

SV KOMPAKT

PROFIL UND POSITIONEN

2018



INHALT

ÜBER UNS

03
Blick in die Regionen

04 – 05
Vorwort

SV KONZERN

06 – 07
Zukunftsmarkt Digitalisierung: Das SV lab

08 – 09
SV erzielt gute Ergebnisse in Schaden-Unfall
und in der Altersvorsorge

10 – 11
Fakten und Geschäftszahlen

SV GEBÄUDEVERSICHERUNG AG

12 – 13
Zukunftsmarkt Schadenmanagement:
Schadenregulierung 2.0

14 – 15
Sehr erfolgreiches Jahr
für den Gebäudeversicherer

16 – 17
Fakten und Geschäftszahlen

SV LEBENSVERSICHERUNG AG

18 – 19
Zukunftsmarkt Betriebsrente:
Neues Gesetz zur Stärkung der bAV

20 – 21
SV bietet Kunden modernes
Produktportfolio

22 – 13
Fakten und Geschäftszahlen



SV KONZERN
Zukunftsmarkt
Digitalisierung › 06



SV GEBÄUDEVER-
SICHERUNG AG
Zukunftsmarkt Schaden-
management › 12



SV LEBENSVER-
SICHERUNG AG
Zukunftsmarkt
Betriebsrente › 18



SV NACHHALTIGKEIT
Zukunftsmarkt
Ausbildung › 24

SV NACHHALTIGKEIT

24 – 25
Zukunftsmarkt Nachhaltigkeit:
Ausbildung in der SV

26 – 27
Nachhaltigkeit bei der SV

AUSBLICK

28 – 30
Digitale Innovationen und Testfelder
in der SV

WEITERE INFORMATIONEN

31 – 32
Geschäftsberichte 2017
Kundenservice
Impressum
Geschäftsgebietskarte

Zukunftsmärkte und Karrierechancen in der SV

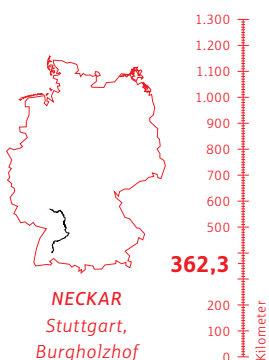
Jungen Mitarbeitern bieten wir interessante Einstiegs- und Aufstiegsmöglichkeiten. In unserer Bilderserie zeigen wir, welche Möglichkeiten junge Talente bei uns haben und welche interessanten Berufsfelder es in der SV in den Zukunftsfeldern Digitalisierung (› 06), Schadenmanagement (› 12), Betriebsrente (› 18) sowie Ausbildung (› 24) gibt. Eine Studie von „Focus Money“ attestierte uns, ein Top-Arbeitgeber zu sein. Wir zählen nicht nur als familienfreundliches und nachhaltiges Unternehmen, sondern wurden auch für unsere Fairness und Sicherheit sowie für unsere Homepage ausgezeichnet. Das freut uns sehr.

BLICK IN DIE REGIONEN – FLÜSSE SIND LEBENSADERN

Auf den Titelseiten unserer Geschäftsberichte und unseres Nachhaltigkeitsberichts zeigen wir Flüsse, die durch unser Geschäftsgebiet fließen. Rund 20 Millionen Menschen wohnen im SV-Land, das sich vom Bodensee bis in den Thüringer Wald erstreckt. Seit 1758 – also nun 260 Jahre – ist die SV als zuverlässiger und starker Partner für die Menschen in ihren Regionen da. Die SV ist ein modernes Unternehmen, das weiß, dass wirtschaftlicher Erfolg und regionales Bewusstsein zusammengehören, das die aktuellen Themenstellungen kennt und den Zukunftsmärkten offen begegnet. Die SV ist ein attraktiver Arbeitgeber mit interessanten und modernen Jobs für agile Menschen.



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



Flussromantik und Industrie

Erst seit 1905 fließt der Neckar durch Stuttgart, in diesem Jahr wurde Cannstatt mit Stuttgart vereint. Der 362 Kilometer lange Fluss ist vom Zusammenfluss mit der Fils bis zur Mündung in Mannheim schiffbar. Das gesamte Neckartal von Plochingen bis Stuttgart ist heute vollständig industrialisiert und verstädert, mit Betonwänden begradigt. Von Flussromantik keine Spur. Die stellt sich erst wieder in den steilen Tälern flussabwärts ein.

A portrait of Ulrich-Bernd Wolff von der Sahl, a middle-aged man with grey hair and glasses, wearing a dark suit, a blue and white striped shirt, and a red tie with a blue and yellow paisley pattern. He is sitting and gesturing with his hands, which are clasped together. He is wearing a watch on his left wrist and a ring on his left ring finger. The background is a plain, light-colored wall.

»Wir sind ein modernes Unternehmen, das die aktuellen Themenstellungen kennt und konkret angeht. Wir bieten jungen Mitarbeitern gute Karrierechancen«

ULRICH-BERND WOLFF VON DER SAHL

LIEBE LESERINNEN UND LESER,

die Digitalisierung schreitet in allen Lebensbereichen immer weiter voran. Die SV hat schon seit Jahren ein Augenmerk darauf. Wir haben uns mit „SV Digital“ ein Digitalisierungsprogramm für die nächsten Jahre vorgenommen, in dessen Zentrum die Bedürfnisse des modernen Kunden stehen, der selbstverständlich alle Wege des Abschlusses und der Kommunikation erwartet, dazu schnellen Kundenservice und flexible Produkte zu marktgängigen Preisen.

Diese Entwicklungen stellen neue Anforderungen an unsere Arbeit. Wir vernetzen uns dafür intern stärker, schaffen effektivere Prozesse und öffnen Raum für Innovationen. 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, wie Chatfunktionen und digitale Tools, um schneller und direkter reagieren zu können. Spürbar für unsere Kunden ist das zum Beispiel bereits im Schadenmanagement. Hier sind wir schon seit Jahren mit digitaler Unterstützung unterwegs. Aktuell arbeiten wir unter anderem an Portal-lösungen, die sowohl für unsere Mitarbeiter, Vertriebspartner als auch Kunden eine zeitgemäße Plattform darstellen werden.

Der Kulturwandel durch die Digitalisierung hat bereits begonnen und wird in den nächsten Jahren weiter an Fahrt gewinnen. Wir bereiten uns darauf vor.

Mit freundlichen Grüßen
Ihr



Ulrich-Bernd Wolff von der Sahl
Vorsitzender des Vorstands

SV KONZERN

ZUKUNFTSMARKT DIGITALISIERUNG: DAS SV LAB



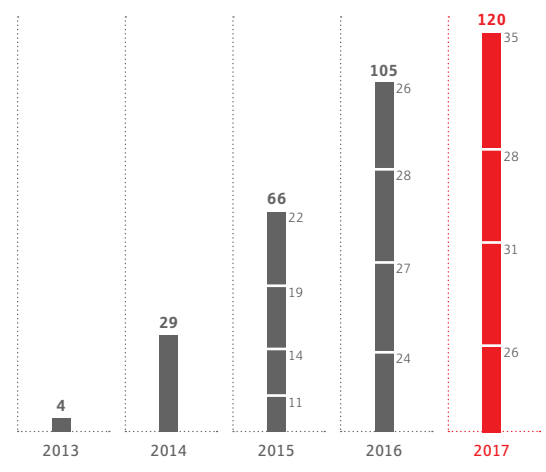


Das SV lab besteht aus Mitarbeitern aus unterschiedlichen Bereichen. Diese Mischung ermöglicht innovatives Arbeiten von der Produktentwicklung über den Kundenservice bis hin zum Vertrieb.
Foto: v.l. Michael Mittwich, Marvin Messenzehl, Dominik Schütz, Alica Münch, Patrick Flamm, Andreas Reiche, es fehlt: Marco Gottwald

Immer mehr InsurTech-Unternehmen gehen in Deutschland an den Start. Vor drei Jahren gab es 31 Start-ups, die sich auf Versicherungsprodukte spezialisierten, nun sind es bereits 67. Das Ziel der Start-ups ist es mittlerweile, sowohl untereinander zu kooperieren als auch mit etablierten Unternehmen zusammenzuarbeiten – und das steigend. Viele Versicherungsunternehmen gründen indes eigene Versuchslabors, in denen Trends und Innovationen identifiziert, ausprobiert und im eigenen Unternehmen etabliert werden. Die SV hat im Herbst 2016 mit dem SV lab ein solches Innovations-team gegründet. Auch kooperiert die SV mit Start-ups wie TankTaler und situative. ➤

VERSICHERER SETZEN AUF INSURTECH

IMMER MEHR INVESTIEREN VERSICHERER IN START-UPS. WILLIS TOWER WATSON ZEIGT IN IHREM INSURTECH BRIEFING, WIE HÄUFIG VERSICHERER INVESTIEREN. ANGABEN IN ANZAHL JE QUARTAL, WELTWEIT



SV ERZIelt GUTE ERGEBNISSE IN SCHADEN/ UNFALL UND IN DER ALTERSVORSORGE

Der SV Konzern blickt auf ein gutes Geschäftsjahr. Auf Konzernebene erreichte die SV nach IFRS ein sehr erfreuliches Jahresergebnis nach Steuern von 281,9 Millionen Euro (137,6). Der Gebäudeversicherer bewies 2017 mit einem HGB-Jahresergebnis von 49,6 Millionen Euro (42,4) erneut seine Stärke.

Die gebuchten Bruttobeiträge im selbst abgeschlossenen Geschäft im Konzern sanken zwar um 3,9 Prozent auf 3,23 Milliarden Euro (Vorjahr: 3,36), sie liegen aber auf dem guten Niveau von 2015. Grund dafür war der erwartete Rückgang des volatilen Geschäfts mit Einmalbeiträgen in der Altersvorsorge nach einem extrem starken Vorjahr. In den Schaden-Unfallversicherungen stiegen die gebuchten Bruttobeiträge im selbst abgeschlossenen Geschäft um 3,9 Prozent und liegen erstmals bei 1,51 Milliarden Euro (1,45). Der Gebäudeversicherer entwickelte sich deutlich besser als der Markt. Die Beiträge wuchsen vor allem in den privaten Sachversicherungssparten Wohngebäude, Hausrat sowie in Unfall und Kraftfahrt. Das Neugeschäft nach Bestandsbeitrag liegt mit 98,2 Millionen Euro (99,2) weiterhin auf dem guten Vorjahresniveau. Auf der Schadenseite sanken die Ausgaben um 5,8 Prozent auf 1.044,6 Millionen Euro (1.109,1), hier machen sich geringere Unwetter-schäden und das gute Schadenmanagement bemerkbar.

Das Geschäft mit der Altersvorsorge ging bei der SV wie im Gesamtmarkt zurück. Die gebuchten Bruttobeiträge in der Lebensversicherung sanken um 9,8 Prozent auf 1,72 Milliarden Euro (1,91). Die laufenden Beiträge blieben mit 983,4 Millionen Euro auf dem sehr guten Vorjahresniveau. Rund 130.000 Vorsorgeverträge wurden bei der SV abgeschlossen. Gefragt waren vor allem Rentenversicherungen sowie Produkte der betrieblichen Altersversorgung.

Gute Kapitalerträge in schwierigem Umfeld erzielt

Die SV erzielte mit 984,2 Millionen Euro (1.073,3) ein sehr erfreuliches Kapitalanlageergebnis. Dazu trugen ausnahmslos alle Anlageformen bei. Der SV Konzern weist nach IFRS eine gute Kapitalanlagerendite in Höhe von 3,8 Prozent auf (4,4). Die HGB-Nettoverzinsung der SV Lebensversicherung und der SV Gebäudeversicherung liegen bei 4,2 Prozent bzw. 2,8 Prozent. Der Kapi-

talanlagebestand nach IFRS stieg deutlich auf 26,1 Milliarden Euro (25,1). Die SV zählt damit zu den großen institutionellen Anlegern in Deutschland.

SV baut Investments in alternative Anlagen aus

Sämtliche Vermögenswerte sind so anzulegen, dass Sicherheit, Qualität, Liquidität und Rentabilität des Portfolios als Ganzes sichergestellt werden kann. 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 Wald, Fotovoltaik oder Infrastruktur. Die SV baut diesen Bereich seit Jahren kontinuierlich aus. Aktuell legt die SV rund 515,6 Millionen Euro (468,7), das sind rund 1,9 Prozent ihrer Kapitalanlagen, dort an.

SV ist sicheres und finanzstarkes Unternehmen

Die SV ist solide und sicher aufgestellt. Ende 2017 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 258 Prozent aus und ist damit auch unter Solvency II komfortabel überdeckt. In der SV Lebensversicherung ist die SCR-Quote mit 563 Prozent sogar noch etwas 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 war im Geschäftsjahr auch jederzeit ohne Anwendung dieser Übergangsregeln gewährleistet. Detaillierte Erläuterungen zur Solvenz-situation gibt es in den Berichten über die Solvabilität und Finanzlage.

SV ist faires Unternehmen

Im Oktober 2017 wurde der „Deutsche Fairness-Preis“ vom Deutschen Institut für Service-Qualität und dem Nachrichtensender n-tv in Berlin verliehen. Die SV konnte ihren Siegerplatz aus 2016 erfolgreich verteidigen. Zum zweiten Mal in Folge ist sie die Nummer 1 bei den Versicherern mit Vermittlernetz. Über die Preisträger haben mehr als 45.000 Kunden entschieden, die

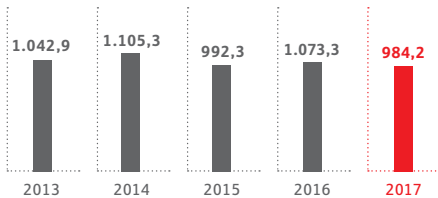
SEHR GUTE NOTEN FÜR DIE BERATUNGS- QUALITÄT



SEHR GUTE NOTEN FÜR FAIRNESS



SV KONZERN KAPITALANLAGEERGEBNIS (OHNE ERGEBNIS AUS FLV) IN MIO. EURO



mehr als 500 Unternehmen in 40 Kategorien bewertet haben. Ausgezeichnet wurden Unternehmen, die sich gegenüber den Kunden besonders fair verhalten und damit in ihrer Branche Maßstäbe setzen. Im Mittelpunkt der Befragung stand die Zufriedenheit der Kunden beim Preis-Leistungs-Verhältnis, der Zuverlässigkeit und Transparenz. Die SV wurde in allen Punkten als weit überdurchschnittlich fair bewertet.

SV ist fit für IDD

Seit Februar 2018 gelten die neuen Anforderungen der Versicherungsvertriebsrichtlinie „Insurance Distribution Directive“ (IDD). Die IDD hat zum Ziel, den Verbraucherschutz nachhaltig zu stärken und strebt eine Mindestharmonisierung des Versicherungsvertriebsrechts auf europäischer Ebene an. Um eine Umsetzung der IDD sicherzustellen, arbeitete die SV intensiv an den Anforderungen in den Bereichen „Aus- und Weiterbildung“, „Beratung“, „Vergütung“, „Interessenkonflikte“ sowie „Produkt“. So legt die IDD unter anderem fest, dass Vermittler über eine angemessene Qualifikation verfügen und sich regelmäßig weiterbilden müssen. Zukünftig müssen bei der Beratung zu einem Versicherungsanlageprodukt eine Eignungsbeurteilung bzw. ein sogenannter „Suitability-Test“ durchgeführt werden. Dadurch soll sichergestellt werden, dass dem Kunden nur die Versicherungsanlageprodukte empfohlen werden, die für ihn auch geeignet sind und die seiner Risikotoleranz und seiner Fähigkeit, Verluste zu tragen, entsprechen. Die SV hat sich auf diese neuen Vorgaben gut vorbereitet und stellt ihren Vertriebspartnern umfangreiche Umsetzungstools wie das SV VorsorgeProfil zur Verfügung.

SV im Verbund stark

Das Versicherungsangebot der Sparkassenorganisationen in Baden-Württemberg, Hessen, Thüringen und Teilen von Rheinland-Pfalz wird im SV Konzern gebündelt. Den 354 eigenen Geschäftsstellen steht das komplette Filialnetz der 105 Sparkassen im Geschäftsgebiet zur Seite. 57.000 Mitarbeiter in den Sparkassen-Finanzgruppen in Baden-Württemberg, Hessen, Thüringen und Rheinland-Pfalz sind in rund 3.500 Geschäftsstellen Ansprechpartner für die Kunden. ◀

IM INTERVIEW MIT ...

MARCO GOTTWALD

Er ist als Referent im Bereich Vertriebssysteme und -prozesse tätig, seit Dezember 2016 engagiert er sich im Innovationsteam SV lab.



»Wir arbeiten hier genauso wie ein Start-up und das mitten in einem Konzern.«

Was ist denn die Aufgabe des SV labs?

Wir sehen uns im SV lab nicht als Pionier im Markt, sondern als „Smart Follower“. Daraus resultiert unsere Aufgabe, Entwicklungen im Versicherungsmarkt im Blick zu behalten und dabei abzuwägen, welche Trends, Innovationen oder Technologien für die SV interessant sein könnten. Diese gilt es dann für das eigene Unternehmen zu erproben und gegebenenfalls zusammen mit zuständigen Einheiten in eine Pilotierung zu geben. Wir verstehen uns auch als Katalysator für innovative Ideen der eigenen Mitarbeiter. Ziel des SV lab ist es, Stück für Stück eine nachhaltige Innovationskultur in der SV zu verankern.

Welche Innovationen kamen bereits auf den Markt?

Als die SV vor einem Jahr mit dem SV WasenSchutz die erste situative Versicherung getestet hat, war nicht abzusehen, wohin der Weg führen würde. Jetzt ist die SV sogar einer der Produktgeber im „Porsche Shield“, dem digitalen Versicherungsangebot für Porschefahrer, das on demand Versicherungsschutz für bestimmte Gelegenheiten und kurze Zeiträume bietet. Dazwischen lag Anfang 2017 mit dem Auslandsschadenschutz und der Zusatzfahrerversicherung die Einführung situativer Kfz-Versicherungen bei der SV, die jetzt auch den Grundstein für die Produkte im „Porsche Shield“ bilden.

Was bedeutet Ihnen die Arbeit bei der SV?

Durch meine Tätigkeit in der Abteilung Vertriebssysteme und -prozesse hatte ich bereits durch verschiedene Projekte wie beispielsweise die Entwicklung des SV PrivatKonzepts die Chance, mit externen Dienstleistern zusammenzuarbeiten, die sich mit agilen Arbeitsmethoden einen Namen in der Branche gemacht haben. Das SV lab bietet mir hierzu eine ausgezeichnete Ergänzung. Wir haben so noch mehr die Möglichkeit, mit Start-ups zu kooperieren. Dadurch bekommen wir einen guten Blick auf die Dinge.

SV QUALITÄTSSIEGEL

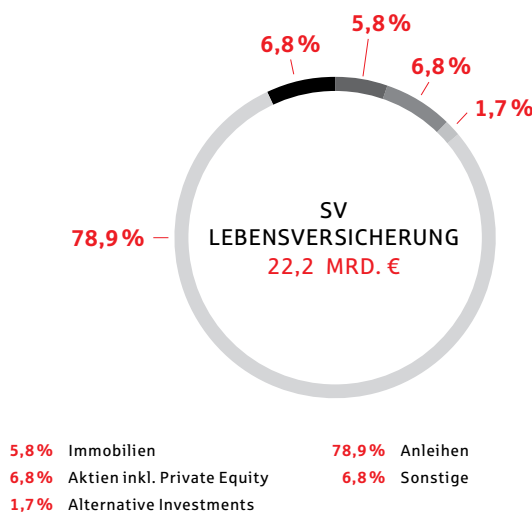
Seit 2017 arbeitet die SV mit einem neuen Qualitätsmanagementkonzept, mit dem sie ihren Agenturen Qualitätsstandards vorgibt. 34 SV Agenturen erfüllen die geforderten Qualitätsstandards und haben den Audit der DEKRA bestanden. Sie tragen nun den Titel „Qualitätspartner der SV“.

SV Website ausgezeichnet

Mitte Oktober 2017 wurde die Homepage der SV auf einen modernen Look umgestellt. Und sie kommt gut an. Die SV Website zählt zu den besten Versicherer-Websites 2017. (AMC-Studie „Die Assekuranz im Internet“.) Geprüft wurden 126 Websites deutscher Versicherer.

KAPITALANLAGESTRUKTUR

AUF BUCHWERTBASIS, 31.12.2017



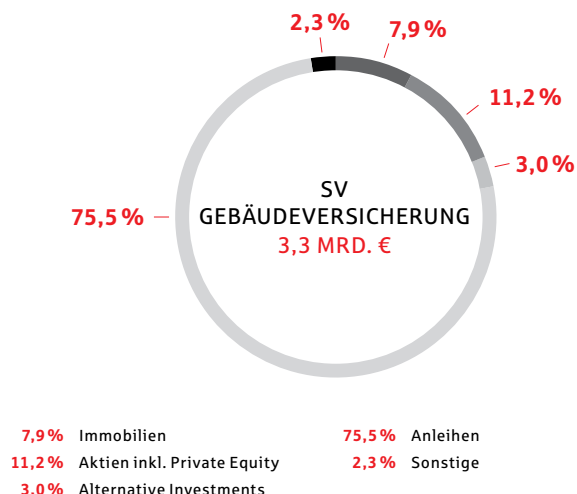
*Individuelle und qualifizierte
Kundenberatung mit dem
SV PrivatKonzept*

Seit 2014 ist die SV dem Verhaltenskodex Vertrieb der Deutschen Versicherungswirtschaft beigetreten. Er wird regelmäßig überprüft. Die SV bekam im September 2017 erneut die Bescheinigung. Der Verhaltenskodex ist eine freiwillige Selbstverpflichtung und umfasst elf Leitlinien.



KAPITALANLAGESTRUKTUR

AUF BUCHWERTBASIS, 31.12.2017

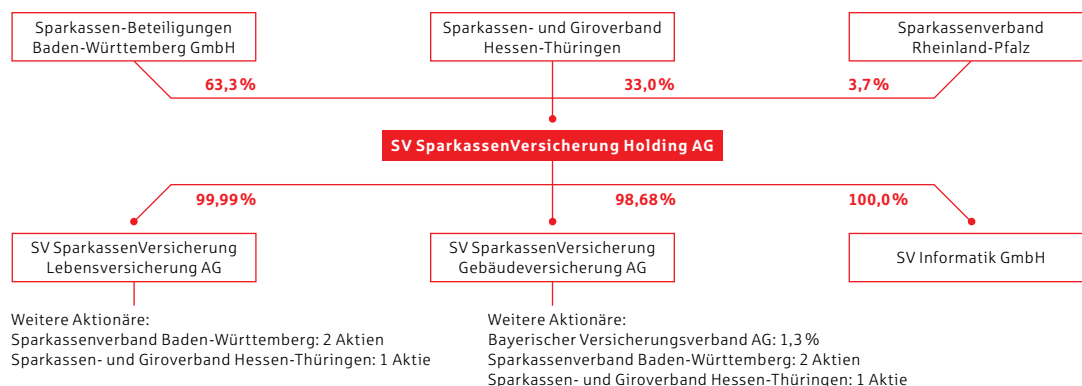


SV KONZERN

GESCHÄFTSZAHLEN AUF EINEN BLICK (NACH IFRS)

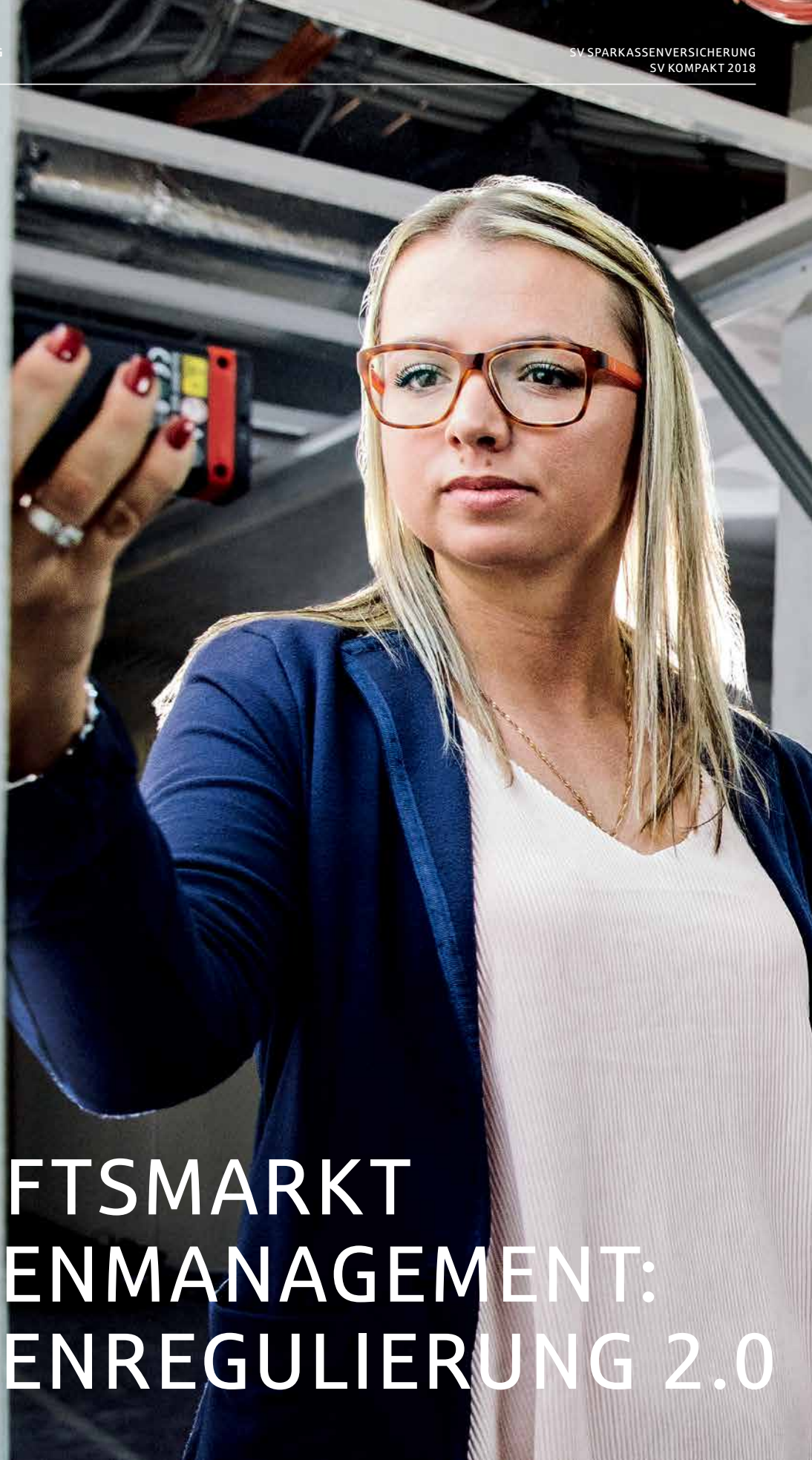
		2017	2016	2015
Gesamtbeiträge inkl. RfB	in Mio. Euro	3.403,0	3.520,8	3.390,4
Schaden/Unfall/Rückversicherung		1.618,3	1.541,9	1.494,5
Leben inkl. RfB		1.784,7	1.978,9	1.895,9
Gebuchte Bruttobeiträge	in Mio. Euro	3.357,4	3.464,2	3.334,5
Gebuchte Bruttobeiträge saG	in Mio. Euro	3.233,4	3.363,6	3.242,4
Schaden/Unfall		1.510,6	1.453,9	1.412,0
Leben		1.722,8	1.909,7	1.830,5
Bestand Anzahl Verträge	in Tsd.	7.832	7.811	7.786
Versicherungsleistungen	in Mio. Euro	2.344,6	3.179,9	2.931,0
Schaden/Unfall		907,3	1.019,2	863,5
Leben		1.437,3	2.160,7	2.032,3
Kapitalanlagebestand	in Mio. Euro	26.072,4	25.119,3	23.583,1
Schaden/Unfall (ohne Depotforderungen)		3.299,3	3.136,4	2.809,3
Leben		22.210,5	21.500,9	20.413,4
Kapitalanlageergebnis (ohne Ergebnis aus FLV)	in Mio. Euro	984,2	1.073,3	992,3
Aufwendungen für den Versicherungsbetrieb brutto	in Mio. Euro	618,5	607,7	598,3
Konzernergebnis	in Mio. Euro (vor Steuern)	393,6	197,0	216,7
Konzernergebnis	in Mio. Euro (nach Steuern)	281,9	137,6	173,7
Ergebnisneutrale Eigenkapitalveränderung	in Mio. Euro	-57,3	-16,3	-34,4
Gesamtergebnis	in Mio. Euro	224,7	121,3	139,3
Eigenkapital	in Mio. Euro	2.115,8	1.917,0	1.796,3
Bilanzsumme	in Mio. Euro	28.687,4	27.994,1	26.980,1
Mitarbeiter (Köpfe)		4.927	4.991	5.081
Innendienst		2.793	2.787	2.821
Außendienst		1.794	1.862	1.921
Auszubildende		340	342	339

ORGANIGRAMM DER SV



SV GEBÄUDEVERSICHERUNG

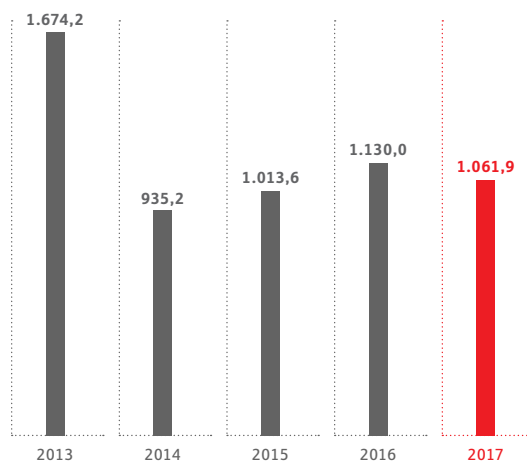
ZUKUNFTSMARKT SCHADENMANAGEMENT: SCHADENREGULIERUNG 2.0



Rund 260.000 Schäden managt die SV pro Jahr, über eine Milliarde Euro zahlt das Unternehmen jährlich an seine Kunden aus. Eine schnelle Schadenbearbeitung und eine hohe Kundenzufriedenheit sind für die SV besonders wichtig. Dabei setzt das Unternehmen zunehmend auf digitale Unterstützung. Mit SV ProfClaim, der Inter-Card und einem ausgeklügelten Schadenmanagement ist die SV schnell vor Ort. Rund 100 Regulierer sind für die SV im Einsatz, die pro Jahr 30.000 Schäden besichtigen. ›

HOHE SCHADENAUFWENDUNGEN

BRUTTOSCHADENAUFWENDUNGEN FÜR
GESCHÄFTSJAHRESVORFÄLLE
IN MIO. EURO



Mariola Mioduszewski arbeitet als Schadenreguliererin bei der SV und nutzt die technischen Möglichkeiten bei der Begutachtung.

SEHR ERFOLGREICHES JAHR FÜR DEN GEBÄUDEVERSICHERER

Die Geschäfte mit Schaden-Unfallversicherungen liefen sehr erfolgreich. Der Gebäudeversicherer erzielte mit 49,6 Millionen Euro erneut ein sehr gutes Jahresergebnis. Die SV konnte mit ihren modernen Produktlösungen bei den Privat- und Firmenkunden weiter punkten.

Der Gebäudeversicherer erzielte im selbst abgeschlossenen Geschäft vor Schwankungs- und Drohverlustrückstellungen mit 235,1 Millionen Euro (86,7) erneut ein sehr gutes versicherungstechnisches Ergebnis. Dadurch konnte die SV Gebäudeversicherung 92,0 Millionen Euro (32,0) den Schwankungsrückstellungen zuführen. Das Jahresergebnis liegt bei sehr guten 49,6 Millionen Euro (42,4). Das Jahresergebnis zeigt, dass sich die in den vergangenen Jahren umgesetzten Maßnahmen im Schadenmanagement, in der Zeichnungspolitik und die Entwicklung einer modernen Produktpalette auszahlen.

Beiträge steigen über Marktschnitt

In den Schaden-Unfallversicherungen stiegen im selbst abgeschlossenen Geschäft die gebuchten Bruttobeiträge um 3,9 Prozent und überschreiten erstmals 1,51 Milliarden Euro (1,45). Der Gebäudeversicherer entwickelte sich deutlich besser als der Markt. Die Beiträge wuchsen vor allem in den privaten Sachversicherungen (+5,1 %) und hier in den Sparten Wohngebäude (+5,2 %), Hausrat (+4,3 %) sowie in der Unfallversicherungen (+8,9 %) und in den Kraftfahrtversicherungen (+4,4 %). Das Neugeschäft nach Bestandsbeitrag liegt mit 98,2 Millionen Euro (99,2) auf Vorjahresniveau. Insgesamt kamen knapp 420.000 neue Verträge hinzu. Besonders gut lief das Geschäft in den Kraftfahrtversicherungen und in den privaten Sachversicherungen.

Gefragter Rundumschutz für Privatkunden

Überzeugen konnte die SV erneut mit ihrem PrivatSchutz für Privatkunden. Seit Einführung vor fünf Jahren hat die SV 1,61 Millionen Verträge (1,34) mit einem Beitragsvolumen von 255,4 Millionen Euro im Bestand. 2017 wuchs der Bestand um 273.000 Verträge an. Seit zwei Jahren bietet die SV im Rahmen von PrivatSchutz mit dem InternetSchutz einen Baustein, der unter anderem vor den finanziellen Folgen von Cyberkriminalität schützt. Die Nachfrage ist sehr hoch. Bis Ende 2017 verbuchte die SV

hier rund 17.600 Verträge. Das Produkt ExistenzSchutz, eine kombinierte Absicherung gegen Unfall, Krankheit und Berufsunfähigkeit, etablierte sich im abgelaufenen Geschäftsjahr weiter. Mehr als 3.100 Verträge mit einem Bestandsbeitrag in Höhe von 1,89 Millionen Euro wurden 2017 abgeschlossen. Der Bestand beläuft sich derzeit auf rund 17.100 Verträge mit einem Beitragsvolumen von 10,1 Millionen Euro. Seit Mai 2018 bietet die SV mit dem SV E-BikeSchutz einen Baustein für die Absicherung von Fahrrädern und Pedelecs beispielsweise gegen Diebstahl an. Die SV reagiert damit auf die zunehmend beliebter werdenden Pedelecs.

Kraftfahrtgeschäft läuft stabil

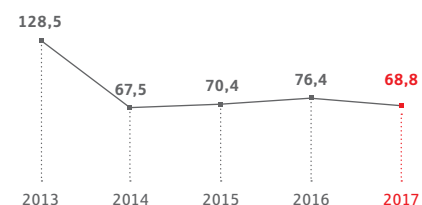
Im Kraftfahrtgeschäft machen sich Tarifverbesserungen und neue wettbewerbsfähige Tarifstrukturen weiter positiv bemerkbar. Das Beitragsvolumen stieg um 4,5 Prozent auf 250,9 Millionen Euro (240,2). Das Neugeschäft nach Bestandsbeitrag blieb stabil auf Vorjahresniveau von 48,9 Millionen Euro. Die Schaden-Kosten-Quote in Kraftfahrt beträgt 99,6 Prozent (98,1) und liegt damit das vierte Jahr in Folge unter der 100-Prozentmarke. Seit dem 31. März 2018 müssen alle neupengenehmigten Fahrzeugmodelle in der Europäischen Union mit dem Notrufsystem „E-Call“ ausgestattet sein. Die SV bietet ihren Kunden schon seit einigen Jahren automatische Notruf-Systeme wie den SV Copilot, den Unfallmeldedienst (UMD) und den SV Notruf an. Sie können nachträglich in jedes Auto eingebaut werden.

Gelungener Schutz für Firmenkunden

Die SV konnte bei der SV FirmenPolice ein Beitragsplus von 8,3 Prozent auf 100,5 Millionen Euro (92,8) erzielen. Das Neugeschäft nach Bestandsbeitrag wuchs um 11,0 Prozent. Ende 2017 verzeichnete die SV einen Bestand von rund 413.500 Verträgen. Die SV FirmenPolice ist damit das zweitgrößte Zielgruppenprodukt der SV und eines der volumenstärksten Gewerbeprodukte am deutschen Markt. Seit Anfang 2017 bietet die SV kleinen und mittleren Unternehmen den SV CyberSchutz für Internetrisiken an. Der Produktstart war erfolgreich, bis Ende 2017 wurden bereits knapp 1.300 neue Verträge poliziert.

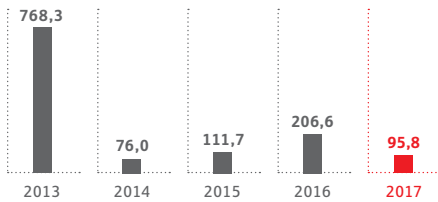
VERLAUF BRUTTOSCHADENQUOTE

IN %



ELEMENTARSCHADENAUFWAND

IN MIO. EURO



Sehr gute Schaden-Kosten-Quote

Auf der Schadenseite sanken die Bruttoschadenaufwendungen im selbst abgeschlossenen Geschäft um 5,8 Prozent auf 1.044,6 Millionen Euro (1.109,1), hier haben sich geringere Unwetterschäden und das gute Schadenmanagement bemerkbar gemacht. Die bilanzielle Schaden-Kosten-Quote sank in den Schaden-Unfallversicherungen auf 82,7 Prozent (92,2), liegt damit sehr deutlich unter der der Branche mit 95 Prozent. Für die SV verlief das Unwetterjahr glimpflich. Die SV bezifferte die Unwetterschäden des Jahre 2017 auf insgesamt 95,8 Millionen Euro, im Vorjahr waren es noch 206,6 Millionen Euro. 2017 zählt bei der SV zu den schadenärmeren Jahren. Es ist auch eines der acht wärmsten Jahre seit Beginn der Messungen. Weltweit gesehen war 2017 das bislang teuerste Jahr für die Versicherungsbranche. Die versicherten Schäden werden auf 135 Milliarden Dollar geschätzt.

SV initiiert Studie über Trocknungsmethoden bei Leitungswasserschäden

Bei der SV liegen die Auszahlungen für Leitungswasserschäden seit Jahren auf hohem Niveau. 2017 regulierte die SV rund 72.900 Leitungswasserschäden mit einem Schadenvolumen in Höhe von 197,5 Millionen Euro (178,7). Die Ursachen für die hohe Anzahl sind steigende Kosten für die Sanierungsmaßnahmen der überwiegend veralteten Versorgungssysteme in Deutschland. Der Durchschnittsschaden steigt kontinuierlich an, 2014 lag er noch bei rund 2.300 Euro, 2017 bereits bei rund 2.700 Euro. Die SV arbeitet seit Jahren an Maßnahmen, um das Volumen zu senken wie an der weiteren Professionalisierung der Zusammenarbeit mit den Sanierungsfirmen und an der Entwicklung von verbesserten Sanierungsverfahren. Denn rund 29 Prozent der Kosten verursachen Trocknungs- und Stromkosten, da die Trocknungsgeräte häufig über viele Wochen laufen müssen. Genau hier setzt eine wissenschaftliche Studie an, die die SV seit 2017 mit dem Fraunhofer-Institut für Bauphysik durchführt. Es werden verschiedene Trocknungsmethoden untersucht und verglichen, um weitere Verbesserungspotenziale zu heben. Die Ergebnisse sind vielversprechend. Im nächsten Schritt werden nun Trocknungsfirmen in die Versuchsreihe miteinbezogen, um die Methoden einem Praxistest zu unterziehen. ◀

IM INTERVIEW MIT ...

MARIOLA MIODUSZEWSKI

Sie arbeitet als Schadenreguliererin bei der SV im Schwalm-Eder-Kreis und im Landkreis Kassel.



»Mir ist wichtig, dass die Regulierung fair für den Kunden abläuft.«

Wie läuft ein Besichtigungsauftrag denn ab?

Wir arbeiten in der Schadenregulierung mit SV ProfClaim, einem selbstentwickelten Regulierungstool, das sich in der Praxis bereits voll bewährt hat. Seit 2016 erfolgt die Schadenkalkulation sogar mobil über eine App. Konkret bekommen wir unseren Besichtigungsauftrag zusammen mit den wichtigsten Schaden- und Vertragsdaten direkt auf unser Smartphone. Vor Ort werden dann die Schäden erfasst. Das Ergebnis der Kalkulation wird in ein Schadenformular übertragen, das die Kunden digital unterschreiben.

Wie kommen die Kunden an ihr Geld?

Für die Schadenauszahlung nutzen wir das InterCard-System und können unseren Kunden sofort und noch vor Ort die ersten Beträge auszahlen. Das ist ein EC-Gerät, welches ausschließlich für Überweisungen an den Kunden verwendet wird. Die EC-Karte des Kunden wird über das Terminal eingelesen, das Geld ist dann innerhalb von zwei Tagen auf seinem Girokonto. Die Geräte funktionieren per Funk und sind überall einsetzbar. Das kommt sehr gut an. Wir sind aktuell immer noch die einzige Versicherung, die über dieses digitale Zahlungssystem verfügt.

Was bedeutet Ihnen die Arbeit bei der SV?

Die regionale Stärke der SV hatte mich damals überzeugt, meine Ausbildung bei der SV zu beginnen. Diesen Schritt habe ich bis heute nicht bereut. Wichtig ist mir bei meiner Arbeit der direkte Kundenkontakt und eine abwechslungsreiche Tätigkeit. Als Schadenreguliererin kann ich meine erworbenen Kenntnisse einsetzen und vertiefen. Ich repräsentiere die SV und stehe dem Kunden bei der Schadenabwicklung zur Seite. Hier können wir unser Serviceversprechen „damit was passiert, wenn was passiert“ einlösen. Mir ist wichtig, dass die Regulierung fair für den Kunden abläuft. In meinen Augen ist die SV ein faires und zukunftsorientiertes Unternehmen – sowohl für die Kunden wie auch für die Mitarbeiter.

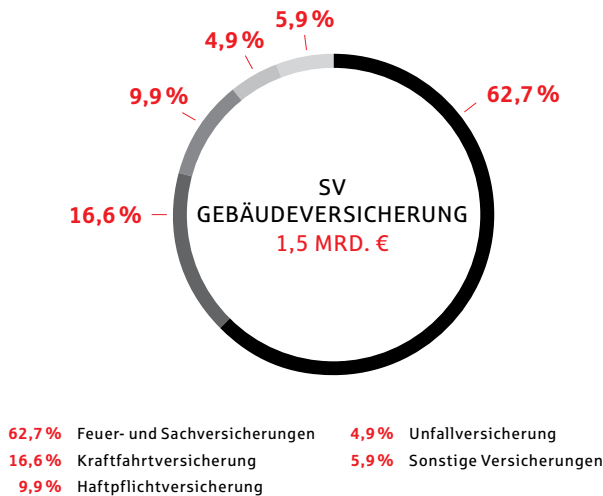
Mit „KRISTALL“ bieten wir eine speziell auf die Bedürfnisse von Städten, Gemeinden und Landkreisen ausgerichtete Versicherungslösung. Über zwei Mitgliederorgane können die Kommunen direkt Einfluss auf die Ausgestaltung des Versicherungsschutzes nehmen.

111,5 MIO. €

Die SV verbuchte 95 Großschäden über alle Sparten hinweg und regulierte sie mit rund 111,5 Millionen Euro.

BESTANDSZUSAMMENSETZUNG 2017

NACH GEBUCHTEN BRUTTOBEITRÄGEN saG, 31.12.2017



KATWARN heißt das kommunale Katastrophenwarnsystem. Mittlerweile nutzen mehr als 3,7 Millionen Bürger in Deutschland die kostenfreie Warn-App, um sich über Unglücksfälle oder Unwetter zu informieren. Seit 2017 verwendet Österreich das System.



Mit der Bestnote „sehr gut“ gehört die SV zur Spitzengruppe der „fairsten Firmenversicherer“. Focus Money hat in Zusammenarbeit mit dem Kölner Analyseinstitut Service-Value untersucht, wie gut sich Anbieter von Firmenversicherungen um ihre Kunden kümmern und wie verlässlich diese als Partner sind.

Mehr Schadenservice:
Die SV setzt ab 2018 das digitale Regulierungstool SV ProfClaim auch in ihren Vertrieben ein. Die Schäden können so noch schneller reguliert werden.

UNWETTERWARNUNGEN

180.000 Nutzer greifen aktuell auf die Unwetterwarnungen der SV per SMS oder Mail zu. Rund 13.500 nutzen die „SV Haus & Wetter“-App.

SV GEBÄUDEVERSICHERUNG AG

GESCHÄFTSZAHLEN 2017 (NACH HGB)

		2017	2016	2015
Gesamtbeiträge brutto	in Mio. Euro	1.549,8	1.487,5	1.445,3
Gebuchte Bruttobeiträge saG	in Mio. Euro	1.510,6	1.453,9	1.412,0
HUK-Versicherungen		474,1	453,0	429,8
Haftpflicht		149,6	145,1	138,8
Unfall		74,3	68,4	63,7
Kraftfahrt		250,2	239,5	227,3
Sachversicherungen		947,8	916,2	897,7
Verbundene Wohngebäudeversicherung		556,5	528,9	520,7
Verbundene Hausrat		55,1	52,9	50,7
Feuerversicherungen		137,8	140,1	138,2
Sonstige Sachversicherungen		198,4	194,3	188,1
Übrige Versicherungen		88,7	84,7	84,5
Bestand Anzahl Verträge	in Tsd.	6.199	6.162	6.117
Aufwendungen für Geschäftsjahres-Versicherungsfälle brutto	in Mio. Euro	1.061,9	1.130,0	1.013,6
Geschäftsjahresschäden	in Tsd. Stück	267	257	279
Bruttoschadenquote	in %	68,8	76,4	70,4
Aufwendungen für den Versicherungsbetrieb brutto	in Mio. Euro	391,1	375,3	366,2
Kostenquote brutto	in %	25,2	25,2	25,3
Combined Ratio	in %	82,2	92,0	85,0
setzt sich zusammen aus:				
Bilanzielle Schadenquote	in %	56,8	66,6	59,6
Kostenquote (verdiente Beiträge)	in %	25,4	25,4	25,4
Kapitalanlagebestand	in Mio. Euro	2.895,4	2.748,5	2.589,2
Netto-Kapitalerträge	in Mio. Euro	78,4	83,3	84,3
Laufende Durchschnittsverzinsung	in %	2,51	2,92	2,87
Nettoverzinsung	in %	2,78	3,12	3,33
Jahresüberschuss	in Mio. Euro	49,6	42,4	49,3
Bilanzgewinn	in Mio. Euro	50,2	43,1	30,7

FAIRER
FIRMENVERSICHERERHAFTPFlicht, HAUSRAT, WOHNGEbÄUDE
MIT TOP-NOTENSEHR GUTE ERGEBNISSE
FÜR KRAFTFAHRT-TARIFE

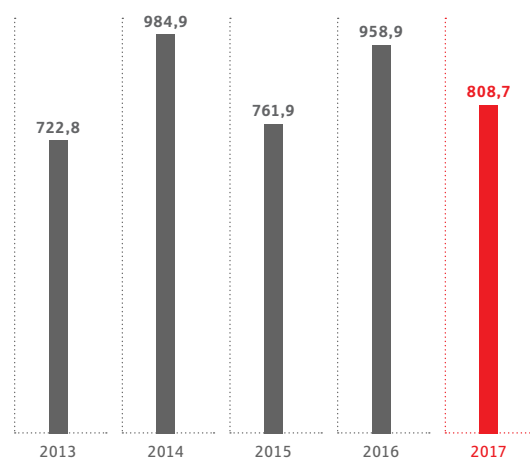
SV LEBENSVERSICHERUNG

ZUKUNFTSMARKT BETRIEBSRENTE: NEUES GESETZ ZUR STÄRKUNG DER BAV

Seit Anfang 2018 ist das neue Betriebsrentenstärkungsgesetz wirksam. Das Ziel des Gesetzes ist es, die betriebliche Altersversorgung stärker zu fördern. Damit gibt der Gesetzgeber ein klares Statement vor allem für kleine und mittlere Unternehmen und Beschäftigte mit niedrigerem Einkommen ab. Mit der eigenen Beratungsgesellschaft SV bAV Consulting GmbH sind die SV und die Sparkassen sehr gut aufgestellt. Hier arbeiten rund 90 sehr erfahrene Spezialisten. ➤

ENTWICKLUNG DER BETRIEBLICHEN ALTERSVERSORGUNG

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



Junge Experten aus der Vertriebsdirektion bAV diskutieren neue Ansätze in der betrieblichen Altersversorgung.
Foto: v.l. Sandro Acquaviva, Valerie Funck, Eduard Unk, Felix Melzer.

SV BIETET KUNDEN MODERNES PRODUKT- PORTFOLIO

Die SV hat 2017 ihre Produktpalette in der Altersvorsorge mit der Einführung der VermögensPoliceInvest komplettiert. Besonders hoch im Kurs standen weiterhin die Produkte der betrieblichen Altersversorgung und die indexbasierten Rentenversicherungen. Das Geschäft mit der Altersvorsorge ging wie im gesamten Markt zurück, liegt aber auf dem guten Niveau von 2015.

Die gebuchten Bruttobeiträge sanken in der Lebensversicherung um 9,8 Prozent auf 1,72 Milliarden Euro (1,91). Die laufenden Beiträge blieben mit 983,4 Millionen Euro auf dem sehr guten Vorjahresniveau. Die Einmalbeiträge gingen erwartungsgemäß nach einem extrem erfolgreichen Vorjahr auf 739,4 Millionen Euro (926,0) zurück.

Das Neugeschäft nach Beitragssumme sank um 10,7 Prozent auf 2,73 Milliarden Euro (3,06), liegt aber auf dem guten Niveau von 2015. Insgesamt wurden rund 130.000 Vorsorgeverträge bei der SV abgeschlossen. Gefragt waren vor allem indexbasierte Rentenversicherungen sowie die Produkte der betrieblichen Altersversorgung. Die Stornoquote liegt mit 3,9 Prozent weiterhin auf einem sehr niedrigen Niveau und deutlich unter der der Branche mit 4,2 Prozent (Stand: 30.09.2017). Das zeigt, dass die Kunden an ihrer Altersvorsorge festhalten.

Stabile Nachfrage nach IndexGarant

Mit der Rentenversicherung IndexGarant hat die SV ein sehr gefragtes Altersvorsorgeprodukt auf den Markt gebracht. Über 70 Prozent der verkauften Rentenversicherungen gingen auf das Konto des indexbasierten Produktes. 2017 wurden über 36.000 IndexGarant-Verträge in der privaten und betrieblichen Altersversorgung mit einer Beitragssumme von 1,6 Milliarden Euro (1,6) poliziert. Immer beliebter wird das Produkt in der Schicht I für geförderte Produkte. Hier bietet die SV die IndexGarant als Basis-Rente seit September 2016 an. Das Neugeschäft nach Beitragssumme der IndexGarant in der betrieblichen Altersversorgung stieg um 15,6 Prozent.

Die Vorteile der IndexGarant kommen gut an: Sie bietet die Sicherheit einer Rentenversicherung, aber durch den Index auch die Chancen des Kapitalmarkts. Jährlich zum Indexstichtag kann der Anleger zwischen den

drei Indizes EuroStoxx, TrendPortfolio oder VolIndex-Perform oder auch in die sichere Verzinsung wechseln.

VermögensPolice Invest legt guten Start hin

Mit der VermögensPolice Invest bietet die SV seit Mai 2017 eine neue fondsgebundene Rentenversicherung und zwar ohne Beitragsgarantie. Die SV spricht damit vor allem renditeorientierte Kunden an. Dabei kann der Anleger aus 30 Fonds auswählen. Besonders gefragt war der TrendPortfolioInvest. Doch auch Exchange Traded Funds (ETFs) und auch gemanagte Fonds wurden häufig gewählt. Die SV bietet zusätzlich auch einen Nachhaltigkeits-ETF an. Dieser investiert in die 30 größten nachhaltigen Unternehmen der Eurozone, basierend auf dem Rating der oekom research AG. Bis Ende 2017 wurden von der VermögensPolice Invest rund 1.400 Verträge mit einer Beitragssumme in Höhe von 65,8 Millionen Euro poliziert.

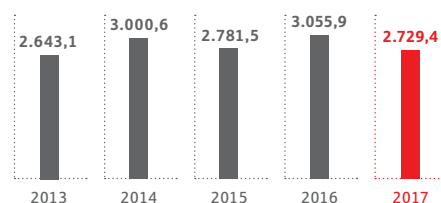
Betriebliche Altersversorgung weiterhin gefragt

Schon seit vielen Jahren setzt die SV auf die betriebliche Altersversorgung und baute ihren Beratungsansatz zu einem betrieblichen Gesamtversorgungssystem aus – und das mit stabilem Erfolg. Das Neugeschäftsvolumen im SV-eigenen, bilanzwirksamen Geschäft in der Direktversicherung, Direktzusage und Unterstützungskasse sank nach Beitragssumme zwar um 5,7 Prozent auf 758,9 Millionen Euro (804,8), liegt aber weiterhin auf hohem Niveau. Der Gesetzgeber lenkt seit Anfang 2018 mit dem neuen Betriebsrentenstärkungsgesetz weiter den Fokus auf die Betriebsrente und macht sie für Arbeitnehmer weiter interessant. Seit 2002 haben Arbeitnehmer auf die betriebliche Altersversorgung sogar einen Rechtsanspruch.

SV integriert Berufsunfähigkeit in alle Altersvorsorgeprodukte

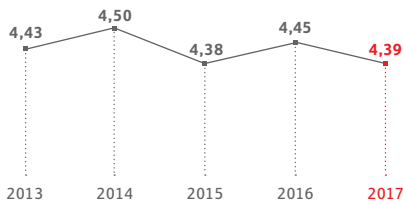
Die SV hat in den vergangenen Jahren ihr Produktangebot bei den biometrischen Risiken Todesfall und Berufsunfähigkeit modernisiert. Die SV bietet nun den BU-Schutz in Verbindung mit allen Altersvorsorgeprodukten an – ob Riester-Rente, betriebliche Altersversorgung, Index-Garant oder Risikolebensversicherung.

NEUGESCHÄFT NACH BEITRAGSSUMME IN MIO. EURO



VERLAUF NETTOVERZINSUNG

IM DREIJAHRSDURCHSCHNITT IN %



Seit 2015 bietet die SV mit dem SV HypoSchutz eine spezielle Risikolebensversicherung für Immobilienfinanzierungen. Die Nachfrage ist stark gestiegen, das Neugeschäft nach Beitragssumme stieg um 61,5 Prozent auf 5,31 Millionen Euro.

Gute Ergebnisse erzielt

Das Kapitalanlagemanagement hat 2017 gut gewirtschaftet. Das Kapitalanlageergebnis ohne Erträge und Aufwendungen der fondsgebundenen Versicherungen sank um 5,2 Prozent auf 850,1 Millionen Euro (896,8). Die Nettoverzinsung lag mit 4,2 Prozent (4,6) weiter auf einem erfreulichen Niveau. Aus diesen Ergebnissen finanziert die SV auch die Zinszusatzreserve. Ihr wurden 333,5 Millionen Euro (396,1) zugeführt. Die Zinszusatzreserve wächst damit auf 1.380,6 Millionen Euro (1.047,1) an. In Summe konnte im abgelaufenen Geschäftsjahr ein Rohüberschuss in Höhe von 166,3 Millionen Euro (128,8) erwirtschaftet werden. Für die Überschussbeteiligung der Versicherungsnehmer wurden davon 82,4 Millionen Euro (98,1) der Rückstellung für Beitragsrückerstattung zugeführt. Für 2018 hat die SV die Überschussbeteiligung ihrer Lebens- und Rentenversicherungen nach laufendem Beitrag leicht auf 2,85 Prozent abgesenkt. Der Jahresüberschuss vor Gewinnabführung beträgt 25 Millionen Euro.

Gute Ratingergebnisse für den Lebensversicherer

Das Analysehaus Morgen & Morgen hat 2017 Lebensversicherer erneut einem Belastungstest unterzogen. Das Ergebnis der SV Lebensversicherung mit „sehr gut“ kann sich sehen lassen. Mit dem Belastungstest untersuchte Morgen & Morgen die Risiken der einzelnen Lebensversicherer, die aus den Verpflichtungen des Versicherungsbestandes und den Kapitalanlagen resultieren. Im ebenfalls 2017 veröffentlichten ascore-Unternehmensscoring erzielte die SV Lebensversicherung ein „herausragendes Ergebnis“ und damit die bestmögliche Bewertung von sechs Sternen. Betrachtet wurden Kennzahlen in den Bereichen Erfahrung, Sicherheit, Erfolg und Bestand. Die SV befindet sich mit diesem Ergebnis unter den Top 3 der Lebensversicherer. <

IM INTERVIEW MIT ...

FELIX MELZER

Er arbeitet als Vertriebsreferent bei der SV. Er ist für alle vertriebsstrategischen Themen zuständig und arbeitet eng mit dem Vertriebsdirektor zusammen.



»Im Zukunftsgeschäftsfeld bAV werden in den nächsten Jahren viele spannende Herausforderungen zu meistern sein.«

Wie profitiert die SV von diesem Gesetz?

Das neue Gesetz sorgt dafür, dass die Betriebsrente in Deutschland beim Arbeitgeber und beim Arbeitnehmer noch attraktiver wird. Die Sparkassen-Finanzgruppe ist der größte Finanzpartner des deutschen Mittelstandes. Wir sind Partner von vielen Gewerbebetrieben und Firmen und dadurch zählen auch viele kleine und mittelständische Betriebe zu unseren Kunden. Die SV bAV Consulting GmbH punktet mit erprobten und über Jahre hinweg optimierten Prozessen. Damit sind wir auf die Veränderungen gut vorbereitet.

Was verändert das Gesetz konkret?

Vor allem Beschäftigte in kleinen und mittelständischen Unternehmen und mit niedrigen Einkommen haben bislang kaum auf die betriebliche Altersversorgung gesetzt. Das will der Staat nun ändern. Die wesentlichen Neuerungen sind ein verpflichtender Arbeitgeberzuschuss, die Geringverdienerförderung, die Verdopplung des steuerlichen Förderrahmens und das Sozialpartnermodell, auch Nahles-Rente genannt. Das Sozialpartnermodell macht nun auch reine Beitragszusagen möglich. Das heißt, der Arbeitgeber schuldet lediglich die Zahlung eines festgelegten Versorgungsbeitrags. Der Gesetzgeber will so das Bewusstsein stärken, dass die bAV eine Sozialleistung des Arbeitgebers ist.

Was bedeutet Ihnen die Arbeit bei der SV?

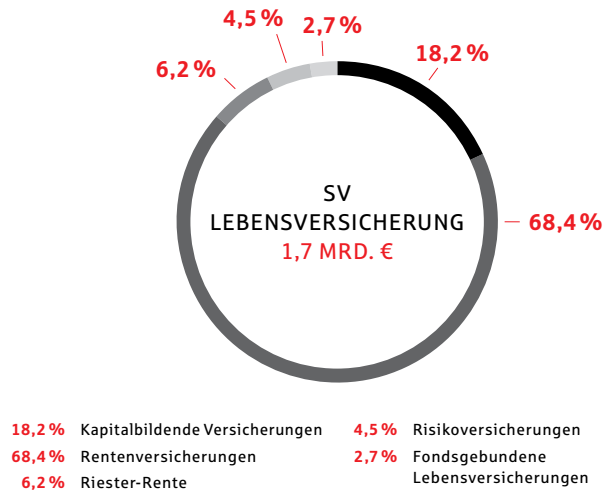
Das Herausfordernde an meiner Arbeit ist der ständige Wandel. Durch Gesetzgebung, Regulatorik und das sich rapide verändernde Kundenverhalten müssen wir uns fast täglich auf neue Gegebenheiten einstellen. Eine Fülle von Anforderungen und Ideen in hoher Geschwindigkeit für den bAV-Vertrieb stellt für mich eine abwechslungsreiche Aufgabe dar. Ich lerne jede Woche neue Menschen mit interessanten Aufgaben kennen und kann so meinen Horizont stetig erweitern.

*Rund 130.000 neue
Vorsorgeverträge
wurden 2017 bei der SV
abgeschlossen.*

RUND 1,5 MRD. €
*hat die SV 2017 an Versicherungsleistungen aus ihren
Renten- und Lebensversicherungen ausbezahlt.*

BESTANDSZUSAMMENSETZUNG 2017

BEZOGEN AUF DIE LAUFENDEN GEBUCHTEN BRUTTOBEITRÄGE IN %



Lebensversicherung führt weiterhin Verzinsung von Spar- produkten an

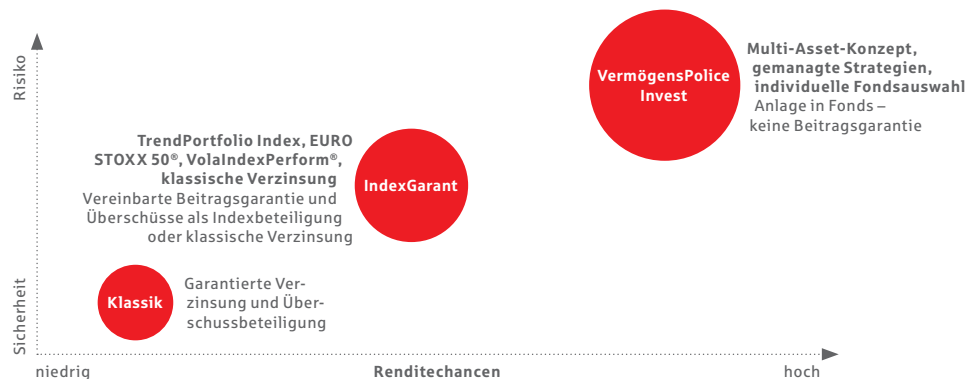
- 2,55 Prozent Überschussbeteiligung zahlt die SV 2018 (durchschnittliche Überschussbeteiligung der LV liegt bei 2,37 Prozent)
- 1,06 Sparbriefe (10 Jahre)
- 0,58 Sparbriefe (5 Jahre)
- 0,14 Tagesgeld
- 0,47 zehnjährige Bundesanleihe

Zum Vergleich Inflationsrate

- 1,80 (2017)
- 1,70 (2018 Prognose)

WIE SIEHT IHR PERSÖNLICHES CHANCE-RISIKO-PROFIL AUS?

Modernes Produktportfolio: Mit ihrem Altersvorsorgeangebot ist die SV zeitgemäß aufgestellt. Für alle Zielgruppen und Risikoneigungen gibt es ein entsprechendes Angebot, die klassische Lebensversicherung für sicherheitsorientierte Anleger bis hin zur renditeorientierten Fondslösung.



SV LEBENSVERSICHERUNG AG

GESCHÄFTSZAHLEN 2017 (NACH HGB)

		2017	2016	2015
Gesamtbeiträge inkl. RfB	in Mio. Euro	1.782,9	1.975,8	1.892,9
Gebuchte Bruttobeiträge ohne RfB	in Mio. Euro	1.722,8	1.909,7	1.830,5
Laufende Beiträge		983,4	983,7	989,6
Einmalbeiträge		739,4	926,0	840,9
Bestand Anzahl Verträge	in Tsd.	1.633	1.649	1.669
Bestand nach Versicherungssumme	in Mio. Euro	45.372,9	45.231,9	45.095,1
Neugeschäft nach Versicherungssumme	in Mio. Euro	4.072,5	4.494,3	4.311,7
Neugeschäft nach Beiträgen	in Mio. Euro	817,2	1.012,4	918,9
Laufende Beiträge		77,8	86,4	77,9
Einmalbeiträge		739,4	926,0	840,9
Neugeschäft nach Beitragssumme	in Mio. Euro	2.729,4	3.055,9	2.781,5
Laufende Beiträge		1.990,0	2.129,9	1.940,6
Einmalbeiträge		739,4	926,0	840,9
Neuzugang nach Anzahl		129.264	145.644	144.305
Versicherungsleistungen	in Mio. Euro	1.486,9	2.034,4	1.859,7
Kapitalanlagebestand	in Mio. Euro	20.751,9	19.871,5	19.419,8
Netto-Kapitalerträge	in Mio. Euro	850,1	896,8	851,9
Laufende Durchschnittsverzinsung		3,99	3,20	3,46
Nettoverzinsung		4,19	4,56	4,42
Nettoverzinsung im Dreijahresdurchschnitt		4,39	4,45	4,38
Aufwendungen für den Versicherungsbetrieb	in Mio. Euro	173,9	177,8	187,0
Abschlussaufwendungen		139,7	145,6	151,0
Verwaltungsaufwendungen		34,2	32,2	36,0
Abschlussaufwendungen	in % der Neugeschäfts-Beitragssumme	5,12	4,76	5,43
Verwaltungsaufwendungen	in % der gebuchten Bruttobeiträge	2,0	1,7	2,0
Stornoquote	in %	3,9	4,0	4,0
Rohüberschuss	in Mio. Euro	166,3	128,8	193,3
Zuführung zur RfB	in Mio. Euro	82,4	98,1	160,4
Jahresüberschuss vor Gewinnabführung	in Mio. Euro	25,0	30,00	30,0
Überschussbeteiligung (mit SÜA)	in %	2,95	2,95	3,05

SV: FINANZSTARK
UND SICHERVIELFACH AUSGEZEICHNETE
ALTERSVORSORGE



SV NACHHALTIGKEIT

ZUKUNFTSMARKT NACHHALTIGKEIT: AUSBILDUNG IN DER SV



Rund 150 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter kümmern sich als Ausbilder neben ihrem eigentlichen Job um die Auszubildenden und Studenten.
Foto: v.l. Jennifer Wapsa (Erfurt), Fabio Göttlicher (Kassel), Dimitrios Chrysoulas (Wiesbaden), Melanie Vogt (Stuttgart), Jasmin Hofmann (Mannheim), Nicole Steinlechner (Stuttgart), Stefan Wimmer (Karlsruhe) kümmern sich neben ihrem eigenen Job als Ausbilder um die Auszubildenden und Studierenden der SV.

Die SV ist ein großer Arbeitgeber und setzt stark auf die eigene Ausbildung. An ihren sechs Standorten und in den 354 SV Agenturen stellt das Haus Ausbildungs- und Studienplätze zur Verfügung. Pro Jahr starten rund 100 junge Leute bei der SV. Über alle drei Ausbildungsjahre hinweg beschäftigte die SV Ende 2017 340 (342) Auszubildende im Innendienst und Außendienst. Besonders wichtig ist die betriebliche Betreuung. >

BILDUNGSANGEBOTE FÜR ABITURIENTEN, STUDIERENDE, AUSZUBILDENDE, SCHÜLER



Besuchen Sie
die Karriereseiten
der SV

NACHHALTIGKEIT BEI DER SV

Die SV trägt als Teil der Sparkassen-Finanzgruppe seit jeher zu einer nachhaltigen Entwicklung in der Region bei. Nachhaltiges Wirtschaften bedeutet für uns, unternehmerischen Erfolg mit ökologischer und sozialer Verantwortung zu verbinden.

Als zuverlässiger und glaubwürdiger Partner sind uns die Meinungen unserer Interessengruppen wichtig. Deshalb beziehen wir unsere Kunden, Mitarbeiter, Geschäfts- und Vertriebspartner und Eigentümer in die Fortschreibung und Umsetzung unserer Nachhaltigkeitsstrategie mit ein. In unseren Rollen als nachhaltig orientiertes Unternehmen, verantwortungsvoller Versicherer, attraktiver Arbeitgeber, umweltbewusst handelnde Organisation und gesellschaftlich engagierter Akteur sind fünf Handlungsfelder für uns wesentlich: Verantwortungsvolle Unternehmensführung, Produkte & Leistungen, Mitarbeiter, Umwelt und Gesellschaftliches Engagement.

Verantwortungsvolle Unternehmensführung

Nachhaltiges Handeln trägt maßgeblich zur Wettbewerbsfähigkeit bei. Deshalb integrieren wir Nachhaltigkeit in unsere Unternehmensstrategie und -prozesse. Wir kommunizieren unser Engagement regelmäßig an unsere Interessengruppen und beteiligen sie bei der Fortschreibung unserer Nachhaltigkeitsstrategie. Die globalen Auswirkungen unseres unternehmerischen Handelns wollen wir durch Berücksichtigung von Sozial-, Umwelt- und Arbeitsschutzkriterien bei der Beschaffung so weit wie möglich minimieren. Die Sicherstel-

lung der Regelkonformität und des Datenschutzes ist für uns selbstverständlich.

Produkte & Leistungen

Verantwortungsvolles Wirtschaften sowie ein auf die Bedürfnisse unserer Kunden abgestimmtes Produktangebot und kompetente Beratung sind für uns Grundlage allen Handelns. Mit unseren Sachversicherungsprodukten unterstützen wir energieeffizienzsteigernde Maßnahmen und belohnen ressourcenschonendes Verhalten. Bei unserer Rentenversicherung Vermögens-Police Invest kann sich der Kunde aktiv für einen Nachhaltigkeitsfonds (ETF) entscheiden.

In ihrer Kapitalanlagestrategie hat die SV sich ethischen Prinzipien verpflichtet. Wir verbessern kontinuierlich die Nachhaltigkeit unserer Kapitalanlagen. Dabei orientieren wir uns an den Prinzipien des United Nations Global Compact und arbeiten mit der renommierten Ratingagentur oekom research zusammen.

Ausschlusskriterien in der SV-Kapitalanlage

- Produzenten geachteter Waffen(-systeme) nach dem Römer Statut des Internationalen Strafgerichtshofes wie Landminen, ABC-Waffen, Streumunition, Uran-Munition
- Verstöße gegen die Prinzipien des United Nations Global Compact wie Menschenrechtsverletzungen, Verletzung von Arbeitsrechten (z.B. Zwangsarbeit, Kinderarbeit, Diskriminierung, Verletzung von Versammlungs- und Vereinigungsfreiheit), kontroverses Umweltverhalten, Korruption
- Agrarrohstoffe („Nahrungsmittelspekulationen“)

Mitarbeiter

Unser wirtschaftlicher Erfolg hängt vor allem von der Leistungsfähigkeit und Motivation unserer Mitarbeiter ab. Deshalb machen wir uns für eine nachhaltige Personalpolitik stark. Für unsere Mitarbeiter bedeutet das transpa-

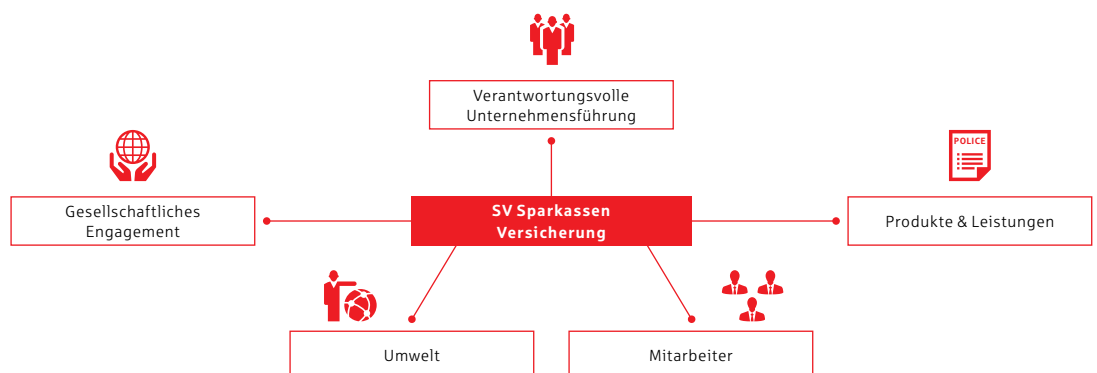
NACHHALTIG UND VERANTWORTUNGS- BEWUSST



SV IST TOP-ARBEITGEBER



DIE FÜNF HANDLUNGSFELDER DER NACHHALTIGKEITSSTRATEGIE



rente Karrieremöglichkeiten, ein umfangreiches Angebot zur Aus- und Weiterbildung, ein wirksamer Arbeitsschutz und umfangreiche Gesundheitsangebote sowie Unterstützung bei der Vereinbarkeit von Beruf und Familie.

Umwelt

Wir wollen unsere Umweltauswirkungen so gering wie möglich halten. Dafür senken wir kontinuierlich unsere Energie- und Ressourcenverbräuche, nutzen Ressourcen effizienter, gestalten die Mobilität nachhaltiger und engagieren uns in Naturschutzprojekten. Konzernweit haben wir Recyclingpapier im Einsatz, das mit dem Siegel „Blauer Engel“ ausgezeichnet ist. Die Nutzung von Ökostrom ist für uns selbstverständlich. Auf den Dächern unserer Standorte produzieren wir Strom mit eigenen Photovoltaikanlagen.

Gesellschaftliches Engagement

Weil wir uns mit der Region identifizieren, wollen wir sie stärken und ein zuverlässiger Förderer der kulturellen, sportlichen und sozialen Angebote sein. Das hat in der SV eine lange Tradition. Wir engagieren uns im Breitensport und der Nachwuchsförderung, fördern Kunst und Kultur sowie Forschung und Lehre in der Schadenvorsorge und unterstützen soziale Projekte. Dabei konzentrieren wir uns auf Maßnahmen mit regionalem Bezug.

Weitere Informationen zu unseren Themen der Nachhaltigkeit in der SV und unseren Nachhaltigkeitsbericht finden Sie unter:



Ausgezeichnet als Top-Arbeitgeber

Bereits zum fünften Mal in Folge hat Statista zusammen mit dem Magazin „Focus“, dem Karriere-Netzwerk XING sowie der Arbeitgeberbewertungsplattform kununu die Attraktivität von rund 2.000 Unternehmen untersucht. Die SV hat hier 2017 erneut sehr gut abgeschnitten und wurde ausgezeichnet. 2017 wurde die SV erneut von „Focus Money“ als Top-Arbeitgeber ausgezeichnet.

SV IM BLICK

51,4 %	Weibliche Mitarbeiter
44,3 Jahre	Durchschnittsalter
33,1 %	SV Mitarbeiter unter 40 Jahre
17,3 Jahre	Durchschnittliche Betriebszugehörigkeit
258	Auszubildende und Studierende im Innendienst
82	Auszubildende im Außendienst
8,6 %	Ausbildungsquote
79,3 %	Übernahmequote (agv 2015: 67,1)
26,9 %	Frauenanteil in Führungsposition

IM INTERVIEW MIT ...

MELANIE VOGT

Sie ist im Personalwesen in Stuttgart als Ausbildungsreferentin und Gehalts-sachbearbeiterin tätig. Sie kümmert sich um die Auszubildenden und Studierenden am Stuttgarter und Karlsruher Standort.



»Die SV ist ein großer Ausbildungsbetrieb und bietet eine qualifizierte Ausbildung.«

Wie kommt die SV denn an die jungen Leute?

Wir haben unterschiedlichste Wege, um junge Leute anzusprechen. Dazu gehören Ausbildungsmessen, Bewerbungstrainings an Schulen und Karriereportale. Bei der Bewerbung setzen wir mittlerweile ausschließlich auf Onlineverfahren. Wichtig ist und bleibt im nächsten Schritt das persönliche Gespräch. Das ist für beide Seiten ein wichtiger Bestandteil des Auswahlprozesses. Schließlich will nicht nur der Bewerber bei der Firma punkten, sondern auch die Firma beim Bewerber. Gefreut hat es uns, dass wir von unabhängiger Stelle erneut eine Auszeichnung als Top-Arbeitgeber bekommen haben. Das erleichtert es uns, die Bewerber für uns zu gewinnen.

Was macht die Ausbildung bei der SV aus?

Wir legen großen Wert auf ein gutes Miteinander und ein gutes Klima im Haus. Über 150 Kolleginnen und Kollegen betreuen als Ausbilder die jungen Leute und qualifizieren sie in ihren Bereichen. Die SV wird jährlich von rund 2.000 Ausbildungsplatz-Bewerbern angesprochen. Das zeigt, dass die SV bei jungen Menschen als attraktiver Ausbildungsbetrieb und Arbeitgeber wahrgenommen wird. Auch nach erfolgreichem Abschluss der Ausbildung oder des Studiums erfolgen weitere Karriereschritte im Innen- oder Außendienst. Es gibt tolle Weiterbildungsangebote, ein Programm für den Führungskräftenachwuchs, Traineeprogramm und auch eine Programm für eine spezielle Expertenlaufbahn.

Was bedeutet Ihnen die Arbeit bei der SV?

Mir ist es wichtig, eine Tätigkeit auszuüben, die mich jeden Morgen aufs Neue motiviert, gerne zur Arbeit zu gehen. Hierbei setze ich auf eine abwechslungsreiche, vielseitige sowie fordernde Arbeit. Diese muss mir die Möglichkeit bieten, stets etwas über mich hinauszuwachsen. Meine Funktion als Ausbildungsreferentin und Gehalts-sachbearbeiterin bietet mir die Chance, meine Interessen ideal zu kombinieren und einzusetzen.



ROLAND OPPERMAN
Ressort: Finanzen

ULRICH-BERND WOLFF VON DER SAHL
Vorsitzender des Vorstands bis 31.05.2018

DR. THORSTEN WITTMANN
Ressort: Leben / IT

DR. KLAUS ZEHNER
Stellvertretender
Vorsitzender des Vorstands
Ressort: Schaden / Unfall



DR. ANDREAS JAHN
Ressort: Vertrieb bis 31.05.2018
Vorsitzender des Vorstands ab 01.06.2018

DR. STEFAN KORBACH
Ressort: Kundenservice

Die Digitalisierung wird in den nächsten Jahren in der Versicherungsbranche weiter an Fahrt gewinnen. Unser Programm „SV Digital“ greift die Herausforderungen der Digitalisierung auf und wirkt in alle Bereiche des Konzerns. Es besteht derzeit aus neun Projekten mit 37 aktuellen Teilprojekten. Im Fokus der Überlegungen und Entwicklungen stehen die Bedürfnisse des hybriden Kunden, der alle Kanäle digitaler Kommunikation nutzen möchte, dazu Wert legt auf schnellen Kundenservice und flexible Produkte zu marktgängigen Preisen. Andererseits wollen wir unsere Vertriebspartner optimal im Vertriebs- und Betreuungsprozess mit einem digitalen Lösungsangebot unterstützen. Dazu gehört insbesondere die Integration in die digitalen Prozesse der Sparkassen. ➤

DIE ZUKUNFT IST DIGITAL



DIGITALE INNOVATIONEN UND TESTFELDER IN DER SV

Wir wollen als regionaler Versicherer nicht nur vor Ort, sondern auch digital nahe an unseren Kunden sein, ihnen den bestmöglichen Service bieten und einen schnellen und effizienten Kontakt ermöglichen. Wir stellen daher unsere Prozesse innen so auf, dass wir nach außen für unsere Kunden und Vertriebspartner auch in der digitalen Welt die erste Wahl sind. Entscheidende Erfolgsfaktoren der Digitalisierung werden sein, Innovationen ausreichend Raum zu geben und technischen Entwicklungen aufgeschlossen zu begegnen.

In unserem Programm „SV Digital“ geht es darum, Prozesse zu digitalisieren, die Arbeitsweisen zu verändern, die Kommunikationskanäle auszuweiten sowie die Verbesserung der Anbindungen zu den Vertriebspartnern. Die SV sucht dafür gezielt nach neuen technischen Ansätzen, macht Vorstudien, entwickelt Prototypen und testet diese in der SV-Umgebung auf Umsetzbarkeit. Hier zeigen wir einen Ausschnitt aus den aktuellen Entwicklungen.

SV testet künstliche Intelligenz

Künstliche Intelligenz (KI) wird in der Versicherungsbranche weiter an Bedeutung gewinnen. KI sowie Robotics werden dazu beitragen, Arbeitsabläufe zu automatisieren und zu erleichtern. Die SV hat einen Prototyp entwickelt, der die vollautomatisierte Bearbeitung von Kfz-Glasschäden auf der Basis von künstlicher Intelligenz übernimmt. Die Ergebnisse waren so vielversprechend, dass wir den Prototypen zur Produktionsreife weiterentwickeln und Mitte 2018 in die Nutzung bringen können. Neben der KI beschäftigt sich die SV auch mit der Nutzung von sogenannten Robotern, eine Technik, die einfache Geschäftsvorfälle unter Nutzung der bestehenden Fachsysteme selbstständig und fallabschließend erledigen kann. 2017 wurde diese Technik in zwei Piloten produktiv genutzt und sie konnten bis zu 99 Prozent der Geschäftsvorfälle fehlerfrei bearbeiten. Weitere fachliche Anwendungsfälle werden 2018 pilotiert.

SV testet agile Arbeitsmethoden

Agile Teamorganisationen haben in den letzten Jahren für umwälzende Veränderungen in der Arbeitswelt gesorgt. Die SV testet in der Softwareentwicklung die agile Methode Scrum seit Herbst 2016 im Rahmen der Entwicklung einer übergreifenden Portallösung für den Innendienst. Das Team besteht aus Mitarbeitern der SV

und der SV Informatik. Zielsetzung dabei ist, die Flexibilität, Qualität und Geschwindigkeit in der Softwareentwicklung zu erhöhen bei hierfür geeigneten Projekten.

Digitale Integration in die Systeme und Prozesse der Sparkassen

Zielrichtung von „SV Digital“ ist es auch, die Zusammenarbeit mit den Vertriebspartnern zu modernisieren und zu verbessern. Wir haben uns an die Digitalisierungsprojekte der Sparkassen angeschlossen und schaffen für die Kunden einen einheitlichen Zugang zu den Dienstleistungen der Sparkassen-Finanzgruppe. Ziel ist es, den Verkauf von Versicherungsprodukten so einfach wie möglich zu gestalten und die Produkte der SV eng in die strategische Plattform der Sparkassen „OSPlus_neo“ einzubinden. Für den Online-Vertrieb ist ein Teil der Produktwelt der SV zudem in der Internetfiliale 6.0 der Sparkassen abgebildet, kann dort abgeschlossen werden und wird weiter ausgebaut. Als erster Versicherer ist die SV an das E-Postfach in der Internetfiliale Sparkassen angebunden.

Schneller Kundenkontakt im Live-Chat

Die regionale Nähe ist eine besondere Stärke der SV. Die Digitalisierung setzt aber neue Anforderungen an die Definition von „Nähe“; aus „vor Ort“ wird eine erlebbare digitale Nähe. Social Media hat zudem die Kommunikation verändert, sie wird direkter und schneller. Diesem veränderten Kommunikationsverhalten stellen wir uns mit der Umsetzung unserer Multikanalstrategie. Alle potenziellen Kommunikationskanäle werden Schritt für Schritt miteinander vernetzt, um die „Customer Journey“ möglichst vollständig abzubilden. Der erste Schritt: Seit August 2017 stehen 20 Mitarbeiter aus dem Kundenservice den Kunden für einen Chat oder einen automatisierten Rückruf zur Verfügung. Beides wird von den Kunden sehr rege genutzt. Folgend wird die Pilotierung der Videoberatung im Vertrieb sowie die vollständige Erneuerung der Multikanaltechnologie, um die Ziele erreichen zu können.

SV Insurathon

Unter dem Slogan „Licence to Code“ veranstaltet die SV im Juni 2018 erstmals einen Hackathon in ihrer Zentrale in Stuttgart. In sehr kurzer Zeit entwickeln gemischte Teams Prototypen für Anwendungen in einem der vier versicherungsnahen Themenbereiche: Digital Assistants & Insurance, Connected Communities, Service Revolution und Smart Data & Insurance. Ein Wochenende haben die Teams, um Innovationen zu entwickeln und gegeneinander in Wettstreit zu treten. Danach werden die finalen Pitches ausgetragen und von der Jury bewertet. Die besten und vielversprechendsten Innovationen werden mit Geldpreisen belohnt. Daran teilnehmen dürfen alle, die gerne im Team technische Zukunftslösungen entwickeln. Weitere Informationen und die Möglichkeit zur Anmeldung gibt es auf unserer Website: www.sv-insurathon.de. ◀

WEITERE INFORMATIONEN

GESCHÄFTSBERICHTE 2017



SV KOMPAKT
Profil und Positionen



SV KONZERN
Geschäftsbericht 2017



SV HOLDING AG
Geschäftsbericht 2017



**SV GEBÄUDE-
VERSICHERUNG AG**
Geschäftsbericht 2017



**SV LEBENS-
VERSICHERUNG AG**
Geschäftsbericht 2017



SV NACHHALTIGKEIT
Wir übernehmen
Verantwortung



**SV BERICHT EBER
DIE SOLVABILITÄT
UND FINANZLAGE**



SV KOMPAKT ONLINE
Profil und Positionen

SV KUNDENSERVICE

SV Kundenservice

- SV Berater in Ihrer Nähe
 - Kundenberater in Ihrer Sparkasse
 - Telefonischer Kundenservice
- Stuttgart** | Tel.: 0711 898-100
Mannheim | Tel.: 0621 454-100
Karlsruhe | Tel.: 0721 154-100
Wiesbaden | Tel.: 0611 178-100
Kassel | Tel.: 0561 7889-100
Erfurt | Tel.: 0361 2241-100

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 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: Stuttgart
Fotografen:
Titelmotiv: Sylvia Knittel
Porträt S. 4: Wolfram Scheible
Gruppe Vorstand: Sabine Kress
Innenfotos: Jason Sellers; Portrait S. 9: 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

3,9 MIO.
KUNDEN

354
EIGENE AGENTUREN

7,8 MIO.
VERTRÄGE

26 MRD. EURO
KAPITALANLAGEN

2,3 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 LANDWIRTSCHAFTLICHEN
FEUERVERSICHERER

#5

DER GEWERBE- /
INDUSTRIEVERSICHERER

#14

UNTER DEN
SCHADENVERSICHERERN

#15

UNTER DEN
LEBENSVERSICHERERN

#17

UNTER DEN VERSICHERUNGSKONZERNEN