



SV KOMPAKT

PROFIL UND POSITIONEN

2017

INHALT

ÜBER UNS

03
Unser Selbstverständnis

04 – 05
Editorial

SV KONZERN

06 – 07
Der digitale Wandel läuft

08 – 09
Die SV erzielt gute Ergebnisse trotz „Elvira“
und Niedrigzinsen

10
Fakten und Zahlen

11
Geschäftszahlen (IFRS)

SV GEBÄUDEVERSICHERUNG AG

12 – 13
Die digitale Schadenabwicklung bewährt sich
im Unwetterfrühjahr

14 – 15
Der Gebäudeversicherer beweist seine Stärke

16
Fakten und Zahlen

17
Geschäftszahlen (HGB)



SV KONZERN
Digitaler Wandel › 06



SV GEBÄUDEVER-
SICHERUNG AG
Digitale Schaden-
abwicklung › 12



SV LEBENSVER-
SICHERUNG AG
Betriebliche Alters-
versorgung › 18



SV NACHHALTIGKEIT
Investment in
Solarenergie › 24

SV LEBENSVERSICHERUNG AG

18 – 19
Die betriebliche Altersversorgung ist gefragt

20 – 21
Der Lebensversicherer entwickelt sich gut

22
Fakten und Zahlen

23
Geschäftszahlen (HGB)

SV NACHHALTIGKEIT

24 – 25
Solarenergie ist Teil der alternativen Investments

26 – 27
Die Nachhaltigkeit ist ein strategisches Ziel

AUSBLICK

28 – 30
Die SV beschreitet neue Wege zum Kunden

WEITERE INFORMATIONEN

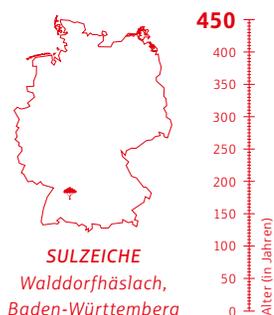
31 – 32
Geschäftsberichte 2016
Kundenservice
Impressum
Geschäftsgebietskarte

REGIONAL. VERWURZELT. LEBENDIG. EINE REISE ZU SIEBEN CHARAKTERBÄUMEN

Auf den Titeln unserer Geschäftsberichte stellen wir besondere Bäume aus Baden-Württemberg, Hessen, Thüringen und Rheinland-Pfalz vor. Sie alle haben eine Geschichte. Einige von ihnen sind mehrere Jahrhunderte alt, sturmerprobt und haben bis heute Stärke bewiesen. Auch die SV ist seit 1758 als zuverlässiger und starker Partner für ihre Kunden da. Heute ist die SV ein moderner Versicherer, der weiß, dass wirtschaftlicher Erfolg und regionales Bewusstsein zusammengehören.



Weitere Informationen zu den Charakterbäumen finden Sie im Onlinemagazin der SV: <https://www.sparkassenversicherung.de/content/privatkunden/service/magazin/>



Stiller Veteran

Im Schönbuch, dem Naturpark südlich von Stuttgart, wachsen nicht nur Buchen. Die Sulzeiche oberhalb von Waldorfhäslach am Rand des Schönbuchs ist über 450 Jahre alt. Vermutlich hat sie um 1550 gekeimt, also kurz nach den Bauernkriegen. Der Baumriese steht ganz unauffällig am Waldrand. Erst aus der Nähe wird sichtbar, wie groß und ausladend er wirklich ist. Einige Äste haben sich auf den Boden abgesenkt und haben von dort aus neu ausgeschlagen. Die Stieleiche (*Quercus robur*) gilt als der typisch deutsche Baum.



*»Wir sind regional stark.
Wir kennen unser
Geschäftsgebiet, sind
traditionell und zugleich
modern und innovativ.«*

ULRICH-BERND WOLFF VON DER SAHL

Liebe Leserrinnen und Leser,

mein Fazit vorneweg: 2016 war ein sehr gutes Jahr für die SV. Wir haben gute Ergebnisse erzielt und das trotz hoher Unwetterschäden im Frühsommer und der weiterhin anhaltenden Niedrigzinsen. Es gibt drei Faktoren, die wesentlich dazu beigetragen haben: Unsere wirtschaftliche Stärke, unsere zeitgemäßen Produkte und die gute Beratung durch unsere Mitarbeiter und Vertriebspartner.

In der SV Gebäudeversicherung haben wir ein hohes Beitragsplus und ein sehr gutes Neugeschäft erreicht. Unser Schadenmanagement hat sich im Frühsommer erneut bewiesen. Trotz der medialen Diskussion ist es uns in der Lebensversicherung gelungen, das Neugeschäft zu steigern und das Storno auf einem sehr niedrigen Niveau zu halten. Dies zeigt, dass die Menschen wissen, dass sie selbst vorsorgen müssen und wir für sie der richtige Partner sind. Wir bieten unseren Kunden eine moderne Produktwelt in Schaden-Unfall und in Leben. Dass wir damit den Bedarf der Menschen ansprechen, zeigen unsere Neugeschäftszahlen.

2017 bleibt spannend. Uns werden weiter die Themen Niedrigzinsen, Digitalisierung und die Umsetzung regulatorischer Vorgaben stark beschäftigen. Im Zentrum stehen aber unsere Kunden. Gemeinsam mit unseren Partnern und Eigentümern – den Sparkassen – sowie mit unseren Verbundunternehmen sind wir für unsere Kunden gut aufgestellt.

Mit freundlichen Grüßen
Ihr



Ulrich-Bernd Wolff von der Sahl
Vorsitzender des Vorstands

Schwerpunkte 2016-2018

SV Digital



Porto... tisierung Prozess



Mult
Ma

SV Sparkassen
Versicherung

SV KONZERN

DER DIGITALE WANDEL LÄUFT

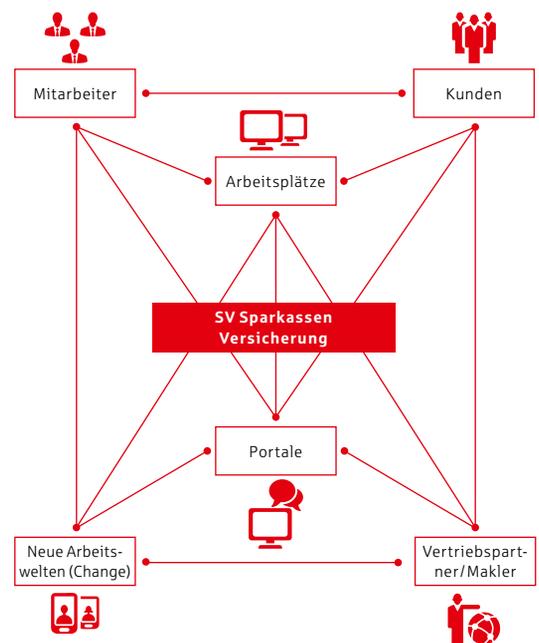


Steuern das Projekt „SV Digital“ gemeinsam: Ulrike Köhler (Bereichsleiterin Controlling und Betriebsorganisation), Frank Luley (r., Geschäftsführer der SV Informatik GmbH) und Klaus Westen (Programmleiter „SV Digital“) besprechen an einem Touchscreen in der Sparkassenakademie Baden-Württemberg in Stuttgart die Ziele des Projekts.

Die Digitalisierung schreitet in allen Lebensbereichen immer weiter voran. Die SV hat schon seit Jahren ein Augenmerk darauf, 2016 wurde außerdem ein großes Digitalisierungsprogramm gestartet, mit dem die SV noch näher an ihre Kunden und Partner in der Sparkassenorganisation heranrücken wird. Die SV vernetzt sich damit intern stärker, schafft effektive Prozesse und öffnet Raum für Innovationen. >

DAS PROJEKT „SV DIGITAL“ WIRKT AUF SÄMTLICHE PROZESSE EIN

DIGITALISIERUNGSPROGRAMM MACHT DIE SV FIT FÜR DIE ZUKUNFT



DIE SV ERZIelt GUTE ERGEBNISSE TROTZ „ELVIRA“ UND NIEDRIGZINSEN

Der SV Konzern blickt auf ein sehr gutes Geschäftsjahr. Auf Konzernebene erreichte die SV nach IFRS ein sehr erfreuliches Jahresergebnis von 137,6 Millionen Euro (173,7) und dies trotz hoher Schadenzahlungen, Niedrigzinsen und regulatorischer Anforderungen. Die gebuchten Bruttobeiträge stiegen konzernweit um 3,7 Prozent auf 3,36 Milliarden Euro. In der Lebensversicherung und in den Schaden-Unfallversicherungen erzielte die SV gute Geschäftsergebnisse. Das ist ein Beleg für die marktfähigen Produkte, das digitale Schadenmanagement und die erfolgreiche Arbeit der Vertriebspartner.

Der Gebäudeversicherer bewies 2016 weiter seine Stärke. Mit einem Jahresergebnis von 42,4 Millionen Euro (49,3) hat die SV Gebäudeversicherung einen großen Beitrag zum Erfolg des Konzerns geleistet – und das trotz 206,5 Millionen Euro Elementarschadenaufwands. In den Schaden-Unfallversicherungen stiegen die gebuchten Bruttobeiträge um 3,0 Prozent und liegen bei 1,45 Milliarden Euro (1,41). Die SV entwickelte sich damit erneut besser als der Markt. Auf der Schadenseite stiegen die Ausgaben aufgrund der schweren Unwetter im Frühsommer mit „Elvira“ und „Neele“ sowie einzelner Großschäden um 11,5 Prozent auf 1.130,0 Millionen Euro an.

Die Diskussionen um Garantien und niedrige Zinsen beherrschten auch 2016 die Altersvorsorge. Die SV Lebensversicherung kam dennoch gut durch das fordernde Jahr. Das Geschäft mit der Altersvorsorge entwickelte sich bei der SV entgegen dem Markttrend positiv. Die gebuchten Bruttobeiträge stiegen in der Lebensversicherung um 4,3 Prozent auf 1,91 Milliarden Euro (1,83). Beitragstreiber waren hier besonders Rentenversicherungen und Risikoversicherungen. Die SV Lebensversicherung konnte bei einem Rohüberschuss in Höhe von 128,8 Millionen Euro planmäßig 30 Millionen Euro Gewinn abführen.

Gutes Neugeschäft in Leben und Komposit

Die aktuellen SV-Produktlinien liefen im abgelaufenen Geschäftsjahr weiter gut. In beiden Konzerngesellschaften konnte die SV ein sehr gutes Wachstum verzeichnen. Beim Gebäudeversicherer liegt das Neugeschäft nach Bestandsbeitrag mit 99,2 Millionen

Euro (98,7) weiterhin auf einem sehr hohen Niveau. Besonders erfreulich entwickelte sich das Neugeschäft in der Altersvorsorge. Mit rund 146.000 Vorsorgeverträgen wurden bei der SV im vergangenen Jahr mehr Verträge als noch im Vorjahr abgeschlossen. Nach Beitragssumme stieg das Neugeschäft um 9,9 Prozent auf 3,06 Milliarden Euro.

Gute Kapitalerträge in schwierigem Umfeld erzielt

Die Kapitalanlage hat sich einmal mehr als starkes Rückgrat gezeigt. Dabei lässt der Stand der Kapitalmärkte am Jahresende vergessen, welche Tiefstände im Jahresverlauf durchschritten wurden. Dies gilt insbesondere für Aktien, die mit großer Unsicherheit über die Stabilität des Wirtschaftswachstums gestartet waren und weitere Erschütterungen mit der Brexit-Abstimmung und der US-Wahl durchstehen mussten. Dies gilt aber auch für die Zinsen mit einer Europäischen Zentralbank, die zeigte, dass sie drohenden Schwächen der Wirtschaftsentwicklung mit sogar deutlich negativen Zinssätzen begegnet. Anleger und Investoren sahen sich zeitweilig auch mit längeren Laufzeiten praktisch renditelosen Anlagemöglichkeiten ausgesetzt.

Dennoch konnte die SV über das Jahr hinweg auskömmliche Renditen in der Neuanlage erreichen. Vor allem erzielte sie aber dank des ausgewogenen Mixes ihres Kapitalanlagebestandes in diesem schwierigen Umfeld mit 1.073,3 Millionen Euro (992,3) ein sehr erfreuliches Kapitalanlageergebnis. Dazu trugen ausnahmslos alle Anlageformen bei.

Der SV Konzern weist vor diesem Zinshintergrund eine sehr beachtliche Kapitalanlagerendite in Höhe von 4,4 Prozent auf (4,2). Die Nettoverzinsung der SV Lebensversicherung und der SV Gebäudeversicherung liegen bei 4,6 Prozent bzw. 3,1 Prozent. Der Kapitalanlagebestand nach IFRS stieg deutlich auf 25,1 Milliarden Euro (23,6). Die SV zählt damit zu den großen institutionellen Anlegern in Deutschland.

Solvency II erfolgreich eingeführt

Anfang 2016 ist mit Solvency II eine grundlegende Reform des Versicherungsaufsichtsrechts in Kraft getreten. Durch die in den vergangenen Jahren durchgeführten Testrechnungen und -meldungen konnte die SV den Übergang in die neue Welt reibungslos vollziehen und in der Folge das bereits 2011 gestartete Konzernprojekt erfolgreich abschließen. Zum 31.12.2016 weisen sowohl die SV Gebäudeversicherung als auch die SV Lebensversicherung eine Bedeckung deutlich über den geforderten 100 Prozent aus. In der SV Gebäudeversicherung wird das Risikoprofil durch den großen Elementarbestand und daraus resultierend das Risiko aus Naturgefahren dominiert. Trotz dieser Sondersituation weist die SV Gebäudeversicherung eine SCR-Quote von ca. 250

SEHR GUTE NOTEN FÜR DIE BERATUNGSQUALITÄT

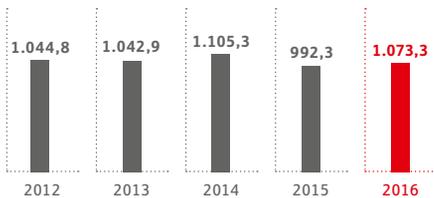


DEUTSCHER FAIRNESSPREIS 2016 SV IST GESAMTSIEGER



SV KONZERN KAPITALANLAGEERGEBNIS

(OHNE ERGEBNIS AUS FLV) IN MIO. EURO



Prozent aus und ist damit auch unter Solvency II komfortabel überdeckt. In der SV Lebensversicherung ist die SCR-Quote mit ca. 400 Prozent sogar noch höher. Da die Quote allerdings aufgrund der Langfristigkeit des zugrunde liegenden Geschäfts stark vom aktuellen Zinsumfeld abhängt, hat der Gesetzgeber hier einen schrittweisen Übergang in die neue Aufsichtswelt ermöglicht. Auch die SV macht von diesen sogenannten Übergangsmaßnahmen Gebrauch. Die Bedeckung wäre aktuell jedoch auch ohne Anwendung dieser Übergangsregeln gewährleistet. Endgültige Zahlen und detaillierte Erläuterungen zur Solvenzsituation gibt es im neuen Bericht zur Solvenz- und Finanzlage (SFCR – Solvency and Financial Condition Report), der Mitte Mai veröffentlicht wird.

SV bekommt Fairnesspreis für Beratung

Dass die Qualität unserer Kundenberatung und unserer Versicherungsvertriebe stimmt, haben wir von unabhängiger Seite bestätigt bekommen. Die SV zählt in den Augen der Verbraucher zu den fairsten Anbietern Deutschlands. Gemeinsam mit dem Nachrichtensender n-tv zeichnete das Deutsche Institut für Service-Qualität Unternehmen in 37 Kategorien mit dem Deutschen Fairness-Preis 2016 aus. Die Entscheidung brachten mehr als 40.000 Kundenmeinungen zu rund 800 Unternehmen. Honoriert werden damit die Unternehmen, die in der Beziehung zum Verbraucher nach Meinung der Kunden besonders fair agieren und hier in ihrer Branche führend sind.

Wann sind Unternehmen aus Sicht des Kunden fair und kundenfreundlich? Immer dann, wenn sie ein gutes Preis-Leistungs-Verhältnis bieten, zuverlässige Produkte haben, verbindliche Aussagen treffen und auch einhalten, Kulanz bei Reklamationen zeigen und transparente Informationen bieten. Die SV ist Gesamtsieger im Bereich Versicherungen mit Vermittlernetz. Das sehr gute Ergebnis ist ein gemeinsamer Erfolg der Vertriebspartner und des SV Innendienstes. ◀

IM INTERVIEW MIT ...

ULRIKE KÖHLER

Sie ist als Bereichsleiterin maßgeblich für das Projekt „SV Digital“ zuständig.



»Wir öffnen einen Raum für Innovationen.«

Warum ist die Digitalisierung für die SV so wichtig?

Die Digitalisierung und der gesellschaftliche Wandel durchdringen heute alle Lebensbereiche. Kein Unternehmen kann sich dem entziehen. In der SV wird schon länger digitalisiert. Spürbar für unsere Kunden ist das zum Beispiel im Schadenmanagement. Hier sind wir bereits seit Jahren mit digitaler Unterstützung unterwegs. Die SV InterCard und SV ProfClaim können beispielhaft genannt werden. Im Kundenkontakt werden die Berater seit 2015 mit dem Tool SV PrivatKonzept unterstützt. Aktuell arbeiten wir unter anderem an Portallösungen, die sowohl für unsere Mitarbeiter, Vertriebspartner als auch Kunden eine zeitgemäße Plattform darstellen werden.

Wozu dann noch das Programm „SV Digital“?

Das Programm „SV Digital“ ist Ausdruck davon, dass wir Digitalisierung umfassender verstehen. Es geht eben nicht nur um moderne Produkte, sondern um unser Selbstverständnis, um Prozesse, Portale, Arbeitsplätze, Kundenbedürfnisse und Wege der Kundenansprache. Im Zentrum des Programms stehen einerseits Maßnahmen, um unsere Prozesse intern so gut und auch neu aufzustellen, dass wir nach außen für unsere Kunden und Vertriebspartner die erste Wahl sind und bleiben. Andererseits öffnen wir einen speziellen Raum für Innovationen.

Welche Auswirkungen wird „SV Digital“ haben?

Für unsere Mitarbeiter wird dies eine moderne Weiterentwicklung in den bestehenden Prozessen und technischen Möglichkeiten bedeuten. Es werden außerdem neue Kommunikationsmöglichkeiten mit den Kunden genutzt, um schneller und direkter reagieren zu können. Auch werden wir neue Produkte sehen. Hier haben wir schon angefangen. Unsere neuen situativen (Kurzfrist-)Produkte wie der Zusatzfahrerschutz oder der SV WasenSchutz zeigen, wie schnell wir Innovationen umsetzen können.

24 AGENTUREN

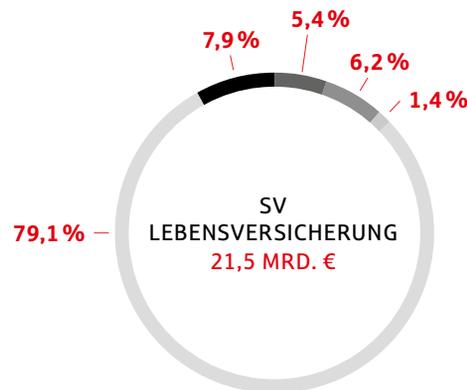
Für uns ist der faire und zuverlässige Umgang mit unseren Kunden ein Selbstverständnis. Wir investieren daher in die Qualität unserer Vertriebe. Neu ist das „SV QualitätsSiegel“, das in Kooperation mit der DEKRA auditiert wird. 24 Agenturen bekamen bereits das neue Siegel verliehen.

„Damit was passiert, wenn etwas passiert“

So heißt der neue Slogan der SV. Das Erscheinungsbild der SV hat sich bereits in der Vergangenheit deutlich am Auftritt der Sparkassen orientiert. Wir sind ein Unternehmen der Sparkassen-Finanzgruppe.

KAPITALANLAGESTRUKTUR

AUF BUCHWERTBASIS, 31.12.2016



5,4%	Immobilien	79,1%	Anleihen
6,2%	Aktien inkl. Private Equity	7,9%	Sonstige
1,4%	Alternative Investments		



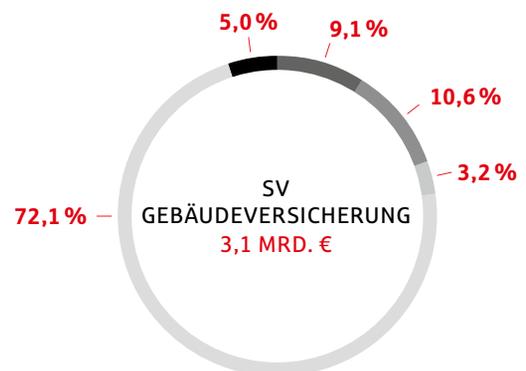
Mit dem SV PrivatKonzept haben die Vertriebe ein digitales Beratungstool an der Hand.

Wir sind der Initiative „gut beraten“ der Verbände der Versicherungswirtschaft beigetreten. Sie hat die weitere Professionalisierung des Berufsstands der Versicherungsvermittler zum Ziel. Darüber hinaus haben wir uns dem Verhaltenskodex der Versicherungsbranche verpflichtet.



KAPITALANLAGESTRUKTUR

AUF BUCHWERTBASIS, 31.12.2016



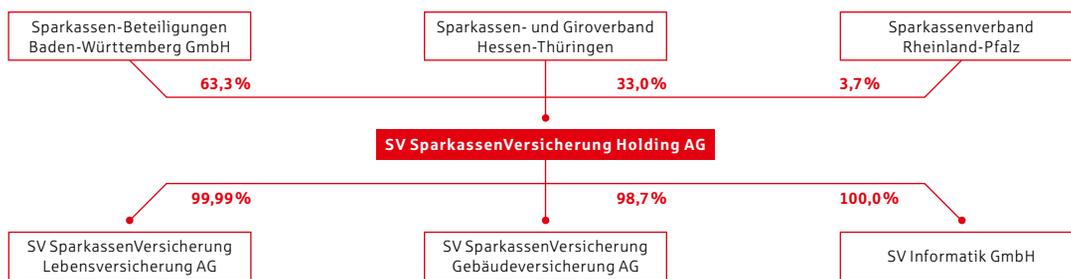
9,1%	Immobilien	72,1%	Anleihen
10,6%	Aktien inkl. Private Equity	5,0%	Sonstige
3,2%	Alternative Investments		

SV KONZERN

IFRS-GESCHÄFTSZAHLEN AUF EINEN BLICK

		2016	2015	2014
Gesamtbeiträge inkl. RfB	in Mio. Euro	3.520,8	3.390,4	3.388,8
Schaden/Unfall/Rückversicherung		1.541,9	1.494,5	1.436,1
Leben inkl. RfB		1.978,9	1.895,9	1.952,6
Gebuchte Bruttobeiträge	in Mio. Euro	3.464,2	3.334,5	3.323,0
Gebuchte Bruttobeiträge saG	in Mio. Euro	3.363,6	3.242,4	3.235,4
Schaden/Unfall		1.453,9	1.412,0	1.360,6
Leben		1.909,7	1.830,5	1.874,9
Bestand Anzahl Verträge	in Tsd.	7.811	7.786	7.737
Versicherungsleistungen	in Mio. Euro	3.179,9	2.931,0	3.084,4
Schaden/Unfall		1.019,2	863,5	870,5
Leben		2.160,7	2.032,3	2.192,6
Kapitalanlagebestand	in Mio. Euro	25.119,3	23.583,1	23.879,4
Schaden/Unfall (ohne Depotforderungen)		3.136,4	2.809,3	2.785,8
Leben		21.500,9	20.413,4	20.747,2
Kapitalanlageergebnis (ohne Ergebnis aus FLV)	in Mio. Euro	1.073,3	992,3	1.105,3
Aufwendungen für den Versicherungsbetrieb brutto	in Mio. Euro	607,7	598,3	568,7
Konzernergebnis	in Mio. Euro (vor Steuern)	197,0	216,7	230,5
Konzernergebnis	in Mio. Euro (nach Steuern)	137,6	173,7	143,7
Ergebnisneutrale Eigenkapitalveränderung	in Mio. Euro	-16,3	-34,4	3,5
Gesamtergebnis	in Mio. Euro	121,3	139,3	147,3
Eigenkapital	in Mio. Euro	1.917,0	1.796,3	1.657,1
Bilanzsumme	in Mio. Euro	27.994,1	26.980,1	26.669,1
Mitarbeiter (Köpfe)		4.991	5.081	4.986
Innendienst		2.787	2.821	2.683
Außendienst		1.862	1.921	1.957
Auszubildende		342	339	346

ORGANIGRAMM DER SV



Weitere Aktionäre:
Sparkassenverband Baden-Württemberg: 2 Aktien
Sparkassen- und Giroverband Hessen-Thüringen: 1 Aktie

Weitere Aktionäre:
Bayerischer Versicherungsverband AG: 1,3 %
Sparkassenverband Baden-Württemberg: 2 Aktien
Sparkassen- und Giroverband Hessen-Thüringen: 1 Aktie

SV GEBÄUDEVERSICHERUNG

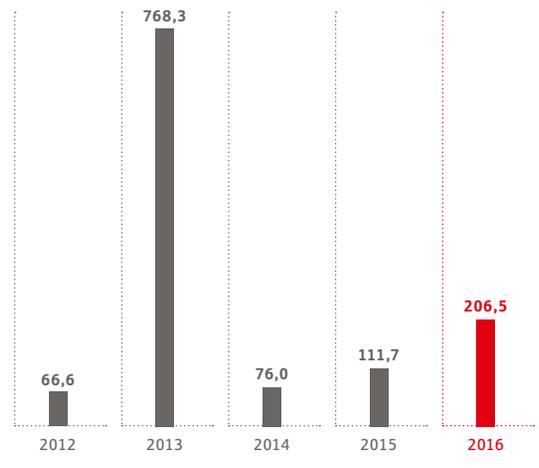
DIE DIGITALE SCHADEN- ABWICKLUNG BEWÄHRT SICH IM UNWETTER- FRÜHJAHR



2016 war geprägt durch eine extreme Unwetterlage, die ab Ende Mai bis in den Juni hinein über Deutschland lag. So kam es nahezu jeden Tag an anderen Orten zu Sturm, Starkregen und Überschwemmungen. Am Ende beliefen sich die versicherten Schäden deutschlandweit auf rund 1,2 Milliarden Euro. Allein das Unwettertieftief „Elvira“ sorgte Ende Mai bei der SV für ein Schadensvolumen von über 100 Millionen Euro. Zehntausende Schäden managte die SV für ihre Kunden in kurzer Zeit. >

ENTWICKLUNG DES ELEMENTAR-SCHADENAUFWANDS

IN MILLIONEN EURO



Den Ort Braunsbach im Norden Baden-Württembergs traf es Ende Mai 2016 besonders hart. Wassermassen schoben eine riesige Gerölllawine durch den Ort. Vor allem der Ortskern wurde schwer beschädigt. Peter Philipp (Leiter des Schadenbereiches) besuchte die betroffene Familie Ulrike und Eduard Frick und besprach den Stand der Regulierung. Das Wohnhaus und der landwirtschaftliche Betrieb der Fricks wurden stark beschädigt. Lesen Sie die Geschichte der Familie Frick im Onlinemagazin der SV.

DER GEBÄUDE- VERSICHERER BEWEIST SEINE STÄRKE

Der Gebäudeversicherer schloss das Jahr erneut mit einem guten Jahresergebnis. Die aktuellen Produktlinien kommen weiter gut beim Kunden an. Besonders PrivatSchutz, die FirmenPolice, die Kraftfahrtrtarife und die Cyberversicherung wuchsen. Heftige Unwetter im Frühsommer ließen die Schadenaufwendungen stark ansteigen. Das professionelle Schadenmanagement bewies sich erneut im Unwetterfrühjahr.

In den Schaden-Unfallversicherungen stiegen die gebuchten Bruttobeiträge um 3,0 Prozent und liegen bei 1,45 Milliarden Euro (1,41). Die SV entwickelte sich damit erneut besser als der Markt. Die Beiträge wuchsen vor allem in den gewerblichen Sachversicherungen (+4,7%) und in den Sparten Unfall (+7,3%), Haftpflicht (+4,5%), Hausrat (+4,3%) und Kraftfahrt (+5,4%). Für die positive Entwicklung ist vor allem das gute Neugeschäft über verschiedene Sparten hinweg verantwortlich. Knapp 436.000 neue Verträge kamen hinzu, das waren 3,5 Prozent mehr als noch im Vorjahr. Das Neugeschäft nach Bestandsbeitrag liegt mit 99,2 Millionen Euro (98,7) leicht über dem Vorjahr. Besonders gut lief das Neugeschäft nach Beiträgen in Hausrat (+2,5%), den gewerblichen Sachversicherungen (+33,5%) und in Kraftfahrt (+2,9%).

Aktuelle Produktpalette kommt gut an

Die aktuellen SV-Produktlinien liefen im abgelaufenen Geschäftsjahr weiter gut. Überzeugen konnte die SV erneut mit dem Produkt PrivatSchutz für Privatkunden. Seit Einführung vor vier Jahren hat die SV nun 1,36 Millionen Verträge (1,10) mit einem Beitragsvolumen von 206,4 Millionen Euro im Bestand.

Was der PrivatSchutz für den privaten Haushalt ist, ist die Firmenpolice für den Unternehmer. 2016 entwickelte sich dieses Produkt sehr gut: Die SV konnte ein Beitragsplus von 7,6 Prozent auf rund 92,8 Millionen Euro (86,3) erzielen. Das Neugeschäft nach Bestandsbeitrag wuchs um 12,7 Prozent. Ende 2016 verzeichnete die SV einen Bestand von rund 389.500 Verträgen.

Das Produkt ExistenzSchutz, eine kombinierte Absicherung gegen Unfall, Krankheit und Berufsunfähigkeit, etablierte sich im abgelaufenen Geschäftsjahr weiter.

Rund 4.000 Verträge mit einem Bestandsbeitrag in Höhe von 1,65 Millionen Euro wurden 2016 abgeschlossen. Der Bestand beläuft sich derzeit auf über 14.700 Verträge mit einem Beitragsvolumen von 6,4 Millionen Euro.

Kraftfahrt ist rentabel

Im Kraftfahrtgeschäft machen sich Tarifverbesserungen und neue wettbewerbsfähige Tarifstrukturen positiv bemerkbar. Das Neugeschäft nach Bestandsbeitrag stieg um 2,9 Prozent auf 48,9 Millionen Euro, nach Stückzahl um 2,4 Prozent auf rund 178.000 Verträge. Die Schaden-Kostenquote in Kraftfahrt beträgt 98,2 Prozent (97,5) und liegt damit das dritte Jahr in Folge unter der 100-Prozentmarke. Mit der neuen „SV Kfz-Versicherung mit Werkstattbindung“ für PKW bietet die SV seit Mai 2016 gemeinsam mit der Innovation Group einen Rundum-Service im Schadensfall.

Versicherungsbedarf steigt durch Cybergefahren

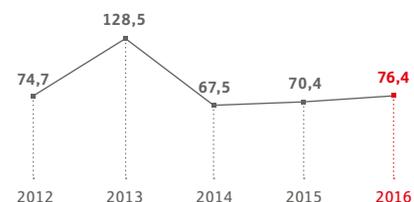
Im Mai 2016 hat die SV mit dem InternetSchutz ein neues Produkt auf den Markt gebracht, das Privatkunden vor den finanziellen Folgen von Cyberkriminalität schützt. Konkret sind das Gefahren beim Online-Banking und bei Käufen und Verkäufen über das Internet. Zusätzlich werden beispielsweise die Kosten übernommen, die entstehen, um persönliche Daten zu löschen, die jemand missbräuchlich im Internet verbreitet hat. Der Bedarf ist groß. Über 250.000 Internet-Straftaten werden jährlich deutschlandweit registriert, eine seit Jahren deutlich ansteigende Zahl. Das Gros der Betroffenen liegt im privaten Bereich. Die Abschlussbereitschaft ist aber sehr hoch. Bis Ende 2016 verbuchte die SV hier rund 10.500 neue Verträge. Das zeigt, dass die Nachfrage nach diesem Risikoschutz auf dem Markt besteht. Seit 2017 bietet die SV mit dem SV CyberSchutz ein entsprechendes Versicherungsprodukt für kleine und mittlere Unternehmen an.

Schadenaufwendungen steigen durch Unwetter

Das Schadenjahr 2016 war geprägt durch eine extreme Unwetterlage, die ab Ende Mai bis Ende Juni über Deutschland lag. So kam es nahezu jeden Tag an anderen Orten zu Sturm, Starkregen und Überschwemmungen.

VERLAUF BRUTTOSCHADENQUOTE

IN %



UM **3,0%**

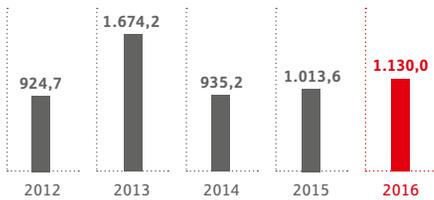
STIEGEN DIE
BRUTTOBEITRÄGE

206,5 MIO. €

BEZAHLTE DIE SV
FÜR UNWETTERSCHÄDEN

BRUTTOSCHADENAUFWENDUNGEN

IN MIO. EURO



gen. Das Unwettertief „Elvira“ (27. bis 29. Mai) sorgte im Geschäftsgebiet der SV für Schäden an rund 12.000 Gebäuden und Autos mit einem Volumen von über 100 Millionen Euro. Den Ort Braunsbach im Norden Baden-Württembergs traf es besonders hart. Wassermassen schoben eine riesige Gerölllawine durch den Ort. Vor allem der Ortskern wurde schwer beschädigt. Danach folgten fast täglich weitere lokale zum Teil sehr starke Unwetter. Am 24. und 25. Juni beendete das Sturmtief „Neele“ mit Sturm und Starkregen die Unwetterserie im Frühsommer 2016. In Baden-Württemberg und Hessen entstanden weitere Schäden an 9.200 Gebäuden und Autos mit 37,9 Millionen Euro Schaden-aufwand. Die Schadenbilanz bei der SV für die gesamte Unwetterlage vom 27. Mai bis 25. Juni lag bei 150,6 Millionen Euro. Für das ganze Jahr 2016 bezifferte die SV die Unwetterschäden auf 206,5 Millionen Euro (111,7) und damit auf deutlich mehr als im Vorjahr.

Aufgrund der heftigen Unwetter sowie einzelner Großschäden stiegen die gesamten Bruttoschadenaufwendungen im Geschäftsjahr um 11,5 Prozent auf 1.130,0 Millionen Euro (1.013,6) an. Die Schaden-Kostenquote stieg in den Schaden-Unfallversicherungen auf 92,2 Prozent (85,5), liegt damit aber deutlich unter der der Branche mit 96 Prozent.

Sehr gutes Jahresergebnis erzielt

Der Gebäudeversicherer erzielte im selbst abgeschlossenen Geschäft vor Schwankungs- und Drohverlustrückstellungen mit 86,7 Millionen Euro (176,5) erneut ein sehr gutes versicherungstechnisches Ergebnis – und das, obwohl über 200 Millionen Euro für Unwetterschäden ausbezahlt wurden. Nur in den extrem schadenarmen Jahren 2014 und 2015 konnten seit der Fusion bessere Ergebnisse erzielt werden. Dadurch konnte die SV Gebäudeversicherung 32,0 Millionen Euro (46,9) den Schwankungsrückstellungen zuführen. Das Jahresergebnis liegt bei 42,4 Millionen Euro (49,3). Das gute Jahresergebnis zeigt, dass sich die in den vergangenen Jahren umgesetzten Maßnahmen im Schadenmanagement, den Sanierungen des Portfolios und der Zeichnungspolitik auszahlen. ◀

IM INTERVIEW MIT ...

PETER PHILIPP

Er ist Leiter des Schadenbereiches der SV und verantwortlich für das Schadenmanagement.



»Seit Jahren gehen wir in der Schadenregulierung den digitalen Weg.«

Wie managt die SV diese enorme Schadenmenge?

Über 25.000 Unwetterschäden mussten wir in der Unwetterphase in kurzer Zeit professionell und schnell managen. Die Schäden waren zum Teil gewaltig wie in Braunsbach, als sich eine Schlammlawine durch den Ort schob und viele Häuser zerstörte. Unsere Schadenregulierung lief wie gewohnt und erprobt schon vom ersten Tag. Die gute Vorbereitung und unsere Prozesse zahlten sich auch diesmal für unsere Kunden aus. Wir gehen dabei seit einigen Jahren verstärkt den digitalen Weg.

Wie sieht denn der digitale Weg in der Schadenabwicklung aus?

Bei der Schadenbesichtigung arbeiten unsere Regulierer mit SV ProfClaim, einem selbstentwickelten Regulierungstool. Dieses wird seit Mitte 2016 auch mobil eingesetzt. Eine App unterstützt die Schadenregulierer bei der Vor-Ort-Aufnahme und -Kalkulation von Gebäudeschäden. Die Schadenregulierer erhalten ihren Besichtigungsauftrag zusammen mit den wichtigsten Schaden- und Vertragsdaten direkt auf ihr Smartphone. Für die Schadenauszahlung nutzen wir das InterCard-System und können unseren Kunden sofort und noch vor Ort die ersten Leistungen auszahlen. Wir sind aktuell immer noch die einzige Versicherung, die über dieses digitale Zahlungssystem verfügt.

Halten Sie eine Pflichtversicherung für sinnvoll?

Ganz klar nein. Aus unserer Sicht gibt es keinen Bedarf für eine Pflichtversicherung gegen Naturgefahren. Über 99 Prozent der Risiken sind mithilfe von Geoinformationssystemen gegen Naturgefahren mit Standardprodukten versicherbar. Für die verbleibenden Risiken sind individuelle Lösungen im Zuge einer Risikobesichtigung vor Ort möglich. Pflichtversicherung bedeutet auch Aufbau von Bürokratie. In der Wohngebäudeversicherung gibt es in Deutschland einen funktionierenden Markt.

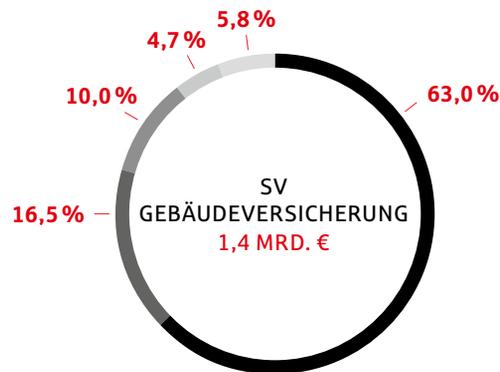
Mit ‚KRISTALL‘ bietet die SV eine speziell auf die Bedürfnisse von Städten, Gemeinden und Landkreisen ausgerichtete Versicherungslösung, die sich seit über fünfzehn Jahren bei den Kommunen bewährt hat. Über zwei Mitgliederorgane können die Kommunen direkt Einfluss auf die Ausgestaltung des Versicherungsschutzes nehmen.

152,1 MIO. €

Die SV verbuchte 111 Großschäden über alle Sparten hinweg und regulierte sie mit rund 152,1 Millionen Euro

BESTANDSZUSAMMENSETZUNG 2016

NACH GEBUCHTEN BRUTTOBEITRÄGEN saG, 31.12.2016



63,0% Feuer- und Sachversicherungen
16,5% Kraftfahrtversicherung
10,0% Haftpflichtversicherung
4,7% Unfallversicherung
5,8% Sonstige Versicherungen

KATWARN:
Das kommunale Katastrophensystem wird mit der kostenfreien Warn-App mittlerweile von mehr als 2,5 Millionen Bürgern in Deutschland genutzt.

155,9 MIO. €

Die SV regulierte rund 155,9 Millionen Euro (148,4) für rund 52.000 Leitungswasserschäden.

SV SmartHelp ist ein intelligentes Basissystem zur Haussteuerung und derzeit bei der SV im Test. Per SmartHelp kann erkannt werden, ob jemand Fremdes das Haus betreten hat, die Kinder von der Schule nach Hause gekommen sind oder pflegebedürftige Eltern nachts das Haus verlassen haben.



Automatische Notruf-Systeme wie der SV Copilot und der neue Unfallmeldedienst (UMD) des Gesamtverbandes der deutschen Versicherungswirtschaft können im Ernstfall Leben retten und holen dann Hilfe, wenn niemand sonst in der Nähe ist. Wir bieten unseren Kunden beide Systeme an.

UNWETTERWARNSYSTEM WIND & WETTER

- Auswertung von rund 1.200 Wetterstationen
- Rund 194.000 Nutzer per SMS oder Mail
- Rund 13.000 User nutzen die SV Haus & Wetter-App

SV GEBÄUDEVERSICHERUNG AG

GESCHÄFTSZAHLEN 2016 (NACH HGB)

		2016	2015	2014
Gesamtbeiträge brutto	in Mio. Euro	1.487,5	1.445,3	1.391,6
Gebuchte Bruttobeiträge saG	in Mio. Euro	1.453,9	1.412,0	1.360,6
HUK-Versicherungen		453,0	429,8	401,6
Haftpflicht		145,1	138,8	132,8
Unfall		68,4	63,7	58,1
Kraftfahrt		239,5	227,3	210,6
Sachversicherungen		916,2	897,7	880,1
Verbundene Wohngebäudeversicherung		528,9	520,7	516,9
Verbundene Hausrat		52,9	50,7	48,7
Feuerversicherungen		140,1	138,2	135,6
Sonstige Sachversicherungen		194,3	188,1	178,8
Übrige Versicherungen		84,7	84,5	78,9
Bestand Anzahl Verträge	in Tsd.	6.192	6.117	6.048
Aufwendungen für Geschäftsjahres-Versicherungsfälle brutto	in Mio. Euro	1.130,0	1.013,6	935,2
Geschäftsjahresschäden	in Tsd. Stück	257	279	248
Bruttoschadenquote	in %	76,4	70,4	67,5
Aufwendungen für den Versicherungsbetrieb brutto	in Mio. Euro	375,3	366,2	349,5
Kostenquote brutto	in %	25,2	25,3	25,1
Combined Ratio	in %	92,0	85,0	88,0
setzt sich zusammen aus:				
Bilanzielle Schadenquote	in %	66,6	59,6	62,8
Kostenquote (verdiente Beiträge)	in %	25,4	25,4	25,2
Kapitalanlagebestand	in Mio. Euro	2.748,5	2.589,2	2.475,3
Netto-Kapitalerträge	in Mio. Euro	83,3	84,3	84,5
Laufende Durchschnittsverzinsung	in %	2,92	2,87	3,28
Nettoverzinsung	in %	3,12	3,33	3,45
Jahresüberschuss	in Mio. Euro	42,4	49,3	26,1
Bilanzgewinn	in Mio. Euro	43,1	30,7	13,1

**HAFTPFLICHT, HAUSRAT,
WOHNGEBÄUDE
MIT TOP-NOTEN**



**SEHR GUTE ERGEBNISSE
FÜR KRAFTFAHRT-TARIFE**



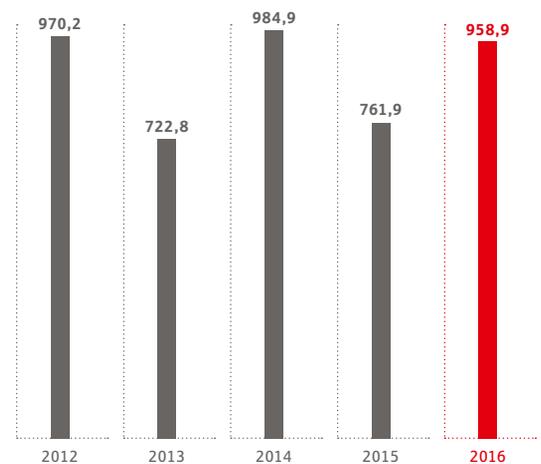
SV LEBENSVERSICHERUNG

DIE BETRIEBLICHE ALTERSVERSORGUNG IST GEFRAGT

Die Neugeschäftszahlen und die Stornoquote auf Tiefstand zeigen, dass es keine Flucht aus der Altersvorsorge gibt. Die Bürger halten an ihrer Altersvorsorge fest. Und die Menschen wissen, dass Vorsorge wichtig ist. 2016 wurden 146.000 neue Altersvorsorgeverträge abgeschlossen. Besonders gefragt waren die Rentenversicherung IndexGarant und die Produkte der betrieblichen Altersversorgung. >

ENTWICKLUNG DER BETRIEBLICHEN ALTERSVERSORUNG

NEUGESCHÄFT NACH BEITRAGSSUMME IN MIO. EURO IM GESAMTEN BAV-GESCHÄFT. FÜNF DURCHFÜHRUNGSWEGE: DIREKTVERSICHERUNG, DIREKTZUSAGE, UNTERSTÜTZUNGSKASSE, PENSIONS-FONDS, PENSIONSKASSE.



Die Sparkasse Hanau bietet nicht nur ihren eigenen Mitarbeitern die Betriebsrente an, sondern berät gemeinsam mit den Experten der SV bAV Consulting GmbH Firmen aller Größenordnungen zu Lösungen in der bAV und betrieblicher Gesamtversorgungssysteme. Dr. Ingo Wiedemeier (links), Vorstandsvorsitzender der Sparkasse Hanau, im Strategiegespräch mit Daniel Strohbach, der als Vertriebsdirektor für die Betriebliche Altersversorgung bei der SV zuständig ist.

DER LEBENSVERSICHERER ENTWICKELT SICH GUT

UM **32,5 %**

STIEG DAS NEUGESCHÄFTSVOLUMEN IN DER BETRIEBLICHEN ALTERSVERSORGUNG

MIT **4,0 %**

LIEGT DIE STORNOQUOTE AUF SEHR NIEDRIGEM NIVEAU

Das Geschäft in der Lebensversicherung entwickelte sich bei der SV entgegen dem Markttrend positiv. Die gebuchten Bruttobeiträge stiegen um 4,3 Prozent auf 1,91 Milliarden Euro (1,83). Beitragstreiber waren hier besonders Rentenversicherungen (+8,8%) und Risikoversicherungen (+5,0%).

Besonders erfreulich entwickelte sich das Neugeschäft in der Altersvorsorge. Mit rund 146.000 Vorsorgeverträgen wurden bei der SV im vergangenen Jahr mehr Verträge als noch im Vorjahr abgeschlossen. Nach Beitragssumme stieg das Neugeschäft um 9,9 Prozent auf 3,06 Milliarden Euro, nach laufendem Jahresbeitrag um 10,8 Prozent auf 86,4 Millionen Euro und nach Einmalbeitrag um 10,1 Prozent auf 926,0 Millionen Euro. Die Stornoquote liegt dabei weiter mit 4,0 Prozent auf einem sehr niedrigen Niveau und deutlich unter der der Branche mit 4,3 Prozent (Stand: 30.09.2016). Der Anstieg des Neugeschäfts und die niedrige Stornoquote zeigen deutlich, dass die Menschen bewusst ihre Vorsorge angehen. Zur positiven Entwicklung in der Lebensversicherung trägt auch der traditionell hohe Anteil des Sparkassenvertriebs bei. 85,4 Prozent der Lebensversicherungen werden über die Sparkassen und Sparkassenagenturen vertrieben.

Lebensversicherungsprodukte überzeugen

Mit der Rentenversicherung IndexGarant hat die SV ein sehr gefragtes Altersvorsorgeprodukt auf den Markt gebracht. Rund 64 Prozent der verkauften Rentenversicherungen gingen auf das Konto des indexbasierten Produktes. IndexGarant bietet die Sicherheit einer Rentenversicherung, aber durch den Index auch die Chancen des Kapitalmarktes. Ein Verlustrisiko besteht nicht, es gibt eine Beitragsgarantie. Jährlich zum Indexstichtag kann der Anleger zwischen den drei Indizes EuroStoxx, TrendPortfolio oder VolalIndexPerform oder auch in die sichere Verzinsung wechseln. Insgesamt wurden 2016 über 38.000 IndexGarant-Verträge in der privaten und betrieblichen Altersversorgung mit einer Beitragssumme von 1,6 Milliarden Euro (1,5) poliziert.

Seit Mai 2017 ist das Produktportfolio komplettiert. Mit der VermögensPolice Invest bietet die SV eine neue fondsgebundene Rentenversicherung und zwar ohne Beitragsgarantie. Die SV spricht damit vor allem renditeorientierte und wertpapieraffine Kunden an, die aus

30 Fonds auswählen können. Mit ihrem Altersvorsorgeangebot ist die SV zeitgemäß aufgestellt. Für alle Zielgruppen und Risikoneigungen gibt es ein entsprechendes Angebot, von der klassischen Lebensversicherung für sicherheitsorientierte Anleger bis hin zur renditeorientierten Fondslösung.

Betriebliche Altersversorgung weiter attraktiv

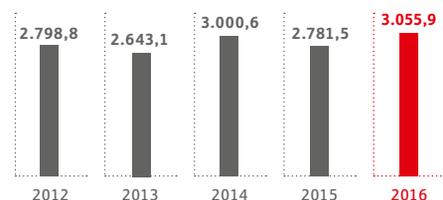
Schon seit vielen Jahren setzt die SV auf die betriebliche Altersversorgung und baute ihren Beratungsansatz zu einem betrieblichen Gesamtversorgungssystem aus. Das Geschäft mit der betrieblichen Altersversorgung lief 2016 insgesamt sehr gut. Das Neugeschäftsvolumen im SV-eigenen, bilanzwirksamen Geschäft in der Direktversicherung, Direktzusage und Unterstützungskasse stieg nach Beitragssumme um 32,5 Prozent auf 804,8 Millionen Euro (607,2). Eine besonders hohe Nachfrage erfuhr die indexbasierte Variante, die Anzahl der Verträge stieg um 70,5 Prozent. Über alle Durchführungswege hinweg – inklusive Pensionsfonds und Pensionskasse – stieg das Neugeschäftsvolumen nach Beitragssumme um 25,9 Prozent auf 958,9 Millionen Euro (761,8).

Biométrische Produkte schneiden gut ab

Auch die im Mai 2016 eingeführte neue Berufsunfähigkeitsversicherung konnte sich auf dem Markt etablieren. Zukünftig wird in sechs Berufsgruppen anstatt in vier unterschieden. Eine Vielzahl von Berufen wurde günstiger eingestuft, wie beispielsweise Erzieher, Mechaniker oder Physiotherapeuten. Das Neugeschäft nach Stückzahl stieg seit der Einführung im Vergleich zum Vorjahr um 19,1 Prozent. Seit zwei Jahren bietet die SV eine überarbeitete Risikolebensversicherung und einen neuen Tarif mit annuitätisch fallender Versicherungssumme speziell für Immobilienfinanzierungen. Das Produkt läuft weiter erfolgreich: 9.256 Verträge wurden 2016 verkauft. Das Neugeschäft nach Beitragssumme lag mit 91,4 Millionen Euro (91,6) annähernd auf Vorjahresniveau. Die Zeitschrift „Capital“ hat in Zusammenarbeit mit dem Analysehaus „Morgen & Morgen“ die Top-Tarife in der Risikolebensversicherung ermittelt. Der Tarif der SV wurde in der Kategorie „Risikolebensversicherung für Bauherren“ ausgezeichnet.

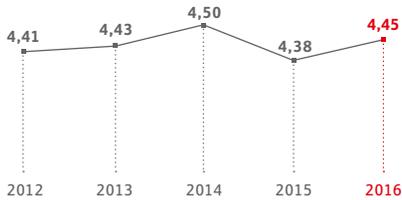
NEUGESCHÄFT NACH BEITRAGSSUMME

IN MIO. EURO



VERLAUF NETTOVERZINSUNG

IM DREIJAHRSDURCHSCHNITT IN %



Gute Ergebnisse erzielt

Das Kapitalanlagemanagement hat 2016 sehr gut gewirtschaftet. Das Kapitalanlageergebnis ohne Erträge und Aufwendungen der fondsgebundenen Versicherungen stieg um 5,3 Prozent auf 896,8 Millionen Euro (851,9). Die Nettoverzinsung lag mit 4,6 Prozent (4,4) weiter auf einem erfreulichen Niveau. Aus diesen Ergebnissen finanziert die SV auch die Zinszusatzreserve. Ihr wurden 386,1 Millionen Euro zugeführt (207,2). Die Zinszusatzreserve wächst damit auf 1.047,1 Millionen Euro an.

In Summe konnte im abgelaufenen Geschäftsjahr ein Rohüberschuss in Höhe von 128,8 Millionen Euro (193,3) erwirtschaftet werden. Für die Überschussbeteiligung der Versicherungsnehmer wurden davon 98,1 Millionen Euro (160,5) der Rückstellung für Beitragsrückerstattung zugeführt. Der Jahresüberschuss beträgt planmäßig wie im Vorjahr 30 Millionen Euro. Für 2017 hält die SV die Überschussbeteiligung ihrer Lebens- und Rentenversicherungen nach laufendem Beitrag bei 2,95 Prozent konstant. Branchenweit sanken allerdings die Werte.

Gute Ratingergebnisse für den Lebensversicherer

Mehrere unabhängige Untersuchungen bestätigen die Finanzkraft und Sicherheit der SV. Das unabhängige Analysehaus „Morgen & Morgen“ hat Lebensversicherer 2016 erneut einem Belastungstest unterzogen. Das Ergebnis der SV Lebensversicherung mit „sehr gut“ kann sich sehen lassen. Mit dem Belastungstest untersucht „Morgen & Morgen“ die Risiken der einzelnen Lebensversicherer, die aus den Verpflichtungen des Versicherungsbestandes und den Kapitalanlagen resultieren. Beim diesjährigen Belastungstest wurde ein Zinscrash von minus 0,6 Prozent und ein Aktiencrash von minus 37 Prozent simuliert. Im 2016 veröffentlichten ascore-Unternehmensscoring erzielte die SV Lebensversicherung ein „herausragendes Ergebnis“ und damit die bestmögliche Bewertung von sechs Sternen. Betrachtet wurden bei diesem Scoring Kennzahlen in den Bereichen Erfahrung, Sicherheit, Erfolg und Bestand. Die SV befindet sich mit diesem Ergebnis unter den Top 3 der Lebensversicherer. **C**

IM INTERVIEW MIT ...

DANIEL STROHBACH

Er leitet als Vertriebsdirektor den Bereich Betriebliche Altersversorgung der SV.



»Für uns steht die Zufriedenheit des Arbeitgebers und des Arbeitnehmers im Mittelpunkt.«

Warum hat die Betriebliche Altersversorgung immer mehr Zulauf?

Wir werden immer älter. Das hat nicht nur zur Folge, immer länger arbeiten zu müssen, sondern auch immer länger Rente zu bekommen. Das spüren auch die Betriebe. Der demografische Wandel und der damit verbundene Fachkräftemangel fordern von Unternehmen neue Maßnahmen. Qualifiziertes Personal wird nicht mehr allein durch das Gehalt an Arbeitgeber gebunden, zunehmend wichtiger werden ergänzende Vergütungsmodelle und Mehrleistungen. Wir beraten unsere Kunden neben der betrieblichen Altersversorgung selbst auch zu Zeitwertkonten, betrieblichen Berufsunfähigkeits-, Kranken- und Unfallversicherungen.

Kann jeder Arbeitnehmer eine Rente vom Chef bekommen?

Seit 2002 haben Arbeitnehmer auf die betriebliche Altersversorgung sogar einen Rechtsanspruch. Sie können von ihrem Arbeitgeber eine betriebliche Altersversorgung verlangen, wenn sie bereit sind, dafür auf Entgelt zu verzichten. Das gilt für jeden Arbeitnehmer, der in der gesetzlichen Rentenversicherung pflichtversichert ist, auch für Teilzeitbeschäftigte und geringfügig Beschäftigte.

Welche Durchführungswege gibt es denn?

Der Arbeitgeber kann zwischen fünf Durchführungsweegen wählen. Er kann zum einen die Versorgungszusage unmittelbar erteilen oder die betriebliche Altersversorgung über einen externen Versorgungsträger abwickeln. Kleine und mittlere Betriebe beschränken sich häufig auf einen Durchführungswege, um den Verwaltungsaufwand in Grenzen zu halten. Wir unterstützen die Arbeitgeber von der Auswahl des Durchführungsweeges über die Kommunikation an die Mitarbeiter bis hin zu einer schlanken Verwaltung und einer laufenden Betreuung. Für uns steht die gleichzeitige Zufriedenheit des Arbeitgebers und des Arbeitnehmers im Mittelpunkt.

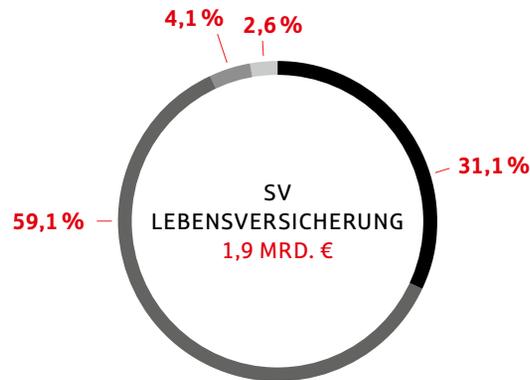
Focus Money hat mit ServiceValue zum zweiten Mal eine große Kundenbefragung durchgeführt. Dabei haben die Versicherten die Fairness von 30 betrieblichen Altersversorgern bewertet. Hier konnte die SV wieder überzeugen und wurde erneut mit einem „Sehr gut“ bestätigt. Ihr Kundenservice zeichnet sich durch schnelle Erreichbarkeit und kompetente Antworten auf fachspezifische Fragen aus.

RUND 2,2 MRD. €

hat die SV 2016 an Versicherungsleistungen aus ihren Renten- und Lebensversicherungen ausbezahlt.

BESTANDSZUSAMMENSETZUNG 2016

BEZOGEN AUF DEN LAUFENDEN BEITRAG IN %



31,1% Kapitalbildende Versicherungen 2,6% Fondsgebundene Lebensversicherungen
59,1% Rentenversicherungen
4,1% Risikoversicherungen

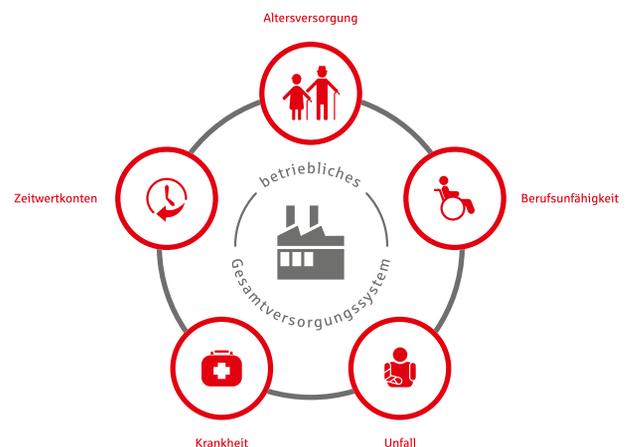
Das heutige Nettorentenniveau sinkt bis zum Jahr 2030 von heute rund 50 Prozent des Durchschnittsentgelts auf nur noch 43 Prozent.

Die Verwaltungskostenquote liegt auf niedrigen 1,7 Prozent und weiter deutlich unter dem Marktdurchschnitt von 2,2 Prozent.

Wussten Sie, dass...

- ... die durchschnittliche Altersrente 810 Euro monatlich beträgt?
- ... die Altersrenten in den alten Bundesländern bei 1.014 Euro monatlich für Männer bzw. 583 Euro monatlich für Frauen liegen?
- ... die Altersrenten in den neuen Bundesländern bei 973 Euro monatlich für Männer bzw. 860 Euro monatlich für Frauen liegen?

GESAMTVERSORGUNGSSYSTEM IN DER BETRIEBLICHEN ALTERSVERSORGUNG

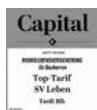


SV LEBENSVERSICHERUNG AG

GESCHÄFTSZAHLEN 2016 (NACH HGB)

		2016	2015	2014
Gesamtbeiträge inkl. RfB	in Mio. Euro	1.975,8	1.892,9	1.942,4
Gebuchte Bruttobeiträge ohne RfB	in Mio. Euro	1.909,7	1.830,5	1.874,9
Laufende Beiträge		983,7	989,6	994,8
Einmalbeiträge		926,0	840,9	880,1
Bestand Anzahl Verträge	in Tsd.	1.649	1.669	1.689
Bestand nach Versicherungssumme	in Mio. Euro	45.231,9	45.095,1	45.058,1
Neugeschäft nach Versicherungssumme	in Mio. Euro	4.494,3	4.311,7	4.182,5
Neugeschäft nach Beiträgen	in Mio. Euro	1.012,4	918,9	967,3
Laufende Beiträge		86,4	77,9	87,2
Einmalbeiträge		926,0	840,9	880,1
Neugeschäft nach Beitragssumme	in Mio. Euro	3.055,9	2.781,5	3.000,6
Laufende Beiträge		2.129,9	1.940,6	2.120,5
Einmalbeiträge		926,0	840,9	880,1
Neuzugang nach Anzahl		145.644	144.305	152.624
Versicherungsleistungen	in Mio. Euro	2.034,4	1.859,7	1.846,6
Kapitalanlagebestand	in Mio. Euro	19.871,5	19.419,8	19.156,1
Netto-Kapitalerträge	in Mio. Euro	896,8	851,9	826,0
Laufende Durchschnittsverzinsung		3,20	3,46	3,53
Nettoverzinsung		4,56	4,42	4,37
Nettoverzinsung im Dreijahresdurchschnitt		4,45	4,38	4,50
Aufwendungen für den Versicherungsbetrieb	in Mio. Euro	177,8	187,0	186,0
Abschlussaufwendungen		145,6	151,0	151,9
Verwaltungsaufwendungen		32,2	36,0	34,2
Abschlussaufwendungen	in % der Neugeschäfts-Beitragssumme	4,76	5,43	5,06
Verwaltungsaufwendungen	in % der Neugeschäfts-Beitragssumme	1,7	2,0	1,8
Stornoquote	in %	4,0	4,0	4,3
Rohüberschuss	in Mio. Euro	128,8	193,3	181,1
Zuführung zur RfB	in Mio. Euro	98,1	160,4	142,9
Jahresüberschuss vor Gewinnabführung	in Mio. Euro	30,00	30,0	30,0
Überschussbeteiligung (mit SÜA)	in %	2,95	3,05	3,35

SV: FINANZSTARK UND SICHER



VIelfACH AUSGEZEICHNET ALTERSVORSORGE 2016

SV NACHHALTIGKEIT

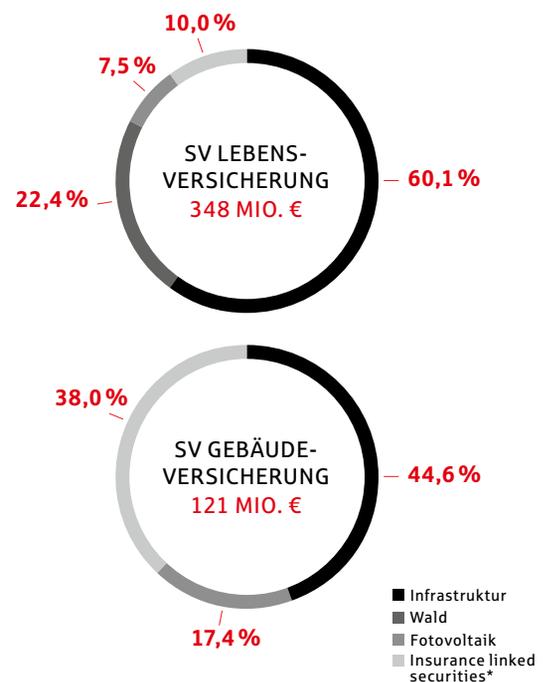
SOLARENERGIE IST TEIL DER ALTERNA- TIVEN INVESTMENTS



v.l. Sven Simon (Leiter Kapitalanlagen Marktfolge), Dr. Peter-Henrik Blum-Barth (Leiter Kapitalanlagen Liquide Assets) und Manfred Rupps (Leiter Kapitalanlagen – Immobilien und Alternative Assets) besuchen den Solarpark in Horgau (Nähe Augsburg, Bayern). Die SV hat in Zusammenarbeit mit der ecosenergy GmbH in diese Fotovoltaikanlage investiert. Sie umfasst circa 14,3 Hektar und produziert rund 5,3 Millionen Kilowattstunden Strom pro Jahr.

In ihrer Kapitalanlage achtet die SV auf eine solide, nachhaltige und sicherheitsorientierte Anlagepolitik. In annähernd 30 verschiedene Anlageklassen wird investiert. Der überwiegende Teil ist in festverzinslichen Wertpapieren angelegt. Hinzu kommen Aktien, Private Equity, Immobilien und auch immer mehr alternative Investments wie Solarenergie. Mit insgesamt 25,1 Milliarden Euro Kapitalanlagen zählt die SV zu den großen institutionellen Anlegern in Deutschland. >

DIE SV INVESTIERT IN ALTERNATIVE INVESTMENTS



* Insurance linked securities (ILS) sind Titel, in denen Versicherungsrisiken, insbesondere Naturgefahren, verbrieft sind. Sie entwickeln sich unabhängig von anderen gängigen Anlageklassen und sind deswegen bei der SV als alternative Investments klassifiziert.

DIE NACHHALTIGKEIT IST EIN STRATEGISCHES ZIEL

Das Thema Nachhaltigkeit beschäftigt die SV traditionell schon sehr lange. Es ist Teil ihrer DNA als Unternehmen der Sparkassen-Finanzgruppe. Nachhaltiges Wirtschaften bedeutet für die SV, unternehmerischen Erfolg mit ökologischer und sozialer Verantwortung zu verbinden.

In ihrer Nachhaltigkeitsstrategie hat die SV fünf Handlungsfelder definiert: Verantwortungsvolle Unternehmensführung, Produkte und Leistungen, Mitarbeiter, Umwelt und gesellschaftliches Engagement. Für jedes Handlungsfeld hat die SV Schwerpunkte und Ziele festgelegt. Wir haben zwei Handlungsfelder herausgegriffen. Nachhaltige Kapitalanlagen und die betriebliche Ausbildung sind ein Teil der Handlungsfelder Produkte & Leistungen und Mitarbeiter. Dafür hat die SV schon vieles bewegt.

Produkte & Leistungen Nachhaltige Kapitalanlagen

Neben den hohen Anforderungen an die Rentabilität legt die SV bei ihren Kapitalanlagen großen Wert auf Sicherheit und auf eine ausgewogene Mischung und Streuung. Auch in Zeiten extrem niedriger Zinsen liegt der Fokus auf den klassischen, aber risikoarmen Zinspapieren wie Staatsanleihen und Pfandbriefen. Die SV kann so die Verpflichtungen gegenüber ihren Kunden langfristig absichern. Daneben setzt die SV auch auf Substanz-Assets wie Immobilien, Infrastruktur, Foto-

voltaik, Wald, Windkraft und Private Equity, die zwar risikoreicher, aber renditestärker sind. In ihrer Kapitalanlagestrategie versteht sich die SV als ein sich ethischen Prinzipien verpflichtender Investor. Dieser Aspekt wurde in den letzten Jahren immer bedeutender. Für viele Verbraucher und Kunden ist es wichtig zu wissen, wie die Anlage ihrer der SV anvertrauten Gelder erfolgt. Daher nimmt die SV das Thema auch in ihrer Kapitalanlagestrategie sehr ernst.

Portfolio-Check durch die oekom research

Seit 2016 arbeitet die SV mit der renommierten Nachhaltigkeitsrating-Agentur oekom research zusammen, um ihr Portfolio auf Nachhaltigkeit zu überprüfen. Investitionen, die sehr schwerwiegend gegen ethische, soziale und ökologische Mindeststandards verstoßen, sollen zukünftig vermieden werden. Die Ergebnisse bestätigen, dass ein Großteil der Investments bereits heute als unkritisch oder neutral einzustufen sind. Ziel ist es, die Kapitalanlagen unter Nachhaltigkeitsgesichtspunkten in den nächsten Jahren nach und nach weiter zu optimieren. Daher ist es geplant, zum einen die Quote der alternativen Investments in Infrastruktur, Wald und erneuerbare Energien nach und nach weiter zu erhöhen. Zum anderen hat die SV, nach dem schrittweisen Ausschluss von Herstellern geächteter Waffen, auch die Erweiterung der Ausschlusskriterien für Unternehmensanleihen und Aktien beschlossen. Dabei orientiert sich die SV zukünftig unter Berücksichtigung einer wirtschaftlich sinnvollen Umsetzbarkeit am international angesehenen Standard United Nations Global Compact (UNGC). Der SV ist es dabei aber sehr wichtig, weiterhin ökonomisch nachhaltig zu sein. Hohe Renditen bei angemessenem Risiko werden daher die Kernziele der Kapitalanlage bleiben.

Investitionen in den Regionen

Unter nachhaltig versteht die SV auch, in ihren Regionen zu investieren. Dies kann vor allem im Rahmen von

NACHHALTIG UND VERANTWORTUNGSBEWUSST



SV IST TOP-ARBEITGEBER



DIE FÜNF HANDLUNGSFELDER DER NACHHALTIGKEITSSTRATEGIE



Immobilienengagements erfolgen. Die Investition in ihre eigenen Standorte gehört dabei dazu. Aktuell kümmernt sich die SV zum Beispiel um ihren Mannheimer Standort. Aber auch beispielsweise Hypotheken, die vor allem in Zusammenarbeit mit den Sparkassen angeboten werden, sind für die SV sowohl wirtschaftlich attraktiv als auch nachhaltige Investments.

Mitarbeiter

Innovativer Arbeitgeber

Die SV stellt sich den Herausforderungen der Digitalisierung. Hierbei haben die Mitarbeiter die Chance, die Zukunft der SV zu gestalten und die Digitalisierung voranzutreiben, um den Kunden den besten Service zu bieten. Dank zahlreicher Aufstiegs- und Entwicklungsmöglichkeiten können spannende und innovative Themen von den Mitarbeitern übergreifend bewegt und eigenverantwortlich in Projekten bearbeitet werden.

SV ist großer Ausbildungsbetrieb

Der wirtschaftliche Erfolg eines Unternehmens wird wesentlich von der Leistungsfähigkeit und Motivation der Mitarbeiter beeinflusst. Die SV setzt in ihrer Personalpolitik stark auf die eigene Ausbildung und stellt an allen sechs Standorten und in den knapp 370 SV-Agenturen Ausbildungs- und Studienplätze zur Verfügung. Pro Jahr starten rund 100 junge Menschen bei der SV. Über alle drei Ausbildungsjahre hinweg beschäftigte die SV Ende 2016 342 Auszubildende im Innendienst und Außendienst. Die Ausbildungsquote bei der SV liegt mit 8,5 Prozent weitaus höher als die in der deutschen Gesamtwirtschaft und der Versicherungswirtschaft mit je 5,7 Prozent. Mit einer Übernahmequote von rund 82 Prozent liegt die SV deutlich über der Übernahmequote der deutschen Wirtschaft. Trotz sinkender Schulabgängerzahlen wird die SV jährlich von rund 2.000 Ausbildungsplatz-Bewerbern angesprochen. Dies und die hohe Übernahmequote belegen, dass die SV bei jungen Menschen nach wie vor als attraktiver Ausbildungsbetrieb und Arbeitgeber wahrgenommen wird.

Die Nachhaltigkeitsorganisation der SV

Um dem Thema Nachhaltigkeit noch zielgerichteter nachzugehen, wurde 2015 die Nachhaltigkeitsorganisation neu aufgestellt. Eine Stabsstelle koordiniert seitdem alle Nachhaltigkeitsaktivitäten der SV und vereint die Aufgaben des Umweltmanagements, des Arbeits- und Brandschutzes und des betrieblichen Sport- und Gesundheitswesens. So werden wir der gestiegenen gesellschaftlichen Bedeutung des Themas und den Erwartungen unserer Interessengruppen noch stärker gerecht. Erfahren Sie mehr über unser Nachhaltigkeitsengagement im SV Nachhaltigkeitsbericht. Diesen finden Sie auf unserer Homepage. <

IM INTERVIEW MIT ...

SVEN SIMON

Er ist Leiter der Kapitalanlagen Marktfolge und unter anderem für die Nachhaltigkeit der Kapitalanlagen in der SV zuständig.



»Wir wollen zukünftig noch stärker im Rahmen unserer Risikotragfähigkeit in alternative Investments anlegen.«

Was versprechen Sie sich von alternativen Investments?

Aktuell legen wir rund 470 Millionen Euro, das sind rund 1,8 Prozent unserer Kapitalanlagen, in Investments wie Wald, Fotovoltaik oder Infrastruktur an. Die SV baut diesen Bereich seit Jahren kontinuierlich aus. Im Solarbereich haben wir beispielsweise rund 47 Millionen Euro investiert. Alternative Investments sind für uns gerade in Zeiten niedriger Zinsen wichtige Investments, die das Portfolio hervorragend ergänzen. Die Erträge sind auskömmlich und vor allem stabil. Dies hilft, die Ertragsanforderungen der versicherungstechnischen Verpflichtungen zu erfüllen. Wir wollen hier deshalb zukünftig noch stärker im Rahmen unserer Risikotragfähigkeit investieren.

Worauf achten Sie denn in Ihrer Kapitalanlage?

Wichtig ist uns bei all unseren Anlagen, egal ob Rente, Aktie oder Wald, immer eine hervorragende Bonität der Emittenten und Partner, eine jederzeitige Veräußerbarkeit und natürlich auch eine zuverlässige Rendite. Schließlich erwarten unsere Kunden eine gute, verlässliche Altersvorsorge und schnelle Schadenzahlungen. Dies alles unter einen Hut zu bringen, ist nicht immer einfach und in der Regel nicht widerspruchsfrei, insbesondere wenn Nachhaltigkeit nun als weiteres Ziel hinzukommt. Die Kapitalanlage ist daher ein komplexes Geschäft.

Wie werden die Kapitalanlagen gesteuert?

Neben einem Händchen für gute Investments ist gerade in Zeiten zunehmender Regulierung ein strukturierter Kapitalanlageprozess notwendig. Die SV hat die Weichen hierfür gestellt, indem die Anlagetätigkeit am Markt sowie die nachgelagerten Bereiche der Marktfolge in eigenständigen Bereichen verantwortet werden. Die unterschiedlichen Anforderungen können so spezialisiert bearbeitet werden, ohne jedoch die gemeinsame Kapitalanlagestrategie aus den Augen zu verlieren.



ROLAND OPPERMANN
Ressort: Finanzen

DR. THORSTEN WITTMANN
Ressort: Leben / IT

DR. STEFAN KORBACH
Ressort: Kundenservice

ULRICH-BERND WOLFF VON DER SAHL
Vorsitzender des Vorstands

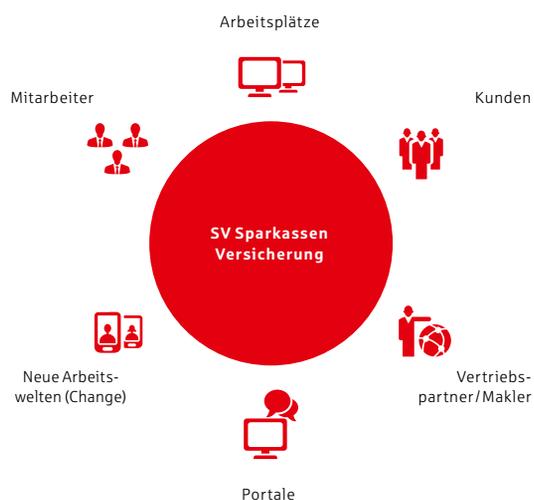


DR. KLAUS ZEHNER
Ressort: Schaden / Unfall

DR. ANDREAS JAHN
Ressort: Vertrieb

DIE SV BESCHREITET NEUE WEGE ZUM KUNDEN

Die moderne Welt ist digital. Der Kunde verändert sich – er ist vernetzt und hat hohe Serviceerwartungen. Die Digitalisierung der Prozesse hin zum Kunden, aber auch hin zu den Vertriebspartnern ist deshalb unumgänglich. Die SV hat sich ein Digitalisierungsprogramm für die nächsten Jahre verordnet. In dessen Zentrum stehen die Bedürfnisse des modernen Kunden, der selbstverständlich alle Wege des Abschlusses und der Kommunikation erwartet, dazu schnellen Kundenservice und flexible Produkte zu marktgängigen Preisen. >



DIE DIGITALEN WEGE ZUM KUNDEN

SV CYBERSCHUTZ

SEIT 2017 NEUES PRODUKT
FÜR KLEINE UND MITTLERE
UNTERNEHMEN

Internet und Digitalisierung verändern das Leben. Die SV nimmt sich als Versicherer der digitalen Risiken an, testet als Produktanbieter neue digitale Produktideen und setzt in der Kundenkommunikation zunehmend auf digitales Content Marketing. 2016 hat die SV Prototypen entwickelt und ist bereits 2017 mit Neuerungen an den Start gegangen.

Situative Versicherungen: Kurzfristlösungen

Situative Versicherungen sind Versicherungen die der Kunde genau dann abschließt, wenn er sie braucht, und genau so lange, wie er sie braucht. Die SV startete im Herbst 2016 mit dem Prototyp SV WasenSchutz. Besucher des Cannstatter Volksfestes (Wasen) hatten die Möglichkeit, mit dieser eintägigen Versicherung einen kurzfristigen und passgenauen Schutz für ihren Aufenthalt zu erlangen. Der Schutz beinhaltete Elemente einer Sach-, Unfall- und Haftpflichtversicherung. Der eingegrenzte Zeitraum war für einen Test im Bereich der situativen Versicherungen ideal. Anfang 2017 hat die SV nun zwei weitere situative Produkte auf den Markt gebracht. Die Zusatzfahrerversicherung ergänzt Haftpflicht und Kasko, wenn jemand das Auto fährt, der nicht als Fahrer im Vertrag eingetragen ist. Im Schadenfall werden die Kosten für Beitragsnachforderungen oder Vertragsstrafen für das laufende Versicherungsjahr übernommen. Wer nur wenige Tage im Jahr mit dem Auto ins Ausland fährt, für den ist der Auslandsschadenschutz gedacht. Bei einem Unfall wird der Schaden so reguliert, als wäre der Unfallgegner bei der SV versichert. Bei beiden Versicherungen kann eine Vertragsdauer zwischen einem und 28 Tagen gewählt werden. Die SV reagiert mit weiteren innovativen Versicherungslösungen auf die zunehmende Digitalisierung in der Versicherungswirtschaft.

SmartCar: SV kooperiert mit TankTaler

Der zweite Prototyp ist eine Kooperation mit dem Projekt TankTaler von der ThinxNet GmbH, einem jungen Technologieunternehmen aus München. Mit einem Stecker für die OBD-2-Schnittstelle im Auto und der App TankTaler macht sie aus fast jedem Auto ein SmartCar. An die App übermittelt werden unter anderem Fahrtenanalysen, Driving Score, Fahrzeug-Fehler-Analysen oder Tankfüllstand. Diese Informationen stehen den Kunden über die App zur Verfügung. Gleichzeitig vernetzt die App den Kunden nicht nur mit seinem Fahrzeug, sondern auch mit Partnerfirmen. Wer TankTaler

nutzt, hat die Möglichkeit, von einem Rabattsystem zu profitieren. Die Rabattwährung sind die Tanktaler, die ähnlich funktionieren wie die Punkte bei Payback. TankTaler ist Partner für die Region Stuttgart. Die SV stellt 12.500 Stecker kostenlos zur Verfügung, davon 7.500 für Kunden und 5.000 für Nichtkunden. Die App bekommt auch eine E-Call-Funktion, sodass die SV dann im Schadenfall der erste Kontakt des Kunden ist und wir den Kunden in eine der Partnerwerkstätten leiten oder den Schaden direkt aufnehmen können.

CyberSchutz für kleine und mittlere Unternehmen

Seit Anfang 2017 bietet die SV kleinen und mittleren Unternehmen mit dem SV CyberSchutz eine Antwort auf die Gefahren der digitalen Welt. Für Schlagzeilen sorgen immer wieder Hackerangriffe auf große Unternehmen und Behörden. Tatsächlich werden jedoch auch die kleinen und mittleren Firmen Opfer von Hackerangriffen. In letzter Zeit sind sie sogar verstärkt in den Fokus der Kriminellen gerutscht, weil ihre Sicherheitssysteme ungleich einfacher zu überwinden sind als die gut geschützten Systeme großer Firmen. Der CyberSchutz ist als Grundabsicherung konzipiert. Darin sind neben den klassischen Haftpflichtansprüchen Dritter auch zahlreiche Eigenschäden gedeckt. Wenn also Daten entwendet oder zerstört werden, hilft das Produkt dabei, zu klären, was passiert ist und übernimmt auch die Kosten einer Wiederherstellung. Oft gehen mit Hackerangriffen datenschutzrechtliche Meldevorschriften einher, die ebenfalls mitversichert sind. Auch die Folgen von sonstigen kriminellen Cyber-Attacken wie Schäden durch Phishing, Pharming oder die derzeit besonders gefährdeten Attacken durch Erpressungssoftware sind abgesichert. Die Leistungen des CyberSchutzes können über eine Hotline abgerufen werden, sodass betroffene Kunden rasche Hilfe von echten IT-Profis bekommen. Die Versicherungssumme beträgt bis zu 100.000 Euro.

Digitales Magazin

Das Internet hat die Kommunikationswege verändert. Die klassische Werbung verliert ebenso an Durchschlagskraft wie die Kommunikation über Printmedien. Zeitschriften, Zeitungen oder auch das Fernsehen haben an Bedeutung verloren, die direkte Kundenkommunikation hat hinzu gewonnen. Die sozialen Medien haben den Dialog umgekrempelt und andere Erwartungshaltungen geschaffen.

Wichtiger denn je sind daher eigene Kanäle. Mit unserem Magazin innerhalb des Internetauftritts setzen wir Themen aus den Trends, die uns jetzt und in Zukunft begleiten, sei es Lifestyle oder Job. Über soziale Medien gehen wir hierzu in die Kommunikation. Nur wer im Netz an verschiedensten Stellen sichtbar wird, erreicht auch die jüngeren Kunden dort, wo sie sind. ◀

WEITERE INFORMATIONEN

GESCHÄFTSBERICHTE 2016



SV KOMPAKT
Profil und Positionen



SV KONZERN
Geschäftsbericht 2016



SV HOLDING AG
Geschäftsbericht 2016



**SV GEBÄUDE-
VERSICHERUNG AG**
Geschäftsbericht 2016



**SV LEBENS-
VERSICHERUNG AG**
Geschäftsbericht 2016



SV NACHHALTIGKEIT
Wir übernehmen
Verantwortung



**SV BERICHT ZUR SOLVENZ-
UND FINANZLAGE**
Geschäftsbericht 2016



SV KOMPAKT ONLINE
Profil und Positionen

SV KUNDENSERVICE

Kundenservice 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

service@sparkassenversicherung.de
www.sparkassenversicherung.de

Betreuer vor Ort: www.sv.ag/betreuersuche

Schadenmeldung online:
www.sv.ag > service > schadenmeldung

Social Media

www.facebook.com/SparkassenVersicherung
www.youtube.de/SparkassenVers
www.xing.com/companies/svsparkassenversicherung

Karriereportale

www.sv-berufseinsteiger.de
www.sv-karriere.de
www.kununu.com/de/sv-sparkassenversicherung
www.linkedin.com/company/sv-sparkassenversicherung?trk=company_logo

Apps

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

Warnsysteme/Stiftung

www.sparkassenversicherung.de/windwetter
www.katwarn.de
www.stiftung-schadenvorsorge.de

Kundenangebot

www.tanktaler.de/sv
www.sv-exklusiv.de



Onlinemagazin der SV:

Das neue Magazin der SV bietet aktuelle Themen, hilfreiche Informationen und interessante Stories aus den Bereichen Unterwegs, Wohnen, Job, Freunde & Familie.

<https://www.sparkassenversicherung.de/content/privatkunden/service/magazin/>

IMPRESSUM

Herausgeber

SV Sparkassenversicherung
Holding AG
Löwentorstraße 65
70376 Stuttgart
Tel.: 0711 898-0 | Fax: 0711 898-1870
www.sparkassenversicherung.de

Verantwortlich

Unternehmenskommunikation
Sylvia Knittel
Tel.: 0711 898-48221

Redaktion

Stefanie Rösch
Tel.: 0711 898-48222

Konzeption, Gestaltung und Realisation

MPM Corporate Communication Solutions, Mainz
www.mpm.de

Bildnachweis

Titelmotiv: Sulzeiche, Walddorfhäslach,
Baden-Württemberg
Fotografen:
Titelmotiv: Sylvia Knittel
Porträt S. 4: Wolfram Scheible
Gruppe Vorstand: Sabine Kress
Innenfotos: Marc Gilardone

Druck

H. Reuffurth GmbH
Mühlheim am Main

Papier

Circle Matt White
100% Recycling-Papier,
ausgezeichnet mit dem Umweltsiegel
Blauer Engel



Die Geschäftsberichte und den Nachhaltigkeitsbericht finden Sie auf der Homepage der SV unter:
https://www.sparkassenversicherung.de/content/privatkunden/die_sv/bericht/

DIE SV: AUCH ÜBERREGIONAL EINE GRÖSSE

5.000
MITARBEITER

4,5 MIO.
KUNDEN

370
EIGENE AGENTUREN

7,8 MIO.
VERTRÄGE

25 MRD. EURO
KAPITALANLAGEN

3,2 MRD. EURO
VERSICHERUNGSLEISTUNGEN

3,4 MRD. EURO
BEITRAGSEINNAHMEN

#1

IN DER GEBÄUDEVERSICHERUNG
IN DEN REGIONEN

#2

IN DER GEWERBLICHEN
FEUERVERSICHERUNG

#3

DER ÖFFENTLICHEN
VERSICHERER

#4

DER
SACHVERSICHERER

#4

DER GEWERBE- /
INDUSTRIEVERSICHERER

#4

DER LANDWIRTSCHAFTLICHEN
FEUERVERSICHERER

#14

UNTER DEN
SCHADENVERSICHERERN

#16

UNTER DEN
LEBENSVERSICHERERN

#17

UNTER DEN VERSICHERUNGSKONZERNEN