

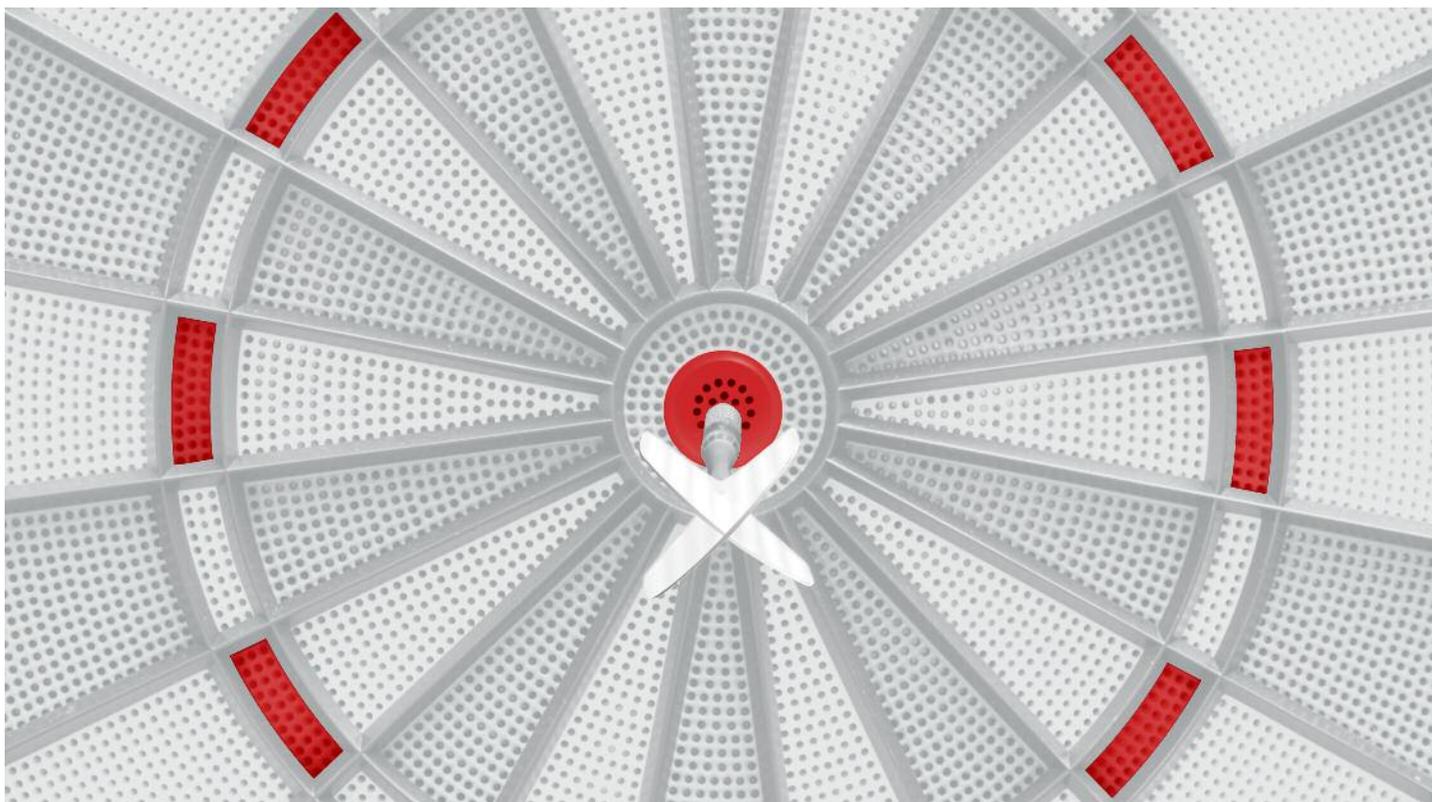
SV SparkassenVersicherung

2010

RÜCKBLICK

ZUKUNFTSMARKT BETRIEBLICHE ALTERSVERSORGUNG

GESCHÄFTSBERICHTE



INHALT

- 4 SV KONZERN
Rückblick
Kennzahlen
- 10 SV GEBÄUDEVERSICHERUNG
Rückblick
Kennzahlen
- 14 SV LEBENSVERSICHERUNG
Rückblick
Kennzahlen
- 18 GELD VOM ARBEITGEBER
Betriebliche Altersversorgung
- 23 ADRESSEN UND HINWEISE
Links zu den Zahlenteilen

DAS GESCHÄFTSGEBIET DER SV



DIE SECHS REGIONALEN STANDORTE DER SV

DIE SV: AUCH ÜBERREGIONAL EINE GRÖSSE

- 1. Platz** bundesweit in der Gebäudeversicherung
- 2. Platz** unter den öffentlichen Versicherern
- 4. Platz** bundesweit unter den Industrierversicherern
- 11. Platz** bundesweit unter den Lebensversicherern
- 15. Platz** bundesweit unter den Schadenversicherern
- 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 Bürger, rund ein Viertel der Einwohner Deutschlands. Die Beitragseinnahmen aus insgesamt **7,7 Millionen Verträgen** summieren sich auf **3,57 Milliarden Euro**, die Kapitalanlagen liegen bei **20,9 Milliarden Euro**. Damit steht die SV auf **Platz zwei** 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, Explosionen, Sturm** und **Hagel** sind in Baden-Württemberg **erweiterte Elementarschäden 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. Kundennähe und flächendeckender Service wird bei der SV großgeschrieben: Nicht nur in den über **530 Geschäftsstellen** der SV, sondern auch in den **4.700 Filialen der regionalen Sparkassen** im Geschäftsgebiet sind die Produkte erhältlich.

SV KONZERN: GUTES SCHADENJAHR UND GUTES NEUGESCHÄFT

Die SV hat ihre regional starke Stellung im Bereich der Vorsorge und Vermögensbildung ausgebaut. Durch die enge Zusammenarbeit in der Sparkassen-Finanzgruppe gelang es besonders, das Neugeschäft weiter zu forcieren. Niedrige Zinsen und volatile Finanzmärkte stellten für den Konzern 2010 eine große Herausforderung dar.

Im vergangenen Jahr veröffentlichte die SV als erster öffentlicher Versicherer ihren Konzernabschluss nach den International Financial Reporting Standards (IFRS). Der regionale Versicherer reagierte damit frühzeitig auf einen sich bereits heute abzeichnenden Trend in der Rechnungslegung. Langfristig wird sich auch in Deutschland IFRS als Rechnungslegungsstandards durchsetzen. Für das Geschäftsjahr 2010 legt die SV ihren Konzernabschluss nur noch nach IFRS vor.

GUTES GESCHÄFTSJAHR UND GUTES KAPITALANLAGEERGEBNIS

Insgesamt blickt die SV auf ein gutes Geschäftsjahr zurück. Die gesamten Beitragseinnahmen stiegen konzernweit um 551,7 Millionen Euro auf 3,57 Milliarden Euro (Vorjahr: 3,02). Die SV wuchs damit um 18,3 Prozent und damit deutlich stärker als der Branchendurchschnitt mit 4,3 Prozent. Insbesondere das Neugeschäft lief in der Lebens- und der Schaden/Unfallversicherung gut. Damit konnte sich die SV 2010 deutlich im Markt verbessern. Die Kapitalanlagen der SV stiegen um 7,9 Prozent auf 20,9 Milliarden Euro. Trotz volatiler Märkte erzielte die SV ein gutes Kapitalanlageergebnis: Ohne Erträge und Aufwendungen aus der fondsgebundenen Versicherung stieg es um 248,7 Millionen Euro auf 970,1 Millionen Euro. Insgesamt erzielte die SV eine Kapitalanlageverzinsung von 4,8 Prozent (3,8).

Die SV konnte ihre Risikotragfähigkeit auf einem hohen Niveau halten und die Substanz der Unternehmen weiter stärken. In der SV Lebensversicherung standen auf Basis von HGB 625,5 Millionen Euro (501,0) und in der SV Gebäudeversicherung 151,6 Millionen Euro (144,2) an stillen Reserven zur Verfügung. Diese resultierten überwiegend aus Zinspapieren und Wertpapierfonds, welche von der positiven Kapitalmarktentwicklung profitiert haben. Die Solvabilitätsquote der SV lag bei 179,0 (192,0) und die der SVG bei 484,0 Prozent (478,0). Die SV überschreitet damit die Anforderungen der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) weit. Darüber hinaus bestand die SV alle von der BaFin geforderten Stresstests.

Der SV Konzern weist ein gutes Ergebnis aus. Nach Steuern wurde ein Konzernergebnis von 55,1 Millionen Euro (12,7) erzielt.

SICHERE UND SOLIDE KAPITALANLAGEPOLITIK

Die SV setzt in ihrer Kapitalanlage auf eine solide, nachhaltige und sicherheitsorientierte Anlagepolitik. Neben hohen Anforderungen an die Rentabilität legt die SV bei ihren Investments großen Wert auf Sicherheit, eine ausgewogene Mischung und Streuung bei den Kapitalanlagen und Emittenten sowie ein hohes Maß an Liquidität zur Bedienung der Zahlungsverpflichtungen gegenüber ihren Kunden. Ihre Kapitalanlagen steuert und überwacht die SV mit einem umfassenden und stringenten Risikomanagementprozess. Die Kapitalmarktentwicklungen werden laufend beobachtet und Verlustrisiken mit Hilfe von Szenarios und Stresstests, die bei der Zusammenstellung des Anlageportfolios Berücksichtigung finden, begrenzt. Damit kann die SV sehr schnell auf sich ändernde Rahmenbedingungen reagieren. Der weit überwiegende Teil der Kapitalanlagen ist in sicheren, festverzinslichen Wertpapieren angelegt. Die Aktienbestände sind mit einer Sicherungsstrategie unterlegt, um so die Auswirkungen von Kursstürzen zu begrenzen.

Voraussichtlich 2013 werden die Bestimmungen nach Solvency II, einem Projekt der EU-Kommission zur Reform der europäischen Versicherungsaufsicht, national umgesetzt. Damit kommen höhere Anforderungen auf die Eigenkapitalausstattung der Versicherungsunternehmen zu. Im März 2011 wurden die Ergebnisse der fünften quantitativen Auswirkungsstudie (QIS 5) auf den deutschen Versicherungsmarkt veröffentlicht. Die SV bestand diesen Testlauf und ist auf die Einführung des künftigen europäischen Regelwerkes gut vorbereitet.

NACHHALTIGES UMWELTENGAGEMENT

Als großes Wirtschaftsunternehmen nimmt die SV ihren gesellschaftlichen Auftrag sehr ernst und leistet einen eigenständigen und aktiven Beitrag zum Umwelt- und Klimaschutz. Seit Anfang 2008 treibt die SV den Aufbau eines nachhaltigen Umweltmanagements kontinuierlich voran. Sie konzentriert sich dabei auf Energie- und Ressourceneinsparungen. Der Strom wird bereits zu 100 Prozent aus erneuerbaren Energien beschafft. 2009 gründete die SV mit dem Photovoltaikspezialisten Sunics-Solar die ecosenergy GmbH, um verstärkt in erneuerbare Energien zu investieren. 2010 wurden zwei Freiland-Solarparks finanziert. Die SV besitzt eigene Photovoltaikanlagen auf den Dächern ihrer SV-Standorte in Stuttgart, Karlsruhe und Wiesbaden. Die Mitgliedschaft im Projekt zum Klimaschutz des Gesamtverbands der deutschen Versicherungswirtschaft (GDV) lieferte wichtige Erkenntnisse, um das mittelfristige Ziel CO₂-Neutralität zu erreichen. 2011 nimmt die SV an dem vom Umweltministerium Baden-Württemberg geförderten ECOfit-Projekt teil.

VERANTWORTUNG ALS ARBEITGEBER IN DER REGION

Die SV setzt in ihrer Personalpolitik auf ein breites und regelmäßiges Angebot von Personalentwicklungsmaßnahmen. Eine wichtige Rolle spielen dabei Programme für Trainees und Nachwuchskräfte sowie die eigene betriebliche Ausbildung. Hier bietet die SV als Ausbildungsbetrieb jungen Menschen interessante berufliche Perspektiven und bildet an allen sechs SV-Standorten aus. Über alle drei Ausbildungsjahre hinweg beschäftigte die SV Ende 2010 310 Auszubildende, davon 250 im Innendienst und 60 im Außendienst. Die Ausbildungsquote liegt bei 7,8 Prozent. Dass die SV eine gute Ausbildung bietet, bekommt sie regelmäßig bestätigt. Jedes Jahr werden SV-Auszubildende von den Industrie- und Handelskammern für gute Ausbildungsergebnisse geehrt. Im Zuge einer vorausschauenden Personalpolitik, insbesondere als Reaktion auf den demografischen Wandel, werden die Ausbildungsplätze für das Jahr 2011 erneut um mindestens zwölf Plätze aufgestockt. Die Erstausbildung wird gezielt zum Ausbau der Vertriebskapazitäten genutzt. Das Ausbildungskonzept ist außendienstorientiert ausgerichtet und hat sich als gute Quelle für erfolgreichen Vertriebsnachwuchs bewährt. Ein 2009 aufgesetztes Projekt unterstützt ebenfalls das Ziel eines nachhaltigen Vertriebsausbaus und trägt erste Früchte. Der Verkaufsaußendienst konnte personell aufgebaut werden. Ende 2010 waren 2.013 (1.924) Mitarbeiter im Außendienst der SV in rund 531 Geschäftsstellen tätig. Ende 2010 beschäftigte die SV insgesamt 4.953 Mitarbeiter im Innendienst und Außendienst einschließlich Auszubildender.

NEUE ANGEBOTE FÜR UNSERE KUNDEN

Im September 2010 führte die Staatskanzlei Hessen die kostenlose Familienkarte ein. Familien bekommen mit ihr eine Reihe attraktiver Vergünstigungen und Unterstützungsleistungen. Die SV steuerte einen Basis-Unfallversicherungsschutz bei. Seit April 2011 bietet die SV ihren Kfz-Kunden mit dem SV Copiloten ein automatisches Notrufsystem an, das in jedes Auto eingebaut werden kann. Dieser elektronische Lebensretter löst bei einem Unfall automatisch einen Notruf aus. Registriert der Crash-Sensor der Box eine Kollision, bestimmt das System mittels GPS Satellitennavigation den Unfallort und setzt über das GSM-Funknetz eine Meldung an die ÖRAG Service GmbH ab. Mit der App »SV Auto« bietet die SV seit Anfang 2011 ihren Kfz-Kunden und allen Interessierten eine Sofort-Unterstützung bei Unfällen und Pannen. Im März 2011 startete in Frankfurt am Main die Pilotphase für das Katastrophen-Warnsystem KATWARN, das die SV und andere öffentliche Versicherer gemeinsam mit dem Fraunhofer Institut entwickelt hat. Die Leitstelle

der Feuerwehr warnt im Katastrophenfall postleitzahlengenau per SMS oder per E-Mail. Seit April 2011 bietet die SV mit IndexGarant ein innovatives Altersvorsorgeprodukt. Es ist für alle, die eine sichere Altersvorsorge suchen, aber trotzdem Interesse an einer Anlage am Aktienmarkt haben. IndexGarant verbindet die Vorteile einer Rentenversicherung mit den Chancen des Aktienmarktes. Und das ohne Verlustrisiko.

DANK AN KUNDEN, MITARBEITER UND VERTRIEBSPARTNER

Dank sagt die SV ihren Kunden für das Vertrauen und die Zusammenarbeit. Ihre Zufriedenheit und ihre Wünsche haben für die SV oberste Priorität. Der Vorstand dankt allen Mitarbeitern im Innen- und Außendienst für ihre Leistungen und ihren tatkräftigen Einsatz. Die Mitarbeiter haben entscheidend zum Erfolg der letzten Jahre und damit der erfolgreichen Entwicklung und starken Marktposition der SV beigetragen. Er bedankt sich insbesondere auch bei den Betriebs- und Personalräten für die konstruktive und vertrauensvolle Zusammenarbeit. Den regionalen Verbundpartnern dankt die SV für die intensive und konstruktive Zusammenarbeit. Das gemeinsame Wirken mit allen Sparkassen des Geschäftsgebiets, den Landesbanken und den Sparkassenverbänden sowie den weiteren Partnern in der Sparkassen-Finanzgruppe stellt einen wesentlichen Erfolgsfaktor dar. In der gemeinsamen Betreuung vor Ort liegt die besondere Stärke des Verbunds. Ebenso dankt die SV ihren Partnern im Kreis der öffentlichen Versicherer.

AUSBLICK

Weiterhin beherrschen volatile Kapitalmärkte und niedrige Zinsen die Wirtschaft. Noch ist nicht abzusehen, welche Auswirkungen die Katastrophe in Japan auf die Weltwirtschaft haben wird. Auch die Krise im Euroraum ist noch nicht ausgestanden, wenngleich sich Deutschland im Jahr 2010 und im ersten Halbjahr 2011 stark erholt hat. Wie in den vergangenen Jahren ist die SV ein sicheres Haus und verfügt über ein stabiles Reservepolster sowie ausreichende Finanzmittel, um ihren Zahlungsverpflichtungen auch bei weiteren ungünstigen Kapitalmarktentwicklungen nachkommen zu können. Auf die kommenden Veränderungen durch Solvency II ist sie bereits eingestellt. Gesetzliche Änderungen wie die Einführung der Unisextarife bis 2013 sowie die Absenkung des Höchstrechnungszinses 2012 haben Auswirkungen auf die gesamte Branche. Die SV setzt bei allen zukünftigen Anforderungen auf ihre Innovationskraft und Flexibilität und ist gut gerüstet für die kommenden Herausforderungen.

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 DER AUFSICHTSRÄTE

Peter Schneider (MdL), SV Holding AG

Präsident des Sparkassenverbands Baden-Württemberg

Gerhard Grandke, SV Gebäudeversicherung AG

Geschäftsführender Präsident des Sparkassen- und Giroverbands Hessen-Thüringen

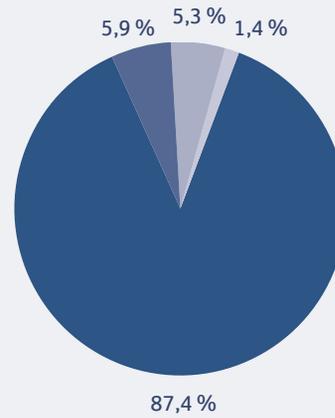
Volker Wirth, SV Lebensversicherung AG

Vorsitzender des Vorstands der Sparkasse Singen-Radolfzell

AUSGEWÄHLTE BETEILIGUNGEN UND VERBUNDENE UNTERNEHMEN DER KONZERNGESELLSCHAFTEN (IN PROZENT)

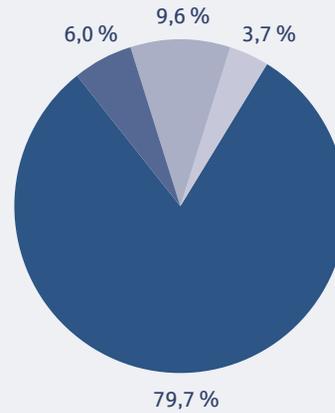
Badische Allgemeine Versicherung AG	SVL	30,0
CombiRisk Risk-Management GmbH	SVG	51,0
Consal AG (Krankenversicherung)	SVL	11,2
Deutsche Rückversicherung AG	SVG	13,3
ecosenergy GmbH	SVL	20,0
	SVG	31,2
GaVI Gesellschaft für angewandte Versicherungs-Informatik mbH	SVH	23,0
OEV Online Dienste GmbH	SVG	15,5
ÖRAG Rechtsschutzversicherung AG	SVL	15,1
Sparkassen PensionsManagement GmbH über Beteiligungsgesellschaft für betriebliche Altersversorgung der öffentlichen Versicherer	SVL	9,6
SV bAV Consulting GmbH	SVH	100,0
SV Informatik GmbH	SVH	100,0
SV Sachsen über die BSÖ-Beteiligungsgesellschaft mbH	SVH	26,9
VersAM Versicherungs-Assetmanagement GmbH	SVH	49,0
VGG Underwriting Service GmbH	SVG	51,0
WGV Schwäbische Leben AG	SVH	26,0

KAPITALANLAGESTRUKTUR
zum 31.12.2010



SV Lebensversicherung
18,4 Milliarden Euro

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



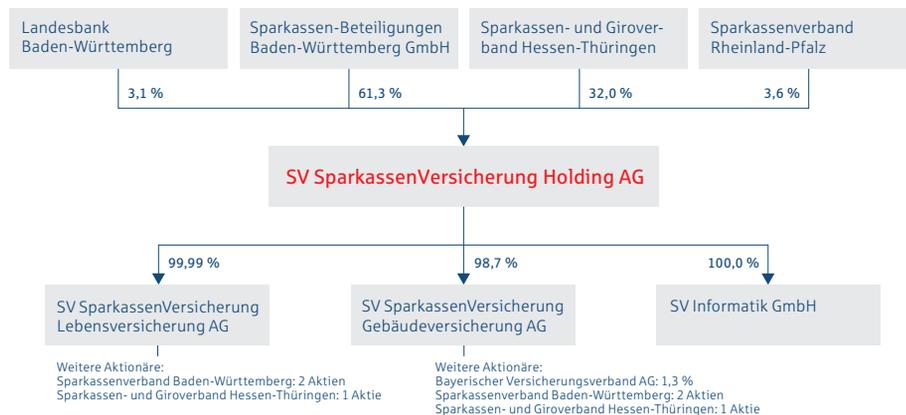
SV Gebäudeversicherung
2,4 Milliarden Euro

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

SV SPARKASSENVERSICHERUNG (KONZERN): GESCHÄFTSZAHLEN 2010 (NACH IFRS)

	2010	2009	2008
Gesamtbeiträge inkl. RfB* in Mio. Euro	3.570,2	3.018,4	2.868,5
Schaden/Unfall/Rückversicherung	1.264,6	1.259,2	1.206,9
Leben inkl. RfB	2.318,0	1.771,5	1.674,0
Gebuchte Bruttobeiträge in Mio. Euro	3.460,2	2.817,0	2.721,5
Gebuchte Bruttobeiträge saG* in Mio. Euro	3.378,5	2.739,7	2.670,8
Bestand Anzahl Verträge in Tsd.	7.687	7.689	7.778
Versicherungsleistungen in Mio. Euro (unkonsolidiert)	2.668,8	2.571,3	2.252,4
Schaden/Unfall	802,1	839,9	840,5
Leben	1.827,1	1.692,1	1.390,4
Kapitalanlagebestand in Mio. Euro	20.918,1	19.395,0	18.972,2
Schaden/Unfall (ohne Depotforderungen)	2.388,6	2.189,1	2.134,2
Leben	18.423,0	17.076,8	16.657,4
Kapitalanlageergebnis (ohne Ergebnis aus FLV) in Mio. Euro	970,1	722,1	245,3
Aufwendungen für den Versicherungsbetrieb brutto in Mio. Euro	526,6	498,8	481,8
Konzernergebnis in Mio. Euro (nach Steuern)	55,1	12,7	-102,2
Eigenkapital in Mio. Euro	1.436,7	1.425,6	1.380,7
Bilanzsumme in Mio. Euro	23.155,1	21.809,0	20.966,6
Mitarbeiter 2010 (Köpfe)	4.953	4.845	4.849
Innendienst	2.690	2.688	2.730
Außendienst	1.953	1.884	1.881
Auszubildende	310	273	238

saG* selbst abgeschlossenes Geschäft | RfB* Rückstellung für Beitragsrückerstattung



SV GEBÄUDEVERSICHERUNG: NEUGESCHÄFT WÄCHST IN ALLEN SPARTEN

Das Jahr 2010 war in der SV Gebäudeversicherung geprägt vom guten Neugeschäft in allen Sparten, vom anhaltenden Wettbewerbsdruck in der Kraftfahrtversicherung, von der weiterhin hohen Schadenbelastung durch Unwetterereignisse und von der Einführung eines weiterentwickelten Schadenmanagements.

In den Schaden- und Unfallversicherungen blieben die Gesamtbeiträge der SV mit 1,2 Milliarden Euro nahezu konstant. Die Entwicklung in den verschiedenen Versicherungszweigen war dabei unterschiedlich. In der Haftpflicht- und Hausratversicherung stiegen die Beiträge um 9,1 und 3,1 Prozent. Starke Zuwächse waren auch in der Sturmversicherung (11,2) und in den technischen Versicherungen (10,9) zu verzeichnen. Der anhaltende Wettbewerbsdruck prägte erneut das Jahr in der Kraftfahrtversicherung. In der Kraftfahrzeug-Haftpflichtversicherung reduzierten sich die gebuchten Bruttobeiträge um 6,0 Prozent auf 102,9 (109,5) Millionen Euro. Gut lief das Neugeschäft in allen Sparten. Dieses stieg nach Bestandsbeitrag insgesamt um 9,2 Prozent. Besonders erfreulich war das Neugeschäftsplus nach Bestandsbeitrag in den Sparten Unfall (34,2 Prozent), Haftpflicht (19,7 Prozent) und Hausrat (13,7 Prozent). In den gewerblichen Sachversicherungen stieg das Neugeschäft um 29,8 Prozent. Die SV als der viertgrößte Industrierversicherer Deutschlands erzielte in den industriellen Sachversicherungen im Neugeschäft eine Steigerung von 12,9 Prozent.

GUTES SCHADENJAHR

Die SV Gebäudeversicherung kann auf ein gutes Schadenjahr zurückblicken. Die Aufwendungen für Geschäftsjahresschäden gingen leicht auf 879,1 (885,6) Millionen Euro zurück. Die Bruttoschadenquote sank auf 73,4 Prozent (74,0). In den Sparten war die Entwicklung sehr unterschiedlich: Die Schadenquoten stiegen in den gewerblichen Sachversicherungen und leicht in der Wohngebäudeversicherung. In den Sparten Haftpflicht, Unfall, Hausrat und Kraftfahrt hingegen sank die Schadenbelastung. In der Kraftfahrthaftpflichtversicherung wirken die ergriffenen Sanierungsarbeiten, die Combined Ratio sank um 13,2 Prozent auf 106,4 Prozent. Allerdings riss auch 2010 die Serie großer Sturm- und Unwetterereignisse nicht ab. Insgesamt gingen über 108 Millionen Euro an Schadenauszahlungen auf das Konto von Elementarereignissen. Im Vergleich zum Vorjahr stieg die Schadenbelastung um rund ein Viertel. Ende Februar richtete der Orkan »Xynthia« und im Juli das Sturmtief »Olivia« große Schäden an. Allein »Xynthia« beschädigte 43.000 Gebäude und hinterließ Schäden in Höhe von 44 Millionen Euro.

Der Bestand an Versicherungsverträgen reduzierte sich leicht auf 5.945.022 (5.965.718). Das Kapitalanlageergebnis der SV Gebäudeversicherung stieg um 5,3 Prozent auf 85,0 (80,7) Millionen Euro, was einer Nettoverzinsung von 3,9 (3,78) Prozent entspricht. Die Kosten erhöhten sich im Vergleich zum Vorjahr nur leicht. Die Bruttoaufwendungen für den Versicherungsbetrieb stiegen bei der SV Gebäudeversicherung um 2,2 Millionen Euro auf 318,5 Millionen Euro. Die Kostenquote stieg leicht auf 26,5 (26,3) Prozent. Der Jahresüberschuss beläuft sich auf 27,5 Millionen Euro (19,2). Davon wurden 20,0 (10,0) Millionen Euro an die Eigentümer ausgeschüttet.

SCHADENMANAGEMENT UND SCHADENVERHÜTUNG

Im Oktober 2010 führte die SV für Hessen, Thüringen und Teilen von Rheinland-Pfalz ihr optimiertes Schadenmanagement ein. Baden-Württemberg folgte Ende März 2011. Ziel ist es, den Kunden im Schadenfall noch schneller zu helfen, den Service zu verbessern und gleichzeitig den Schadenaufwand zu senken. Dabei wird vor allem die Schadenabwicklung beschleunigt. Nach großen Unwetterereignissen greifen erprobte Einsatzpläne. Ihren Hausrat- und Gebäudeversicherungskunden bietet die SV im Schadenfall mit einem Dienstleisternetz aus Trocknungsfirmen und Handwerkern eine schnelle und kompetente Regulierung. Den Autoversicherungskunden steht mit dem Partnerwerkstätten-Netz ein zuverlässiger Service im Schadenfall zur Seite. Bei der Regulierung von Glas- und Hagelschäden sowie Personenschäden arbeitet die SV erfolgreich mit kompetenten Kooperationspartnern zusammen. Die SV legt neben der Schadenregulierung besonderen Wert auf Schadenprävention. Seit Jahren bietet sie ihren Kunden mit »Wind & Wetter« ein Unwetterwarnsystem an, das per SMS oder Mail vor nahenden Unwettern warnt. Das von der SV mitfinanzierte Katastrophen-Warnsystem KATWARN wird derzeit als Pilot in Frankfurt am Main getestet. Zusätzlich bietet die SV ihren Kunden mit dem eigenen SV Risikoservice Hilfestellungen für den Brand-, Einbruch- oder Überschwemmungsschutz. Besonderes Augenmerk legt die SV auf die Förderung von Brandschutzerziehung und Brandschutzaufklärung. Dafür besteht zwischen der SV und den Feuerwehren in ihrem Geschäftsgebiet eine enge Verbindung. Gemeinsam unterstützen sie beispielsweise die Aktion »Rauchmelder retten Leben«. Die 1998 gegründete Stiftung Umwelt und Schadenvorsorge liefert wissenschaftliche Ansätze in der Schadenvorsorge. Symposien greifen aktuelle Themenstellungen auf. 2011 wurden Strategien zur Minderung von Gebäudeschäden durch Hagelschlag entwickelt.

FRAGEN AN EXPERTEN

Merkt die SV bereits den Klimawandel?

Nach den vergangenen beiden harten Wintern bezweifeln Skeptiker zwar, ob es den Klimawandel tatsächlich gibt. Aber Wetterextreme stellen ihn nicht in Frage, sondern bestärken ihn. Die SV als größter Gebäudeversicherer in Deutschland spürt diese Veränderung in ihrer Schadenstatistik aus über 50 Jahren Elementarschadenversicherung. Die Anzahl und Intensität der Unwetter nimmt nachweislich zu. Das Jahr 2010 macht auch hier keine Ausnahme. Allein das Sturmtief ›Xynthia‹ verursachte im Januar Schäden in Millionenhöhe.

Welche Veränderungen beobachten Sie sonst noch?

Für Hagel spielt die Topographie eine bestimmende Rolle. Regelmäßig betroffen sind vor allem Villingen-Schwenningen im Schwarzwald und der Großraum Stuttgart. Wir beobachten, dass immer häufiger Gebiete betroffen sind, die seither als gering gefährdet galten. Hierzu zählt unser Geschäftsgebiet Hessen. Auch bei Hochwasser stellen wir fest, dass durch Starkregen häufiger kleinere Flüsse über die Ufern treten. Großflächige Versiegelungen von Bodenflächen begünstigen dabei Überschwemmungen. 2011 kam das Hochwasser aufgrund der großen Schneemassen und der früh einsetzenden Wärmeperiode bereits im Januar. All dies macht deutlich, wie groß die Gefahr durch Unwetter in Deutschland ist und wie sich das Klima und auch das regionale Wetter für uns doch spürbar verändert.

Sind die Menschen gegen Unwetter ausreichend abgesichert?

Obwohl die Gefahr durch Überschwemmungen immer weiter ansteigt, sind viele Menschen in Deutschland dagegen nicht abgesichert. Es gibt große Unterschiede in den einzelnen Bundesländern. Bei der SV sind in Baden-Württemberg rund 70 Prozent aller Gebäude versichert, rund 97 Prozent davon gegen Elementarrisiken. In Hessen hingegen sind nur rund fünf Prozent der SV-versicherten Gebäude gegen diese Naturgefahren abgesichert. Wir raten generell zur Eigenvorsorge.

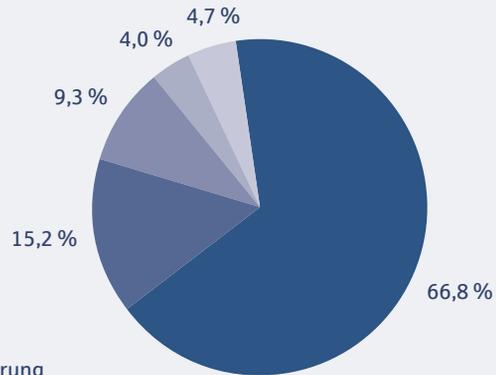
Auf was müssen wir uns einstellen?

Das Wetter betrifft uns lokal, das Klima ist ein globales Thema. Die jüngste Katastrophe in Japan hat gezeigt, wie machtlos der Mensch der Natur gegenüber steht. Fakt ist, wir müssten heute viel konsequenter mit den Themen alternative Energien, Umweltschutz, Verringerung des CO₂-Ausstoßes und Hochwasserschutz umgehen. Die SV arbeitet bereits nachhaltig daran, CO₂-neutral zu werden und setzt auch auf Photovoltaik. Bei der Regulierung von Gebäudeschäden achten wir auf strikte Einhaltung der Energieeinsparverordnung. Zukünftig ist auch denkbar, Produkte mit ökologischen Inhalten auf den Markt zu bringen, die beispielsweise CO₂- und Energieeinsparungen belohnen.

Peter Philipp, Hauptabteilungsleiter Sach Haftpflicht Schaden.

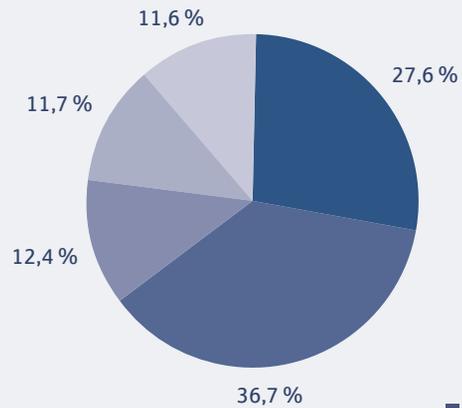


BESTANDSZUSAMMENSETZUNG 2010
nach gebuchten Bruttobeiträgen saG*



SV Gebäudeversicherung

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



Markt (GDV*)

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

SV GEBÄUDEVERSICHERUNG AG: GESCHÄFTSZAHLEN 2010 (NACH HGB)

	2010	2009	2008
Gesamtbeiträge brutto in Mio. Euro	1.201,2	1.201,8	1.176,2
Gebuchte Bruttobeiträge saG* in Mio. Euro	1.175,0	1.175,1	1.151,0
<i>HUK-Versicherungen</i>	<i>334,6</i>	<i>335,0</i>	<i>346,3</i>
Haftpflicht	109,5	100,5	97,1
Unfall	47,1	46,4	45,7
Kraftfahrt	178,0	188,1	203,5
<i>Sachversicherungen</i>	<i>785,2</i>	<i>788,5</i>	<i>752,6</i>
Verbundene Wohngebäudeversicherung	458,2	461,6	430,8
Verbundene Hausrat	43,2	41,9	41,0
Feuerversicherungen	136,0	142,6	145,4
Sonstige Sachversicherungen	147,8	142,7	135,4
<i>Sonstige Versicherungen</i>	<i>55,2</i>	<i>51,7</i>	<i>52,2</i>
Bestand Anzahl Verträge in Tsd.	5.945	5.966	6.070
Aufwendungen für Geschäftsjahres-Versicherungsfälle brutto in Mio. Euro	879,1	885,6	939,5
Geschäftsjahresschäden in Tsd. Stück	294	272	316
Bruttoschadenquote in %	73,4	74,0	80,4
Aufwendungen für den Versicherungsbetrieb brutto in Mio. Euro	318,5	316,3	307,1
Kostenquote brutto %	26,5	26,3	26,1
Combined Ratio in %	93,2	96,8	98,3
setzt sich zusammen aus:			
Bilanzielle Schadenquote in %	66,7	70,4	72,0
Kostenquote (verdiente Beiträge) in %	26,6	26,4	26,3
Kapitalanlagebestand in Mio. Euro	2.257,6	2.096,5	2.174,3
Netto-Kapitalerträge in Mio. Euro	85,0	80,7	56,4
Laufende Durchschnittsverzinsung in %	3,38	4,1	4,59
Nettoverzinsung in %	3,9	3,78	2,57
Jahresüberschuss in Mio. Euro	27,5	19,2	21,3

saG* selbst abgeschlossenes Geschäft

GDV* Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft

SV LEBENSVERSICHERUNG: BEITRAGSEINNAHMEN STEIGEN

Das Jahr 2010 war bei der SV Lebensversicherung geprägt von einem enormen Zuwachs bei den Einmalbeiträgen, aber auch durch die Entwicklung neuer und innovativer Vorsorgeprodukte, die 2011 den Weg auf den Markt fanden.

In der Lebensversicherung stiegen die Gesamtbeiträge um 37,2 Prozent auf 2,31 (1,69) Milliarden Euro. Die Geschäftsentwicklung war auch 2010 vom Einmalbeitragsgeschäft geprägt. Das Neugeschäft gegen Einmalbeitrag stieg um 129,0 Prozent auf 1,17 Milliarden Euro und macht damit 53 Prozent der gebuchten Bruttobeiträge der Lebensversicherung aus. Besonders stark wuchs das Neugeschäft mit Rentenversicherungen gegen Einmalbeitrag an: Insgesamt stieg dieses deutlich um 661,0 Millionen Euro. Um die überproportionale Entwicklung der Einmalbeiträge einzudämmen, führte die SV im März 2010 eine so genannte Zinstranche ein, um das klassische Altersvorsorgegeschäft über laufende Beitragszahlungen zu stärken. Nach Beitragssumme stieg das Neugeschäft um 31,5 Prozent auf 2,78 Milliarden Euro. Das Neugeschäft nach Beitragssumme in der betrieblichen Altersversorgung einschließlich Pensionskasse und Pensionsfonds stieg um 20,0 Prozent (17,3) auf 568,8 Millionen Euro. Nach statistisch laufendem Jahresbeitrag liegt der Anteil der betrieblichen Altersversorgung am gesamten Neugeschäft bei 25,0 Prozent (23,0). Die SV sieht sich für diesen wichtigen Zukunftsmarkt gut aufgestellt.

Erfreulich ist, dass in diesem Jahr aufgrund der wirtschaftlichen Erholung die Zahl der Vertragskündigungen weiter zurückgegangen ist. Die Stornoquote nach statistisch laufendem Jahresbeitrag sank auf 4,8 Prozent (5,7) und liegt damit deutlich unter der der Branche mit 5,4 Prozent (6,2). Der Versicherungsbestand ist weiter gewachsen. Er umfasste am Ende des Geschäftsjahres 1.742.381 Verträge (1.723.756) mit einer Versicherungssumme von 46.412,8 (46.108,4) Millionen Euro. Nach statistisch laufendem Jahresbeitrag ging der Bestand allerdings um 1,9 Prozent zurück. Wesentliche Ursachen für diesen Effekt waren die Zunahme von ablaufenden Lebens- und Rentenversicherungen sowie das starke Einmalbeitragsgeschäft. Die SV zahlte im Jahr 2010 Versicherungsleistungen in Höhe von 1,49 Milliarden Euro (1,47) aus. Das waren 1,4 Prozent mehr als im Vorjahr. Hiervon entfielen 929,6 Millionen Euro (860,1) – und damit 8,1 Prozent mehr als im Vorjahr – auf Ablaufleistungen. Rund 4,1 Millionen Euro gehen damit täglich an die Kunden. Bei der SV Lebensversicherung hat sich das Nettoergebnis aus Kapitalanlagen (ohne fondsgebundene Lebensversicherung) um 20 Prozent auf 756,9 (630,7) Millionen Euro deutlich erhöht. Dies entspricht einer

Nettoverzinsung von 4,3 (3,71) Prozent. Die Kosten haben sich im Geschäftsjahr im Vergleich zum Vorjahr leicht erhöht. Dies lag am stark gestiegenen Neugeschäft und an den dadurch höheren Provisionsaufwendungen. Bei der SV Lebensversicherung stiegen die Bruttoaufwendungen für den Versicherungsbetrieb um 20,5 Millionen Euro auf 179,3 Millionen Euro, die Abschlusskostenquote sank auf 47,1 (54,1) Promille, die Verwaltungskostenquote auf 2,2 (2,8) Prozent.

Im Vergleich zum Vorjahr wurde im abgelaufenen Geschäftsjahr ein höherer Gesamtüberschuss von 296,2 Millionen Euro (206,4) erwirtschaftet. 271,2 (186,4) Millionen Euro wurden der Rückstellung für Beitragsrückerstattung zugeführt. 25,0 (20,0) Millionen Euro flossen aufgrund eines Ergebnisabführungsvertrags an die SV Holding.

Die Gesamtverzinsung von Renten- und Lebensversicherung beträgt 2011 4,05 Prozent inklusive 0,3 Prozent Zinsanteil an Schlussüberschussanteilen und Sockelbeteiligung an Bewertungsreserven (4,25 Prozent). Einschließlich der kompletten Schlussüberschussanteile sowie der Beteiligung an den Bewertungsreserven bietet die SV eine Gesamtverzinsung von 4,2 bis 4,4 Prozent. Gesetzlich garantiert ist je nach Tarifwerk eine Verzinsung von 2,25 bis 4 Prozent. Dieser Wert gilt für die zukünftigen Überschussanteile. Alle bisher garantierten und gut geschriebenen Anteile bleiben den Kunden in voller Höhe erhalten.

AUSGEZEICHNETE ALTERSVORSORGE

Im April 2011 kam ein neues innovatives Altersvorsorgeprodukt auf den Markt. Mit IndexGarant schließt die SV eine Lücke zwischen klassischer Rentenversicherung und fondsgebundener Versicherung. Das Institut für Vorsorge und Finanzplanung zeichnete das Produkt mit »sehr gut« aus und bescheinigte der SV in seinem aktuellen Rating eine gute Produktrendite, Solvabilität, Flexibilität und Transparenz. Bei ihren Berufsunfähigkeitsprodukten sowie Risikolebensversicherungen kann die SV ebenfalls auf ausgezeichnete Produkte zurückgreifen. Ergänzend wurde die Beratungsqualität in der betrieblichen Altersversorgung Anfang 2011 vom Institut für Vorsorge und Finanzplanung mit »sehr gut« bewertet. Diese Auszeichnungen bestätigen, dass die SV mit ihren Produkten und mit ihrem Service sehr gut am Markt positioniert ist und eine breite Zielgruppe bestmöglich bedienen kann. Mit der Pflegeformel, einer Kombination aus sofort beginnender Rentenversicherung und Pflegetagegeldversicherung der UKV bietet die SV seit 2011 eine Lösung für den Pflegefall. Das Statistische Bundesamt sagt in den nächsten 20 Jahren bis zu 50 Prozent mehr Pflegebedürftige voraus. Die finanzielle Absicherung für den Pflegefall ist damit ein echter Zukunftsmarkt.

FRAGEN AN EXPERTEN

Welche Trends beobachten Sie in der Altersvorsorge?

Die Attraktivität der privaten Altersvorsorge bleibt ungebrochen. Die Lebensversicherung ist heute eine der beliebtesten Altersvorsorgeformen der Deutschen. Obwohl dies ein echter Treuebeweis ist, verändert sich das Kundenverhalten. Der Trend in der Altersvorsorge geht hin zur Rentenversicherung. Auch werden immer mehr Versicherungen gegen Einmalbeitrag abgeschlossen. Gesetzesänderungen wie die Vorgabe einer geschlechtsunabhängigen Kalkulation (Unisextarife) oder die Absenkung des Höchstrechnungszinses sowie volatile Kapitalmärkte beeinflussen die Produktwelt.

Was müssen die Versicherer beachten?

Wir müssen so kalkulieren, dass wir mit den Beiträgen und mit den damit erwirtschafteten Erträgen unsere Versprechen lange und zuverlässig einhalten und eine Kapitalzahlung oder lebenslange Rentenleistung garantieren können. Und dies auch bei sich ständig verändernden Rahmenbedingungen. Zentral sind die anstehenden regulatorischen Änderungen. Beispielsweise sind Garantien und Optionen unter Solvency II zukünftig explizit zu bepreisen. Bei lange laufenden Verträgen sind diese Garantien und Optionen aber sehr wertvoll.

Lohnt sich eine private Altersvorsorge?

Für die eigene Altersvorsorge ist es wichtig, immer die eigene konkrete Lebenssituation anzuschauen. Vor allem Themen wie Hinterbliebenenversorgung, Pflegebedürftigkeit und Berufsunfähigkeit sollten mitbedacht werden. Damit beschäftigt man sich nicht gerne, aber es ist ratsam, sich schon früh Gedanken zu machen. Eines ist klar: Die Lebensversicherung darf in keinem Vorsorgeportfolio fehlen. Denn nur sie bietet bei größter Sicherheit eine planbare und kalkulierbare Altersvorsorge. Nur sie baut Geld für das Alter auf und sichert gleichzeitig die Hinterbliebenen finanziell ab. Auch der Staat ist von den Vorzügen der Lebensversicherung überzeugt und fördert sie steuerlich. Eine zusätzliche private Altersvorsorge ist unverzichtbar.

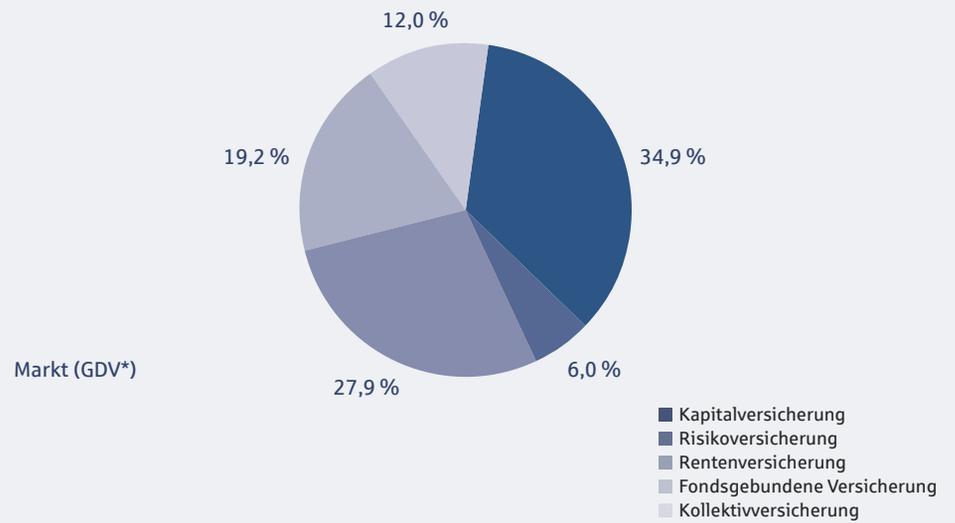
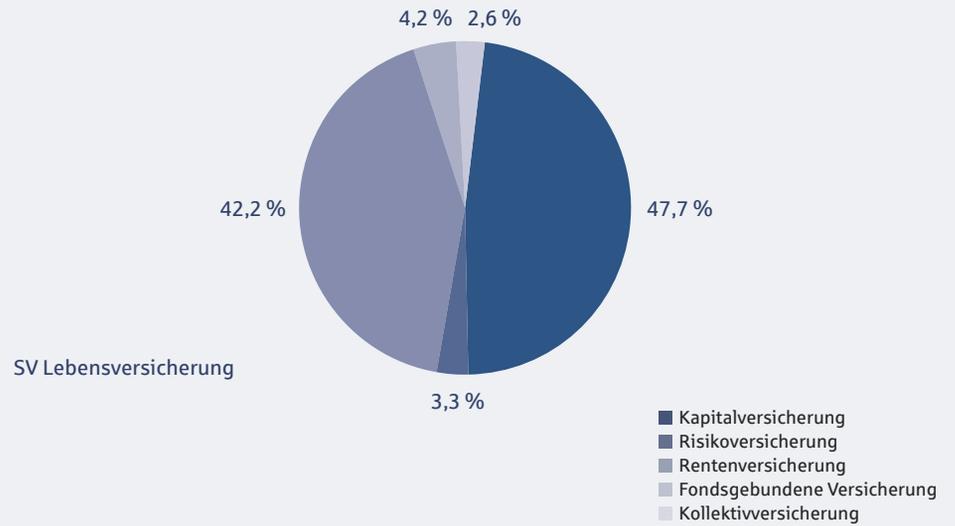
Wie könnte der Vorsorgemarkt der Zukunft aussehen?

Wir diskutieren hier bereits über mögliche Lösungen und kreieren an neuen Produkt- und Kapitalanlagelösungen. Denn das Thema Kapitalmarktorientierung wird zukünftig verstärkt zu berücksichtigen sein. Auch das Thema Zinsanstieg und Inflation müssen wir im Auge behalten. Hier könnten in Produkte Inflationsschutzmechanismen eingebaut werden. Auch wird die fondsgebundene Lebensversicherung weiter eine wichtige Rolle spielen. Sie ist für Menschen geeignet, die eine langfristige Anlageperspektive haben und gewisse Risiken eingehen können.



Dr. Björn Medeke, Versicherungsmathematiker und Hauptabteilungsleiter Leben/Mathematik.

BESTANDSZUSAMMENSETZUNG 2010
bezogen auf den laufenden Beitrag



SV LEBENSVERSICHERUNG AG: GESCHÄFTSZAHLEN 2010 (NACH HGB)

	2010	2009	2008
Gesamtbeiträge inkl. RfB* in Mio. Euro	2.314,7	1.687,5	1.636,5
Gebuchte Bruttobeiträge ohne RfB in Mio. Euro	2.203,5	1.564,5	1.519,8
Laufende Beiträge	1.030,1	1.052,0	1.190,8
Einmalbeiträge	1.173,4	512,5	329,0
Bestand Anzahl Verträge in Tsd.	1.742	1.724	1.709
Bestand nach Versicherungssumme in Mio. Euro	46.412,8	46.108,4	45.783,2
Neugeschäft nach Versicherungssumme in Mio. Euro	4.250,2	3.778,5	3.718,4
Neuzugang nach Beiträgen in Mio. Euro	1.247,4	587,7	421,6
Laufende Beiträge	74,0	75,2	92,5
Einmalbeiträge	1.173,4	512,5	329,0
Neuzugang nach Anzahl	167.377	164.064	169.938
Versicherungsleistungen in Mio. Euro	1.486,5	1.466,1	1.536,8
Kapitalanlagebestand in Mio. Euro	18.259,7	16.981,0	16.978,6
Netto-Kapitalerträge in Mio. Euro	756,9	630,7	516,7
Laufende Durchschnittsverzinsung in %	4,15	4,37	4,37
Nettoverzinsung in %	4,30	3,71	3,04
Nettoverzinsung im 3-Jahresdurchschnitt in %	3,68	3,80	4,23
Aufwendungen für den Versicherungsbetrieb in Mio. Euro	179,3	158,8	159,2
Abschlussaufwendungen	131,1	114,5	116,6
Verwaltungsaufwendungen	48,2	44,3	42,5
Abschlussaufwendungen in Promille der Neugeschäfts-Beitragssumme	47,1	54,1	49,3
Verwaltungsaufwendungen in % der gebuchten Bruttobeiträge	2,2	2,8	2,8
Stornoquote in %	4,8	5,7	4,5
Gesamtüberschuss in Mio. Euro	296,2	206,4	93,3
Zuführung zur RfB in Mio. Euro	271,2	186,4	88,3
Jahresüberschuss in Mio. Euro vor Gewinnabführung	25,0	20,0	5,0
Überschussbeteiligung in % (mit SÜA*)	4,25	4,4	4,8

RfB* Rückstellung für Beitragsrückerstattung

SÜA* Schlussüberschussanteile

GDV* Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft

Angesichts angespannter Rentenkassen und einer sich stark verändernden Alterspyramide hat in den letzten Jahren im **Vorsorgemarkt** die betriebliche Altersversorgung immer mehr an Bedeutung gewonnen. Die SV hat diese Entwicklung schon früh erkannt und 2007 damit begonnen, in der betrieblichen Altersversorgung ihre Weichen neu zu stellen. Damals wurde mit der **SV bAV Consulting GmbH** eine **eigene Beratungsgesellschaft** gegründet und ein Jahr später durch ein Spezialistenteam im Innendienst ergänzt. Dieses liefert die Angebots- und Vertriebsunterstützung, ist fachliches Backoffice und bearbeitet die Verträge. Die SV setzte damit konsequent auf die Strategie des Verbandes öffentlicher Versicherer, die 2006 die betriebliche Altersversorgung als **Zukunftsfeld** definiert hatte. Die SV kann nun die Früchte ihrer **Wachstumsstrategie** ernten. Die betriebliche Altersversorgung ist seit einigen Jahren ein Geschäftsfeld mit den höchsten **Wachstumsraten** im Neugeschäft. 2010 konnte die SV im Vergleich zum Vorjahr 20 Prozent mehr **Neugeschäft** nach Beitragssumme verzeichnen. Insgesamt macht die betriebliche Altersversorgung rund 25 Prozent des gesamten Neugeschäfts aus. Die eigene **Spezialistenorganisation** hat sich bewährt. Die SV gilt bei der betrieblichen Altersversorgung in der **Sparkassen-Finanzgruppe** zusammen mit der Versicherungskammer Bayern als Vorreiter.

FRAGEN AN EXPERTEN

Wie schätzen Sie die wirtschaftliche Entwicklung ein?

Aktuell haben wir gute konjunkturelle Rahmendaten. Die Prognosen gehen weiterhin von einem gesunden Wirtschaftswachstum aus. Dieser Wachstumskurs wird durch einen immer stärker spürbaren Fachkräftemangel begleitet. In solchen Zeiten sind Maßnahmen gefragt, um gute Mitarbeiter an die Unternehmen zu binden. Dies unterstützen wir durch unsere Lösungskonzepte in der bAV und im Bereich der Wertkonten. Ein wichtiger Wettbewerbsfaktor auf dem enger werdenden Arbeitsmarkt für Fachkräfte. Die bAV ist aber auch in Krisenzeiten gefragt. Das hat die letzte Finanzmarktkrise gezeigt. In einzelnen Branchen war sie sicherlich spürbar. In der Breite blieben die Auswirkungen auf die Umsatzentwicklung in der bAV insgesamt aber überschaubar.



Warum sollte ein Arbeitnehmer auf die bAV setzen?

Selbst wenn der Arbeitgeber für die bAV keinen Zuschuss gewährt, ist diese Form des risikolosen Sparens von der Rendite betrachtet in fast allen Fällen die attraktivste Variante. Rechnet man die Steuer- und Sozialversicherungsersparnis zusammen, fördert der Staat den Vermögensaufbau mit rund 50 Prozent. Bezieht man die vermögenswirksamen Leistungen noch mit ein, kann die Förderung noch deutlich gesteigert werden. Das sollte sich niemand entgehen lassen.

Und warum sollten Arbeitgeber darauf setzen?

Der Arbeitgeber kann an verschiedenen Stellen profitieren. Mitarbeiter können durch eine bAV und durch Wertkontenlösungen am Erfolg eines Unternehmens beteiligt werden. Dadurch wird eine höhere Identifikation mit dem Unternehmen erreicht. Gerade qualifizierte Fachkräfte sehen in einer bAV eine zusätzliche Vergütungskomponente. Die reine »Bruttogehaltsbetrachtung« ist bei immer mehr Arbeitgebern out. Gefragt sind bezahlbare Gesamtvergütungssysteme wie Bruttolohn plus bAV-Lohn. Verlässt ein erfahrener Mitarbeiter das Unternehmen, kostet die Neubesetzung Geld. Durch eine zukunftsgerichtete bAV kann die Verbundenheit und Motivation des Mitarbeiters erhöht werden. Und zu guter Letzt: Durch den Versorgungslohn profitieren beide Seiten. Der Arbeitgeber hat einen geringeren Aufwand – der Arbeitnehmer mehr in der Tasche.

Wie geht es weiter?

Ich bin überzeugt, dass der bAV-Markt ein stark wachsender Markt bleibt. Rund 48 Prozent der Beschäftigten in der Privatwirtschaft haben keine bAV. Wir wollen als Sparkassen-Finanzgruppe hier klar punkten. Dass wir auch in turbulenten Zeiten ein verlässlicher Partner sind, hat die Finanzmarktkrise eindrucksvoll gezeigt.

Juan Carlos Estevez, Vertriebsdirektor Betriebliche Altersversorgung und Geschäftsführer der SV bAV Consulting GmbH.

FRAGEN AN EXPERTEN



Ist die betriebliche Altersvorsorge ein Thema der Zukunft?

Die betriebliche Altersvorsorge bleibt weiterhin Thema. Hinzu kommt, dass die meisten deutschen Arbeitnehmer ihre Versorgungssituation im Alter falsch einschätzen und somit auch zukünftig ein enormes Potenzial für die betriebliche Altersvorsorge vorhanden ist. Die SV ist mit der SV bAV Consulting GmbH und der damit verbundenen Beratungsleistung sehr gut positioniert. Die zurückliegenden Geschäftserfolge geben uns in unserem Beratungsansatz Recht. Darüber hinaus ist in den letzten Jahren eine Verschiebung der Vorsorgemaßnahmen hin zur betrieblichen Altersvorsorge zu erkennen, was sicher auch an dem Rechtsanspruch auf Entgeltumwandlung liegt.

Geht bAV auch ohne Beratung?

Die Erfahrungen der letzten Jahre haben gezeigt, dass die betriebliche Altersvorsorge Beratungsgeschäft ist und bleibt. Um diesem Trend gerecht zu werden, hat die SV bAV Consulting GmbH sich mit dem bAV-Beratungsteam bereits im Jahr 2010 noch stärker an den Bedürfnissen der Arbeitgeber und Vertriebspartner ausgerichtet. Der Erfolg einer betrieblichen Altersvorsorge hängt maßgeblich mit der Umsetzung bei den Arbeitgebern zusammen. Nur wenn eine konkrete Vereinbarung mit dem Arbeitgeber getroffen werden konnte, kann die betriebliche Altersvorsorge erfolgreich im Unternehmen umgesetzt werden.

Ist die bAV eigentlich nur ein Thema für Großunternehmen?

Nein, die betriebliche Altersvorsorge bietet allen Betrieben aller Branchen – vom Einzelunternehmen bis hin zur Kapitalgesellschaft – interessante Perspektiven, weil die bAV vielschichtig ist. Diese vielen Varianten ermöglichen es, eine auf das Unternehmen zugeschnittene optimale Strategie zu entwickeln. Viele Arbeitgeber sind bereit, die Sozialversicherungsersparnis aus der betrieblichen Altersvorsorge an ihre Mitarbeiter weiter zu geben. Wir unterstützen mit unserer Beratungsleistung und unserem Produktangebot.

Welches Fazit ziehen Sie persönlich?

Der Markt und das damit verbundene Potenzial der betrieblichen Altersvorsorge sind auch weiterhin vorhanden und bieten der SV und der SV bAV Consulting GmbH durch ihre strategische Positionierung gute Möglichkeiten. Darüber hinaus kann durch unsere kompetente Beratungsleistung den Arbeitgebern gezeigt werden, wie interessante Modelle implementiert werden und gleichzeitig dem Rechtsanspruch auf Entgeltumwandlung nachgekommen werden kann.

Matthias Zimmermann, Hauptabteilungsleiter Leben Betriebliche Altersvorsorge und Geschäftsführer der SV bAV Consulting GmbH.

MARKT MIT POTENZIAL: RENTE VOM ARBEITGEBER

Die gesetzliche Rente reicht für einen sorgenfreien Ruhestand nicht mehr aus. Bereits seit dem 1.1.2002 gibt es einen Rechtsanspruch für Arbeitnehmer auf die Entgeltumwandlung in eine betriebliche Altersversorgung (bAV). Arbeitnehmer sollten diese Möglichkeit für das Alter vorzusorgen nutzen, denn sie bietet einige Vorteile. Inzwischen haben auch viele Arbeitgeber erkannt, dass es für jedes Unternehmen sinnvoll ist, seinen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern eine attraktive Altersversorgung zu bieten.

Die demografische Entwicklung fordert ihren Tribut: Die gesetzliche Altersrente wird Stück für Stück beschnitten, so ist zum Beispiel das Reifeintrittsalter auf 67 Jahre hoch gesetzt. Die Betriebliche Altersversorgung wird für Arbeitgeber und Arbeitnehmer immer wichtiger. Sie wird gesetzlich gefördert, bietet erhebliche Steuervorteile und ist für Belegschaft und Führungskräfte eine attraktive Möglichkeit der Altersvorsorge. Der Anteil der Unternehmen, die eine betriebliche Altersversorgung anbieten, ist in den vergangenen Jahren kontinuierlich gestiegen. Viele Arbeitgeber nutzen sie mittlerweile, um motivierte und leistungsfähige Mitarbeiter an das Unternehmen zu binden und Anreize für Fachkräfte zu schaffen. Berücksichtigt man einen zunehmenden Fachkräftemangel, ist davon auszugehen, dass sich dieser Trend, ungeachtet von Wirtschaftskrisen, mittel- bis langfristig fortsetzen wird. Nicht zuletzt ist die bAV auch für viele Unternehmer, vor allem für Gesellschafter-Geschäftsführer, die optimale Möglichkeit, Altersvorsorge mit staatlicher Förderung und Hinterbliebenenvorsorge zu betreiben.

ANSPRUCH AUF ENTGELTUMWANDLUNG

Mit der Einführung des Altersvermögensgesetzes im Jahr 2002 erhielt die Entgeltumwandlung großen Aufwind. Die betriebliche Altersvorsorge wurde vom Staat aufgewertet. Jedem Arbeitnehmer wurde ein individuelles Recht auf Gehaltsumwandlung eingeräumt. Viele rentenversicherungspflichtige Arbeitnehmer profitieren von der steuerfreien und sozialversicherungsfreien Möglichkeit der Altersversorgung. Jeder Arbeitgeber ist dazu verpflichtet, seinen Arbeitnehmern mindestens eine Möglichkeit der bAV im Betrieb anzubieten. Heute gibt es fünf Wege, via Firma für den Ruhestand zu sparen: Neben den klassischen Varianten der Direktzusage und der Unterstützungskasse, gibt es auch die Möglichkeiten der Direktversicherung, der Pensionskasse oder seit 2002 auch den Pensionsfonds. Und für jeden dieser Wege gelten eigene Rahmenbedingungen. Die Unterschiede zwischen den einzelnen Durchführungswegen sind groß. Es gelten teilweise unterschiedliche

steuer- und sozialversicherungsrechtliche Regelungen für Ein- und Auszahlungen. Für die klassische Entgeltumwandlung eignen sich vor allem die Direktversicherung oder die Pensionskasse. Bei der Direktversicherung handelt es sich um eine private Rentenversicherung, die vom Arbeitgeber auf das Leben des Arbeitnehmers abgeschlossen wird. Bei der Pensionskasse handelt es sich um eine rechtlich selbstständige Versorgungseinrichtung, gegenüber der die Mitarbeiter einen Rechtsanspruch auf Leistungen haben. Beide Varianten sind sowohl für Arbeitnehmer als auch für Arbeitgeber interessant, da sie einfach zu verwalten und die Produkte flexibel sind. Der Beitrag wird durch den Arbeitgeber direkt aus dem Bruttogehalt eingezahlt – entweder aus dem laufenden Arbeitslohn oder in Einmalzahlungen wie aus dem Weihnachtsgeld. Der Arbeitnehmer entscheidet also selbst, ob er einen Teil seines Einkommens über seinen Arbeitgeber für den Ruhestand zurücklegt. Die Gehaltsumwandlung lohnt sich für den Arbeitnehmer, da er deutliche Steuervorteile und meistens Ersparnisse bei den Sozialversicherungsbeiträgen erzielen kann. Zudem bringt sie Kostenvorteile und ist deshalb renditestark.

BERATUNG IST EIN MUSS

Die individuelle Unternehmenssituation muss bei der Wahl eines passenden Modells unbedingt berücksichtigt werden. Wir empfehlen jedem Arbeitgeber, sich vorab umfassend beraten zu lassen. Gerade die komplexen steuer- und sozialversicherungsrechtlichen Aspekte, bei der es sorgfältiger Abwägung zwischen den verschiedenen Wegen und Produkten bedarf, machen im Bereich bAV intensive Beratung durch Fachleute notwendig. Auch wenn es kompliziert scheint, sollte sich niemand von der bAV abschrecken lassen. Sie gehört zu einem guten Arbeitgeberangebot heute einfach mit dazu. Die SV hat sich seit einigen Jahren mit der Gründung der SV bAV Consulting GmbH als eigenständige Beratungseinheit in der betrieblichen Altersversorgung neu aufgestellt. Die Spezialisten der SV bAV Consulting GmbH gewährleisten eine gezielte Beratung der Gewerbe- und Firmenkunden. Bei diesen Beratungen und Lösungskonzepten geht es unter anderem um betriebswirtschaftliche Konzepte, Maßnahmen zur Bindung guter Mitarbeiter an das Unternehmen und um den Insolvenzschutz der eigenen Vorsorge von Gesellschafter-Geschäftsführern. Eine Spezialisteneinheit im Innendienst kümmert sich um eine optimale Produktausgestaltung und die qualifizierte Betreuung der Firmenverträge. Gemeinsam mit den Unternehmen der Sparkassen-Finanzgruppe bietet die SV Arbeitgebern und Arbeitnehmern alle Möglichkeiten und Varianten.

HOHE BERATUNGSKOMPETENZ DER SV

Die besonderen Qualitäten der Sparkassen-Finanzgruppe und der bAV-Beratung der SV traten durch die Finanzmarktkrise besonders deutlich hervor. Denn sie zeigte, wie wichtig den Menschen Regionalität, Tradition und lokale Nähe sind. Die S-Finanzgruppe steht genau für diese Werte: Der Slogan »Wir sind da, wo unsere Kunden sind« wird hier gelebt. Die Krise löste zwar eine Vertrauenskrise in die Finanzbranche aus, aber wirkte sich nicht negativ auf die betriebliche Altersversorgung aus. Zwar spürten einige Branchen die Krise, aber das führte nur zu einer zeitlichen Verzögerung der Abschlüsse. Denn die Sparkassen-Finanzgruppe war in der Krisenzeit stets ein verlässlicher und sicherer Partner. Die betriebliche Altersversorgung konnte und kann vor diesem Hintergrund gut punkten, hat sie doch sehr viele Vorteile, die man sowohl den Managern und Unternehmensleitern als auch den Arbeitnehmern gut vermitteln kann. Das unabhängige Institut für Vorsorge und Finanzplanung hat Anfang 2011 die Beratungskompetenz und die Beratungsqualität von insgesamt 22 der größten bAV-Anbieter überprüft. Hier wurden 80 Einzelkriterien in den Kategorien Haftung, Beratung, Service und Verwaltung unter die Lupe genommen. Die Kompetenz der SV bAV Consulting GmbH hat überzeugt und wurde mit »sehr gut« ausgezeichnet und belegte den zweiten Platz. Die Kategorien wurden unterschiedlich stark gewichtet. Für Anbieter, Berater, Makler sowie Arbeitgeber und Arbeitnehmer sind besonders die Bereiche Beratung und Haftung wichtig, daher flossen sie mit je 30 Prozent in das Ergebnis mit ein. Service und Verwaltung wurden mit jeweils 20 Prozent bewertet. Die SV bAV Consulting GmbH konnte besonders in den Bereichen Beratung, Haftung und Verwaltung punkten. Hier erzielte das Unternehmen sehr gute Ergebnisse. Die Auszeichnung belohnt die Arbeit, die sich die SV seit einigen Jahren in der betrieblichen Altersversorgung macht und zeigt, dass die SV auf dem richtigen Weg ist.

ARBEITGEBER UND ARBEITNEHMER ÜBERZEUGEN

Wichtige Partner der SV in der betrieblichen Altersversorgung sind die Sparkassen. Sie sind für eine Vielzahl von Mittelstands- und Gewerbetunden der regionale Ansprechpartner für Versicherungen und Vermögensaufbau. Der eigene Außendienst mit seinen Gewerbe- und Firmenkunden ist der zweite wichtige Partner. Heute arbeiten die über 100 Sparkassen im Geschäftsgebiet der SV sowie rund 2.000 Mitarbeiter im Außendienst der SV eng mit den bAV-Spezialisten der SV bAV Consulting GmbH zusammen. Weitere Partner der SV sind auch Steuerberater und Wirtschaftsprüfer. So konnten die bAV-Experten in den vergangenen

drei Jahren mehr als 5.000 Steuerberater und Wirtschaftsprüfer mit Vortragsreihen erreichen. Der Ruf der SV als qualitativ hochwertiger Altersvorsorgeanbieter konnte so gefestigt werden. Bei den Kunden ist dieser gute Ruf wichtig, denn bei der Entscheidungsfindung in der komplexen Materie bAV ist ein hohes Maß an Vertrauen dem Berater gegenüber notwendig. Ist die Unternehmensleitung überzeugt und hat einen Rahmenvertrag abgeschlossen, dann ist erst die erste Hälfte der Arbeit getan. Nun müssen die Arbeitnehmer die Möglichkeit der bAV auch wahrnehmen. Die zweite Stufe ist deshalb die Beratung der Arbeitnehmer. Hier spielen Vertrauen und Kompetenzen ebenfalls eine entscheidende Rolle.

RUNDUMANGEBOT DER SV

Die SV bietet heute mit dem so genannten Standard- und Spezialgeschäft die zwei Felder in der betrieblichen Altersversorgung komplett an. Des Weiteren gehört das Thema Wertkonten als Instrument zur aktiven Steuerung der betriebsinternen Demografie dazu. Zum Standardgeschäft zählt vor allem die klassische Entgeltumwandlung. Als Erfolgsrezept haben sich dabei eine nachhaltige Präsenz beim Arbeitgeber und eine systematische Ansprache aller Arbeitnehmer bewährt. Um ihren Kunden noch mehr Service zu bieten, stellt die SV bAV Consulting GmbH ihren Partnern ein 50-köpfiges Beratungsteam zur Seite, das die Arbeitgeber- und Arbeitnehmerberatung bei größeren Unternehmen übernehmen kann. Dazu kommt, dass mit diesem Team den Wünschen von Arbeitgebern entsprochen werden kann, die eine schnelle Umsetzung der bAV in ihrer Belegschaft wünschen.

Das Spezialgeschäft erfordert ein vertieftes Expertenwissen. Dabei geht es im Wesentlichen um die Einrichtung und Neuordnung von Versorgungswerken, Neuzusagen für Gesellschafter-Geschäftsführer, Ausfinanzierung und Auslagerung von bestehenden Pensionsrückstellungen und Wertkontenlösungen. Hier müssen Rechtssprechungen im Arbeits-, Steuer- und Sozialversicherungsrecht berücksichtigt werden. Für spezielle Anfragen und Aufgabenstellungen arbeitet die SV mit Experten der Heubeck AG, der Steinbeis Mergers & Acquisitions oder des Instituts für Erbrecht zusammen.

Die SV ist für den Zukunftsmarkt der betrieblichen Altersversorgung gut aufgestellt. Die bisherigen Erfolge geben der SV Recht. Das Wachstumspotenzial ist noch lange nicht ausgeschöpft.

Sven Lixenfeld (Vorstand Leben) und Gerhard Müller (Vorstand Vertrieb)

DIE GESCHÄFTSBERICHTE 2010
DER KONZERNGESELLSCHAFTEN

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

finden Sie auf der Homepage der SV unter www.sparkassenversicherung.de>Die SV>Geschäftsbericht

ADRESSEN DER
SV SPARKASSENVERSICHERUNG

Stuttgart

Löwentorstraße 65
70376 Stuttgart
Telefon: 0711-898-0
Fax: 0711-898-1870

Erfurt

Bonifaciusstraße 18
99017 Erfurt
Telefon: 0361-2241-0
Fax: 0361-2241-4140

Kassel

Kölnische Straße 42-46
34117 Kassel
Telefon: 0561-7889-0
Fax: 0561-7889-6254

Karlsruhe

Kaiserstraße 178
76133 Karlsruhe
Telefon: 0721-154-0
Fax: 0721-154-489

Mannheim

Gottlieb-Daimler-Straße 2
68165 Mannheim
Telefon: 0621-454-0
Fax: 0621-454-2100

Wiesbaden

Bahnhofstraße 69
65185 Wiesbaden
Telefon: 0611-178-0
Fax: 0611-178-2700

www.sparkassenversicherung.de
service@sparkassenversicherung.de

IMPRESSUM

Herausgeber

SV SparkassenVersicherung
Holding AG
Löwentorstraße 65
70376 Stuttgart
Telefon 0711.898-0
Telefax 0711.898-1870
www.sparkassenversicherung.de

Verantwortlich

Unternehmenskommunikation

Sylvia Knittel
Telefon 0711.898-48221

Redaktion

Stefanie Rösch
Telefon 0711.898-48222

**Konzeption, Gestaltung
und Realisation**

United Ideas
Agentur für Kommunikation
www.united-ideas.com

Bildnachweis

Marc Gilardone

Druck

Leibfarth & Schwarz
Dettingen/Erms

Papier

Arctic Volume White
FSC und PEFC zertifiziert

Stuttgart, im Juni 2011