



Carsten Maschmeyer
Vorsitzender des Vorstands
der AWD Holding AG
in der Hauptversammlung am 8. Juni 2005

Das Geschäftsjahr 2004 war das erfolgreichste Jahr in der Unternehmensgeschichte der AWD Gruppe: 23% Umsatzwachstum, 30% mehr Ergebnis, 1.117 zusätzliche Berater und 256.000 neue Kunden. Mit diesen eindrucksvollen Zahlen zeigt sich wieder einmal die Stärke des AWD Geschäftsmodells. Damit haben wir unsere führende Marktposition als Europas größter unabhängiger Finanzdienstleister auch im Jahr 2004 weiter ausgebaut.

Bei AWD zählt der Dreiklang:

1. Anspruchsvolle, unabhängige und lohnende Beratung für den Kunden.
2. Attraktive Berufs- und Entwicklungschancen für unsere Beraterinnen und Berater wie auch für die Mitarbeiter in den Verwaltungsbereichen.
3. Direkte Teilhabe der Aktionäre am Erfolg unseres Unternehmens: Mit 11% Kurssteigerung allein im Jahr 2004 und einer Dividendenrendite, die nahezu doppelt so hoch ist wie der Durchschnitt aller DAX- und

MDAX-Unternehmen, sollen Sie in gewohnter Weise an dem überdurchschnittlichen Erfolg unseres Hauses teilhaben.

Mit diesen Zahlen, meine Damen und Herren, heiße ich Sie im Namen des Vorstandes willkommen und begrüße Sie von Herzen hier in der AWD-hall.

Unsere fünfte Hauptversammlung seit dem Börsengang können wir damit an einem Ort durchführen, der noch enger mit der AWD Gruppe verbunden ist. Es ist schön, dass Sie, meine Damen und Herren, als Privataktionäre, dass Sie als institutionelle Anleger oder Bankenvertreter und zahlreiche Mitarbeiter der AWD Gruppe heute hier erschienen sind.

Auch eine herzliche Begrüßung an die Vertreter der Medien, die für uns objektive Wegbegleiter der erfolgreichen AWD-Entwicklung sind.

Sie werden heute über die Vorteile des AWD-Geschäftsmodells, den Wettbewerbsvergleich und die Auswirkungen der Rentenreform informiert. Gleichzeitig halten wir einen

Rückblick auf das abgelaufene Jahr, sprechen über die Entwicklung im ersten Quartal und den aktuellen Markt sowie den Ausblick.

Die AWD-hall, die hier im Jahr 1964 quasi als Pendant zum Niedersachsenstadion gebaut wurde, bot vor allem Hallen-Sportveranstaltungen eine Heimat. Hier fanden wichtige Boxkämpfe, Hallenhandball-Länderspiele oder große Tennisturniere statt. In den letzten 20 Jahren wurde sie zunehmend für Konzerte und Veranstaltungen genutzt. Lionel Richie, Joe Cocker und Seal sind nur einige Künstler, die hier erst kürzlich vor ausverkauften Rängen aufgetreten sind. In den vergangenen Monaten, mit dem Übergang der Betreibergesellschaft in private Hände, erfolgte eine aufwändige Sanierung zu einer der modernsten Veranstaltungsstätten mit bestmöglichem Komfort für bis zu 5.800 Zuschauer. Angesichts der Verbindung zur AWDarena haben wir auch hier die Namensrechte der früheren Stadionsporthalle übernommen. Der Verbreitung unserer Premium-Marke hilft es, dass diese traditions-

reiche Eventstätte, die jährlich von rund 200.000 Menschen besucht wird, seit dem 1. Januar den Namen AWD-hall trägt.

Besonders freut es mich auch, dass Sie alle bei Ihrer Ankunft heute morgen die AWDarena gesehen haben. Sie überzeugt durch ihre wunderbare Architektur, die man in ihrem ganzen Ausmaß erst wahrnimmt, wenn man in unmittelbarer Nähe mit ihr in Berührung kommt. Die AWDarena wird in diesem Jahr Austragungsort der so genannten kleinen Fußball-WM, dem Confederations-Cup, sein. Hier wird unter anderem der amtierende Weltmeister Brasilien gegen Mexiko antreten und das zweite Halbfinale stattfinden. Ein wenig stolz sind wir heute schon, dass in der AWDarena im kommenden Jahr fünf Fußballspiele der Weltmeisterschaft stattfinden werden. Hochleistung und AWD, dies sind zwei Synonyme, über die ich Ihnen heute gerne mehr berichten möchte.

I. Vorteile des AWD Geschäftsmodells

Wir verfügen über ein klar fokussiertes Geschäftsmodell, das uns kundenorientierter als den Wettbewerb sein lässt, das herausragende Analyse- und kompetente Beratungsqualität mit individuellem Financial Planning und maßgeschneiderten Lösungskonzepten gewährleistet – und das über die europaweit umfassendste Produktvielfalt verfügt.

Dazu sind wir durch unsere Unabhängigkeit und den Verzicht auf die Herstellung eigener Produkte in der Lage. Ebenso verzichten wir auf die Verwaltung und Anlage der Kundengelder durch eigene Berater. Wir schauen, wer im harten Wettbewerb die erfolgreichsten Fondsmanager und Versicherer sind. Und das weltweit. Diese Spezialisten legen das Vermögen unserer Kunden an. Besonders leistungsstarke oder beitragsgünstige Versicherungen decken zudem die Vielzahl der Risiken für unsere Kunden ab. So werden wir unserem eigenen Anspruch gerecht, individuelle Finanzoptimierungen zu ent-

wickeln und unsere Kunden lebensbegleitend zu beraten.

Mit dieser Philosophie waren wir auch im Jahr 2004 erfolgreich. In allen unseren elf Märkten. Regional betrachtet von Schottland bis Sizilien, von der Französischen Schweiz bis zum Schwarzen Meer.

II. Wettbewerbsvergleich

Dass wir uns persönlich gut finden und die Konkurrenz uns wohl kaum positiv sieht, ist klar. Deshalb haben wir unabhängige Marktforscher beauftragt, zu untersuchen, wie AWD im Rahmen des Leistungsprofils in der Finanzdienstleistungsbranche abschneidet. Eine vor einigen Tagen veröffentlichte Studie von icon bestärkt uns in der Annahme, ein vor allem kundenfreundliches Geschäftsmodell zu besitzen.

37 Prozent der Befragten sind der Meinung, dass AWD die „Nr. 1 für unabhängige Beratung“ ist. Der zweitplatzierte Mitbewerber bringt es gerade auf 10 Prozent. Ähnlich groß sind die Abstände zur Konkurrenz in den Eigenschaften: Kundenfreundlich, fair und zuverlässig, kompetent und objektiv.

Natürlich ist auch das Image wichtig. Die allgemeine Reputation von Finanz- und Vermögensberatungen sieht wie folgt aus:

Insgesamt 53% der Befragten bescheinigen den Gesellschaften im Durchschnitt einen guten bzw. eher guten Ruf.

AWD hat den besten Ruf. Mit 75 % erzielten wir den höchsten positiven Wert von allen Gesellschaften.

Ebenso eindrucksvolle Beweise für die Kompetenz und Qualität von AWD sind die Ergebnisse von repräsentativen Tests. In den beiden einzigen größer angelegten aktuellen Teststudien hat AWD jeweils den ersten Platz belegt.

Die Unternehmensberatung M&OH-Research hat bisher den größten Bertertest in Deutschland durchgeführt und im Handelsblatt veröffentlicht. Die 15 wichtigsten Banken, Versicherungen und Finanzdienstleister wur-

den 315 Einzeltests unterzogen. Also im Schnitt 21 Tests pro Firma. In der Abschlussstudie des Instituts heißt es u.a. zum Bewertungspunkt „Ist-Analyse“: „Nur bei AWD kam es zu einer vollständigen Analyse des Ist-Zustandes.“ Und beim Punkt „Lösungskonzepte“ lautet das Urteil der Tester: „Das beste versicherungsbezogene Lösungskonzept erstellte AWD mit 74 Prozent.“

Wenige Wochen später veröffentlichte die Verbraucherzeitschrift Ökotest einen weiteren Test, den das Institut für Finanzdienstleistungen durchgeführt hatte.

Auch hier wurde die gesamte Branche getestet und mit einer Note von 2,75 war AWD als Testsieger der einzige Finanzdienstleister mit einer 2 vor dem Komma und in einem Quervergleich wesentlich besser als 90% der getesteten Verbraucherberatungsstellen.

Diese Test- und Umfrageergebnisse verstehen wir nicht nur als Bestätigung, sondern auch als Aufforderung, den Vorsprung vor den Wettbewerbern noch weiter auszubauen. Denn die Zufriedenheit unserer Kunden ist Maßstab für unser Handeln.

Versteht man aber, was wir überhaupt genau machen? Es ist leicht, Bahlsen mit Keksen zu verbinden oder TUI mit Reisen. Was genau tut AWD und in welcher Form für seine Kunden?

AWD unterscheidet sich von den Herstellern, wie Banken, Versicherungen und Fondsgesellschaften durch seine Unabhängigkeit und holt dadurch für den Kunden das Beste heraus. Das sind oft mehrere Tausend Euro Vorteil. Gerade das Financial Planning als Plan- und Systemanleitung zu optimierten Finanzen hilft sehr. Auf diesem Gebiet sind wir Europas Nr. 1. Geschäftsmodelle können nur erfolgreich sein, wenn sie die Kundeninteressen treffen. Das bedeutet: Die in der Marktforschung als „Benefits“ bezeichneten Vorteile müssen für den Kunden stimmen.

Wir bieten u.a. durch niedrigere Beiträge und höhere Renditen finanzielle Zufriedenheit.

Natürlich interessiert den Verbraucher aber auch das „Warum“, also der „Reason Why“.

Die Antwort darauf geben wir gern: Weil wir die breiteste Produktpalette in Europa haben und somit unabhängig vergleichen können. Das bedeutet im Endeffekt einen großen Vorteil für den Kunden. Wenn dieser z.B. von einem Ausschließlichkeitsverkäufer einer bestimmten Versicherung beraten wird, erfolgt einfacher Produktverkauf und nur das Angebot von der eigenen Gesellschaft. Bei AWD wird niemals im ersten Gespräch vermittelt, sondern zunächst eine ausführliche und umfangreiche Ist-Analyse vorgenommen. Erst im zweiten Termin, wenn der Berater die individuellen und maßgeschneiderten Lösungskonzepte vorstellt, bietet er dem Kunden eine breite Auswahl von Finanzprodukten an und dabei wird besonders, mittels unserer Vergleichssoftware, auf die Optimierung der Beiträge des Kunden geachtet.

Diese Beitragsoptimierung lässt bei vielen Kunden auf Jahre gesehen ein deutliches Plus entstehen.

III. Auswirkungen der Rentenreform

Unser Markt ist die Absicherung, Geldanlage und Vorsorge unserer Kunden mit zunehmendem Schwerpunkt auf der privaten Altersvorsorge. Einer der wenigen nachhaltigen Wachstumsmärkte weltweit. Die Einsicht wächst dramatisch. Die Menschen sind sich darüber im Klaren, dass nur eigene Vorsorge wirtschaftliche Freiheit und finanzielle Unabhängigkeit gewährleistet. Die Sozialversicherungssysteme stehen immer häufiger in der Diskussion. Sie sind nicht mehr tragfähig, werden jedoch vielfach verkürzt als Umbau der sozialen Sicherungssysteme dargestellt. Es ist der Einzelne, der privat oder teilweise auch im Betrieb eine kapitalgedeckte Altersvorsorge für sich und seine Familie aufbauen muss. Die Verlage-

rung staatlicher Vorsorgeleistung auf diese individuelle Verantwortung sorgt für nachhaltiges Wachstum in der Finanzbranche, insbesondere für Finanzdienstleistungsunternehmen wie der AWD Gruppe.

Die so genannte Rentenreform ist in Wahrheit die größte Kürzung der gesetzlichen Altersversorgung seit dem 2. Weltkrieg. Die Versorgungslücke ist nicht nur weiterhin vorhanden, sie ist sogar größer geworden. Ob steuerfrei oder nicht, Halbeinkünfteverfahren, absetzbar oder gefördert, der Bedarf ist da. Es ist ein bisschen so wie mit den Zähnen. Man muss Prävention betreiben bevor es weh tut und die Zahnücke entsteht.

Altersvorsorge ist allerdings eine komplizierte Materie geworden. Die Kunden können dieses komplexe Thema nicht mehr alleine angehen. Es ist auch nicht immer ein angenehmes Thema, denn Vorsorge bedeutet de facto eine Reduzierung des verfügbaren Nettoeinkommens. Es ist praktisch ausgedrückt einfach wichtiger, statt beispielsweise heute 2.000,- Euro nur 1.900,- Euro netto zur Verfügung zu haben, dafür aber später beispielsweise 500,- Euro weniger an Versorgungslücke beklagen zu müssen. Private Altersvorsorge ist also keine magische Geldvermehrung, sondern eine Kompensation der geringer werdenden gesetzlichen Rente.

Eine ausführliche Studie des Instituts für Financial Planning der Universität Passau zeigt, was das konkret für die Bürger bedeutet.

Im Durchschnitt werden knapp 1.000,- Euro Altersvorsorge je Bürger monatlich fehlen.

Durch unsere Konzentration auf die reine Finanzberatung bieten wir deutliche Vorteile bei der Bereitstellung maßgeschneiderter Finanzlösungen, gerade auch in Zeiten von gravierenden Änderungen.

Das Alterseinkünftegesetz, das Anfang 2005 in Kraft getreten ist, stellt beispielsweise viele Produkthersteller vor die Herausforderung, rechtzeitig bedarfsgerechte Produkte, die die Förderungskriterien und veränderten

Steuerbedingungen erfüllen, zu entwickeln. Dieses verursacht bei den Produzenten Kosten und bindet wertvolle Zeit. Und nicht jeder Hersteller hat die idealen und rechtzeitigen Produktantworten gegeben. Manche Ausschließlichkeitsorganisationen und Hersteller gebundener Finanzdienstleister hatten somit erst verspätete oder wenig vorteilhafte Produkte zur Verfügung. Wir hingegen, als unabhängiger Distributeur, konnten sehr früh die besten neuen Produkte für unsere Kunden herausselektieren und unsere Berater bereits Ende 2004 auf diese Produkte ausbilden.

Um den Kunden gerade für den Bereich der Altersvorsorge eine sehr vorteilhafte Lösung bieten zu können, haben wir unsere Software erweitert. Nach ausführlicher Datenerhebung, um den Status quo zu erfassen, zeigen wir den Menschen individuell ihre wahrscheinliche Rentensituation und erarbeiten eine Art Finanzplan mit Liquiditätsoptimierung für die einzelnen Lebensphasen.

In diesem Beispiel sehen Sie, dass diese Familie einen monatlichen Versorgungswunsch von 2.913,- Euro hat, sich aber eine Versorgungslücke von 1.299,- Euro abzeichnet. Um diese Lücke zu schließen, vergleichen wir alle Produktarten wie die so genannte Riester-Rente, Basisversorgung nach Prof. Rürup, betriebliche Altersvorsorge oder Privatversorgung miteinander.

Selbstverständlich möchte der Bürger den höchsten Wirkungsgrad seiner monatlichen Sparrate. In diesem Beispiel sehen Sie, dass bei einer bestimmten monatlichen Einzahlung je nach Förderung, steuerlicher Situation und Rendite zwischen 600,- Euro oder sogar 691,- Euro als private monatliche Zusatzrente erzielt werden können. Trotz aller Unvorhersehbarkeiten bezüglich der Rendite und möglichen Gesetzesänderungen in den nächsten Legislaturperioden ist diese Hochrechnung bzw. Vorschau in jedem Fall eine sehr hilfreiche Orientierung.

Natürlich interessiert die Menschen auch die ideale Produktkombination.

Denn wie Sie wissen, sind bestimmte Förderwege von der monatlichen Einzahlung her begrenzt.

Das heißt, man sollte bzw. kann nicht in einen einzelnen Durchführungsweg den gesamten monatlichen Sparbeitrag einzahlen, weil dadurch attraktive staatliche Zulagen oder steuerliche Vergünstigungen unausgeschöpft bleiben könnten. Daher ist es wichtig –, quasi wie bei einem Überlaufbecken – auch die zweitbeste Möglichkeit darzustellen, um eben diese Vorteile oder Vergünstigungen vollständig in Anspruch zu nehmen und suboptimales Anlegen zu verhindern. Somit ist eine solche Aufteilungsoptimierung für den Kunden sehr wertvoll.

Wie wichtig unabhängiges Financial Planning für die Altersvorsorge ist, sehen Sie am nächsten Schaubild.

Der selbe Kunde, der vor der Beratung noch 1299,- Euro Rentenlücke hatte, wird nach der Beratung mittels unseres Altersvorsorgeoptimierers jetzt 909,- Euro mehr Rente erhalten. Die Versorgungslücke reduziert sich auf 397,- Euro. Selbstverständlich kann der Kunde auch mehr oder weniger sparen. Dementsprechend verändern sich diese Werte. Wir können unabhängig aufklären.

IV. Rückblick 2004

Die steigende Komplexität privater und gerade auch der betrieblichen Altersvorsorge verlangt nach qualitativ hoher Beratung. Dazu haben wir uns bereits im Jahr 2004 personell weiter verstärkt. Mit 6.014 Beraterinnen und Beratern standen den Kunden Ende 2004 insgesamt 1.117 Profis mehr zur Verfügung als noch zum Ende des Jahres 2003. Ein Wachstum von 23%, mit dem wir dem wachsenden Beratungsbedarf gerecht werden.

Allein in Deutschland haben wir 800 neue Berater im vergangenen Jahr aufgebaut. Wir hätten noch eine etwas höhere Umsatzsteigerung erzielen können, haben hier aber antizyklisch Energie und Zeit in den Ausbau der Beratermannschaft investiert. Unsere Führungskräfte, unsere ser-

viceorientierten Beraterinnen und Berater sowie unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter in den Back Office-Funktionen – insgesamt über 7.500 Menschen – sind das Herz der AWD-Gruppe, unseres Unternehmenserfolges.

Unsere Beratungsphilosophie hat im Jahr 2004 mehr als 256.000 neue Kunden überzeugt und bei 205.000 Stammkunden zu weiteren Verträgen geführt. So verfügen wir bereits 17 Jahre nach Gründung über mehr als 1,4 Millionen Stammkunden.

Im vergangenen Jahr hat sich gezeigt, wie dynamisch AWD in seinen Märkten agiert. Das werden wir fortsetzen. Auf Basis unseres erfolgreichen Geschäftsmodells und mit dem notwendigen Respekt vor den regionalen Erfordernissen und Besonderheiten jedes einzelnen Marktes. Wir glauben fest daran: All good business is local business. In Deutschland wie in Großbritannien, in der Schweiz wie in Italien, in Österreich wie in Zentral-/Osteuropa.

V. Entwicklung im 1. Quartal 2005

Im ersten Quartal 2005 erreichten wir Bestmarken bei Umsatz und Ergebnis. Mit der Vorlage der Zahlen für Januar bis März vor gut 2 Wochen haben wir das profitabelste Quartal in der Unternehmensgeschichte der AWD Gruppe präsentiert. Unsere EBIT-Marge erreichte erstmalig den Spitzenwert von 12,4%. Das absolute Ergebnis ist um 22,1% gewachsen, der Quartalsüberschuss, also das Nach-Steuer-Ergebnis, sogar um 29,8%.

Die Voraussetzungen hierfür haben wir im Erfolgsjahr 2004 geschaffen: Durch eine weitere Flexibilisierung und Straffung unserer Kostenpositionen haben wir die Weichen für diese deutliche Effizienzsteigerung gestellt.

Es war das Quartal des Wechsels hin zu nachgelagerter Besteuerung, die erstmalig eine Begünstigung der Sparbeiträge ermöglicht.

Entgegen der stark rückläufigen Branchenentwicklung und obwohl

manche Versicherungen 50% Umsatzrückgang in den ersten Monaten verzeichnet haben sollen, waren wir eines der wenigen Unternehmen mit Umsatzplus.

Gruppenweit lag in den ersten 3 Monaten der Beratungsschwerpunkt bei langfristigen Vermögensausbau- und Altersvorsorgekonzepten. Zwei Drittel der Umsatzerlöse erzielte die AWD Gruppe in diesem Produktsegment. Damit ist sogar das Neugeschäft der Lebensabsicherungs- und Fondsgebundenen Produkte nochmals absolut wie relativ gestiegen. Im Zuge der Änderungen durch das Alterseinkünftegesetz besteht nach und nach mehr Interesse auch an den neuen so genannten Rürup-Renten. Besonders stark waren die vereinfachten Riester-Verträge und aus Gründen der Steuerfreiheit Fondssparpläne nachgefragt.

Durch diese steuerlich bedingte veränderte Nachfragesituation erhöhte sich im ersten Quartal 2005 das Interesse an Investmentprodukten signifikant: Der Umsatz in dieser Produktgruppe stieg in absoluten Werten um 57% gegenüber dem ersten Quartal 2004.

Sehr erfolgreich entwickelte sich auch die betriebliche Altersvorsorge, die wir als ein weiteres stark wachsendes Segment bewerten: 1.300 neue auf nun insgesamt 3.400 Firmenkunden und 130 zusätzliche bAV-Spezialisten auf insgesamt 450 seit dem vergleichbaren Vorjahresquartal kennzeichnen das enorm wachsende Geschäft.

So soll in der betrieblichen Altersvorsorge die Zahl der in diesem Segment beratenen Firmenkunden bis zum Jahresende auf mindestens 5.000 steigen. Die Zahl der auf die bAV spezialisierten Berater soll bis zum Jahresende auf über 550 zunehmen. Der Umsatzanteil, den AWD mit betrieblicher Altersvorsorge erwirtschaftet, soll Ende 2005 bei mindestens 10% liegen.

Insgesamt 106.530 Kunden beriet die AWD Gruppe in den ersten drei Monaten des Jahres. Die Zahl der

Stammkunden insgesamt stieg zum Ende des ersten Quartals auf 1,49 Millionen: ein Plus zum vergleichbaren Vorjahreswert von 18,9%. Um dem europaweit steigenden Beratungsbedarf gerecht werden zu können, baute die AWD Gruppe ihre Beraterbasis weiter aus: 6.144 Beraterinnen und Berater stehen den Kunden nun zur Verfügung – ein Plus von 18% gegenüber dem Vorjahresquartal.

Wir wollen – wie bisher – schneller wachsen als die Branche. Die AWD Gruppe steht dabei für unternehmerisches Engagement, das Chancen der Zukunft frühzeitig erkennt und rechtzeitig, zum Teil antizyklisch wahrnimmt. So haben wir uns im ersten Quartal 2005 erstmalig seit drei Jahren durch einen Zukauf verstärkt. In Großbritannien, dem Markt mit den am höchsten entwickelten Beratungsstandards, wollen wir eine aktive Rolle beim Konsolidierungsprozess der Branche wahrnehmen. Mit Chase de Vere haben wir eine Gesellschaft erworben, die seit ihrer Gründung im Jahr 1982 unsere Unternehmensphilosophie der reinrassigen Unabhängigkeit teilt. Chase de Vere ist eine der etabliertesten Premium-Marken für die Beratung von vermögenden Privatkunden in Großbritannien. Sie stimmt damit mit unserer Zielgruppe in Großbritannien überein. Mit dem Zusammenschluss sind wir die Nr. 1 der unabhängigen Finanzdienstleister im gehobenen Kundensegment in UK und schaffen für weitere exzellente Beraterinnen und Berater eine Plattform, um langfristig unabhängig und erfolgreich arbeiten zu können. Wir verbinden organisches mit externem Wachstum, um durch unser skalierbares Geschäftsmodell Synergien in erheblichem Maße zu realisieren und unsere dortige Profitabilität weiter zu steigern.

Die Akquisition von Chase de Vere haben wir ohne die Aufnahme von Bankkrediten oder Eigenkapital – also allein aus unserem hohen, laufenden Cash flow – zahlen können. Dies unterstreicht die Finanzstärke unseres Geschäftsmodells und unsere

Fähigkeit, bei hohen Ausschüttungsquoten für unsere Aktionäre gleichzeitig das Unternehmenswachstum voranzutreiben. Eine Kombination, die man so nur selten in der Unternehmenslandschaft antrifft.

Mit unserer jetzigen, europaweiten Aufstellung in elf Ländern sind wir mehr als zufrieden. Unser Ziel für die nächsten Monate ist es daher, die Marktposition in den Ländern, in denen wir bereits vertreten sind, erfolgreich auszubauen.

VI. Der Finanzdienstleistungsmarkt 2005

Neben Deutschland, wo wir das neue Alterseinkünftegesetz soeben ausführlich besprochen haben, erwarten wir in anderen europäischen Ländern ebenfalls Rentenreformen. Denn in Großbritannien, Österreich und in Italien müssen derzeit Renten und Pensionen noch im Wesentlichen von den gesetzlichen Vorsorgesystemen erbracht werden.

So ist die Einsicht der Briten für die Notwendigkeit privater Altersvorsorge mit dem ersten Pensionsreport der britischen Regierung im vergangenen Jahr deutlich gestiegen, da dieser Bericht die unzureichende Absicherung der Bürger im Alter durch das bisherige System klar belegt hat. Die für 2006 geplante Pensionsreform wird unseren britischen Markt erheblich beleben.

Auch in Österreich werden nach der erfolgreich eingeführten „prämiengünstigen Zukunftsvorsorge“ im Jahr 2003 – AWD erreichte dort ein Umsatz-Plus von mehr als 40% – weitere Schritte folgen müssen. Im Jahr 2005 steht das finanziell überlastete staatliche Gesundheitssystem des Landes auf der Agenda der österreichischen Regierung.

Die dramatischsten Verlagerungen erwarten wir in Italien. Mit 91% staatlichem Anteil an der Altersvorsorge wird es hier zu drastischen Reduzierungen und somit zu erheblicher Eigenvorsorge kommen müssen.

Mittelfristig ergeben sich in den Ländern Zentral- und Osteuropas er-

hebliche Wachstumschancen. Hier entstehen Märkte für Vorsorgespezialisten. Wir sind schon heute in sechs Ländern präsent: Polen, Tschechien, Slowakei, Ungarn, Kroatien und Rumänien. Nach dem Scheitern der Planwirtschaften versprechen die Transformation und Privatisierung ökonomische Freiheiten und eine rasche Steigerung des Lebensstandards. Das geht einher mit stark steigender Nachfrage nach Versicherungen, Geldanlagemöglichkeiten und Altersvorsorge. Das Bruttoinlandsprodukt pro Kopf in Osteuropa liegt mit rund 7.000 € im Jahr 2004 bei einem Drittel des deutschen Wertes. Die veralteten Rentensysteme der osteuropäischen Staaten sind, soweit überhaupt noch existent, höchst reformbedürftig. Beide Faktoren weisen auf ein großes Wachstumspotenzial für unabhängige Finanzdienstleister hin.

Wir setzen Maßstäbe in unserer Branche: Bereits heute haben wir uns auf die EU-Vermittlerrichtlinie eingestellt, die nun im Jahr 2005 endlich die so wichtigen Qualitätsstandards normiert. Auf die Finanzdienstleistungsbranche in Kontinentaleuropa kommen damit erhebliche Veränderungen zu. Hier profitieren wir von den Erfahrungen aus Märkten wie Großbritannien. Wir sind im Rahmen unserer qualitätsorientierten Wachstumsstrategie bereits seit Jahren auf dem durch die erlassene Richtlinie gewiesenen Weg. Die Qualität der Beratungsleistung ist ein wesentlicher Faktor für den Geschäftserfolg von AWD. Aus diesem Grund legt AWD außerordentlich großen Wert auf eine fundierte Ausbildung, eine praxisorientierte Weiterbildung und auf anspruchsvolle Spezialistenausbildungen, beispielsweise in den Bereichen Betriebliche Altersversorgung oder Baufinanzierung.

VII. Ausblick

Unser Ziel ist und bleibt das profitable Wachstum. Wir sind in den interessantesten Wachstumsmärkten in Europa vertreten. Der Bankenfilialrückgang aus der Fläche wird unsere Berater begünstigen. Es ist immer

mehr Geldvermögen da. Unabhängige Finanzoptimierung wird gesucht und lohnt sich. Mit den gegenwärtigen Verlagerungen auf individuelle Vorsorge besitzt der Finanzdienstleistungsmarkt als einer der wenigen nachhaltigen Wachstumsbranchen Europas ein enorm großes Nachfragepotenzial. Niemals zuvor hat der Staat so umfangreich dabei geholfen, die wachsende Rentenlücke durch steuerliche Anreize oder Förderungen zu schließen. Aus gutem Grund, denn das heutige Rentenniveau werden nachfolgende Generationen auf Dauer nicht mehr erreichen. Wir stehen vor dem größten Boom, den unsere Branche je erlebt hat: Die Verlagerung von der staatlichen zur privaten Altersvorsorge ist ein Wachstumsmarkt über Jahrzehnte. Auch wenn manche Regularien und Details noch etwas kompliziert sind, die Privatvorsorge wird boomen. Man kann zwar nicht überblicken, wie sich dieser Anstieg der privaten Altersvorsorge präzise aus-

gestaltet. Es ist jedoch so, als wenn wir auf einer Ölquelle sitzen. Sie ist angebohrt, sie ist riesig groß und sie wird sprudeln. Es geht nicht mehr um das „Ob“, sondern nur noch darum wie schnell. Wir wollen den positiven Trend der vergangenen Jahre fortsetzen und Ihnen schon heute konkret unsere Ziele für 2008 nennen:

- ▷ Die Zahl unserer Stammkunden soll von heute 1,4 auf über 2 Millionen wachsen.
- ▷ Die Zahl der Beraterinnen und Berater in der AWD Gruppe soll von heute 6.000 auf über 8.000 steigen.
- ▷ Der Umsatz soll von heute 700 Mio. € auf über 1 Mrd. € gesteigert werden.

Unser erfolgreiches Geschäftsmodell ermöglicht nachhaltig und bereits seit Jahren die Generierung hoher freier Cashflows, eine überdurchschnittliche Eigenkapitalrendite und den Spielraum für attraktive Dividenden. Selbstverständlich wollen wir Sie – sehr verehrte Aktionärinnen und

Aktionäre – an dem Rekordergebnis des vergangenen Jahres in besonderer Weise beteiligen. Wie schon anfangs erwähnt, schlagen Ihnen Aufsichtsrat und Vorstand vor, durch Ihren Beschluss die Dividende um 67% von 75 Cent auf ein Rekordniveau von 1,25 € je Aktie zu erhöhen. Dies bedeutet erneut eine überdurchschnittliche Ausschüttungsquote. Im Jahr zuvor betrug diese ca. 80%, nun über 90%.

Abschließend möchte ich im Namen des Vorstandes und hoffentlich im Sinne aller Aktionäre unseren Mitarbeitern in den Service-Zentralen und insbesondere unseren Beratern außerordentlich danken und Respekt zollen. Dank Ihrer enormen Fortbildungsbereitschaft und Ihres unermüdligen Engagements haben wir im letzten Jahr Bestmarken erzielt und diesen großartigen Konzern weiter wachsen lassen: AWD – Europas größten unabhängigen Finanzdienstleister.

Ihnen allen Herzlichen Dank.