherung einer bestimmten Lebenssituation fordert. Beckmanns Kommentar zu der dargestellten Situation leitet dann auf die passende WWK-Lösung über, sodass die Kernbotschaft aller Anzeigen lautet: Mit der WWK und Reinhold Beckmann meistern Sie auch die stürmischen Zeiten des Lebens.

Meine Damen und Herren,

ich meine, mit dieser Kernaussage kommt der Anspruch, den wir im Vorstand an unser Unternehmen haben, sehr gut zum Ausdruck: Wir bieten Sicherheit durch die Finanzkraft des WWK-Konzerns, wir bieten Sicherheit durch zeitgemäße Produkte wie die WWK Premium Fondsrente, die sich an die Lebensumstände der Menschen flexibel anpassen, und wir bieten Sicherheit durch unsere Unabhängigkeit, die langfristige und konsistente Strategien im Sinne unserer Vertriebspartner und unserer Mitglieder ermöglicht.

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!