



SV SparkassenVersicherung

# 2009

RÜCKBLICK

SICHER DURCH DIE FINANZKRISE

GESCHÄFTSBERICHTE



## INHALT

- 4 SV KONZERN  
Rückblick  
Kennzahlen
- 10 SV GEBÄUDEVERSICHERUNG  
Rückblick  
Kennzahlen
- 14 SV LEBENSVERSICHERUNG  
Rückblick  
Kennzahlen
- 18 SICHER DURCH DIE FINANZKRISE  
Garantien in turbulenten Zeiten
- 23 GESCHÄFTSBERICHTE AUF CD

**DAS GESCHÄFTSGEBIET DER SV**



**DIE SECHS REGIONALEN STANDORTE DER SV**

**DIE SV: AUCH ÜBERREGIONAL EINE GRÖSSE**

- 1. Platz** bundesweit in der Gebäudeversicherung
- 3. Platz** unter den öffentlichen Versicherern
- 4. Platz** bundesweit unter den Industrierversicherern
- 13. Platz** bundesweit unter den Schadenversicherern
- 14. Platz** bundesweit unter den Lebensversicherern
- 17. Platz** bundesweit unter den Versicherungskonzernen

**Die SV Sparkassenversicherung (SV)** bündelt das Versicherungsangebot der Sparkassenorganisationen in **Baden-Württemberg, Hessen-Thüringen** sowie Teilen von **Rheinland-Pfalz**. Sitz des Unternehmens ist **Stuttgart**, weitere Standorte sind **Erfurt, Karlsruhe, Kassel, Mannheim und Wiesbaden**. Im Geschäftsgebiet der SV leben rund 20 Millionen Menschen, rund ein Viertel der Einwohner Deutschlands. Die Beitragseinnahmen aus insgesamt **7,7 Millionen Verträgen** summieren sich auf **2,9 Milliarden Euro**, die Kapitalanlagen liegen bei **19,2 Milliarden Euro**. Damit steht die SV auf **Platz 3** unter den Öffentlichen Versicherern. Den Spitzenplatz belegt die SV als **bundesweiter Marktführer in der privaten Wohngebäudeversicherung** – allein in Baden-Württemberg versichert sie gut zwei Drittel aller Gebäude. Und das mit einer Besonderheit: Die SV bietet hier für Gebäudebesitzer einen einmaligen Schutz gegen Elementarrisiken an. Neben **Feuer, Sturm und Hagel** sind in Baden-Württemberg **erweiterte Elementargefahren wie Hochwasser und Überschwemmung** standardmäßig mitversichert. Darüber hinaus bietet der Konzern die gesamte Palette der **Schaden-/Unfallversicherungen** wie Haftpflicht-, Unfall- und Kraftfahrtversicherung an. Auch im Bereich **Lebensversicherungen** profitieren die Kunden der SV von flexiblen Produkten. Flächendeckender Service wird bei der SV großgeschrieben: Über **650 Geschäftsstellen** der SV und **4.700 Filialen der regionalen Sparkassen** stehen für eine große Nähe zu den Kunden im Geschäftsgebiet der SV.

## SV KONZERN: SOLIDE UND INNOVATIV

*Die SV als Versicherer der Sparkassen-Finanzgruppe steht für Regionalität und für ein hohes Maß an Sicherheit. Auch 2009 hat sich der Konzern in einem bewegten wirtschaftlichen Umfeld gut behauptet. Volatile Finanzmärkte und niedrige Zinsen stellten eine große Herausforderung dar. Die SV zeigte sich als modernes und zugleich innovatives Unternehmen in den Themen, die sie bewegte. So setzte die SV 2009 in der Kapitalanlage verstärkt auf Solarenergie und auf grüne und nachhaltige Anlagen.*

Das Geschäftsjahr 2009 verlief in einem schwierigen wirtschaftlichen Umfeld insgesamt zufriedenstellend. Die gesamten Beitragseinnahmen sind konzernweit um 102 Millionen Euro auf 2,94 Milliarden Euro gestiegen. Da Stabilität und Sicherheit insbesondere in Krisenzeiten von Kunden geschätzt werden, konnte die SV in 2009 sowohl in der Lebensversicherung als auch in der Schaden- und Unfallversicherung die Beiträge trotz der wirtschaftlichen Talfahrt steigern. Auch 2009 kam es mit dem Sturm ›Quinten‹ Mitte Februar und dem Sturm ›Felix‹ Ende Mai sowie mit den Überschwemmungen Anfang Juli zu extremen Wetterereignissen. Im Vergleich zu den vorangegangenen Jahren waren die Belastungen aus den Elementarereignissen allerdings moderat. In der SV Lebensversicherung stiegen die gebuchten Bruttobeiträge um 44,8 Millionen Euro auf 1,56 Milliarden Euro. Allerdings spiegelt sich der aktuell auf dem Markt dominierende Trend zum Neugeschäft gegen Einmalbeitrag auch bei der SV Lebensversicherung wider. Das Neugeschäft gegen Einmalbeitrag stieg um 55,8 Prozent an. Nach Steuern wird auf der Konzernebene ein Jahresüberschuss von 48,2 Millionen Euro (Vorjahr: 32,8) ausgewiesen. Ende 2009 beschäftigte die SV 4.811 Mitarbeiter im Innendienst und Außendienst einschließlich Auszubildender.

### GUTES KAPITALANLAGEERGEBNIS

Die SV ist 2009 gut durch das Jahr Eins nach dem Ausbruch der Finanzkrise gekommen. Dabei haben sich das Risikomanagement sowie die sicherheitsorientierte und konservative Kapitalanlagepolitik bewährt. Obwohl die Kapitalanlagen der SV leicht auf 19,2 Milliarden Euro sanken, konnte die SV ein gutes Kapitalanlageergebnis erwirtschaften. Bei der SV Lebensversicherung hat sich das Nettoergebnis aus Kapitalanlagen (ohne fondsgebundene Lebensversicherung), um 22,1 Prozent auf 630,7 Millionen Euro deutlich erhöht. Dies entspricht einer Nettoverzinsung von 3,71 Prozent. Das Kapitalanlageergebnis der SV Gebäudeversicherung stieg um 43,1 Prozent auf 80,7 Millionen Euro, was einer Nettoverzinsung von 3,78 Prozent entspricht.

Ihre Kapitalanlagen steuert und überwacht die SV mit einem umfassenden Risikomanagement. Damit kann sie sehr schnell auf sich ändernde Rahmenbedingungen reagieren. Der überwiegende Teil der Kapitalanlagen ist in sichere, festverzinsliche Wertpapiere angelegt, die Aktienbestände sind mit einer Sicherungsstrategie unterlegt. Falls die aktuelle Niedrigzinsphase über einen längeren Zeitraum anhalten würde, hätte dies Auswirkungen auf alle Lebensversicherer. So würde es zunehmend schwieriger, die Garantieverzinsung von 2,25 bis 4 Prozent je nach Tarif zu erwirtschaften. Die SV hat hier im umfangreichen Rahmen Vorsorge getroffen. Im Sinne einer verbesserten Risikotragfähigkeit und Handlungsfreiheit hat sich die SV für eine vorsichtige Überschusspolitik entschieden und reduzierte die Überschussbeteiligung für das Jahr 2010 gegenüber 2009 von 4,1 auf 4,05 Prozent.

### SICHER UND STABIL

Neben dem erfreulichen Kapitalanlageergebnis konnte die SV ihre Risikotragfähigkeit auf einem unverändert hohen Niveau halten und die Substanz der Unternehmen weiter stärken. Im Saldo aller Kapitalanlagen überstiegen die stillen Reserven bei weitem die stillen Lasten. In der SV Lebensversicherung standen zum 31.12.2009 501,0 Millionen Euro (31,5) und in der SV Gebäudeversicherung 144,2 Millionen Euro (74,1) an stillen Reserven zur Verfügung. Diese resultierten überwiegend aus Zinspapieren und Wertpapierfonds, welche von der positiven Kapitalmarktentwicklung profitiert haben.

Die Solvabilitätsquote, das Verhältnis von vorhandenem zu benötigtem Risikokapital, weist mit 192 Prozent (SVL) und 507 Prozent (SVG) jeweils hohe Werte auf und liegt weit über den von der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) geforderten 100 Prozent. Darüber hinaus bestand die SV alle von der BaFin geforderten Stresstests.

### UMWELT- UND KLIMASCHUTZ

Als Deutschlands größter Gebäudeversicherer kümmert sich die SV intensiv um die Frage, mit welchen Strategien dem Klimawandel und den zunehmenden Schäden zu begegnen ist. Ergänzend zur eher kurzfristig wirkenden Vorsorge wie Brandschutzmaßnahmen oder Empfehlungen für Hauseigentümer zum Überschwemmungsschutz liefert die 1998 gegründete Stiftung Umwelt und Schadenvorsorge grundsätzlich neue Ansätze in der Schadenvorsorge sowie in der Klima- und Umweltforschung. Auch die SV selbst handelt im Sinne eines wachsenden Bewusstseins für den Umweltschutz. Seit einigen Jahren gibt es ein Umweltmanagement. Um das Thema im eigenen Haus stärker zu verankern,

integrierte die SV 2008 die Verantwortung für die Umwelt und die Gesellschaft im Unternehmensleitbild. Konkret konzentriert sich die SV auf Energie- und Ressourceneinsparungen durch Modernisierung von Gebäuden und technischen Geräten. Durch teilweise einfache Maßnahmen und Veränderungen in Abläufen ließ sich der Wasser-, Strom- und Papierverbrauch deutlich reduzieren. An den Standorten Stuttgart und Karlsruhe werden eigene Photovoltaikanlagen genutzt. Bei Neanschaffungen von Dienstfahrzeugen wird auf den CO<sub>2</sub>-Verbrauch geachtet. Mit einer onlinebasierten Mitfahrzentrale sowie mit Fahrradaktionstagen an den Standorten soll auf Umweltthemen aufmerksam gemacht werden. 2009 fanden in Stuttgart und Mannheim bereits Aktionstage statt. 2010 folgten die übrigen Standorte. Mittelfristig möchte die SV CO<sub>2</sub>-Neutralität erreichen.

#### INVESTITION IN SOLARENERGIE

Unter Umweltmanagement versteht die SV auch, in grüne, nachhaltige Kapitalanlagen zu investieren. 2009 gründete die SV zusammen mit dem Photovoltaikspezialisten SunicsSolar die ecosenergy GmbH. Das erste Projekt ist der Bau des Taubertal-Solarparks, dessen erster Bauabschnitt Ende März 2010 fertig gestellt wurde. Insgesamt investiert die SV hier 40 Millionen Euro. Vor dem Hintergrund allgemein schwieriger wirtschaftlicher Rahmenbedingungen zeichnen sich Investitionen in alternative Energiegewinnung durch langfristige Ertragsicherheit aus. Ökologische und ökonomische Ziele der SV ergänzen sich somit ideal. Mit ihrem Engagement auf dem Gebiet der alternativen Energiegewinnung kommt die SV auch in der Kapitalanlage ihrer Verpflichtung für den Umwelt- und Klimaschutz nach und gilt hier sogar als Vorreiter in der Branche.

#### KULTUR UND SPORT

Die Verbundenheit der SV mit der Region zu zeigen, war auch im abgelaufenen Geschäftsjahr eines der wesentlichen Motive für die Förderaktivitäten auf den Gebieten von Kunst, Kultur und Sport. ART-regio ist das Flaggschiff der SV Kulturförderung und bietet zeitgenössischer Kunst regionale Plattformen. Gemeinsam mit den Sparkassen, den Sparkassenverbänden und den Verbundunternehmen der Sparkassen-Finanzgruppe wurden zahlreiche namhafte Theater- und Musikfestivals in Baden-Württemberg, Hessen, Thüringen und Rheinland-Pfalz unterstützt. Insgesamt engagierte sich die SV 2009 bei rund 100 Kunst- und Kulturprojekten. In der Sportförderung versteht sich die SV als Partner des Sports und der Region. Gefördert werden neben einigen sport-

lichen Großveranstaltungen insbesondere der Breitensport und der Nachwuchs. Hier setzt die SV seit vielen Jahren auf Talentsichtungs- und Fördermaßnahmen im Fußball, Handball, in der Leichtathletik und im Wintersport. Mit der »Mobilen SV Fußballschule« bietet die SV ein sehr erfolgreiches eigenes Projekt. 27 Mal war diese 2009 im Einsatz. Viele sportliche Aktivitäten und Vereinstätigkeiten wären ohne die finanzielle Beteiligung der SV nicht oder nur eingeschränkt möglich.

#### GEFORDERT UND GEFÖRDERT

Motivierte und engagierte Mitarbeiter sind für die SV ein wichtiger Erfolgstreiber. Ihren Mitarbeitern bietet die SV ein breites Spektrum an individuellen Personalentwicklungsmaßnahmen an. Ziel ist es, die Mitarbeiter zu befähigen, ihre Aufgaben effizient und erfolgreich zu bewältigen sowie sich neuen Herausforderungen selbstbewusst und motiviert zu stellen. Einen wesentlichen Schwerpunkt bilden die Programme für Nachwuchskräfte und Trainees. 2009 endete die erste Auflage des Traineeprogramms für sieben Hochschulabsolventen. Die zweite Runde läuft derzeit. Das Nachwuchskräfteprogramm »Basisförderung« ging im April 2009 mit 13 Teilnehmern bereits in die vierte Runde.

Die SV investiert zudem mit ihrer betrieblichen Ausbildung in die Zukunft. Die SV bildet an allen sechs Standorten aus und bietet jungen Menschen als Ausbildungsbetrieb interessante berufliche Perspektiven. Über alle drei Ausbildungsjahre beschäftigte die SV Ende 2009 233 junge Menschen im Innendienst und 40 im Außendienst in einem Ausbildungsverhältnis. Dass die SV mit ihrer Ausbildungsstrategie auf dem richtigen Weg ist, bekommt sie regelmäßig bestätigt. Jedes Jahr werden auf den regionalen Preisträgerfeiern Auszubildende der SV geehrt.

#### SV SETZT AUF REGIONALE STÄRKE

Die SV baut im Vertrieb auf den eigenen Außendienst, die Sparkassen, die Verbundunternehmen der Sparkassen-Finanzgruppe sowie auf den Maklervertrieb. Ende 2009 waren 1.924 Mitarbeiter im Außendienst in rund 650 Geschäftsstellen tätig. Die SV arbeitet mit 109 Sparkassen und Verbundunternehmen in Baden-Württemberg, Hessen, Thüringen und Teilen von Rheinland-Pfalz zusammen. Die Sparkassen-Finanzgruppe hat sich in Krisenzeiten als ein sicherer Hafen für ihre Kunden bewährt.

Die SV ist ein in ihren Regionen stark verwurzelt Unternehmen und gewährleistet einen flächendeckenden Service zum Wohle der Menschen, die dort leben. Die SV wird als Regionalversicherer ihrer Verantwortung für die Regionen gerecht.

AUSGEWÄHLTE BETEILIGUNGEN UND VERBUNDENE  
UNTERNEHMEN DER KONZERNGESELLSCHAFTEN (IN PROZENT)

<b>Badische Allgemeine Versicherung AG</b>	SVL 30
<b>CombiRisk Risk-Management GmbH</b>	SVG 51
<b>Consal AG (Krankenversicherung)</b>	SVL 11,2
<b>Deutsche Rückversicherung AG</b>	SVG 13,3
<b>ecosenergy GmbH</b>	SVL 20, SVG 31,2
<b>Feuersozietät Berlin Brandenburg Versicherung AG</b>	SVL 29
<b>GaVI Gesellschaft für angewandte Versicherungs-Informatik mbH</b>	SVH 23
<b>OEV Online Dienste GmbH</b>	SVG 15,5
<b>Öffentliche Lebensversicherung Berlin Brandenburg AG</b>	SVL 29
<b>ÖRAG Rechtsschutzversicherung AG</b>	SVL 15,1
<b>SV Sachsen über die BSÖ-Beteiligungsgesellschaft mbH</b>	SVH 55
<b>VersAM Versicherungs-Assetmanagement GmbH</b>	SVH 49
<b>VGG Underwriting Service GmbH</b>	SVG 51
<b>WGV Schwäbische Leben AG</b>	SVH 26

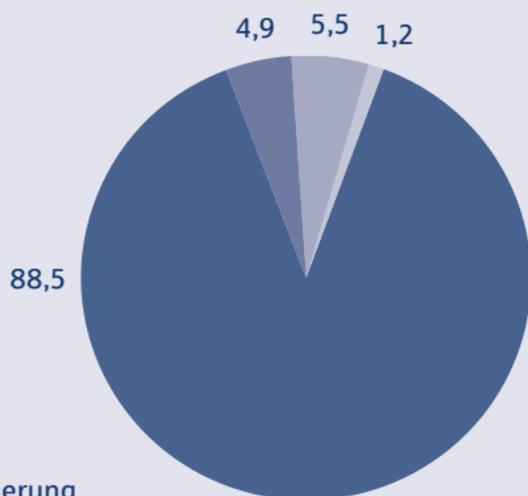
VORSTANDSMITGLIEDER

**Ulrich-Bernd Wolff von der Sahl**, Vorstandsvorsitzender  
**Dr. Stefan Korbach**, KundenService  
**Sven Lixenfeld**, Leben/IT  
**Gerhard Müller**, Vertrieb  
**Dr. Michael Völter**, Finanzen  
**Dr. Klaus Zehner**, Schaden/Unfall

VORSITZENDE DES AUFSICHTSRATS

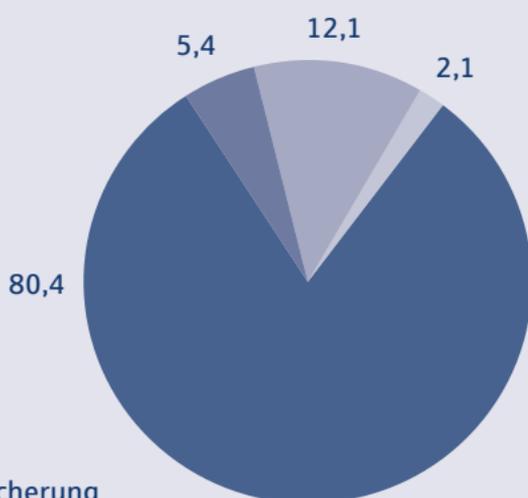
**Peter Schneider (Mdl)**, SV Holding AG  
Präsident des Sparkassenverbands Baden-Württemberg  
**Volker Wopperer (bis 25.6.2010)**, SV Lebensversicherung AG  
ehem. Vorsitzender des Vorstands der Sparkasse Kraichgau  
**Volker Wirth (ab 25.6.2010)**, SV Lebensversicherung AG  
Vorsitzender des Vorstands der Sparkasse Singen-Radolfzell  
**Gerhard Grandke**, SV Gebäudeversicherung AG  
Geschäftsführender Präsident des Sparkassen- und Girover-  
bands Hessen-Thüringen

## KAPITALANLAGESTRUKTUR zum 31.12.2009 in Prozent



SV Lebensversicherung  
16,98 Milliarden Euro

- Festverzinsliche Wertpapiere
- Aktien inkl. Private Equity
- Immobilien
- Sonstige



SV Gebäudeversicherung  
2,1 Milliarden Euro

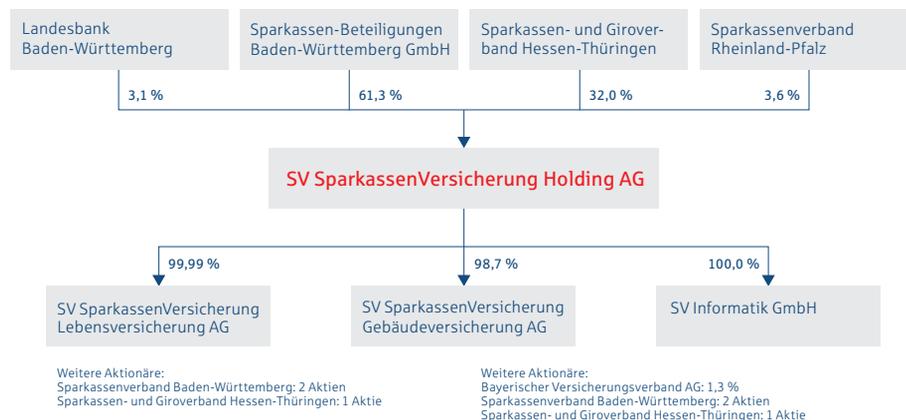
- Festverzinsliche Wertpapiere
- Aktien inkl. Private Equity
- Immobilien
- Sonstige

## SV SPARKASSENVERSICHERUNG (KONZERN): GESCHÄFTSZAHLEN 2009

	2009	2008
<b>Gesamtbeiträge inkl. RfB* in Mio. Euro</b>	2.939,4	2.837,1
Schaden/Unfall/Rückversicherung	1.252,4	1.201,7
Leben inkl. RfB	1.687,0	1.635,4
<b>Gebuchte Bruttobeiträge in Mio. Euro</b>	2.816,5	2.721,4
<b>Gebuchte Bruttobeiträge saG* in Mio. Euro</b>	2.739,2	2.670,6
<b>Bestand Anzahl Verträge in Tsd.</b>	7.689	7.778
<b>Versicherungsleistungen in Mio. Euro</b>		
Schaden/Unfall	885,6	939,5
Leben	1.466,1	1.536,8
<b>Kapitalanlagebestand in Mio. Euro</b>	19.217,2	19.267,4
Schaden/Unfall (ohne Depotforderungen)	2.096,5	2.174,3
Leben	16.981,0	16.978,6
<b>Kapitalanlageergebnis in Mio. Euro</b>	735,0	613,8
<b>Aufwendungen für den Versicherungsbetrieb brutto in Mio. Euro</b>	502,3	490,8
<b>Konzernergebnis in Mio. Euro (vor Steuern)</b>	90,7	51,2
<b>Konzernergebnis in Mio. Euro (nach Steuern)</b>	48,2	32,8
<b>Mitarbeiter 2009 (Kopfzahl)</b>	4.811	4.982
Innendienst	2.654	2.863
Außendienst	1.884	1.881
Auszubildende	273	238

saG\* selbst abgeschlossenes Geschäft

RfB\* Rückstellung für Beitragsrückerstattung



## SV GEBÄUDEVERSICHERUNG

**Das Jahr 2009 war für die SV Gebäudeversicherung geprägt vom Wettbewerbsdruck in der Kraftfahrtversicherung und von der anhaltend hohen Schadenbelastung durch Unwetter und Stürme.**

Die Gesamtbeiträge der SV Gebäudeversicherung stiegen gegenüber dem Vorjahr um 2,2 Prozent auf 1,2 Milliarden Euro an. Die SV liegt damit auch in diesem Jahr über dem Durchschnitt der Versicherungsbranche, die in den Kompositsparten ihre Prämieinnahmen konstant halten konnte.

Die Entwicklung in den einzelnen Versicherungszweigen war dabei sehr unterschiedlich: Besonders erfreulich war das Plus in den privaten Sachversicherungen. Vor allem bei der verbundenen Wohngebäudeversicherung stiegen die Beiträge um 7,2 Prozent stark an. Die Erhöhung ist neben der Anpassung des gleitenden Neuwertfaktors um rund 3,4 Prozent auch auf Beitragsatzanpassungen zurückzuführen, die 2009 in Teilen des Geschäftsgebiets vorgenommen wurden. Erfreulich war auch der Anstieg der Beiträge in der Hausratversicherung um 2,3 Prozent. Belebende Impulse ergab auf der Einnahmenseite auch der Anstieg der Bruttobeiträge um 3,5 Prozent in der Haftpflichtversicherung. Der anhaltende Wettbewerbsdruck prägte erneut das Jahr in der Kraftfahrtversicherung. In der Folge reduzierten sich die gebuchten Bruttobeiträge in der Kraftfahrzeug-Haftpflichtversicherung um 8,9 Prozent auf 109,5 Millionen Euro.

In den gewerblichen und industriellen Sparten hatte die Finanzkrise deutliche Auswirkungen. Die SV als der viertgrößte Industrieversicherer Deutschlands konnte sich auch in diesem schwierigen und stark nachgebenden Marktumfeld gut halten und erzielte in den industriellen Sachversicherungen nur einen leichten Rückgang.

### VIELE SCHÄDEN

2009 gab es dem Trend folgend erneut eine ganze Reihe von Unwettern, die zu hohen Schäden führten. Im Februar fegte der Wintersturm »Quinten« über Baden-Württemberg hinweg und führte zu einer Schadenhöhe von etwa neun Millionen Euro. Besonders stark betroffen war der Südschwarzwald. Ende Mai verursachte das Sturmtief »Felix« in Oberschwaben und in der Bodenseeregion Schäden in Höhe von rund 28,5 Millionen Euro. Rund 12.000 Gebäude wurden beschädigt. Anfang Juli kam es durch Dauerregen zu Überschwemmungsschäden in Höhe von rund 9,3 Millionen Euro. Allerdings waren die Belastungen aus Elementarereignissen nicht so extrem wie in den vergangenen Jahren. Die Schadenquote verbesserte sich in der Wohngebäudeversicherung

sogar auf 69,1 Prozent. Die Schadenbelastung nahm mit Ausnahme der Wohngebäudeversicherung jedoch über alle Sparten hinweg zu. Besonders betroffen war 2009 die Kraftfahrt-Haftpflichtversicherung. Die Schadenquote stieg netto um 9,1 Prozentpunkte auf 119,8 Prozent.

Aufgrund des etwas moderateren Elementarschadenjahres sanken die Aufwendungen für Geschäftsjahresschäden brutto um 5,7 Prozent auf 885,6 Millionen Euro. Die Geschäftsjahresschadenquote sank entsprechend auf 74 Prozent (80,4) und die Combined Ratio ging entgegen dem Branchentrend auf 96,8 Prozent (98,3) zurück.

Der Bestand an Versicherungsverträgen reduzierte sich um 1,7 Prozent auf 5.965.718 (6.069.600). Insbesondere in der Sparte verbundene Wohngebäudeversicherung sowie Kraftfahrtversicherung war ein Minus zu verzeichnen. Dagegen konnten vor allem die Sparten Haftpflicht, Glas, Sturm und Hausrat stark wachsen.

Der Jahresüberschuss beläuft sich auf 19,2 Millionen Euro (21,3). Insgesamt konnte die SV Gebäudeversicherung einen Bilanzgewinn in Höhe von 10,2 Millionen Euro erzielen. Davon wurden 10,0 Millionen Euro an die Eigentümer ausgeschüttet.

### UMFASSENDE SCHADENSERVICE

Als Deutschlands größter Gebäudeversicherer bekommt die SV auch die Folgen des Klimawandels zu spüren: Mehr Überschwemmungen und Hagel, stärkere Stürme. Das ist eine Tendenz, die die SV über einen langen Zeitraum in den Schadenzahlen beobachten kann. Da die SV durch ihren hohen Marktanteil in der Gebäudeversicherung nach Unwetterereignissen im besonders hohen Maße betroffen ist, entwickelt die SV ihr Schadenmanagement ständig weiter, um ihren Kunden noch schneller und besser helfen zu können. Nach großen Unwetterereignissen greifen erprobte Einsatzpläne. Ihren Hausrat- und Gebäudeversicherungskunden bietet die SV im Schadenfall gemeinsam mit Partnerfirmen wie Trocknungsfirmen und Handwerkern eine schnelle und kompetente Regulierung. Ihren Autoversicherungskunden bietet die SV ein bundesweites enges Schaden-Service-Netz und arbeitet bei der Regulierung von Glas- und Hagelschäden sowie von Personenschäden erfolgreich mit verschiedenen Kooperationspartnern zusammen.

Um bereits im Vorfeld mögliche Schäden zu vermeiden oder zu minimieren, steht die SV ihren Kunden bei der Schadenprävention zur Seite und bietet ihren Kunden mit dem SV Risikoservice einen kompetenten Ansprechpartner.

## *Zehn Jahre nach ›Lothar‹*

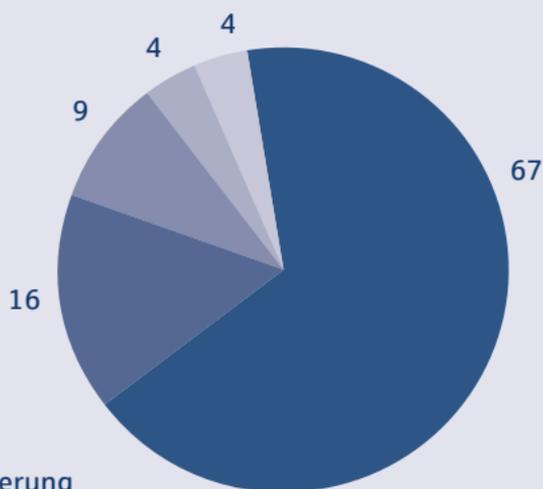
Am 26. Dezember 1999 fegte das Orkantief ›Lothar‹ mit Spitzengeschwindigkeiten von 272 km/h über Nordfrankreich und die Mitte Deutschlands. Baden-Württemberg war das am stärksten betroffene Bundesland. Die regionalen Schwerpunkte: In Baden-Baden meldete mehr als jeder dritte Kunde der SV einen Schaden an seinem Gebäude. In Karlsruhe und Pforzheim waren rund 30 Prozent der Kunden vom Orkan betroffen. Einen weiteren Schadensschwerpunkt bildeten der Landkreis Rastatt und der Ortenaukreis. Hier wurden rund ein Viertel der bei der SV versicherten Gebäude durch ›Lothar‹ beschädigt. Aufgrund der dichten Bebauung hinterließ der Jahrhundertorkan auch viele Schäden in den Gebieten um Esslingen, Stuttgart und Ludwigsburg.



›Lothar‹ löste mit seiner Schadendimension ein Konjunkturprogramm aus, das in weiten Teilen durch die SV finanziert wurde. Insgesamt zahlten die Versicherungsunternehmen in Deutschland rund 665 Millionen Euro aus. Der SV entstand ein Gesamtschaden an Gebäude und Autos in Höhe von rund 500 Millionen Euro. Rund 260.000 Gebäude wurden beschädigt, allein dafür zahlte die SV 430 Millionen Euro. Die SV regulierte damit über zwei Drittel aller versicherten Gebäudeschäden in Deutschland. Die enorme Anzahl der Schäden stellte die SV vor eine große unternehmerische Herausforderung.

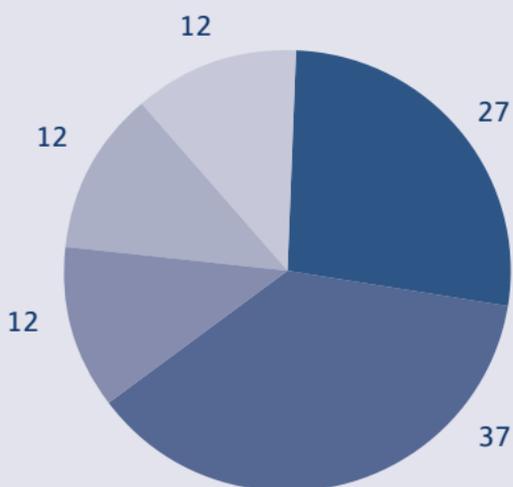
›Lothar‹ traf die SV am zweiten Weihnachtsfeiertag und damit in der Urlaubszeit und mit Minimalbesetzungen in den Abteilungen zwischen den Jahren. Um ›Lothar‹ zu bewältigen, musste die SV trotz ihrer Erfahrungen im Umgang mit großen Elementarschadenereignissen sämtliche Arbeitsabläufe neu abstimmen. Bis in den Juni 2000 hinein war Wochenendarbeit notwendig. Der Sturm ›Lothar‹ bedeutete in der Schadenabwicklung eine neue Dimension. Er verdeutlichte, welch hohes Risikopotenzial in den enormen Gebäudebeständen der SV steckt. Bis heute ist das Schadenereignis das größte in der 250-jährigen Geschichte der SV.

BESTANDSZUSAMMENSETZUNG  
2009 in Prozent  
nach gebuchten Bruttobeiträgen saG\*



SV Gebäudeversicherung

- Feuer- und Sachversicherungen
- Kraftfahrtversicherung
- Haftpflichtversicherung
- Unfallversicherung
- Sonstige Versicherungen



Markt (GDV\*)

- Feuer- und Sachversicherungen
- Kraftfahrtversicherung
- Haftpflichtversicherung
- Unfallversicherung
- Sonstige Versicherungen

## SV GEBÄUDEVERSICHERUNG AG: GESCHÄFTSZAHLEN 2009

	2009	2008
<b>Gesamtbeiträge brutto in Mio. Euro</b>	<b>1.201,8</b>	1.176,2
<b>Gebuchte Bruttobeiträge saG* in Mio. Euro</b>	<b>1.175,1</b>	1.151,0
<i>HUK-Versicherungen</i>	335,0	346,3
Haftpflicht	100,5	97,1
Unfall	46,4	45,7
Kraftfahrt	188,1	203,5
<i>Sachversicherungen</i>	788,5	752,6
Verbundene Wohngebäudeversicherung	461,6	430,8
Verbundene Hausrat	41,9	41,0
Feuerversicherungen	142,2	145,4
Sonstige Sachversicherungen	142,6	135,4
<i>Sonstige Versicherungen</i>	51,7	52,2
<b>Bestand Anzahl Verträge in Tsd.</b>	<b>5.966</b>	6.070
<b>Aufwendungen für Geschäftsjahres-Versicherungsfälle brutto in Mio. Euro</b>	<b>885,6</b>	939,5
<b>Geschäftsjahresschäden in Tsd. Stück</b>	<b>272</b>	316
<b>Bruttoschadenquote in %</b>	<b>74,0</b>	80,4
<b>Aufwendungen für den Versicherungsbetrieb brutto in Mio. Euro</b>	<b>316</b>	307
<b>Verwaltungskostenquote brutto %</b>	<b>26,3</b>	26,1
<b>Combined Ratio in %</b>	<b>96,8</b>	98,3
setzt sich zusammen aus:		
Bilanzielle Schadenquote in %	70,4	72,0
Kostenquote (verdiente Beiträge) in %	26,4	26,3
<b>Kapitalanlagebestand in Mio. Euro</b>	<b>2.096,5</b>	2.174,3
Netto-Kapitalerträge in Mio. Euro	80,7	56,4
Laufende Durchschnittsverzinsung in %	4,1	4,59
Nettoverzinsung in %	3,78	2,57
<b>Jahresüberschuss in Mio. Euro</b>	<b>19,2</b>	21,3
<b>Bilanzgewinn in Mio. Euro</b>	<b>10,2</b>	23,6

saG\* selbst abgeschlossenes Geschäft

GDV\* Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft

## SV LEBENSVERSICHERUNG

***Der Trend zu einer weiterhin deutlichen Verschiebung von laufenden Beiträgen hin zu Einmalbeiträgen hielt in der Lebensversicherung auch 2009 an. Das Geschäftsjahr der SV Lebensversicherung war entsprechend geprägt durch einen Zuwachs bei den Einmalbeiträgen, aber auch durch Produktinnovationen.***

Insgesamt sind die gebuchten Bruttobeiträge um 2,9 Prozent auf 1,56 Milliarden Euro (Vorjahr: 1,52) gestiegen. Einen deutlichen Zuwachs verzeichnete das Unternehmen im abgelaufenen Geschäftsjahr im Neugeschäft mit Versicherungen gegen Einmalbeitrag. Hier konnte ein Anstieg von 55,8 Prozent verzeichnet werden. Deutlich positiv hat sich auch das Geschäft der betrieblichen Altersversorgung entwickelt. Der Anteil der betrieblichen Altersversorgung an der gesamten Vermittlungsleistung einschließlich Pensionskasse und Pensionsfonds beträgt nach statistischem laufenden Jahresbeitrag 19,3 Prozent (14,5).

An die Versicherungsnehmer wurden Versicherungsleistungen in Höhe von 1,46 Milliarden Euro (1,54) ausgezahlt. Das waren 4,6 Prozent weniger als im Vorjahr. Hiervon entfielen 860,1 Millionen Euro (980,5) – und damit 12,3 Prozent weniger als im Vorjahr – auf Ablaufleistungen. Auf Todes- und Heiratsfälle entfielen 59,4 Millionen Euro, auf Leistungen aus Rentenversicherungen und Berufsunfähigkeitsversicherungen 173,1 Millionen. Für Rückkäufe wurden im Berichtsjahr 373,5 Millionen Euro aufgewendet.

Für das Jahr 2010 passte die SV die Überschussbeteiligung ihrer Lebens- und Rentenversicherungen an. Die laufende Verzinsung, das heißt Rechnungszins zuzüglich Zinsüberschussbeteiligung, beträgt 2010 aktuell 4,05 Prozent (4,1). Dieser Wert gilt für die zukünftigen Überschussanteile. Alle bisher garantierten und gutgeschriebenen Anteile bleiben den Kunden in voller Höhe erhalten. Einschließlich der Schlussüberschussanteile beläuft sich die Gesamtverzinsung 2010 auf 4,25 Prozent (4,4).

Der Versicherungsbestand ist weiter gewachsen. Er umfasste am Ende des Geschäftsjahres 1.723.756 Verträge (1.708.588) mit einer Versicherungssumme von 46.108,4 Millionen Euro (45.783,2). Nach statistischem laufendem Jahresbeitrag ging der Bestand allerdings zurück. Wesentliche Ursache war die Zunahme von ablaufenden Lebens- und Rentenversicherungen. Die Stornoquote stieg durch die Wirtschafts-

krise auf 5,7 Prozent (4,5) und liegt damit immer noch deutlich unter der der Branche mit 6,2 Prozent.

Im Vergleich zum Vorjahr wurde im abgelaufenen Geschäftsjahr ein höherer Gesamtüberschuss von 206,4 Millionen Euro (93,3) erwirtschaftet. 186,4 Millionen Euro wurden der Rückstellung für Beitragsrückerstattung zugeführt. 20,0 Millionen Euro flossen aufgrund eines Ergebnisabführungsvertrags an die SV Holding.

### BEDEUTUNG DER BETRIEBLICHEN ALTERSVERSORUNG STEIGT

Die betriebliche Altersversorgung ist der Wachstumsträger auf dem Vorsorgemarkt. Die SV hat den Trend erkannt und vor zwei Jahren mit der organisatorischen Neuausrichtung im Innen- und Außendienst schon frühzeitig die Weichen für eine gezielte Beratung von Gewerbe- und Firmenkunden gestellt. Und dies mit Erfolg, denn die vertrieblischen Wachstumsraten in der betrieblichen Altersversorgung sind enorm. Die Einrichtung einer eigenen Spezialistenorganisation hat sich bewährt. Die SV gilt bei der betrieblichen Altersversorgung in der Sparkassenfinanzgruppe als Vorreiter.

### AUSGEZEICHNETE PRODUKTE

Anfang 2009 führte die SV als erster öffentlicher Versicherer einen neuen Risikotarif ein, bei dem das Rauchverhalten, der Beruf und der Body-Mass-Index einen Einfluss auf die Höhe des Beitrags haben. Mit diesem Tarif konnte die SV ihre Wettbewerbsfähigkeit bei den Nichtrauchern deutlich stärken und sich im Marktvergleich wesentlich besser positionieren. Gestiegene Abschlusszahlen und höhere Beitragssummen spiegeln die hohe Akzeptanz des Produkts beim Vertrieb und den Kunden wider. Die SV folgt damit dem Trend, vermehrt auf neue risiko-adäquate Tarife und auf das Bewusstsein der Kunden zu setzen, die verstärkt auf eine gesündere Lebensweise achten. Gerade im Bereich der Risikoversicherungen konnte sich die SV als innovatives Unternehmen am Markt platzieren. Die Qualität des neuen Produktes wurde durch unabhängige und renommierte Ratingagenturen bestätigt. Bei ihren Berufsunfähigkeitsprodukten kann die SV ebenfalls auf ausgezeichnete Produkte zurückgreifen. Auch diese werden regelmäßig von unabhängigen Stellen untersucht und erzielten 2009 erneut Bestnoten. Die Auszeichnungen bestätigen, dass die SV mit ihren Produkten sehr gut am Markt positioniert ist und eine breite Zielgruppe bedienen kann.

## *Die Lebensversicherer vor der Bewährungsprobe*

Das Geschäftsmodell der Lebensversicherer ist geprägt von langfristigen Garantieverprechen an ihre Kunden, die sich in einer ebenfalls langfristigen Kapitalanlagestrategie widerspiegeln. Dadurch sind unsere Kunden bei Schwankungen am Kapitalmarkt nicht derart unmittelbar betroffen, wie das bei anderen Anlageprodukten der Fall ist.



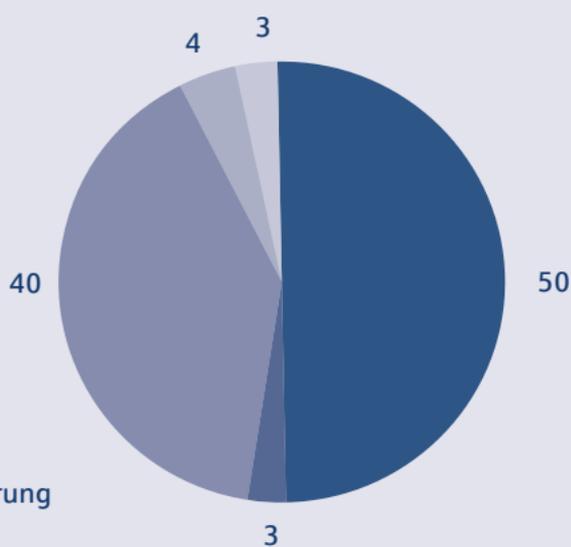
Obwohl die Kapitalmarktkrise den Vorteil einer langfristig sicheren Altersvorsorge deutlich gezeigt hat, sind Kunden immer weniger bereit, sich zu binden. Dies zeigt sich auch im Neugeschäft: Langfristige Verträge mit laufenden Beiträgen gehen zurück, Einmalbeiträge mit kurzen Vertragslaufzeiten steigen an. Viele Kunden sehen die Attraktivität der Lebensversicherung in der hohen Rendite in schlechten Kapitalmarktzeiten und nicht in der langfristigen Altersvorsorge sowie der Absicherung biometrischer Risiken.

Verringerte Kundenbindungen und gesetzlich gewährleistete Flexibilität zur Kündigung von Verträgen verschärfen für die Lebensversicherer die Herausforderung, langfristig attraktive Garantieverprechen bei gleichzeitig erhöhtem Stornorisiko darstellen zu können.

Die Lebensversicherungsbranche ist daher aufgefordert, gegenüber den Kunden einerseits verstärkt Aufklärung zur Altersvorsorge zu betreiben und andererseits ihre Produktwelten an die neuen Anforderungen anzupassen.

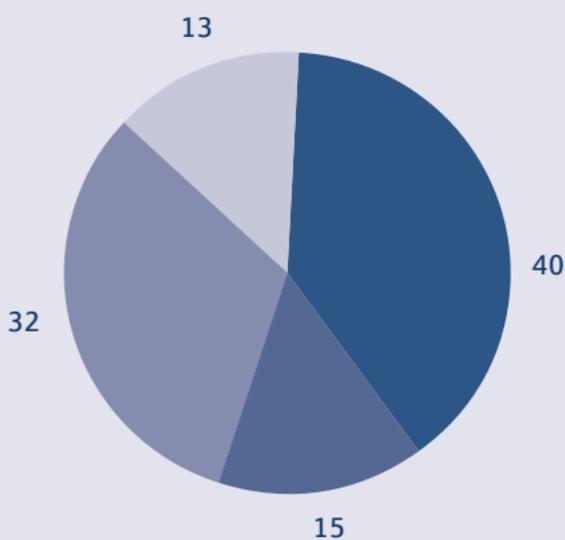
Die SV reagiert mit neuen kapitalmarktbasierenden Produkten. Diese sind für unsere Kunden aus Renditesicht attraktiv und machen die SV unabhängiger von der Zinsentwicklung. Außerdem investiert die SV in die Unterstützung der Sparkassen und des eigenen Außendienstes, um die Altersvorsorgeberatung noch besser im Vertriebsfokus zu verankern.

**BESTANDSZUSAMMENSETZUNG**  
 2009 in Prozent  
 nach gebuchten Bruttobeiträgen



SV Lebensversicherung

- Kapitalversicherung
- Risikoversicherung
- Rentenversicherung
- Fondsgebundene Lebensversicherung
- Kollektivversicherung



Markt (GDV\*)

- Kapitalversicherung
- Fondsgebundene Kapital- und Rentenversicherung
- Rentenversicherung
- Kollektivversicherung

## SV LEBENSVERSICHERUNG AG: GESCHÄFTSZAHLEN 2009

	2009	2008
<b>Gesamtbeiträge inkl. RfB* in Mio. Euro</b>	<b>1.687,5</b>	<b>1.635,5</b>
<b>Gebuchte Bruttobeiträge ohne RfB in Mio. Euro</b>	<b>1.564,5</b>	<b>1.519,8</b>
Laufende Beiträge	1.052,0	1.190,8
Einmalbeiträge	512,5	329,0
<b>Bestand Anzahl Verträge in Tsd.</b>	<b>1.724</b>	<b>1.709</b>
<b>Bestand nach Versicherungssumme in Mio. Euro</b>	<b>46.108,4</b>	<b>45.783,2</b>
<b>Neugeschäft nach Versicherungssumme in Mio. Euro</b>	<b>3.778,5</b>	<b>3.718,4</b>
<b>Neuzugang nach Beiträgen in Mio. Euro</b>		
Laufende Beiträge	75,2	92,5
Einmalbeiträge	512,5	329,0
<b>Neuzugang nach Anzahl</b>	<b>164.064</b>	<b>169.938</b>
<b>Versicherungsleistungen in Mio. Euro</b>	<b>1.466,1</b>	<b>1.536,8</b>
<b>Kapitalanlagebestand in Mio. Euro</b>	<b>16.981,0</b>	<b>16.978,6</b>
Netto-Kapitalerträge in Mio. Euro	630,7	516,7
Laufende Durchschnittsverzinsung in %	4,37	4,37
Nettoverzinsung in %	3,71	3,04
Nettoverzinsung im 3-Jahresdurchschnitt in %	3,80	4,23
<b>Aufwendungen für den Versicherungsbetrieb in Mio. Euro</b>	<b>158,8</b>	<b>159,2</b>
Abschlussaufwendungen	114,5	116,6
Verwaltungsaufwendungen	44,3	42,5
<b>Abschlussaufwendungen in Promille der Neugeschäfts-Beitragssumme</b>	<b>54,1</b>	<b>49,3</b>
<b>Verwaltungsaufwendungen in % der gebuchten Bruttobeiträge</b>	<b>2,8</b>	<b>2,8</b>
<b>Stornoquote in %</b>	<b>5,7</b>	<b>4,5</b>
<b>Gesamtüberschuss in Mio. Euro</b>	<b>206,4</b>	<b>93,2</b>
<b>Zuführung zur RfB in Mio. Euro</b>	<b>186,4</b>	<b>88,3</b>
<b>Jahresüberschuss in Mio. Euro vor Gewinnabführung</b>	<b>20,0</b>	<b>5,0</b>
<b>Überschussbeteiligung in % (ohne SÜA*), 2010: 4,05</b>	<b>4,1</b>	<b>4,25</b>

RfB\* Rückstellung für Beitragsrückerstattung

SÜA\* Schlussüberschussanteile

GDV\* Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft

Lohnt es sich, trotz der weltweiten Finanzkrise noch privat vorzusorgen? Auf private Vorsorge zu verzichten, wäre eindeutig falsch. Denn wer seinen Lebensabend unbeschwert genießen will, der muss sich frühzeitig und dauerhaft um seine **finanzielle Absicherung im Alter** kümmern. Es ist jetzt schon klar, dass die gesetzlichen Renten künftig nur zur Grundversorgung reichen werden. Eine **solide eigene Basisversorgung** macht ein Stück weit unabhängig von der demografischen Entwicklung. Aufgrund ihrer **Garantien und hohen Sicherheiten** sind besonders die klassischen Lebens- und Rentenversicherungen für die Alters- und Hinterbliebenenversorgung geeignet. Das sieht auch der Staat so und fördert sie mit **steuerlichen Vorteilen** und Zulagen. Zudem wacht der Staat besonders genau über die Sicherheit von Versicherungsunternehmen und ihrer Anlagen. Denn eine Versicherung kann nur durch eine **solide Anlagepolitik** nachhaltig und glaubwürdig ihre Aufgabe erfüllen: mit ihren Produkten Menschen über eine lange Zeit vor den finanziellen Folgen **existenzieller Risiken** wie Tod, Krankheit, Berufsunfähigkeit oder Altersarmut zu schützen. Im Jahr Eins nach Ausbruch der Finanzkrise stehen die deutschen Versicherer insgesamt gut da. Die Finanzkrise hat gezeigt, dass in schwierigen Situationen bei den Kunden vor allem **stabile Erträge und Sicherheit** in den Vordergrund rücken. Die Versicherer haben sich hier als **verlässliche Vorsorgepartner** bewährt.

## FRAGEN AN EXPERTEN

*Wie sorgen Sie für Ihren Ruhestand vor?*

Eigene Vorsorge ist wichtig – daran hat auch die Weltfinanzkrise nichts geändert. Wichtig ist jedoch, die richtige Anlageform für seine Spargroschen zu wählen. Die Mischung macht's: Basis sind sichere Produkte mit Garantien, auf die man sich verlassen kann. Wer das hat, kann sich dann an riskantere Anlagen wagen, die mehr Rendite bieten. Wichtig ist nur, dass es die eigene Vorsorge nicht ins Wanken bringt, wenn es Ausfälle gibt. Im ganzen Kapitalanlagegeschäft gilt eine Grundregel: Hohes Risiko, hohe Rendite – niedriges Risiko, niedrige Rendite. Und umgekehrt: Hohes Risiko, wenig Sicherheiten – niedriges Risiko, hohe Sicherheiten. Diese Paare gehören zusammen. Man muss sich also zuallererst fragen: Wie viel Risiko kann und will ich mir leisten? Eine klassische Lebens- oder Rentenversicherung ist für mich die ideale Grundlage, da sie sich als stabile und rentable Anlageform gerade in der Finanzkrise mal wieder bestens bewährt hat.



*Warum ist gerade eine Versicherung bei der Altersvorsorge so wichtig?*

Wer seine Altersvorsorge ausschließlich auf Ersparnissen aufbaut, unterliegt unter Umständen einem großen Irrtum, wenn er glaubt, das Guthaben reicht grundsätzlich für den Rest des Lebens aus. Das wichtigste Merkmal einer sinnvollen Altersvorsorge ist eine lebenslange Verrentung und das bieten nach wie vor nur die Lebensversicherer. Verlässlichkeit ist auch ein wichtiges Kriterium bei der Vorsorge für den Berufsunfähigkeitsschutz, dessen Absicherung für jeden essenziell ist! Und das brauchen ich und meine Familie.

Mit Fragen und Antworten zum Thema richtige Altersvorsorge in schwierigen Börsenzeiten beschäftigte sich Dr. Michael Solf, Hauptabteilungsleiter Asset Management Strategie und Controlling.

## FRAGEN AN EXPERTEN



*Was ist der Unterschied zwischen fondsgebundenen und herkömmlichen Lebensversicherungen?*

Der wesentliche Unterschied zwischen einer fondsgebundenen und einer klassischen Lebensversicherung besteht in der Aufteilung der Risiken und Chancen des Kapitalmarktes. Bei fondsgebundenen Produkten liegen diese Risiken und Chancen weitgehend beim Kunden. Im Gegensatz dazu garantiert der Versicherer bei klassischen Produkten dem Kunden den Erhalt seines Kapitals, eine Mindestverzinsung und eine Partizipation an den am Kapitalmarkt erzielten Überschüssen. Bei den klassischen Produkten übernimmt somit der Versicherer das komplette Kapitalanlage-Risiko.

*Fonds stehen bei Anlegern wieder hoch im Kurs – gilt dies auch für fondsgebundene Lebensversicherungen?*

Trotz der Erholung an den Kapitalmärkten seit März 2009 sind die Ereignisse der Finanzkrise bei den Kunden immer noch sehr präsent – vor allem, wenn es um so etwas Langfristiges wie Altersversorgung geht. Aufgrund des durch die Finanzkrise gestiegenen Risikobewusstseins werden daher aktuell die sehr sicheren klassischen Produkte stark nachgefragt, während das Neugeschäft von fondsgebundenen Produkten rückläufig ist. Wir gehen davon aus, dass die Kunden in Zukunft wieder bewusst mehr Risiken eingehen, um mehr Rendite zu bekommen. Dann werden die Verkaufszahlen der fondsgebundenen Policen auch wieder steigen.

Mit den Unterschieden zwischen herkömmlicher und fondsgebundener Lebensversicherung beschäftigte sich Ulrike Köhler, Hauptabteilungsleiterin Leben Privatkunden.

## GARANTIE IN TURBULENTEN ZEITEN

*Die Finanzkrise und der Konjkturereinbruch im Jahr 2009 haben ihre Spuren hinterlassen. Viele Bürger mussten bei ihren Ersparnissen empfindliche Einbußen hinnehmen. Es entstand bei vielen ein Gefühl von Unsicherheit in Bezug auf die künftige Einkommenssituation. Viele Menschen zögerten mit dem Abschluss neuer Vorsorgeverträge, sofern sie mit lang laufenden, regelmäßigen Zahlungsverpflichtungen verbunden sind. Dies galt auch für Lebensversicherungsverträge mit regelmäßigen Beitragszahlungen, die im vergangenen Jahr zurückgingen.*

Andererseits setzten viele Verbraucher in der Finanz- und Wirtschaftskrise gerade auf die Lebensversicherer und haben im Jahr 2009 hohe Einmalbeträge in Lebensversicherungspolice angelegt – aus Vertrauen in die Fähigkeit der Unternehmen, gegebene Leistungsversprechen zu erfüllen. Vorsorgelösungen, die dem Kundenbedarf genau entsprechen, stehen trotz der Krise weiter im Fokus. Die Finanzkrise hat nicht nur die Vorzüge des langfristig orientierten Geschäftsmodells von Versicherern, sondern auch die ihrer Produkte verdeutlicht. Denn nur Renten- und Lebensversicherungen bieten eine kalkulierbare und sichere Altersvorsorge. Nur sie sind mit umfangreichen Garantien ausgestattet und können eine lebenslange Rentenleistung garantieren.

### ALLEINSTELLUNGSMERKMAL GARANTIE

Produkte mit Garantieverprechen genießen daher in Krisenzeiten das Vertrauen der Verbraucher. Von besonderer Bedeutung sind Garantien in der Lebensversicherung, weil sie vom Staat aufsichtsrechtlich mit umfangreichen Regelungen und Absicherungen unterlegt sind. Zudem wacht in Lebensversicherungsunternehmen der verantwortliche Aktuar darüber, dass die Garantien dauerhaft erfüllt werden können. Er arbeitet unabhängig von der Geschäftsführung. Damit ein Versicherungskunde langfristig und sicher planen kann, schreibt der Gesetzgeber eine Garantieverzinsung bei Altersvorsorgeprodukten vor. Sie liegt für neue Verträge derzeit bei 2,25 Prozent auf die Sparanteile, bei älteren Verträgen beträgt sie bis zu 4 Prozent. Diese Leistung ist garantiert, sie darf während der Laufzeit nicht gesenkt werden. Dadurch weiß der Kunde bereits bei Vertragsabschluss, wie viel Geld er später mindestens ausbezahlt bekommt. Diese Summe ist ausgewiesen als »garantierte Ablaufleistung«. Die Bedeutung dieser Garantie wurde selten so deutlich wie 2009: Anstelle von hohen Verlusten von bis zu 60 Prozent wie bei anderen Anlageformen ergibt sich bei der Lebensversicherung für 2009 und für die Folgejahre eine stabile Rendite. Setzt der Kunde

hingegen für seine Altersvorsorge auf riskante Anlageformen, läuft er Gefahr, dass sein Rentenbeginn in eine Finanzkrise fällt und er dann über weniger Geld als eigentlich benötigt verfügt. Aktuelle Untersuchungen haben ergeben, dass Aktienfondssparpläne über 20 Jahren laufen müssen, um in Krisenzeiten überhaupt in den schwarzen Zahlen zu sein. Und 25 Jahre, um die Garantieverzinsung von Lebensversicherungen zu erreichen. Es entsteht eine Abhängigkeit vom Wertpapiermarkt, die nicht kalkulierbar ist. Dieses Risiko sollte kein Altersvorsorgesparer eingehen, denn die eigene Altersvorsorge muss eine sichere Basis haben. Erst wenn diese steht, kann in riskantere Anlagen investiert werden.

Bei einer Lebensversicherung profitieren Kunden zusätzlich von sogenannten Überschussanteilen, die sich am Erfolg des Geschäftsjahres orientieren. Gesetzlich vorgeschrieben ist, dass mindestens 90 Prozent der erzielten Nettoerträge aus den Kapitalanlagen, die für künftige Versicherungsleistungen vorgesehen sind, an die Kunden fließen müssen. Trotz Finanzkrise blieben diese Überschussanteile für 2010 weitgehend konstant in der Branche, es gab lediglich einen leichten Rückgang. Die SV passte ihre Überschussbeteiligung für 2010 minimal an.

### ALLEINSTELLUNGSMERKMAL LEBENSLANGE SICHERHEIT

Wer seine Altersvorsorge ausschließlich auf Ersparnissen aufbaut, unterliegt unter Umständen einem großen Irrtum, wenn er glaubt, das erreichte Guthaben reiche für den Rest des Lebens aus. Bei Entnahmeplänen besteht die Gefahr, gerade als Hochbetagter Altersarmut zu erleiden. Lebensversicherer sind Spezialisten, wenn es darum geht, bei gleichbleibender Beitragszahlung über sehr lange Zeiträume lebenslange Rentenleistungen zu garantieren. Von der ersten Beitragszahlung an bis zur Zahlung der letzten monatlichen Rente vergehen meist mehrere Jahrzehnte – in der Rentenversicherung sogar 50 Jahre und mehr. Für die Versicherer sind mögliche Veränderungen bei den Risikoverhältnissen, den Kapitalmarktbedingungen und der Kostenentwicklung nur schwer vorhersehbar, trotzdem müssen sie ihre Verträge dauerhaft und verlässlich erfüllen.

Mit dem Vertragsabschluss sind die Lebensversicherer für die gesamte Laufzeit an den Prämiensatz gebunden, den sie vor Vertragsbeginn einmal kalkuliert haben. Ein nachträglicher Prämiennachschlag, etwa wegen steigender Kosten oder demografischer Verschiebungen ist den Lebensversicherern verwehrt. Deshalb müssen die Beiträge im Interesse der Versichertengemeinschaft äußerst vorsichtig kalkuliert werden. Um ihre Versprechen einhalten und ihre Risiken richtig kalkulieren zu können, verwenden sie komplexe versicherungsmathematische Berechnungs-

methoden. Die lebenslange Verrentung ist das wichtigste Merkmal einer sinnvollen Altersvorsorge. Dies bieten nach wie vor nur die Versicherer.

#### GEFÖRDERTE ALTERSVORSORGE

Unabhängig davon sind Produkte zur Altersvorsorge – im Gegensatz zu reinen Bankprodukten – meist frei von der Abgeltungssteuer, die der Gesetzgeber zum 1.1. 2009 einführt. Das ist aber nicht der einzige Vorteil, den der Staat dem Altersvorsorgesparer gönnt: Seit 2002 fördert der Staat die private Vorsorge mit Zulagen oder steuerlichen Nachlässen. Riesterprodukte eignen sich aufgrund der hohen staatlichen Förderung vor allem für Jüngere, Familien und besser verdienende Arbeitnehmer. Die Rürup-Rente hingegen ist besonders für Selbstständige und Freiberufler geeignet – sie ist für diese die einzige Möglichkeit, von einer staatlichen Förderung zu profitieren. Die betriebliche Altersversorgung ist eine weitere Möglichkeit, mit einer staatlichen Förderung fürs Alter vorzusorgen. Seit 2002 haben Arbeitnehmer sogar einen Rechtsanspruch auf betriebliche Altersversorgung durch Entgeltumwandlung. Jeder kann sich also seine Altersvorsorge so zusammenstellen, dass er heute und in der Rente später einen optimalen Steuer- und Vorsorgemix hat.

#### SICHERHEIT DER KUNDENGELDER

Gerade die Finanzkrise hat ein erhöhtes Bewusstsein für die Sicherheit von Finanzanlagen erzeugt. Auf das Vermögen und die Erträge der Versicherer sind die Auswirkungen der Finanzkrise vergleichsweise gering. Auch die SV Lebensversicherung konnte aufgrund ihrer konservativen Anlagestrategie und eines konsequenten Risikomanagements die Auswirkungen der Finanzkrise gut aushalten. Dafür sorgen Regeln und Auffangnetze, die im Versicherungssektor besonders ausgeprägt sind. Kapitalanlagen von Lebensversicherungen müssen sehr strenge Anlagegrundsätze erfüllen. Dies regelt das Versicherungsaufsichtsgesetz. Es besagt, dass Versicherungen ihr Kapital so anlegen müssen, dass dieses größtmögliche Sicherheit bietet und gleichzeitig rentabel ist. Dennoch muss es jederzeit veräußerbar, angemessen gemischt und gestreut sein. Die Einhaltung dieser Anlagegrundsätze wird von dem Bundesaufsichtsamt für Finanzdienstleistungen laufend, engmaschig und streng überwacht. Da eine Lebensversicherung oft mehrere Jahrzehnte läuft, können Versicherer die Kundengelder entsprechend langfristig anlegen. Sie agieren dabei so vorsichtig, dass schlechtere Jahre wie 2008 im langjährigen Durchschnitt gut abgedeckt werden können. In guten Jahren werden Reserven aufgebaut. In schlechten Jahren werden diese Reserven verwendet, um den Kunden eine attraktive Über-

schussbeteiligung bieten zu können. So gelingt ein für die Altersvorsorge erwünschter Glättungseffekt der Kapitalanlageergebnisse. Der größte Teil der Gelder ist dabei festverzinslich und langfristig angelegt. Das Kapitalanlagen-Portfolio der SV ist aber gleichzeitig breit gestreut. Um bei niedrigen Zinsen für festverzinsliche Papiere – wie wir es derzeit erleben – aber trotzdem eine gute Verzinsung erzielen zu können, investiert die SV auch in Immobilien und Aktien – allerdings in deutlich geringerem Umfang, als sie nach den Vorschriften dürfte. Das angesparte Kapital und die garantierten und Jahr für Jahr den Verträgen bereits gutgeschrieben Überschusszinsen müssen die Lebensversicherer zudem in einem Sondervermögen, dem so genannten Deckungsstock, von allen anderen Vermögenswerten trennen. Es handelt sich dabei um gesetzlich zu bildende Rückstellungen, die dem Prämienzahler garantieren, dass bei Ausschüttung seiner Lebensversicherung ausreichend Kapital des Versicherungsunternehmens vorhanden ist. Das Kapital aus diesem Deckungsstock unterliegt deshalb noch strengeren Anlagevorschriften. Auch darüber wacht die staatliche Finanzaufsicht.

#### INDIVIDUELL UND FLEXIBEL

Da Vorsorge notwendig und für die Wahrung des Lebensstandards im Alter unverzichtbar ist, müssen viele Menschen ihre finanziellen Mittel heute sehr genau einteilen. Um alle Einschnitte an der gesetzlichen Rente zumindest größtenteils zu kompensieren, die in den vergangenen Jahren vorgenommen wurden, ist ein gezielter und individueller Aufbau der eigenen Altersvorsorge schon von jungen Jahren an nötig. Die Kunden der SV bekommen viele Möglichkeiten, ihre Altersvorsorge je nach persönlicher Risikobereitschaft und individueller Situation zu gestalten oder während der Vertragslaufzeit auf veränderte Rahmenbedingungen anzupassen. Zudem richten sich die Produkte verstärkt an der Lebensphase und der individuellen Situation der Kunden aus. Aktuelles Beispiel ist der 2009 gestartete Nichtraucherarif in der Risikolebensversicherung. Geplant sind Berufsunfähigkeitsversicherungen für junge Leute, weitere Kinderprodukte und eine Pflegeversicherung. Darüber hinaus entwickelt die SV ein Vorsorgeprodukt, das sich am Kapitalmarkt orientiert, flexibel ist und mit attraktiven Garantien ausgestattet ist. So ist für alle Bedürfnisse das passende Produkt oder die Produktkombination für einen sorglosen Ruhestand dabei. Lebens- und Rentenversicherungen sind sicher und eignen sich bestens als solide und zuverlässige Basisversorgung.

*Dr. Michael Völter (Vorstand Finanzen), Sven Lixenfeld (Vorstand Leben/IT)*



## GESCHÄFTSBERICHTE 2009

SV SparkassenVersicherung Konzern  
SV SparkassenVersicherung Holding AG  
SV SparkassenVersicherung Gebäudeversicherung AG  
SV SparkassenVersicherung Lebensversicherung AG

### IMPRESSUM

#### Herausgeber

SV SparkassenVersicherung  
Holding AG  
Löwentorstraße 65  
70376 Stuttgart  
Telefon 0711-898-0  
Telefax 0711-898-1870  
[www.sparkassenversicherung.de](http://www.sparkassenversicherung.de)

#### Verantwortlich

**Unternehmenskommunikation**  
Sylvia Knittel  
Telefon 0711-898-1221

#### Redaktion

Stefanie Rösch  
Telefon 0711-898-1527

#### Konzeption, Gestaltung und Realisation

United Ideas,  
Agentur für Kommunikation  
[www.united-ideas.com](http://www.united-ideas.com)

#### Bildnachweis

S. 11: LaNaServ; D. Stremke  
S. 19, 20: Marc Gilardone

#### Druck

Leibfarth & Schwarz,  
Dettingen/Erms