

SV SparkassenVersicherung:

Fusion erfolgreich abgeschlossen

- **Fusion senkt jährliche Bruttokosten um 100 Millionen Euro: Kostenquoten entsprechend gesunken**
- **Kyrill kostete ca. 90 Millionen Euro**
- **Vertriebskooperation mit der SV Sachsen erfolgreich angelaufen**

Stuttgart, 9. Juni 2008. Die SV SparkassenVersicherung (SV) zeigte sich mit dem Geschäftsjahr 2007 „zufrieden“, wie der Vorstandsvorsitzende Ulrich-Bernd Wolff von der Sahl auf der Bilanzpressekonferenz heute in Stuttgart sagte. Die SV konnte sich trotz eines sehr schwierigen Marktumfelds, das von Stagnation geprägt war, gut behaupten: Die gebuchten Bruttobeiträge im Gesamtgeschäft sanken leicht und blieben mit 2,7 Milliarden Euro knapp unter Vorjahresniveau. Das Neugeschäft ging nach dem guten Jahr 2006 leicht zurück. Die Kapitalanlagen der SV stiegen um 3,5 Prozent auf 19,4 Milliarden Euro. Vor Steuern wird auf Konzernebene ein Jahresüberschuss von 143,3 Millionen Euro ausgewiesen. Zu diesem Ergebnis haben auch kräftige Kostenreduktionen, die aus der ersten verbands- und länderübergreifenden Fusion im Lager der öffentlichen Versicherer resultieren, beigetragen. Die SV beschäftigte zum Jahresende 2007 3.152 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter im Innendienst und 1.924 im Außendienst, darunter waren 228 Auszubildende.

SV Gebäudeversicherung: Schadenaufwand gesunken

"Unter Ertragsgesichtspunkten war dies in den Schaden- und Unfallversicherungen ein gutes Jahr", sagte Wolff von der Sahl. Der Jahresüberschuss in der SV Gebäudeversicherung (SVG) ist auf 48,3 (Vj.: 40,4) Millionen Euro gestiegen. Gründe dafür waren ein gutes Schadenjahr und gesunkene Kosten. Die gebuchten Bruttobeiträge im Gesamtgeschäft blieben mit 1,139 (Vj.: 1,140) Milliarden Euro nahezu stabil. Gleichzeitig verringerten sich – trotz eines Schadenaufwandes von mehr als 90 Millionen Euro für Kyrill – die Aufwendungen für Geschäftsjahresschäden brutto um 7,1 Prozent auf 828,5 Millionen Euro. Die bilanzielle Schadenquote sank auf 65,5 (70,0) Prozent. Gleichzeitig sank die Kostenquote im Verhältnis zu den verdienten Beiträgen auf 26,5 (27,8) Prozent. Die Combined Ratio entwickelte sich entsprechend positiv und reduzierte sich auf 91,9 (97,8) Prozent.

„2007 haben wir uns auf der Beitragsseite im Marktschnitt bewegt“, sagte Wolff von der Sahl. "Es gab keine größeren Ausschläge in die eine oder andere Richtung." Erfreulich entwickelte sich wieder die Sparte Haftpflicht mit ei-

Ansprechpartner:

SV SparkassenVersicherung
Unternehmenskommunikation
Fax: (0711) 898 - 2121

Sylvia Knittel
Pressesprecherin
Telefon: (0711) 898 - 1221
Mobil: 01 72 / 4011235

Dr. Michael Kuhn
Telefon: (0711) 898 - 2095

nem Plus von 6,4 Prozent bei den Brutto-Beiträgen im selbst abgeschlossenen Geschäft, auch in den gewerblichen Sachversicherungen konnte ein Plus von 2,1 Prozent erreicht werden. In den industriellen Sachsparten konnte die SV ihre Marktposition ausbauen. Zwar verlor die Sparte leicht an Beitrag (-1,0 Prozent), entwickelte sich aber besser als der Markt (-3,6 Prozent).

In der größten Sparte, der verbundenen Wohngebäudeversicherung, sanken die Beiträge leicht um 0,7 Prozent auf 408,0 Millionen Euro. Damit bleibt die SV Gebäudeversicherung weiterhin die Nummer 1 der deutschen Gebäudeversicherer. Auch in der Sparte Kraftfahrt kam es erneut zu einem leichten Beitragsrückgang von 1,7 Prozent im Wesentlichen aufgrund der Umstufungen in günstigere Schadenfreiheits-, Regional- oder Typklassen sowie Sanierungskündigungen im Firmenkundengeschäft.

SV Lebensversicherung: Trend zu Produkten mit niedrigen Beiträgen und Einmalbeiträgen hält an

Die gebuchten Bruttobeiträge im selbst abgeschlossenen Geschäft der SV Lebensversicherung (SVL) sanken gegenüber dem Vorjahr von 1.575 Millionen Euro auf 1.534 Millionen Euro (-2,6 Prozent). Dies ist vor allem auf die Beendigung der Beitragszahlungsphase bei 5/12er Tarifen aus dem Jahr 2002 zurückzuführen.

Das Neugeschäft 2007, insbesondere die Zuwächse bei den Riester-Verträgen und den Fondsgebundenen Lebensversicherungen sowie moderate Steigerungen bei Risikoversicherungen, konnten zwar die Anzahl der Vertragsabläufe mehr als ausgleichen, nicht aber die hohen Beitragszahlungsabläufe. Das Neugeschäft bei den Riester-Renten stieg im Vergleich zum guten Vorjahr nochmals um 10,5 Prozent auf 51.500 Verträge. Damit war die SV erneut die Nummer 1 im Verkauf von Riesterrenten unter den öffentlichen Versicherern.

"Die Neugeschäftsentwicklung der SVL spiegelt den Trend zu Produkten mit niedrigeren Beiträgen sowie eine nachhaltige Verschiebung von laufenden Beiträgen hin zu Einmalbeiträgen", sagte Wolff von der Sahl. Es wurden zwar wieder nach Stückzahl mehr Verträge vermittelt: 190.305 (Vj.: 188.367), aber schon die Versicherungssumme von 3,3 Milliarden Euro liegt unterhalb der des Vorjahres von 3,4 Milliarden Euro. Das Neugeschäft nach statistischem laufendem Jahresbeitrag nahm von 91,3 Millionen Euro auf 86,9 Millionen Euro (-4,8 Prozent) ab. Auch marktweit ergab sich eine Abnahme des Neugeschäfts nach statistischem laufendem Jahresbeitrag (GDV: -1,7 Prozent). Sehr positiv entwickelten sich die Einmalbeiträge der SV, sie stiegen von 244,0 Millionen Euro auf 261,4 Millionen Euro (+7,1 Prozent) an. Vor allem die Fondsgebundene Lebensversicherung (+18,2 Millionen Euro) und die Riester-Rente (+7,3 Millionen Euro) erzielten hier erhebliche Zuwächse. Auch im Markt ergab sich ein Zuwachs bei den Einmalbeiträgen (GDV: +3,0 Prozent), wobei dieser jedoch geringer als bei der SV ausfiel. Der starke Anstieg ist unter anderem auf die ab 2005 geltenden steuerlichen Regelungen zurückzuführen. Demnach ist es – anders als bisher – nicht mehr erforderlich, dass die Beiträge über mindestens fünf Jahre geleistet werden, um steuerliche Vorteile nutzen zu können.

An die Versicherungsnehmer wurden 1,4 (Vj.: 1,4) Milliarden Euro ausgezahlt, Die Stornoquote liegt mit 3,8 (Vj.: 4,0) Prozent weiterhin deutlich unter dem Branchendurchschnitt von 5,0 (Vj: 5,1) Prozent.

Die Kapitalanlagen der SVL sind um 3,3 Prozent auf 17,0 Mrd. Euro gestiegen.

Die laufenden Bruttoerträge aus Kapitalanlagen haben sich um 0,1 Prozent auf 756,1 (755,3) Millionen Euro erhöht. Das übrige Ergebnis aus Kapitalanlagen beträgt 52,6 Millionen Euro. Die Nettoverzinsung des Jahres 2007 liegt bei 4,65 (Vj.: 5,01) Prozent, der Durchschnittswert der letzten drei Jahre bei 5,00 (Vj.: 4,92) Prozent.

Im Geschäftsjahr 2007 wurde ein Gesamtüberschuss in Höhe von 327,9 (356,6) Millionen Euro erzielt. Aus dem Rohüberschuss konnten der Rückstellung für Beitragsrückerstattung (Brutto-Aufwendungen für RfB) 302,9 Millionen Euro zugeführt werden.

2007: Abschluss der Fusion

Im Juli 2003 hatten die Arbeiten für die Fusion zwischen der SV Sparkassen-Versicherung Hessen-Nassau-Thüringen und den SV Versicherungen Baden-Württemberg begonnen. Bis Ende 2007 wurden die geplanten Maßnahmen im Zuge der Fusion in einem straffen Zeitplan erfolgreich umgesetzt. Kernziel der Fusion war, die Marktfähigkeit der neuen SV Sparkassenversicherung zu stärken. Dafür sollten die Kosten gesenkt werden und die Zusammenarbeit mit den Sparkassen im Rahmen der Allfinanzstrategie gestärkt werden. Die Nähe zur Region sollte dabei als wesentliche Stärke des Versicherers beibehalten werden.

Die Bruttokosten der SV sind um jährlich rund 100 Millionen Euro gesunken. Die Betriebskostenquote der SV Gebäudeversicherung wurde von 30,1 Prozent auf 26,4 Prozent gesenkt. Die Verwaltungskostenquote der SV Lebensversicherung wurde von 3,2 Prozent auf 2,8 Prozent gesenkt.

An den verschiedenen Kostenblöcken arbeitete die SV durch Einsparungen, Umstrukturierungen und Prozessoptimierungen: Die Personalkosten wurden deutlich um 42 Millionen Euro pro Jahr gesenkt. Sachkosten-Einsparungen (22 Millionen Euro pro Jahr) gab es in den Feldern Konzerneinkauf, Raumkostenmanagement und Fuhrparkmanagement. Die IT-Kosten wurden um 36 Millionen Euro durch die Einführung einer komplett neuen zukunftsorientierten IT-Anwendungslandschaft gesenkt.

Die Schaffung des KSR (KundenServiceRessort) als Teil eines neuen Betriebsmodells hat wie kaum ein anderes Fusionsprojekt die Strukturen und Geschäftsprozesse im Haus tief greifend und nachhaltig verändert. In der deutschen Versicherungswirtschaft war dieses Modell innovativ und ambitioniert. Die gesetzten Ziele hinsichtlich der Verbesserung der Effizienz und der Servicequalität wurden erfüllt. Das KSR hat sich erfolgreich etabliert.

Strategische Vertriebsaktivitäten

Im Jahr 2007 hat die SV vor allem im Bereich der Marktbearbeitung neue Projekte angestoßen, die in den Folgejahren ihre Wirkung zeigen werden. So wurde als letzte umfassende Strukturmaßnahme der Fusion der Außendienst neu organisiert und an den Vertriebswegen ausgerichtet.

Zwischen der SV und der SV Sachsen wurde eine Kooperation im Vertrieb gestartet. Ziel ist der Vertrieb in den Sparkassen, der in Thüringen nun nach den Marktbearbeitungskonzepten der SV Sachsen arbeitet. Dafür wurde ein gemeinsames Produktportfolio mit Sparkassen-Standard-Produkten zunächst für die Länder Sachsen und Thüringen entwickelt, das ab Mitte 2007 auch erfolgreich eingeführt wurde. Produkte dieser Linie wurden inzwischen auch im gesamten Geschäftsgebiet der SV in den Markt gebracht. Diese Produkte sind nicht nur auf die Bedürfnisse der Sparkassen-Kunden zugeschnitten, sondern sind auch in der Bearbeitung technisch mit der Software der Partner in den Sparkassen kompatibel. Im Verlauf des Jahres 2008 wird die Sparkassen-Produkt-Linie sukzessive ausgebaut, so dass allen Sparkassen zum Jahresende 2008 ein nahezu vollständiges Produktportfolio zur Verfügung stehen wird.

Ein weiteres Zukunftsfeld ist die betriebliche Altersversorgung (bAV). Zur optimalen Ausschöpfung des Wachstumsmarktes bAV hat sich die SV 2007 strukturell neu aufgestellt. So wurde im Außendienst eine Vertriebsdirektion und im Innendienst eine neue Hauptabteilung für den Bereich bAV etabliert. Ziel ist die professionelle Beratung und Betreuung sowohl im Geschäftsfeld der Entgeltumwandlung als auch im Bereich der komplexen betrieblichen Altersversorgung, wie zum Beispiel die Ablösung oder Auffüllung von Pensionsverpflichtungen oder der Zeitwertkonten.

Ziel der SV bleibt es, die Vertriebskraft in den Regionen durch einen Ausbau des eigenen Außendienstes weiter zu stärken. Dabei setzt die SV auch auf die junge Generation und fördert die Ausbildung in den Geschäftsstellen. Im Jahr 2007 ist der Ausbau des Außendienstes ein gutes Stück vorangekommen: Im Außendienst sind für die SV 1.924 (Vj.: 1.871) Mitarbeiter tätig. Darin sind 26 (Vj.: 36) junge Menschen enthalten, die im Außendienst ausgebildet werden. Die SV bekennt sich zu ihrer Verantwortung als Arbeitgeber in den Regionen und bildet weiterhin im gesamten Geschäftsgebiet in Baden-Württemberg, Hessen, Thüringen und Teilen von Rheinland-Pfalz aus.

Ausblick 2008

"Nach dem Abschluss der Fusion, blicken wir weiter nach vorn", sagte Wolff von der Sahl. "Der Weg ist nicht abgeschlossen. Unser internes Folgeprojekt ist bereits eingeleitet, das uns weitere Kostensenkungen und Effektivitätssteigerungen bringen wird, damit wir noch besser unsere Kunden bedienen können." Es bleibe das Ziel der SV im Jahr 2008 und darüber hinaus – trotz des schwierigen Umfelds – ihre regional starke Position weiter auszubauen. Bislang sei man auf gutem Weg: Das erste Quartal 2008 sei auf der Schadensseite von den Stürmen "Emma" und "Kirsten" geprägt, die voraussichtlich einen Schadenaufwand von rund 33 Millionen Euro verursacht haben. Die Schäden durch die Unwetter Ende Mai und Anfang Juni, die vor allem in Ba-

den-Württemberg wüteten, sind derzeit noch nicht abschließend beurteilbar. Derzeit rechnet die SV mit 30.000 Schäden und einem Schadenaufwand von 85 Mio. Euro. Das Neugeschäft in der Lebensversicherung entwickelt sich erfreulich, das in der Schaden/Unfallversicherung könnte besser sein. Insgesamt zeigte sich Wolff von Sahl optimistisch für das Jubiläumsjahr der SV, deren älteste Wurzel, die badische Gebäudeversicherungsanstalt, 250 Jahre alt wird.

1.604 Wörter, 11.824 Zeichen mit Leerz.