

SV SparkassenVersicherung

SV KOMPAKT 2013

UNSER GESCHÄFTSJAHR 2012

POSITIONEN ZU AKTUELLEN THEMEN 2013

DIE SV IST GUT FÜR DIE REGIONEN



DAS GESCHÄFTSGEBIET DER SV



DIE SECHS REGIONALEN STANDORTE DER SV

DIE SV: AUCH ÜBERREGIONAL EINE GRÖSSE

- Marktführer in der Gebäudeversicherung
- Zweitgrößter in der gewerblichen Feuerversicherung
- Drittgrößter Öffentlicher Versicherer
- Drittgrößter Sachversicherer
- Viertgrößter Gewerbe-/Industrieversicherer
- Viertgrößter landwirtschaftlicher Feuerversicherer
- 14. Platz unter den Lebensversicherern
- 14. Platz unter den Schadenversicherern
- 17. Platz unter den Versicherungskonzernen

DIE SV – GUT FÜR SIE UND FÜR DIE REGION

Liebe Leserinnen und Leser,

schön, dass Sie sich für uns interessieren. In dieser Broschüre möchten wir Ihnen einen Überblick über die SV geben und haben Ihnen dafür die wichtigsten Zahlen des Jahres 2012 zusammengestellt. Gleichzeitig nehmen wir zu Themen Stellung, die uns und die gesamte Branche derzeit bewegen.

Das Fazit vorweggenommen: Wir schauen auf ein gutes Geschäftsjahr 2012. Es ist uns gelungen, trotz des schwierigen Kapitalmarkts und der hohen Schadenbelastungen, die SV auf erfolgreichem Kurs zu halten. Grundlage dieses Erfolges war der sehr gute Start unseres neuen Produktes PrivatSchutz in der Schaden-Unfallversicherung. Auch unser Altersvorsorgeprodukt IndexGarant setzte weitere positive Akzente. Unseren Kapitalanlegern ist es gelungen, ein sehr gutes Ergebnis zu erzielen.

Das Jahr 2013 ist gut gestartet, gestaltet sich aber anspruchsvoll. Auf der Schenseite sind die Belastungen deutlich zurückgegangen. Am Kapitalmarkt setzt sich die Niedrigzinsphase fort. Das ist für die SV derzeit verkraftbar. Allerdings appellieren wir an die Politik, diese gewollte Niedrigzinsphase auf mittlere Sicht zu beenden – derzeit nämlich wird die Euro-Rettung durch die Vorsorgesparer finanziert. Das ist auf Dauer nicht hinnehmbar.

Trotz aller medialen Querschüsse wollen und brauchen die Menschen Versicherungen. Wir erwarten daher von der Politik mehr weitsichtigere Entscheidungen und faire Diskussionen zum Wohle aller Menschen in Deutschland, die etwas für ihre eigene Vorsorge tun.

Ich wünsche Ihnen eine interessante Lektüre.

Mit freundlichen Grüßen
Ihr
Ulrich-Bernd Wolff von der Sahl
Vorstandsvorsitzender

Die SV Sparkassenversicherung (SV) ist ein leistungsstarkes Unternehmen der Sparkassen-Finanzgruppe – der größten Finanzgruppe Deutschlands. *Die SV ist ein moderner Regionalversicherer mit Tradition.* Ihre älteste Wurzel, die Badische Gebäudeversicherungsanstalt, wurde vor **250 Jahren** von Fürst Carl Friedrich in Karlsruhe gegründet. Vor genau 100 Jahren wurde in Hessen *der erste Lebensversicherer* gegründet, der heute als eines von zwölf Vorgängerinstituten im SV Konzern aufgegangen ist. Die SV bietet damit seit **mehreren Jahrhunderten** den Menschen in ihren Regionen zuverlässige Vorsorge. Stand am Anfang der Geschichte ein aufgeklärter Fürst, der etwas für seine Untertanen tat, so ist die SV heute ein Unternehmen, das verstanden hat, dass **wirtschaftlicher Erfolg und die regionale Verbundenheit** zusammengehören. Denn **Regionalität ist Stärke.** Die SV bietet mit den Verbundunternehmen aus der Sparkassenorganisation in den Städten, Kommunen und Gemeinden in ihrem Geschäftsgebiet den Menschen eine umfassende Vorsorgeberatung. Heute ist die SV in **vier Bundesländern** tätig. Sitz des Unternehmens ist **Stuttgart**. Weitere Standorte gibt es in **Erfurt, Karlsruhe, Kassel, Mannheim und Wiesbaden**, hinzu kommen über **400 eigene Generalagenturen** und **4.700 Sparkassenfilialen** in Baden-Württemberg, Hessen, Thüringen und Teilen von Rheinland-Pfalz. Knapp **5.000 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter** sind für die SV tätig und betreuen rund 7,6 Millionen Versicherungsverträge.

SV KONZERN: ERFOLGREICHES GESCHÄFTSJAHR

Trotz des schwierigen Marktumfelds für die Lebensversicherung und der steigenden Schadenbelastung in der Schaden-Unfallversicherung verzeichnete die SV eine stabile Geschäftsentwicklung. Auch das Kapitalanlagemanagement war sehr erfolgreich. Der Konzern konnte hier ein sehr gutes Ergebnis erzielen. 2013 bleibt für die Branche in der Lebensversicherung aufgrund des niedrigen Zinsniveaus ein weiterhin forderndes Jahr.

Die SV ist mit dem abgelaufenen Geschäftsjahr sehr zufrieden. Der SV Konzern hat sich in einem schwierigen wirtschaftlichen Umfeld gut behauptet: Nach Steuern weist der Konzern nach International Financial Reporting Standards (IFRS) ein positives Jahresergebnis von 94,0 Millionen Euro (74,1) aus. Die SV erwirtschaftete mit 1.044,8 Millionen Euro (893,0) ein sehr gutes Kapitalanlageergebnis (ohne FLV). Insgesamt erzielte der Konzern eine gute Kapitalanlageverzinsung von 4,9 Prozent (4,3). Der Kapitalanlagebestand nach IFRS kletterte um 5,5 Prozent auf 21,9 Milliarden Euro (20,8). Konzernweit blieben die Gesamtbeiträge mit 3,0 Milliarden Euro (Vorjahr 3,04) annähernd konstant. Die Konzerngesellschaften blicken auf ein gutes Jahr: In der Schaden-Unfallversicherung wurden 2,3 Prozent mehr Bruttobeiträge verbucht. Das Geschäft mit der Altersvorsorge lief in der Lebensversicherung trotz der schwierigen Rahmenbedingungen weiterhin stabil, die Bruttobeiträge blieben in der Lebensversicherung mit 1,64 Milliarden Euro (1,64) konstant.

SICHERE UND SOLIDE KAPITALANLAGEPOLITIK

Die SV setzt in ihrer Kapitalanlage auf eine solide, nachhaltige und sicherheitsorientierte Anlagepolitik. Die Kapitalmarktentwicklungen werden laufend beobachtet und Verlustrisiken mit Hilfe von Szenarios und Stresstests begrenzt. Damit kann die SV sehr schnell auf sich ändernde Rahmenbedingungen reagieren. Der weit überwiegende Teil der Kapitalanlagen ist in festverzinslichen Wertpapieren angelegt. Zur Verbesserung des Chance-Risiko-Profiles sind hauptsächlich Immobilien- und Aktienengagements im Rahmen der Risikotragfähigkeit beigemischt. Die Aktienbestände sind dabei mit einer optionalen Sicherungsstrategie unterlegt, um die Auswirkungen von Kursverlusten zu begrenzen. Im Jahr 2012 sind die Kapitalmarktzinsen auf neue Tiefststände gefallen. Die Folge sind stark erhöhte Kursreserven auf den festverzinslichen Beständen. Neue Anlagen müssen mit vergleichsweise niedrigen Zinssätzen getätigt werden. Durch die anhaltende Staatsschuldenkrise in Europa – insbesondere der GIPS-Staaten wie Griechenland, Irland, Italien, Portugal und Spanien besteht bis heute ein Misstrauen in die

Staatsanleihen der betreffenden Länder. Im SV Konzern macht die Anlage in derlei Staatsanleihen nur einen geringen Anteil des gesamten Kapitalanlagenbestandes aus, der größte Teil ist dabei in italienische und spanische Anleihen investiert.

SV INVESTIERT IN INFRASTRUKTUR UND ERNEUERBARE ENERGIEN

Der Ausbau der Stromnetze erfordert viel Kapital, das die Netzbetreiber alleine nicht aufbringen können. Die Versicherungsbranche steht vor dem Hintergrund der anhaltenden Niedrigzinsphase Investitionen im Bereich Energie-Infrastruktur grundsätzlich positiv gegenüber, da es eine Investition in die Zukunft ist. Auch die SV leistet ihren Beitrag zur Erhaltung und zum Ausbau der Infrastruktur und damit zur Leistungsfähigkeit Deutschlands. Im Jahr 2012 hat sie erstmals in deutsche Stromnetze des Netzbetreibers Amprion investiert. Die SV hat rund 200 Millionen Euro ihrer Kapitalanlagen in Photovoltaikanlagen, Stromnetze und in Forstwirtschaft angelegt. Die SV möchte diesen Bereich ausbauen. Diese Anlagen sind eine gute Diversifikation zu den klassischen Kapitalanlagen. Allerdings beschränken gesetzliche Vorgaben ein intensiveres Engagement der Versicherungen in Infrastruktur. Hier ist die Politik gefordert, sie muss ein verlässliches regulatorisches Umfeld schaffen, um solche Investitionen zuzulassen.

NACHHALTIGES WIRTSCHAFTEN

Das Thema Nachhaltigkeit ist in den letzten Jahren stärker in den öffentlichen Fokus gerückt. Wer zukunftsfähig bleiben will, muss sich den Herausforderungen stellen und gesellschaftliche Verantwortung übernehmen. Die SV hat daher ihre Nachhaltigkeitsstrategie entsprechend den zukünftigen Anforderungen ausgerichtet und mit den Themen Klimaschutz, Ressourceneffizienz, nachhaltige Produkte, Kapitalanlagen und Umweltmanagement Kernthemen festgelegt. Seit 2008 beschäftigt sich die SV mit dem Thema »Umwelt«. In den ersten Jahren lag der Fokus auf der schnellen Umsetzung von Maßnahmen, die den Ressourcenverbrauch drosseln. Potenziale eröffneten sich insbesondere im Gebäudebetrieb. Bei Neu- oder Umbaumaßnahmen erhielten die Planer konkrete Vorgaben, umweltfreundliche Bauweisen bevorzugt einzusetzen. Die SV hat die aktuelle Sanierung ihres Unternehmensstandortes in Kassel unter diese Prämisse gestellt.

Nachdem die SV am Konzernsitz Stuttgart erfolgreich das Programm ECOfit absolviert hat und als ECOfit-Betrieb ausgezeichnet wurde, stellte sich 2012 der zweitgrößte Standort Wiesbaden dem Programm »Ökoprofit« vom Umweltamt der Stadt Wiesbaden. Im Juni erfolgte die ...

... Auszeichnung als Ökoprofit-Betrieb. Seit 2011 veröffentlicht die SV einen eigenen Nachhaltigkeitsbericht. Auch der GDV und der Verband öffentlicher Versicherer haben das Thema Nachhaltigkeit für die kommenden Jahre auf ihre Agenda gesetzt und unterstützen ihre Mitgliedsunternehmen. Auch der DSGV und seine Regionalverbände engagieren sich beim Thema Nachhaltigkeit.

VERANTWORTUNG FÜR GESUNDHEIT

Die Vereinbarkeit von Beruf und Familie ist bei uns gelebte Praxis. Neben flexiblen Arbeitszeiten und Teilzeitangeboten bietet die SV auch Heimarbeitslösungen an. Darüber hinaus gibt es mit Mobile Working die Möglichkeit, dass sich Mitarbeiter von jedem Ort in die DV-Systeme der SV einloggen können. Der Erhalt der Gesundheit und einer ausgewogenen »Work-life-Balance« unserer Mitarbeiter ist ein weiterer wichtiger Punkt. Deshalb gibt es bei uns ein deutlich über die gesetzlichen Anforderungen hinausgehendes betriebliches Sport- und Gesundheitswesen mit vielen aktiven Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern. In den vergangenen Jahren wurde das Gesundheitsmanagement nach und nach an allen Standorten ausgebaut und die Angebote weiterentwickelt. Im Fokus stehen dabei Angebote zur Gesundheitsprävention wie Raucherentwöhnung, Hautscreening und weitere Angebote, um die Mitarbeiter dabei zu unterstützen, die eigene Arbeitsfähigkeit selbstverantwortlich und aktiv für das gesamte Arbeitsleben zu erhalten und sicherzustellen. Diese Programme werden von den Mitarbeitern sehr gut angenommen, die Gesundheitskurse sind regelmäßig ausgebucht.

GROSSER ARBEITGEBER UND REGIONALER AUSBILDUNGSBETRIEB

Rund 5.000 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sind für die SV konzernweit im Einsatz. Die SV setzt in ihrer Personalpolitik stark auf die eigene Ausbildung und stellt an allen sechs Standorten und in den über 400 SV-Agenturen Ausbildungs- und Studienplätze zur Verfügung – pro Jahr beginnen bei uns rund 100 junge Menschen. Über alle drei Ausbildungsjahre hinweg beschäftigte die SV 278 Auszubildende im Innendienst und 87 im Außendienst. 2012 wurden 19 zusätzliche Auszubildende eingestellt. Mit einer Übernahmequote von rund 85 Prozent unterstreicht die SV ihren Anspruch, den wachsenden Anforderungen des Marktes und der demografischen Entwicklung mit jungen und selbst ausgebildeten Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern zu begegnen.

Neben der betrieblichen Ausbildung bieten wir noch gezielte Programme für potenzielle Nachwuchsführungskräfte und Projektleiter an. Für junge Akademiker haben wir ein eigenes Traineeprogramm entwickelt,

das ihnen einen qualifizierten Einstieg in den Beruf und in das Unternehmen ermöglicht. Um junge Leute für uns zu gewinnen, bieten wir ihnen begleitend zur ihrem Studium bereits Praktika oder die Betreuung von Studienarbeiten an.

Ende 2012 beschäftigte die SV insgesamt 2.702 Mitarbeiter im Innendienst, im Vorjahr waren es 2.737. Der geplante Personalausbau im Außendienst kam auch 2012 voran. Auch hier bietet die SV ein eigenes Karriereprogramm. Ende 2012 waren dort 1.983 Mitarbeiter nach 1.965 im Vorjahr tätig.

SV – TEIL DER SPARKASSEN-FINANZGRUPPE

Die SV ist ein stabiles und solides Haus. 2012 konnte die SV ihre Risikotragfähigkeit weiter auf einem hohen Niveau halten. Die Solvabilitätsquote des Lebensversicherers ging zwar leicht zurück, lag mit 179,7 Prozent (181,0) weit über den Anforderungen der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin), die des Gebäudeversicherers bei überdurchschnittlichen 488,1 Prozent (489,8). Darüber hinaus bestand die SV alle von der BaFin geforderten Stresstests.

SV Kunden profitieren von der finanziellen Stärke der SV als Teil der Sparkassenorganisation. Alle Unternehmen innerhalb der Sparkassen-Finanzgruppe sind als öffentlich-rechtliche Unternehmen nicht vorrangig auf höchstmögliche Renditen ausgerichtet, sondern auf Sicherheit. Damit ist die Sparkassen-Finanzgruppe ein wesentlicher Stabilitätsanker am Finanzplatz Deutschland.

AUSBLICK

Die Schulden- und Eurokrise wird uns noch in den kommenden Jahren beschäftigen. Wir gehen davon aus, dass sich die derzeitige Zinssituation nicht so schnell ändern wird. Die Niedrigzinsphase stellt dabei die eigentliche Herausforderung dar. Es ist nicht leicht, die Gelder unserer Kunden zu auskömmlichen Zinsen anzulegen. Allerdings wird die SV dank ihrer guten Reserven eine länger anhaltende Niedrigzinsphase aushalten. In unseren Kapitalanlagen setzen wir weiterhin auf eine sicherheitsorientierte Strategie.

Obwohl der Einführungszeitpunkt von Solvency II nun verschoben wurde und unklar ist, setzen wir unsere Aktivitäten in unveränderter Intensität fort. Es ist eine große Herausforderung, die neuen Regelungen umzusetzen, wir betreiben hier einen großen Aufwand.

Abkürzungsverzeichnis siehe S. 23

BEWERTUNGSRESERVEN UND KAPITALANLAGE

Was hat die SV 2012 besonders bewegt?

Das Jahr 2012 war auf Seiten der Kapitalmärkte sicherlich ein spannendes Jahr. Es ist uns aber gelungen, trotz des ständigen Auf und Ab der Kurse ein sehr gutes Ergebnis zu erzielen. Daneben gab es weitere spannende Themen. Diese kamen von der regulatorischen Seite. Der Gesetzgeber stellt uns immer wieder neue Aufgaben. Das sind wir gewohnt, ob Einführung der Unisex-Tarife oder Solvency II. Um den Jahreswechsel herum mussten wir aber erleben, wie sinnvolle Gesetzesänderungen durch einen von politischen und medialen Interessen geleiteten Konflikt zu Fall gebracht wurden. Es ging um die geplante aber nicht beschlossene Änderung der Regelungen zur Beteiligung der Kunden an den Bewertungsreserven. Wir halten die Entscheidung für nicht richtig. Die Diskussion zu diesem Thema wurde bedauerlicherweise in einer Weise geführt, dass selbst die Aussagen fachkundiger Institutionen wie BaFin oder Finanzministerium, die eine Neuregelung für notwendig hielten, nicht mehr ernst genommen wurden.



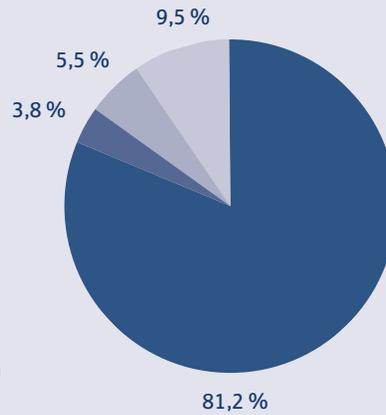
Warum setzt sich die SV für eine Änderung der Beteiligung an den Bewertungsreserven ein?

Seit 2008 werden die Versicherungsnehmer bei Vertragsabschluss an den Bewertungsreserven auf Kapitalanlagen beteiligt. Die Niedrigzinsphase hat nun dazu geführt, dass die Kurse von festverzinslichen Wertpapieren auf ein extrem hohes Niveau stiegen. Diese so entstandenen Gewinne existieren allerdings nur virtuell, da wir diese Papiere grundsätzlich bis zur Endfälligkeit halten. Bis dahin reduzieren sich diese Kurssteigerungen aber wieder auf Null und die Gewinne sind nicht mehr vorhanden. Um das Geld heute den einzelnen Verträgen gutschreiben zu können, müssen wir Reserven auflösen und diese Papiere vorzeitig verkaufen. Natürlich ist es aber ökonomisch nicht richtig, in einer Niedrigzinsphase hochverzinsliche Wertpapiere zu verkaufen, wenn man gleichzeitig langfristig garantierte Zinsen für die Kunden erwirtschaften muss. Dies hätte die Neuregelung korrigiert. Außerdem hätte sie den zufälligen Vorteil einzelner Kunden korrigiert, deren Verträge in der Niedrigzinsphase enden.

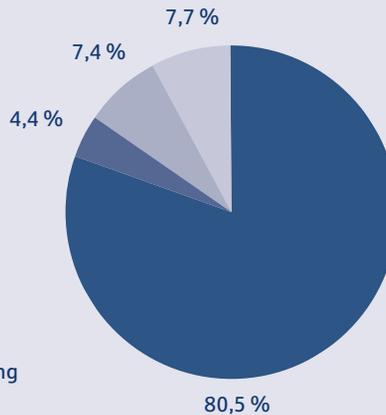
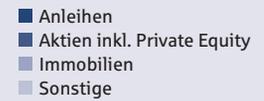
Wie wirkt sich das konkret aus?

Durch die Auszahlung von Bewertungsreserven verschieben wir Erträge von Kunden, deren Verträge noch eine längere Laufzeit haben, hin zu Kunden, deren Verträge heute ablaufen. Übrigens nicht hin zum Versicherer. Jeden Euro kann man nur einmal ausgeben. Das hat zur Folge, dass die Kunden, deren Altersvorsorge noch aufgebaut werden muss, schlechter gestellt werden. Das widerspricht dem Solidargedanken einer Versicherung und der fairen Gleichbehandlung aller Versicherten. Besonders bemerkenswert: Dabei werden die Ruheständler der Zukunft getroffen, die für ihren Ruhestand deutlich mehr selbst zurücklegen müssen als die jetzigen Ruheständler. Man warf den Lebensversicherern vor, Lobbyismus nur für die eigene Sache zu betreiben. Ja, wir haben Werbung in eigener Sache gemacht, aber es ging uns um die langfristige Sicherung unseres Geschäftsmodells zum Wohle unserer Kunden und für die Zukunftssicherheit der privaten Altersvorsorge.

KAPITALANLAGESTRUKTUR
zum 31.12.2012 auf Buchwertbasis



SV Lebensversicherung
18,2 Milliarden Euro

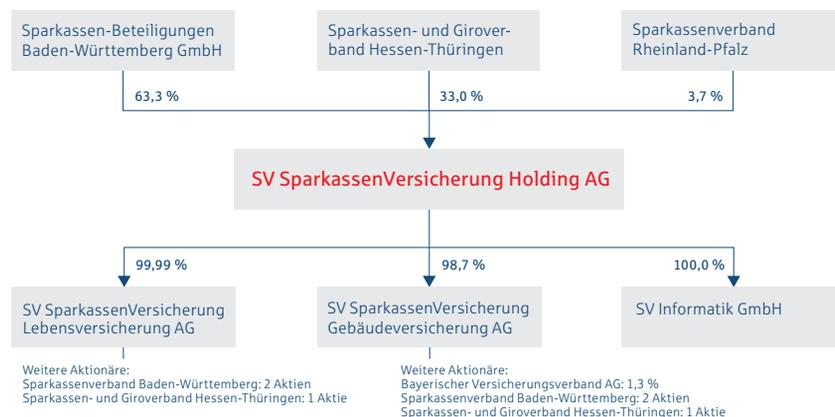


SV Gebäudeversicherung
2,4 Milliarden Euro



SV SPARKASSENVERSICHERUNG (KONZERN): GESCHÄFTSZAHLEN 2012 (NACH IFRS)

	2010	2011	2012
Gesamtbeiträge inkl. RfB in Mio. Euro	3.570,2	3.043,7	3.005,8
Gebuchte Bruttobeiträge in Mio. Euro	3.460,2	2.948,2	2.933,9
Gebuchte Bruttobeiträge saG in Mio. Euro	3.378,5	2.828,0	2.857,7
Schaden/Unfall	1.175,0	1.190,6	1.218,6
Leben	2.203,5	1.637,3	1.639,2
Bestand Anzahl Verträge in Tsd.	7.687	7.611	7.627
Versicherungsleistungen in Mio. Euro	2.668,8	3.411,8	3.029,9
Schaden/Unfall	802,1	802,3	806,6
Leben	1.827,1	2.577,4	2.196,1
Kapitalanlagebestand in Mio. Euro	20.918,1	20.773,0	21.921,4
Schaden/Unfall (ohne Depotforderungen)	2.388,6	2.480,5	2.710,0
Leben	18.423,0	18.163,5	19.084,7
Kapitalanlageergebnis (ohne Ergebnis aus FLV) in Mio. Euro	951,5	893,0	1.044,8
Aufwendungen für den Versicherungsbetrieb brutto in Mio. Euro	526,6	559,1	547,5
Konzernergebnis in Mio. Euro (vor Steuern)	93,2	81,5	102,6
Konzernergebnis in Mio. Euro (nach Steuern)	55,1	74,1	94,0
Ergebnisneutrale Eigenkapitalveränderung in Mio. Euro	-23,6	-14,6	33,0
Gesamtergebnis in Mio. Euro	31,5	59,5	127,0
Eigenkapital in Mio. Euro	1.436,7	1.475,7	1.541,2
Bilanzsumme in Mio. Euro	23.155,1	23.120,3	24.279,3
Mitarbeiter (Köpfe)	4.946	5.048	5.049
Innendienst	2.683	2.737	2.702
Außendienst	1.953	1.965	1.982
Auszubildende	310	346	365



SV GEBÄUDEVERSICHERUNG: STEIGENDE SCHADENBELASTUNG IN DER SCHADEN-UNFALLVERSICHERUNG

Das vergangene Jahr war in der Schaden-Unfallversicherung geprägt von einer steigenden Schadenbelastung vorwiegend durch Extremfrost und Feuerschäden im industriellen und gewerblichen Bereich. Sehr erfolgreich verlief die Produkteinführung von PrivatSchutz für Privatkunden im April 2012. Rund 223.000 Verträge wurden bis Ende 2012 abgeschlossen.

Die SV blickt in der Schaden-Unfallversicherung auf ein gutes Geschäftsjahr zurück. In den Schaden- und Unfallversicherungen stiegen die gebuchten Bruttobeiträge der SV 2012 um 2,3 Prozent auf 1,22 Milliarden Euro (1,19). Dies ist zum einen auf den deutlichen Anstieg des Neugeschäfts (+8,6 Prozent) und zum anderen auf einen deutlichen Rückgang der Kündigungen (-21,4 Prozent) zurückzuführen. Für die erfreuliche Entwicklung des Neugeschäfts spielte vor allem die Einführung von PrivatSchutz im April 2012 eine große Rolle. Damit bietet die SV ihren Privatkunden alle Sparten in der Schaden-Unfallversicherung (ohne Kraftfahrt) im Baukastensystem an. Bis Ende Dezember verzeichnete die SV rund 223.000 PrivatSchutz-Verträge. Besonders gefragt waren Hausrat-, Haftpflicht- und Unfallversicherungen. Eine Umstellung von Altтарifen auf die neuen PrivatSchutz-Tarife ist von der SV ausdrücklich gewünscht, mit dem Ziel, alte Tarifwerke zu schließen, um damit an Effizienz zu gewinnen. Auch in der Kraftfahrtversicherung schaut die SV auf ein gutes Jahr: Neben dem Neugeschäft im Privat- und Firmenbereich (+5,8 Prozent) entwickelte sich vor allem die Schaden-Kosten-Quote weiter positiv und liegt mit 102,5 Prozent (106,2) unter dem Marktniveau.

SCHADENBELASTUNG STEIGT

Die gesamten Bruttoschadenaufwendungen des Geschäftsjahres stiegen um 4,0 Prozent auf 924,7 Millionen Euro (889,0), die Bruttoschadenquote auf 74,7 Prozent (72,6). 65 Großschäden – vorwiegend Feuerschäden – verursachten rund 122 Millionen Euro Schäden und damit fast 50 Prozent mehr als noch im Vorjahr. Im Februar ließ eine extreme Frostperiode die Leitungswasserschäden stark ansteigen. Die SV zahlte nur für dieses Ereignis über 74 Millionen Euro an ihre Kunden aus. Insgesamt zählte die SV bis Ende des Jahres über 65.000 Leitungswasserschäden mit einer Schadenhöhe von rund 186 Millionen Euro, knapp 50 Prozent mehr als noch im Vorjahr. Neben der Frostperiode fielen zwei weitere Wetterextreme auf: Das Orkantief »Andrea« hinterließ Anfang Januar im gesamten Geschäftsgebiet rund 8,4 Millionen Euro Schäden. Ende Juni beschädigten Unwetter in den SV-Regionen rund 18.000 Gebäude, die SV zahlte ihren Kunden über 35 Millionen Euro

aus. 2012 war dennoch ein moderates Elementarschadenjahr. Die Bruttoaufwendungen für den Versicherungsbetrieb sind bei der SV Gebäudeversicherung um 1,0 Millionen Euro auf 328,7 Millionen Euro (329,7) gesunken. Die Kostenquote sank auf 26,4 Prozent (26,8). Der Jahresüberschuss kletterte auf 38,5 Millionen Euro (35,6).

UNTERSTÜTZUNG IM SCHADENFALL

Als großer Gebäudeversicherer legt die SV besonderen Wert auf ihr Schadenmanagement, um ihren Kunden im Schadenfall schnell zu helfen, guten Service zu bieten und gleichzeitig auch den Schadenaufwand zu senken. Die SV optimierte ihre internen Abläufe und führte dafür 2011 ein neues System ein. Den Kunden stehen Partnerwerkstätten- sowie ein Handwerkernetz zur Verfügung. Konkret bietet die SV ihren Hausrat- und Gebäudeversicherungskunden im Schadenfall mit einem Dienstleisternetz bestehend aus Trocknungsfirmen und Handwerkern eine schnelle und kompetente Hilfestellung. 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 mit Kooperationspartnern zusammen.

ZUVERLÄSSIGE WARNSYSTEME

Seit einigen Jahren bietet die SV ihren Kunden mit »Wind & Wetter« ein Unwetterwarnsystem an, das per SMS oder Mail vor nahenden Unwettern warnt. 2012 konnte die SV den 100.000sten Nutzer begrüßen. Seit September 2012 bietet die SV ihren Kunden »Wind & Wetter« als »SV Haus & Wetter«-App für Smartphones an. Das Katastrophenwarnsystem KATWARN wird in Hessen bereits vom Schwalm-Eder Kreis, dem Landkreis Darmstadt-Dieburg, von Bad Homburg und der Stadt Frankfurt genutzt. KATWARN wurde im Auftrag der öffentlichen Versicherer Deutschland vom Fraunhofer Institut entwickelt.

AUSBLICK

In der Schaden-Unfallversicherung herrscht seit Jahren ein hoher Wettbewerbsdruck, dieser wird sich fortsetzen. Wir haben uns in den letzten Jahren verstärkt mit der Sanierung der Kraftfahrtsparte, der Überarbeitung unseres Produktangebots für Privatkunden sowie mit der Neuorganisation unserer Schadenregulierung beschäftigt. Die SV ist mit ihren Maßnahmen gut aufgestellt. Diese werden sich weiterhin positiv auf die Schadenquote auswirken. Wir erwarten eine stabile Geschäftsentwicklung sowohl im Privatkunden- als auch Firmenkundengeschäft.

EXTREMWETTER: EIGENVORSORGE IST WICHTIG

Wie ist der Stand der Dinge bei der Elementarschadenversicherung?

Für uns ist das Thema Klimawandel und Elementargefahren ein Dauerthema. Eine aktuelle Umfrage des GDV zeigt, dass 90 Prozent der Bundesbürger das Risiko, dass ihr eigenes Zuhause durch Naturgefahren beschädigt wird, als gering einschätzen. Das ist leider eine Fehleinschätzung, denn Extremwetterereignisse nehmen nachweislich in Deutschland zu. Laut der Studie sind 70 Prozent der Hausbesitzer in Deutschland nicht umfassend gegen Naturgefahren wie Hochwasser, Überschwemmung und Sturzfluten versichert. In unserem Geschäftsbereich sehen wir deutliche Unterschiede: In Baden-Württemberg ist die Absicherung gegen Elementargefahren historisch bedingt sehr hoch, rund 95 Prozent aller bei uns versicherten Gebäude sind gegen Naturgefahren abgesichert, in Hessen sind das hingegen nur sechs Prozent.



Warum ist Eigenvorsorge so wichtig?

Wer sich selbst nicht ausreichend versichert, trägt das Risiko selbst, Hab und Gut zu verlieren. Denn sich im Schadenfall auf die Gemeinde oder den Staat zu verlassen, ist ein falscher Ansatz. Der Staat ist gesetzlich nicht verpflichtet, die bei Naturkatastrophen entstandenen Schäden zu ersetzen. Den Bürgern kommt deshalb eine große Eigenverantwortung bei der persönlichen Absicherung gegen Elementargefahren zu. Wir betonen daher immer wieder, wie wichtig Eigenvorsorge ist. In diesem Jahr wirbt eine gemeinsame Informationskampagne von Politik, Verbraucherschutz und Versicherungswirtschaft in Rheinland-Pfalz für den Schutz gegen diese Naturgefahren. Auch wir werden verstärkt außerhalb Baden-Württembergs auf den Naturgefahrenschutz hinweisen. Für das kommende Jahr denken wir über eine gemeinsame Aktion mit dem Land Hessen nach.

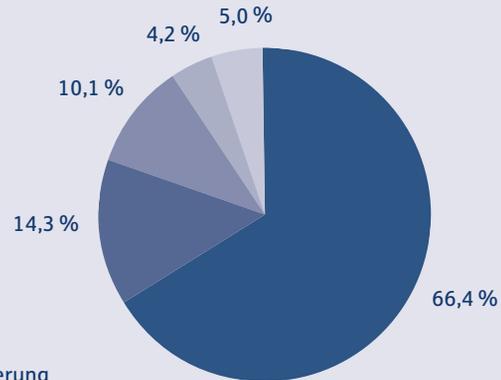
Immer wieder brennt es in Innenstädten und es kommen Menschen dabei zu Schaden.

Wie stehen Sie zur Rauchmelderpflicht in Deutschland?

Obwohl Rauchmelder höchst sinnvoll sind, gibt es nach wie vor keine einheitliche Regelung in Deutschland. In vielen Bundesländern sind sie bereits vorgeschrieben wie in Thüringen, Hessen und Rheinland-Pfalz. In Baden-Württemberg hingegen setzt man auf Freiwilligkeit. Aber auch hier wird derzeit darüber diskutiert, was wir sehr gut finden. Wir werben schon seit langem für den Einsatz von Rauchmeldern und sprechen uns für eine flächendeckende Pflicht aus. Seit 2001 schon unterstützen wir mit den Feuerwehren die Aktion »Rauchmelder retten Leben«. Pro Jahr verunglücken in Deutschland leider immer noch etwa 600 Menschen durch Brände. Die meisten ersticken am Rauch. Rauchmelder könnten viele dieser Unglücke vermeiden.

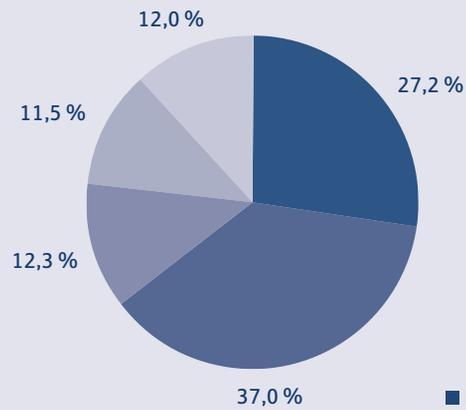
Dr. Klaus Zehner, Vorstand Schaden/Unfall

BESTANDSZUSAMMENSETZUNG 2012
nach gebuchten Bruttobeiträgen saG



SV Gebäudeversicherung
1.218,6 Millionen Euro

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



Markt (GDV)
56,4 Milliarden Euro

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

SV GEBÄUDEVERSICHERUNG: GESCHÄFTSZAHLEN 2012 (NACH HGB)

	2010	2011	2012
Gesamtbeiträge brutto in Mio. Euro	1.201,2	1.232,6	1.244,3
Gebuchte Bruttobeiträge saG in Mio. Euro	1.175,0	1.190,6	1.218,6
<i>HUK-Versicherungen</i>	334,6	338,1	348,3
Haftpflicht	109,5	116,4	123,6
Unfall	47,1	49,0	50,7
Kraftfahrt	178,0	172,7	174,0
<i>Sachversicherungen</i>	785,2	795,0	809,4
Verbundene Wohngebäudeversicherung	458,2	463,6	471,6
Verbundene Hausrat	43,2	44,4	46,0
Feuerversicherungen	135,9	131,0	130,0
Sonstige Sachversicherungen	147,8	156,0	161,9
<i>Übrige Versicherungen</i>	55,2	57,5	60,8
Bestand Anzahl Verträge in Tsd.	5.945	5.872	5.897
Aufwendungen für Geschäftsjahres-Versicherungsfälle brutto in Mio. Euro	879,1	889,0	924,7
Geschäftsjahresschäden in Tsd. Stück	294	263	262
Bruttoschadenquote in %	73,4	72,6	74,7
Aufwendungen für den Versicherungsbetrieb brutto in Mio. Euro	318,5	329,7	328,7
Kostenquote brutto %	26,5	26,8	26,4
Combined Ratio in %	93,2	92,4	91,6
setzt sich zusammen aus:			
Bilanzielle Schadenquote in %	66,7	65,5	65,0
Kostenquote (verdiente Beiträge) in %	26,6	26,9	26,6
Kapitalanlagebestand in Mio. Euro	2.257,6	2.364,8	2.481,4
Netto-Kapitalerträge in Mio. Euro	85,0	74,0	84,6
Laufende Durchschnittsverzinsung in %	3,38	3,23	2,93
Nettoverzinsung in %	3,90	3,20	3,49
Jahresüberschuss in Mio. Euro	27,5	35,6	38,5
Bilanzgewinn in Mio. Euro	27,7	25,3	34,9

SV LEBENSVERSICHERUNG: ALTERSVORSORGE WEITER GEFRAGT

Das Jahr 2012 war in der Lebensversicherung stark geprägt von der anhaltenden Niedrigzinsphase. Die Nachfrage nach Altersvorsorgeprodukten bleibt aber weiterhin stabil, das neue Produkt IndexGarant hat sich erfolgreich im Markt etabliert. Die SV erzielte trotz der schwierigen Rahmenbedingungen ein gutes Kapitalanlageergebnis.

Die Lebensversicherung stand 2012 stark in der Kritik: Sie werfe zu wenig Rendite ab und sei nicht mehr zeitgemäß, so die Vorwürfe. Dabei leidet sie in erster Linie an den widersprüchlichen Diskussionen und politischen Entscheidungen. Einerseits sollen die Menschen selbst vorsorgen, andererseits werden die Zinsen zum Nachteil aller Vorsorgesparer künstlich niedrig gehalten. Trotz der schwierigen Rahmenbedingungen lief bei der SV das Geschäft mit der Altersvorsorge 2012 weiterhin stabil. Die gebuchten Bruttobeiträge blieben mit 1,64 Milliarden Euro (1,64) konstant. Die gezahlten Versicherungsleistungen sanken im Vergleich zum Ausnahmejahr 2011 um 18,1 Prozent auf 1,86 Milliarden Euro (2,27). Die Stornoquote nach laufendem Jahresbeitrag sank leicht auf 4,4 Prozent (4,5) und liegt unter der der Branche mit 5,2 Prozent.

INDEXGARANT WEITERHIN ERFOLGREICH

Das Neugeschäft nach laufendem Jahresbeitrag bleibt auf erfreulichem Niveau. Es liegt mit 102 Millionen Euro um 4,2 Prozent höher als 2011. Diese Entwicklung ist insbesondere auf die betriebliche Altersversorgung und auf das neue Produkt IndexGarant zurückzuführen. Gerade im derzeitigen Niedrigzinsumfeld, dessen Ende nicht abzusehen ist, ist die Nachfrage nach Rendite bringenden aber sicheren Anlageformen groß. Die SV bietet seit eineinhalb Jahren mit IndexGarant ein Produkt, das die Sicherheit einer Rentenversicherung mit den Renditemöglichkeiten des Kapitalmarktes verbindet. Der Kunde erwirbt eine Beteiligung an einem europäischen Aktienindex, dem EURO STOXX 50® oder dem VolalIndexPerform®, der extra für dieses Produkt entwickelt wurde. Beide Indices erzielten mit dem Stichtag Dezember eine positive Jahresrendite von 5,1 bzw. 8,44 Prozent. Fast jede fünfte Rentenversicherung war 2012 bereits eine IndexGarant. Über das ganze Jahr hinweg wurden rund 53.000 Rentenversicherungen verkauft.

ALTERSVORSORGE VOM ARBEITGEBER WEITER GEFRAGT

Schon seit vielen Jahren setzt die SV auf die betriebliche Altersversorgung. Diese Vorsorgeform entwickelt sich weiter extrem positiv. Die personelle Verstärkung in der Beratung zahlt sich für die SV weiter aus.

Das SV-eigene bAV-Neugeschäft in der Direktversicherung, Direktzusage und Unterstützungskasse hat sich seit 2007 versechsfacht. 2012 blieb die Beitragssumme mit 602 Millionen Euro (601,9) weiter auf hohem Niveau. Die Anzahl der bei der SV abgeschlossenen Verträge ist im Vergleich zum Vorjahr um 9,6 Prozent gestiegen und liegt damit jetzt insgesamt bei knapp 128.000. Insgesamt erzielte die SV in der gesamten betrieblichen Altersversorgung – inklusive Pensionskasse und sonstigem Kooperationsgeschäft – 833,0 Millionen Euro Beitragssumme (967,1). Seit April 2012 bietet die SV in der bAV auch eine Variante in Verbindung mit der IndexGarant an.

NIEDRIGZINSPHASE: DIE SV IST GUT AUFGESTELLT

Die Kapitalanlagen der SV Lebensversicherung stiegen zum Jahresende um 1,6 Prozent von 17,9 auf 18,2 Milliarden Euro. Das Anlageergebnis überstieg trotz des Niedrigzinsumfeldes und volatiler Finanzmärkte mit 861,8 Millionen Euro das Vorjahresniveau von 751,7 Millionen Euro deutlich. Die SV Lebensversicherung erzielte eine Nettoverzinsung von 4,77 Prozent (4,15). Die Bruttoaufwendungen für den Versicherungsbetrieb sanken auf 182,2 Millionen Euro (187,3). Die Verwaltungskostenquote sank auf 2,0 Prozent (2,1), die Abschlusskostenquote auf 5,32 Prozent (5,36). Im Vergleich zum Vorjahr wurde ein höherer Rohüberschuss von 253,4 Millionen Euro (243,2) erwirtschaftet. Davon wurden 218,4 Millionen Euro (213,2) in die Rückstellung für Beitragsrückerstattung eingestellt und stehen für die zukünftige Überschussbeteiligung zur Verfügung. Der Jahresüberschuss vor Ergebnisabführung beträgt planmäßig 30,0 Millionen Euro (30,0).

AUSBLICK

Die Notwendigkeit zu privaten Altersvorsorge bleibt auch 2013 weiter bestehen. Trotz der Kritik an der Lebensversicherung wird die Nachfrage nach Altersvorsorgeprodukten daher auch 2013 nicht abreißen. Die Lebensversicherung ist noch immer das einzige Produkt, das über lange Strecken hinweg Zinsen garantiert und dies mit der Absicherung biometrischer Risiken verbindet. Sie bietet auch in Zeiten mit einem schwierigen Marktumfeld eine verlässliche Vorsorge. Wir werden 2013 verstärkt unseren Schwerpunkt auf die Absicherung der biometrischen Risiken wie Berufsunfähigkeit, Pflege und Krankheit legen.

PRIVATE ALTERSVORSORGE IST NOTWENDIG

Wir werden immer älter. Schaffe ich es auch ohne zusätzliche Vorsorge, meinen Lebensstandard zu halten?

Eher schwierig. Die Zahl der 100-jährigen in Deutschland steigt schnell an. Ein heute geborenes Mädchen wird beispielsweise nach der Statistik knapp 104 Jahre alt. Die Kehrseite der Medaille: Wer ein langes Leben genießen will, muss heute mehr denn je auch an die Absicherung des Ruhestands denken. Schon bis zum Jahr 2030 wird das heutige Netto-rentenniveau von rund 50 Prozent des Durchschnittsentgelts auf nur noch 43 Prozent absinken. Die gesetzliche Rente allein reicht nicht. Private Versicherungen sind dabei nahezu unverzichtbare Bausteine. Denn damit lassen sich Risiken wie Tod und Alter, Krankheit und Pflege oder die Berufsunfähigkeit so zielgerichtet absichern, wie es mit anderen Kapitalanlagen kaum möglich ist. Nur die private Rentenversicherung etwa garantiert die Zahlung einer festen monatlichen Rente bis zum Lebensende.



Die Lebensversicherung steht stark in der Kritik. Ist die Lebensversicherung noch sicher?

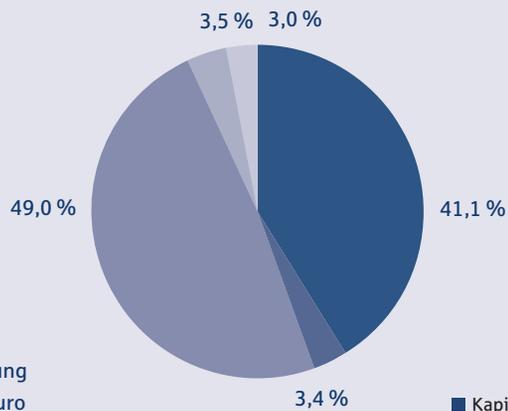
Ganz klar ja. Presseberichte, die in der Lebensversicherung mitunter sogar ein Auslaufmodell sehen, sind kaum nachvollziehbar. Im Gegenteil: Gerade in den unruhigen Zeiten der Euro-Schuldenkrise sind die auf langfristige Sicherheit ausgerichteten Policen ein Hort der Stabilität. Schon gar nicht ratsam ist es, bestehende Verträge überstürzt aufzulösen. Wer vorzeitig kündigt, verliert nicht nur Risikoschutz und Versorgungsansprüche. Er verzichtet auch auf Zinseszins effekte und jenen Teil der Überschussbeteiligungen, der erst am Vertragsende gutgeschrieben wird. Mit gutem Grund fördert auch der Staat diese Form der privaten Zusatzvorsorge. Es ist schon bemerkenswert, dass einer Branche, die explizit langfristig und vorsichtig denkt, weil sie die Altersvorsorge ihrer Kunden im Blick hat, die Langfristigkeit ihres Horizonts vorgeworfen wird. Wir glauben an die Zukunft der Lebensversicherung und stellen gerade in diesem Jahr die biometrischen Risiken in den Vordergrund unserer vertrieblichen Aktivitäten.

Lohnt sich eine Lebensversicherung überhaupt noch?

Ja. Lebensversicherungen sind auf eine planbare Altersvorsorge und die Absicherung von Risiken ausgerichtet. Policen sollten deshalb immer nach ihren langfristigen Renditechancen und dem Schutz, den sie bieten, beurteilt werden. Insgesamt können sich die Renditen selbst in der aktuellen Niedrigzinsphase sehen lassen. So gibt es bei neu abgeschlossenen Verträgen auf den Sparanteil der Beiträge einen garantierten Zinssatz von 1,75 Prozent. Darüber hinaus winkt eine Überschussbeteiligung. Allerdings fordern wir die Politik deutlich auf, die Zeiten des »billigen Geldes« auf Kosten der Altersvorsorge zu beenden.

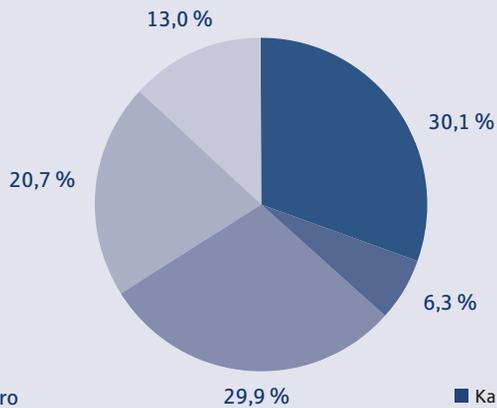
Sven Lixenfeld, Vorstand Leben/IT

BESTANDSZUSAMMENSETZUNG 2012
bezogen auf den laufenden Beitrag



SV Lebensversicherung
1.047,8 Millionen Euro

- Kapitalversicherung
- Risikoversicherung
- Rentenversicherung
- Fondsgebundene Versicherung
- Kollektivversicherung



Markt (GDV)
62.096 Millionen Euro

- Kapitalversicherung
- Risikoversicherung
- Rentenversicherung
- Fondsgebundene Versicherung
- Kollektivversicherung

SV LEBENSVERSICHERUNG: GESCHÄFTSZAHLEN 2012 (NACH HGB)

	2010	2011	2012
Gesamtbeiträge inkl. RfB in Mio. Euro	2.314,7	1.740,8	1.726,9
Gebuchte Bruttobeiträge ohne RfB in Mio. Euro	2.203,5	1.637,3	1.639,2
Laufende Beiträge	1.030,1	1.016,6	1.030,4
Einmalbeiträge	1.173,4	620,7	608,8
Bestand Anzahl Verträge in Tsd.	1.742	1.739	1.730
Bestand nach Versicherungssumme in Mio. Euro	46.412,8	46.218,8	46.325,8
Neugeschäft nach Versicherungssumme in Mio. Euro	4.250,2	4.443,2	4.196,0
Neugeschäft nach laufenden Beiträgen in Mio. Euro	74,0	97,9	102,0
Neugeschäft nach Beitragssumme in Mio. Euro	2.782,9	2.857,5	2.798,8
Laufende Beiträge	1.609,5	2.236,8	2.190,0
Einmalbeiträge	1.173,4	620,7	608,8
Neuzugang nach Anzahl	167.377	171.549	154.761
Versicherungsleistungen in Mio. Euro	1.486,5	2.269,0	1.858,4
Kapitalanlagebestand in Mio. Euro	18.259,7	17.927,2	18.216,9
Netto-Kapitalerträge in Mio. Euro	756,9	751,7	861,8
Laufende Durchschnittsverzinsung in %	4,15	4,17	3,37
Nettoverzinsung in %	4,30	4,15	4,77
Nettoverzinsung im 3-Jahresdurchschnitt in %	3,68	4,05	4,41
Aufwendungen für den Versicherungsbetrieb in Mio. Euro	179,3	187,3	182,2
Abschlussaufwendungen	131,1	153,2	148,9
Verwaltungsaufwendungen	48,2	34,1	33,3
Abschlussaufwendungen in % der Neugeschäfts-Beitragssumme	4,71	5,36	5,32
Verwaltungsaufwendungen in % der gebuchten Bruttobeiträge	2,2	2,1	2,0
Stornoquote in %	4,8	4,5	4,4
Rohüberschuss in Mio. Euro	296,2	243,2	253,4
Zuführung zur RfB in Mio. Euro	271,2	213,2	218,4
Jahresüberschuss in Mio. Euro vor Gewinnabführung	25,0	30,0	30,0
Überschussbeteiligung in % (mit SÜA)	4,25	4,05	4,05

Eine wichtige Stärke der **Sparkassen-Finanzgruppe** ist ihre Präsenz und ihr Engagement vor Ort. Sie betreut flächendeckend Privat- und Firmenkunden sowie kommunale Kunden gleichermaßen und **fördert damit regionale Wirtschaftskreisläufe nachhaltig**. Die SV ist Teil dieser starken Gruppe, setzt auf ihre regionale Stärke und trägt ihren Teil zum Gemeinwohl bei. Eine Geschäftspolitik, die sich sowohl am Gemeinwohl ausrichtet als auch Erfolg im Wettbewerb anstrebt, ist für uns daher kein Widerspruch, sondern fester und gelebter Bestandteil unseres Geschäftsmodells. Wir sind seit mehreren Jahrhunderten **für die Menschen in der Region da** und investieren dort in die wirtschaftliche Stärke und Leistungsfähigkeit. **Wir engagieren uns in unseren Regionen** und zwar dort, wo unsere Mitarbeiter und Kunden zu Hause sind. So ist die SV in ihren Regionen nicht nur ein **großer Arbeitgeber und Steuerzahler**, sondern auch Wirtschaftspartner und **bedeutender Förderer von Kunst, Kultur und Sport**. Die SV übernimmt Verantwortung für ihre Regionen. Über **3,4 Milliarden Euro** fließen pro Jahr an die Menschen im Lande – in Form von Steuern und Versicherungsleistungen sowie von **gemeinwohlorientierten Förderleistungen**. Geld, das in die Region fließt und dort die Wirtschaft voranbringt. Die SV ist mit ihrem Engagement für die Menschen ein bedeutender Motor im regionalen Wirtschaftskreislauf und darüber hinaus.

QUALITÄT UND IMAGE IN DER VERSICHERUNGSBRANCHE

Immer wieder in der Kritik: Die Beratungsqualität und Seriosität von Beratern. Wie unterstützen Sie Ihre Agenturen?

Die Qualität ist in jeder Hinsicht zentral für die SV. Wir wollen unseren Kunden ein Partner sein, der passgenau berät, zu seinem Wort steht und eine zuverlässige Hilfe im Schaden- oder Leistungsfall ist. Unsere Berater sind Gesicht und Stimme der SV im täglichen Kundenkontakt, daher bekommen sie die bestmögliche Unterstützung. Ein wesentlicher Teil ist stetige Weiterbildung. Zusätzlich stehen ihnen speziell geschulte Vertriebscoaches und weitere Spezialisten zur Seite. Um die Qualität unserer Agenturen sichtbar zu machen, wollen wir unsere Versicherungsagenturen nach ISO 9001 zertifizieren lassen. Derzeit läuft die erste Zertifizierungswelle. Im Sommer werden rund 20 Agenturen vom Institut DQS ausgezeichnet.



Wie stellen Sie sicher, dass alles sauber abläuft?

Seit einigen Jahren gibt es für Vermittler einen Verhaltenskodex des GDV. Erst im November 2012 wurde er um die beiden Punkte Compliance sowie Weiterbildung von Versicherungsvermittlern ergänzt. Wir haben uns von Anfang an diesem Kodex verpflichtet und erwarten auch von unseren Vermittlern, dass sie sich daran orientieren. In diesem Zusammenhang möchte ich aber auch betonen, dass unsere Versicherungsvermittler besser sind, als manche Schlagzeile vermuten lässt, was sich auch immer wieder in den Ergebnissen von Kundenzufriedenheitsbefragungen zeigt. Ein dauerhaft erfolgreicher Vermittler hat immer den Kundenbedarf im Blick. Dennoch haben wir in Sachen Beratungsqualität sicher noch Potenzial für weitere Verbesserungen. Systematische ganzheitliche Beratung unter Berücksichtigung der individuellen Kundensituation ist heute noch nicht der allseits gelebte Standard. Daran müssen wir weiter arbeiten.

Das Image des Versicherungsververtreters zählt nicht gerade zu den Besten. Wie gestaltet sich die Suche nach Nachwuchs?

Wir müssen in der Tat mit Vorurteilen umgehen. Wir nutzen alle Wege, um neue Mitarbeiter für den Außendienst zu gewinnen, ob Messen, Schnuppertage, aber auch moderne Kommunikationskanäle wie youtube. Wie jüngst mit einem neuen Film, der das Berufsbild bewusst mit einem Schuss Selbstironie einfängt. Finanzberater zu sein, ist äußerst anspruchsvoll. Für diesen Beruf muss man einiges mitbringen: Versicherungswissen, Finanzwissen und betriebswirtschaftliche Kenntnisse, dazu Menschenkenntnis und Allgemeinbildung. Das Spannende: Ein Berater leistet in gewissen Maßen echte Lebenshilfe. Unsere Aufgabe ist es, unsere Kunden sicher durch den Informationsdschungel zu manövrieren und ihnen Sicherheit für die Zukunft zu geben. Und das ist doch etwas sehr Schönes und von dauerhaftem Wert.

Dr. Andreas Jahn, Vertriebsvorstand

EHRENAMTLICHES ENGAGEMENT MUSS GESCHÜTZT SEIN



Mehr als jeder dritte Deutsche über 14 Jahre engagiert sich ehrenamtlich. Dabei geht schon mal etwas schief.

Wie sieht es mit der Haftung aus?

Über die mit dem Ehrenamt verbundenen Haftungsrisiken besteht oft Unsicherheit. Deshalb hat Hessen im Jahre 2003 – überhaupt als erstes Bundesland – zum Schutz seiner ehrenamtlich engagierten Bürger mit der SV eine entsprechende Versicherungslösung entwickelt. Danach gibt es im Unfallbereich ein ›Rundum-Sorglos-Paket‹ für alle im Ehrenamt, die über keinen anderweitigen Schutz gesetzlich oder privat verfügen. Auch im Bereich der Haftpflichtversicherung wurde eine Lücke geschlossen und Ehrenamtliche in Leitungsfunktionen besser geschützt, da diese verantwortlichen Tätigkeiten nicht über eine private Haftpflichtversicherung abgesichert sind. Inzwischen haben fast alle Bundesländer diese durch die SV konzipierte

Versicherungslösung übernommen. Die SV hat mit ihrer Versicherungskompetenz der ehrenamtlichen Tätigkeit einen stabilen Rahmen gegeben.

Wieso unterstützt die SV das Ehrenamt?

Ohne das Ehrenamt wäre unser Gemeinwesen kaum vorstellbar. Als Versicherer, der auf über 250 Jahre Geschichte zurückblicken kann, wissen wir, was Ehrenamt für unsere Gesellschaft bedeutet und engagieren uns hier in vielseitiger Weise. In diesem Jahr würdigen wir zum Beispiel mit einem eigenen Förderpreis die Arbeit von Jugendlichen im Ehrenamt. Unter dem Motto »Demokratie stärken – Verantwortung fördern« haben wir den Preis in Hessen, Thüringen und in unseren Kreisen in Rheinland-Pfalz ausgeschrieben. Die Preisverleihung findet im September statt. Wir freuen uns über viele Teilnehmer.

Die SV engagiert sich in Hessen zudem für die Familienkarte, was war der Antrieb?

Wir versichern zwei von drei Gebäuden in Hessen. Viele hessische Familien zählen teilweise schon seit Generationen zu unseren Kunden. Deshalb lag es nahe, dass wir die Familienkarte Hessen, die das Land Hessen seit 2008 ausgibt, auch unterstützen. Hessische Familien bekommen mit ihr eine Reihe attraktiver Vergünstigungen. Die SV steuert eine Basis-Unfallversicherung bei. Berufstätige Eltern und Schulkinder sind bei der Arbeit oder in der Schule gesetzlich versichert. Von den insgesamt etwa neun Millionen Unfällen passieren aber rund Dreiviertel in der Freizeit und zu Hause. Besonders wichtig ist die Versicherung für Menschen, die keinen gesetzlichen Unfallschutz haben wie Hausfrauen und Hausmänner, Säuglinge und Kleinkinder. Versichert sind Kinder bis zur Einschulung und der betreuende nicht berufstätige Elternteil in den ersten drei Lebensjahren des Kindes.

Dr. Stefan Korbach, Vorstand Kundenservice

DIE SV – GUT FÜR DIE REGIONEN

»Wir stehen für unsere Regionen und das ist eine wichtige Maßgabe für unser tägliches Handeln«, betont Ulrich-Bernd Wolff von der Sahl, der Vorstandsvorsitzende der SV.

Wir sind ein großer Arbeitgeber und Anbieter von Versicherungs- und Vorsorgeleistungen in Baden-Württemberg, Hessen, Thüringen und in Teilen von Rheinland-Pfalz. Wir tragen zur Vermögensbildung bei und stehen für die Sicherung der erarbeiteten Vermögenswerte der Bürger. Es ist uns wichtig, uns dort zu engagieren, wo unsere Mitarbeiter und Kunden auch zu Hause sind. Wir haben einen hohen Anspruch an uns selbst: Wir wollen ein guter und fairer Arbeitgeber sein, ein vertrauenswürdiger Geschäftspartner für die Kommunen und Kunden und ein zuverlässiger Förderer der kulturellen Angebote in der Region. Wir übernehmen Verantwortung für die Region, haben hier unsere Standorte und zahlen auch hier Steuern und Abgaben. Pro Jahr führen wir als Konzern rund 386 Millionen Euro ab. Nicht nur dem Bund fließen diese Gelder zu, sondern einzelne Steuern fließen direkt in die Länder, Gemeinden und Kommunen. Geld, das in den Wirtschaftskreislauf fließt.

Auch ist es für uns gelebte Regionalität und unser Selbstverständnis an sechs Standorten – neben Stuttgart noch in Mannheim, Karlsruhe, Erfurt, Wiesbaden und in Kassel – vertreten zu sein. Wir bekennen uns damit zu unseren Wurzeln und bieten an allen Standorten qualifizierte Arbeitsplätze vor Ort, Schaden- und Kundenserviceeinheiten sowie in unseren Geschäftsstellen direkte Anlaufstellen für unsere Kunden, Geschäftspartner und Interessenten. Rund 5.000 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sind für die SV konzernweit im Einsatz. In Stuttgart am größten Standort arbeiten alleine über 1.200 Mitarbeiter, in Wiesbaden, an unserem zweitgrößten Standort sind es 650, im Außendienst konzernweit knapp 2.000. Wir betreuen rund 7,6 Millionen Verträge. Gemeinsam mit unseren Partnern aus der Sparkassenorganisation arbeiten wir Tag für Tag daran, immer besser zu werden und unseren Kunden und den Bürgern in unseren Regionen ein zuverlässiger und sicherer Partner zu sein.

INVESTITIONEN IN DIE REGION

»Aus der Region für die Region« gilt auch für unser Immobilienengagement. Wir investieren seit einiger Zeit wieder stärker regional. Beispielsweise haben wir 2012 mit dem Cityhaus in Stuttgart Feuerbach und in Freiburg mit dem Palais Dreisameck ein besonderes denkmalgeschütztes Schmuckstück erworben. Wir wollen zukünftig verstärkt auch in Mietwohnungen in der Region investieren. So werden wir in Heilbronn, durch ein Neubauprojekt unseren dortigen Mietwohnungsbestand aus-

weiten. Damit leisten wir einen Beitrag für die wirtschaftliche Stärke der Regionen. Bereits in früheren Jahren haben wir mit dieser Vorgehensweise gute Erfahrungen gemacht, denn unsere eigenen Marktkenntnisse verbinden sich im Einzelfall hervorragend mit der spezifischen Expertise, die die Sparkassen vor Ort haben. Um die Bedeutung der Regionen für uns zu zeigen, haben wir in den vergangenen Jahren auch in unsere eigenen Konzernstandorte investiert. Nach unserem Wiesbadener Gebäude haben wir nun auch das Kasseler Haus modernisiert. Dabei spielte vor allem die nachhaltige und umweltgerechte Bauweise eine große Rolle. Wichtige Investments sind auch unsere Anlagen in alternative Energien sowie in Infrastrukturprojekte. Hier wollen wir uns zukünftig noch stärker engagieren und unseren Beitrag zur Energiewende leisten.

GROSSER REGIONALER FÖRDERER VON KUNST UND KULTUR

Die Hauptmotive für unser Engagement in Kunst und Kultur sind die kulturelle Vielfalt in der Region mitzugestalten und das regionale Bewusstsein zu stärken. In der Kulturförderung liegt unser Hauptaugenmerk auf der zeitgenössischen bildenden und angewandten Kunst und hier auf dem Kunstförderprogramm SV/ART-regio, das bereits in den neunziger Jahren entwickelt wurde. Es hat sich inzwischen als das Flaggschiff der SV Kulturförderung etabliert. In Zusammenarbeit mit Museen und öffentlichen Galerien in Baden-Württemberg, Hessen und Thüringen veranstalten wir jährlich rund 50 Ausstellungen zur zeitgenössischen Kunst, darunter auch Kunstprojekte mit landesweiter Relevanz. In der Kulturförderung sind wir flächendeckend als Förderer oder Mitveranstalter präsent. Gemeinsam mit den Sparkassen, den Sparkassenverbänden und den Verbundunternehmen der Sparkassen-Finanzgruppe unterstützen wir zahlreiche namhafte Musik- und Kulturevents. Von der documenta in Kassel über das Rheingau-Musikfestival, das Nibelungen-Projekt in Worms, die Schlossfestspiele in Ettlingen, das ZeltMusikFestival in Freiburg, die Hersfelder Opernfestspiele bis zu den Domstufenfestspielen in Erfurt weiß man um unsere verlässliche Partnerschaft, die sich über Jahre entwickelt hat.

GROSSER REGIONALER PARTNER DES SPORTS

In der Sportförderung verstehen wir uns als Partner des Sports und der Region. Gefördert werden insbesondere der Breitensport und der Nachwuchs, vor allem im Fußball, Handball, Leichtathletik und Wintersport. Im Rahmen der Nachwuchsförderung bieten wir über unseren Außendienst und den Sparkassen »Die mobile SV Fußballschule – Trainieren mit dem Weltmeister« für Vereine und für Schulprojekte an. Mit-Initia-

tor dieses Projekts ist Uwe Bein, ehemaliger Bundesligaprofi und Weltmeister. Gemeinsam mit Wolfgang Bartusch, Cheftrainer vom Thüringer Fußballverband und einem professionellen Trainerteam aus ehemaligen Bundesliga- und Nationalspielern leitet er die Trainingseinheiten. Seit sechs Jahren ist die Fußballschule rund 40 Mal pro Jahr für die SV unterwegs. Kommunen und Gemeinden, Vereine und regionale Institutionen profitieren von diesem Engagement. Viele sportliche Aktivitäten und Vereinstätigkeiten wären ohne unsere Beteiligung nicht oder nur eingeschränkt möglich.

FÖRDERER DER WISSENSCHAFTLICHEN ARBEIT

Schon in den 90er-Jahren stellte die SV einen zunehmenden Trend der Extremwetterereignisse in ihren Statistiken fest und sah dies als deutliches Warnsignal der Natur. Aus dieser Erkenntnis heraus gründeten wir vor 15 Jahren die »Stiftung für Umwelt und Schadenvorsorge«. Dabei stehen die Analyse der Schadenursachen, die Schadenprävention und Schadenbegrenzung bei Elementargefahren im Vordergrund. Seit 2005 werden alle zwei Jahre Symposien für ein breites Fachpublikum veranstaltet. In diesem Jahr widmen wir uns dem Thema Erdbeben. Vor drei Jahren haben wir mit den Universitäten Stuttgart und Karlsruhe ein Graduiertenkolleg gegründet, um die interdisziplinäre Zusammenarbeit auf dem Gebiet der Schadenvorsorge voranzubringen. Neben diesen Aktivitäten prämiiert die Stiftung Arbeiten von Studenten und Nachwuchswissenschaftlern, unterstützt einzelne Forschungsvorhaben und vergibt Stipendien für besondere Forschungszwecke an junge Wissenschaftlerinnen und Wissenschaftler.

DIENSTLEISTER FÜR DIE KOMMUNEN

Mit »KRISTALL« bieten wir eine speziell auf die Bedürfnisse von Städten, Gemeinden und Landkreisen ausgerichtete Versicherungslösung, die sich seit über zehn Jahren bei den Kommunen bewährt hat. Über zwei Mitgliederorgane nehmen die Mitgliedskommunen direkt Einfluss auf die Ausgestaltung des Versicherungsschutzes und Mittelverwendung. Über 1.100 Kommunen in Hessen, Thüringen und Rheinland-Pfalz sind nach diesem Konzept bei der SV versichert. Insgesamt sind 70 bis 80 Prozent aller Kommunen in diesen Regionen SV-versichert, in einigen Regionen sogar 100 Prozent. Über eine Sondervereinbarung können die Kommunen über weitere Mittel verfügen, die sie für Schadenverhütung oder zur Feuerwehrförderung verwenden können. Die Kommunen beantragen zunehmend diese Fördermittel. Damit sind wir der regionale Kommunalversicherer.

PARTNER DER FEUERWEHREN

Besonderes Augenmerk legen wir als großer Feuerversicherer auf den Brandschutz, die Brandschutzerziehung und -aufklärung. Schon seit Jahrzehnten pflegen wir mit den Feuerwehrverbänden und den Feuerwehren eine enge Zusammenarbeit. Wir unterstützen Löschübungen, Feuerwehrjubiläen, fördern die Brandschutzerziehung an Schulen und unterstützen Zeltlager für Jugendfeuerwehren. Gemeinsam mit den Feuerwehren setzen wir uns für den Einsatz von Rauchmeldern ein. In gemeinsamen Aktionen machen wir auf das wichtige Thema aufmerksam. Seit 2007 rüsten wir die Feuerwehren auch mit neuen Techniken aus: Bis heute wurden über 1.200 Hohlstrahlrohre und 1.100 mobile Rauchverschlüsse an die Wehren verteilt. Als Pilot lief 2012 eine weitere Aktion. Wir haben den Feuerwehren 5.000 Feuerlöschspraydosen zur Verfügung gestellt, um damit Erfahrungswerte zu sammeln. Aus unserer Sicht eignen sich diese Dosen besonders gut für Privathaushalte, um Entstehungsbrände schnell zu löschen. Mit unseren Frühwarnsystemen KATWARN und »Wind & Wetter« bieten wir unseren Kommunen und Kunden eine sinnvolle Hilfestellung bei Gefahrensituationen an.

SV – EINE GRÖSSE AUCH ÜBERREGIONAL

Wir zeigen mit unserem gesamten Tun die Verbundenheit mit unserer Region. Wir sind in der Region zuhause, die Treue unserer Kunden macht uns auch überregional zu einer Größe. Wir sind bundesweiter Marktführer in der Gebäudeversicherung, gehören zu den großen Altersvorsorgeanbietern und Versicherungskonzernen in unserem Land. Und genießen das Vertrauen unserer Kunden. Allein in Baden-Württemberg und Hessen vertrauen uns gut zwei Drittel aller Wohngebäudebesitzer. Unsere Stornoquoten sind in der Lebensversicherung niedriger als bei den privaten Versicherern. Das spricht für eine lebensnahe Beratung. Unsere Kunden bekommen aber auch Leistung: Pro Jahr zahlen wir rund drei Milliarden Euro aus, pro Tag sind das rund acht Millionen Euro – sei es in Form von Renten- oder Kapitalzahlungen in der Lebensversicherung oder für Schäden in der Schaden-Unfallversicherung. Geld, das in den Regionen investiert wird.

Unsere Werte Nähe, Sicherheit, Vertrauen und Verlässlichkeit stellen wir gemeinsam mit unseren Partnern aus der Sparkassen-Finanzgruppe tagtäglich im Umgang mit unseren Kunden und Mitarbeitern unter Beweis.

Ulrich-Bernd Wolff von der Sahl
Vorstandsvorsitzender

DIE GESCHÄFTSBERICHTE 2012

Die Geschäftsberichte 2012 der einzelnen 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

Mitglieder des Vorstandes

Ulrich-Bernd Wolff von der Sahl, Vorstandsvorsitzender
Dr. Andreas Jahn, Vertrieb
Dr. Stefan Korbach, Kundenservice
Sven Lixenfeld, Leben/IT
Dr. Michael Völter, Finanzen
Dr. Klaus Zehner, Schaden/Unfall

Vorsitzende der Aufsichtsräte

Peter Schneider, SV Holding
Präsident des Sparkassenverbands Baden-Württemberg
Gerhard Grandke, SV Gebäudeversicherung
Geschäftsführender Präsident des Sparkassen- und Giroverbands Hessen-Thüringen
Volker Wirth, SV Lebensversicherung
Vorsitzender des Vorstands der Sparkasse Singen-Radolfzell

KUNDENSERVICE

Sie erreichen unseren Kundenservice über den Standort in Ihrer Nähe.

Stuttgart Tel.: 0711 898-100 | Fax: 0711 898-109
Mannheim Tel.: 0621 454-100 | Fax: 0621 454-109
Wiesbaden Tel.: 0611 178-100 | Fax: 0611 178-109
Karlsruhe Tel.: 0721 154-100 | Fax: 0721 154-109
Kassel Tel.: 0561 7889-100 | Fax: 0561 7889-109
Erfurt Tel.: 0361 2241-100 | Fax: 0361 2241-109

www.sv.de/kontakt
service@sparkassenversicherung.de

INTERNETADRESSEN

Der Internetauftritt
www.sparkassenversicherung.de

Betreuer vor Ort
www.sv.ag/betreuersuche

Social Media-Kanäle
www.facebook.com/SparkassenVersicherung

Für Interessenten
www.sv-berufseinsteiger.de
www.sv-karriere.de

Unsere Apps
Kostenlos im App-Store oder im Android-Market erhältlich
SV Auto: www.sv.de/apps
SV Haus & Wetter: www.sv.de/apps
SV Zukunft: www.sv-bav.de/apps

Die Warnsysteme der SV
www.sparkassenversicherung.de/windwetter
www.katwarn.de

Unsere Kundenangebote
www.sv-exklusiv.de

Stiftung
www.stiftung-schadenvorsorge.de

Weitere interessante Adressen
www.buerger-engagement.de
www.deutscher-buergerpreis.de
www.familienkarte-hessen.de

ABKÜRZUNGSVERZEICHNIS

DQS Deutsche Gesellschaft zur Zertifizierung von Managementsystemen
DSGV Deutscher Sparkassen- und Giroverband
FLV Fondsgebundene Lebensversicherung
GDV Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft
HGB Handelsgesetzbuch
Mio. Millionen
RfB Rückstellung für Beitragsrückerstattung
saG selbst abgeschlossenes Geschäft
SÜA Schlussüberschussanteile
Tsd. Tausend

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
Druckerei Läufer GmbH
Mannheim

Papier
Arctic Volume White
FSC und PEFC zertifiziert

Stuttgart, im Juni 2013