



SV KOMPAKT

PROFIL UND POSITIONEN

2020



INHALT

ÜBER UNS

03
Blick in die Regionen

04 – 05
Vorwort

SV KONZERN

06 – 07
Zukunftsmarkt Vertrieb:
Vertriebsprofis finden und binden

08 – 09
SV Konzern: Starke Ergebnisse
in Schaden/Unfall und Leben

10 – 11
Fakten und Geschäftszahlen

SV GEBÄUDEVERSICHERUNG AG

12 – 13
Zukunftsmarkt Cyber:
Cyberrisiken und Cyberversicherungen

14 – 15
Sehr erfolgreiches Jahr: Beitragseinnahmen
und Neugeschäft steigen

16 – 17
Fakten und Geschäftszahlen

SV LEBENSVERSICHERUNG AG

18 – 19
Zukunftsmarkt Altersvorsorge:
BU-Schutz für junge Leute

20 – 21
Lebensversicherer:
Solide und sicher aufgestellt

22 – 23
Fakten und Geschäftszahlen



SV KONZERN
Vertriebsprofis finden
und binden > 06



SV GEBÄUDEVER-
SICHERUNG AG
Cyberrisiken und Cyber-
versicherungen > 12



SV LEBENSVER-
SICHERUNG AG
BU-Schutz für
junge Leute > 18



SV NACHHALTIGKEIT
Kunst- und
Kulturförderung > 24

SV NACHHALTIGKEIT

24 – 25
Zukunftsmarkt Nachhaltigkeit:
Kunst und Kultur

26 – 27
Die Kunst- und Kulturförderung der SV

AUSBLICK

28 – 30
SV nutzt die Chancen des Marktes durch
Neugründungen und Kooperationen

WEITERE INFORMATIONEN

31 – 32
Geschäftsberichte 2019
SV Kundenservice
Impressum
Geschäftsgebietskarte

Zukunftsmärkte und Karrierechancen in der SV

Jungen Mitarbeitern bietet die SV interessante Einstiegs- und Aufstiegsmöglichkeiten. In unserer Bilderserie zeigen wir, welche Möglichkeiten junge Talente bei der SV haben und welche interessanten Berufsfelder es in der SV in den Zukunftsmärkten Vertrieb (> 06), Cyber (> 12), Altersvorsorge (> 18) sowie Nachhaltigkeit (> 24) gibt.

BLICK IN DIE REGIONEN – BESONDERE LANDSCHAFTEN

Landschaften prägen unser Bild von der Heimat. Vieles in unserer heutigen Naturlandschaft ist in Wirklichkeit Kulturlandschaft, teilweise uralt. Sie erzählt Geschichten vom Leben in und mit der Natur von früheren Jahrhunderten bis heute. Auf den Titelbildern unserer Geschäftsberichte und unseres Nachhaltigkeitsberichts zeigen wir die Besonderheiten unserer Regionen. Als SV schätzen und schützen wir, was uns am Herzen liegt: die Natur, die Landschaft, die Werte unserer Kunden und unsere Kunden selbst – auch dann, wenn die Natur wütet und hohe Schäden anrichtet. Unsere Aufgabe ist es dann, so schnell wie möglich die Schäden zu regulieren und beim Wiederaufbau zu unterstützen oder Hilfe zu gewähren, damit das Leben im Notfall weitergehen kann. Dafür sind wir in unseren Regionen vor Ort für unsere Kunden da.



Weitere Informationen zu den Landschaften finden Sie im Onlinemagazin der SV.



SAALESCHLEIFE
Thüringen

Mäander

In engen Schleifen zieht sich die Saale durch das Thüringer Schiefergebirge. Unten fließt der Fluss, oben erstreckt sich der Blick über eine weite Hochfläche. Im späten Herbst entfalten die vielen Birken auf den Hängen ihr gelbes Farbfeuer. Ein Paradies für Wanderer und Paddler. Durch die Staumauer in Hohenwarte liegt der Fluss bei Windstille wie ein Spiegel. Die Thüringer nennen die aufgestaute Saale auch „Thüringer Meer“.

*»Die SV ist in ihrem Kern-
geschäft sehr gut auf-
gestellt. Gleichzeitig setzen
wir auf Zukunftsthemen
und investieren in inno-
vative Kooperationen
und Neugründungen.«*

DR. ANDREAS JAHN



Heise Leistungen und Werte,

das Geschäftsjahr 2019 konnten wir mit sehr guten Ergebnissen abschließen. Wir freuen uns, dass uns viele Menschen ihre Sicherheit und ihre Altersvorsorge anvertrauen. Wir tun alles dafür, dieses Vertrauen tagtäglich zu rechtfertigen und unseren Kunden zu zeigen, dass wir die Richtigen dafür sind.

Dazu gehört, sich als Unternehmen stetig weiterzuentwickeln. Wir haben frühzeitig Trends erkannt und konsequent auf Zukunftsthemen gesetzt. Die daraus entstandenen Produkte und Services positionieren uns stark im Markt. Dabei kooperieren wir mit interessanten Unternehmen und gründen auch selbst.

So ist die betriebliche Altersversorgung ein Wachstumsmotor unseres Altersvorsorgegeschäfts. Wir haben schon frühzeitig darauf gesetzt und eine anerkannte Expertise im Produktangebot und in der Beratung aufgebaut. Für die Arbeitgeber bieten wir mit dem „SV bAV Manager“ unseres Partners xbAV ein Tool an, das die Verwaltung sehr stark erleichtert. Es wird von den Arbeitgebern intensiv genutzt.

Auch beim Thema Cyber gehörte die SV zu den ersten Anbietern von Versicherungsschutz für Privatkunden und für kleine und mittlere Unternehmen. Die Cyberversicherungen sind ein echter Wachstumsmarkt. Der Bedarf wird weiter steigen, da die Gefahren im Netz nicht weniger werden.

Wo wir eigene Expertise haben, die nachgefragt wird, werden wir selbst aktiv. Die 2019 gegründete SV CUBE GmbH bietet erfolgreich Gebäudewertermittlungen an. Unser selbstentwickeltes Regulierungstool SV ProfClaim wird über die neu gegründete InsurSolutions GmbH vertrieben. So finden unsere guten Lösungen den Weg in den Markt.

Herzlichen Dank an unsere Kunden für ihr Vertrauen und an alle Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter bei unseren Vertriebspartnern und im Innendienst für das große Engagement.

Mit freundlichen Grüßen

Ihr



Dr. Andreas Jahn
Vorsitzender des Vorstands



SV KONZERN

ZUKUNFTSMARKT VERTRIEB: VERTRIEBSPROFIS FINDEN UND BINDEN



Mit viel Motivation und Spaß dabei: v.l. Mirjam Rombach, Julian Göbel, Stephanie Dreyer, Leon Redlich, Felix Broghammer, Stefanie Kerner, alle als Kundenberater in verschiedenen Generalagenturen der SV tätig, im Austausch mit Tanja Städler (3. v.l.), die als Vertriebsreferentin Recruiting für den freien Außendienst zuständig ist. Der Anlass war ein Kundenberatertreffen in der Konzernzentrale in Stuttgart.

Seit Februar 2019 läuft die Kampagne „Und was machst du so?“ auf YouTube und Social Media. Rund 867.000-mal wurde das Video bereits geklickt. Darüber hinaus hat die SV weitere Maßnahmen entwickelt, um für sich und für den Beruf des Kundenberaters zu werben. Aktuell arbeiten rund 1.200 Kundenberater für die SV. Die SV will die Anzahl weiter erhöhen. Denn auch im digitalen Zeitalter sind den Kunden eine direkte Beratung und Betreuung wichtig. Die SV setzt auf einen starken Vertrieb in ihren Regionen. »

EINE BESONDERE HERAUSFORDERUNG

AUSGEWÄHLTE MASSNAHMEN FÜR
PERSONALRECRUITING IM AUSSENDIENST



SV KONZERN: STARKE ERGEBNISSE IN SCHADEN/ UNFALL UND LEBEN

FAIRER VERSICHERER



Der SV Konzern blickt auf ein sehr gutes Geschäftsjahr. Auf Konzernebene erreichte die SV ein sehr erfreuliches Jahresergebnis nach Steuern von 53,6 Millionen Euro (Vorjahr: 48,3). Das gesamte Beitragsvolumen im Konzern im selbst abgeschlossenen Geschäft stieg um 11,1 Prozent auf 3,48 Milliarden Euro (3,13). Die SV wuchs damit stärker als der Markt. Grund dafür war das gute Neugeschäft in der Lebensversicherung und in der Schaden-Unfallversicherung. Der Gebäudeversicherer übertraf 2019 mit einem Jahresergebnis von 82,8 Millionen Euro (54,3) deutlich das Vorjahr.

FAIRE PREIS-LEISTUNG



Der Kapitalanlagebestand des Konzerns wuchs um 3,7 Prozent und liegt bei 25,71 Milliarden Euro (24,78). Die SV zählt damit zu den großen institutionellen Anlegern in Deutschland. Die SV erzielte aufgrund des ausgewogenen Mixes ihrer Kapitalanlagen mit 847,0 Millionen Euro (706,9) ein erfreuliches Kapitalanlageergebnis. Die Nettoverzinsung der SV Lebensversicherung liegt bei 3,4 Prozent (2,6). Die Nettoverzinsung der SV Gebäudeversicherung liegt bei 2,3 Prozent (2,8). Somit lieferte die Kapitalanlage auch für das Geschäftsjahr 2019 wieder erfreuliche Erträge zum versicherungstechnischen Geschäft.

FAIRE KUNDEN- BERATUNG



SV unterzeichnet „PRI“^{*}

Im September 2019 ist die SV der Investoren-Initiative „PRI“ (Principles for Responsible Investment) beigetreten. Mit der Unterzeichnung der PRI bekennt sich die SV zu den Grundprinzipien für verantwortliches Investieren. Neben den hohen Anforderungen an eine angemessene Liquidität und ein ausbalanciertes Risiko-Rendite-Profil der Kapitalanlagen wird die SV künftig verstärkt ökologische, soziale und ethische Kriterien bei den Investitionstätigkeiten beachten. PRI ist eine 2005 gegründete, weltweit anerkannte Finanzinitiative mit den UN-Partnerorganisationen Global Compact und UNEPFI für verantwortliches Investieren. Ihr Ziel ist ein besseres Verständnis für die Auswirkungen von Investitionsentscheidungen auf Umweltaspekte, Sozialthemen und Faktoren der guten Unternehmensführung. Mit der Verpflichtung auf die ESG-Kriterien^{*} geht die SV den nächsten logischen Schritt und optimiert ihren nachhaltigen Investmentansatz. Mit diesen Schritten verbessert die SV die Nachhaltigkeit

der Kapitalanlagen und wird so der gestiegenen gesellschaftlichen Bedeutung des Themas und den Erwartungen ihrer Interessengruppen noch stärker gerecht.

SV baut Investments in alternative Anlagen aus

Sämtliche Vermögenswerte sind so anzulegen, dass Sicherheit, Qualität, Liquidität und Rentabilität des Portfolios als Ganzes sichergestellt werden können. 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, Infrastruktur und erneuerbare Energien. Die SV baut diesen Bereich seit Jahren kontinuierlich aus. 2019 hat die SV rund 2,5 Prozent ihrer Kapitalanlagen dort angelegt. Seit 2016 arbeitet die SV mit der renommierten Nachhaltigkeits-Ratingagentur ISS ESG zusammen, um ihr Portfolio auf Nachhaltigkeit zu überprüfen.

Ausschlusskriterien in der SV Kapitalanlage

- Produzenten geächteter 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“)

Solvency II: Die SV ist sicher aufgestellt

Ende 2019 weisen sowohl die SV Gebäudeversicherung als auch die SV Lebensversicherung eine Bedeckung nach Solvency II 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 284 Prozent (252) aus und ist damit komfortabel überdeckt. In der SV Lebensversicherung liegt die SCR-Quote bei 649 Prozent (740). Da die Quote allerdings aufgrund der Langfristigkeit des zugrunde liegenden Geschäfts stark vom aktuellen Zinsumfeld abhängt, hat der Gesetzgeber hier einen schrittweisen Übergang ermöglicht. Die Bedeckung wäre aktuell mit 330 Prozent (417) auch ohne Anwendung dieser Übergangsregeln gewährleistet. Weitere Infos gibt es im Bericht über die Solvabilität und Finanzlage.

^{*} ESG: Die drei Buchstaben stehen für die nachhaltigkeitsbezogenen Verantwortungsbereiche von Unternehmen – Environmental, Social and Governance, also Umwelt, Soziales und gute Unternehmensführung.

SV KONZERN KAPITALANLAGEERGEBNIS

(OHNE ERGEBNIS AUS FLV) IN MIO. EURO



SV setzt auf gute Beratungsqualität

Die SV legt großen Wert auf Qualität und Qualifizierung ihrer Vertriebe. Die Vorgaben der Versicherungsvertriebsrichtlinie „Insurance Distribution Directive“ (IDD) bestätigen den Weg, den die SV bereits seit Jahren beschreitet. Beleg hierfür ist das seit 2017 eingeführte SV Qualitätsmanagementsystem, das den SV Geschäftsstellen und Generalagenturen angeboten wird und vielfältige Qualitätsstandards definiert. Immer mehr Geschäftsstellen und Generalagenturen nutzen dieses Audit, 2019 haben sich 44 SV Geschäftsstellen und Generalagenturen diesem Audit gestellt. Das Gütesiegel unterstreicht von unabhängiger Seite die Qualität der Arbeitsabläufe und der Beratung. Die Auditierung zum „Qualitätspartner der SV“ mit dem „SV QualitätsSiegel“ erfolgt in Zusammenarbeit mit der DEKRA. Mit einer eigenen SV Vertriebsakademie unterstützt die SV ihren Außendienst und die Sparkassen mit einem vielfältigen Aus- und Weiterbildungsangebot.

SV ist ausgezeichneter Arbeitgeber

Die SV macht sich für eine nachhaltige Personalpolitik stark. Für die Mitarbeiter bedeutet das transparente Karrieremöglichkeiten, ein umfangreiches Angebot zur Aus- und Weiterbildung, einen wirksamen Arbeitsschutz und umfangreiche Gesundheitsangebote sowie Unterstützung bei der Vereinbarkeit von Beruf und Familie. An ihren sechs Standorten und in den 340 SV Geschäftsstellen 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 319 Auszubildende im Innendienst und Außendienst. Aktuell machen 60 junge Leute eine Ausbildung direkt in den SV Geschäftsstellen. Besonders wichtig ist die betriebliche Betreuung. Über 150 Kolleginnen und Kollegen betreuen als Ausbilder die jungen Leute und qualifizieren sie in ihren Bereichen. Bereits zum wiederholten Mal hat Statista zusammen mit dem Magazin Focus, dem Karrierenetzwerk XING sowie der Arbeitgeberbewertungsplattform kununu die Attraktivität von rund 2.000 Unternehmen untersucht. 2020 wurde die SV erneut als Top-Arbeitgeber ausgezeichnet. <

IM INTERVIEW MIT ...

TANJA STÄDTLER

arbeitet seit 15 Jahren in der SV und seit knapp drei Jahren in der Funktion als Vertriebsreferentin. Sie ist für das Recruiting für den freien Außendienst der SV zuständig.



»Erfolg hat drei Buchstaben: Tun!«

Vor welchen Herausforderungen steht die SV im Außendienst?

Wie auch für andere Unternehmen ist es für die SV eine herausfordernde Aufgabe, geeignete Menschen für den Vertrieb zu finden. Der Bewerbermarkt für gute Verkäufer im Außendienst ist umkämpft und potenzielle Bewerber können sich ihren Arbeitgeber mittlerweile aussuchen. Diese Herausforderung hat die SV sehr zeitig reflektiert, erkannt und gehandelt. Aus diesem Grund ist das Thema „SV Profis finden und binden“ ein wichtiger Teil unserer Unternehmensstrategie.

Welche Recruitingmaßnahmen ergreift die SV?

Als eine Maßnahme wurde ein Kompetenzteam installiert. Das Team besteht aus Innendienstkollegen und aus Multiplikatoren aller Vertriebswege. Diese Struktur empfinde ich als sehr bereichernd. Wir müssen unsere Zielgruppe immer im Auge behalten und uns die Frage stellen, wo und wie wir diese erreichen können. An Social Media führt kein Weg mehr vorbei. Die SV bespielt beispielsweise auf Instagram den Kanal #sv_karriere, auch auf Berufsnetzwerken wie XING sprechen wir Kandidaten an. Aber auch der direkte Kontakt bei Jobmessen oder auf regionalen Messen ist trotz des digitalen Zeitalters nach wie vor ein erfolgreicher Recruitingkanal.

Was macht Ihren Job so spannend?

Ich habe mit dem Recruitingjob meine Leidenschaft zum Beruf gemacht. Bei einer Weiterbildung habe ich vor circa vier Jahren das Thema für mich entdeckt. Was mich sofort begeistert hat, ist, – und zwar egal auf welcher Seite des Recruitingprozesses – es steht immer der Mensch mit seinen verschiedenen Bedürfnissen im Mittelpunkt. Diesem gerecht zu werden, ist besonders herausfordernd und spannend. Mit einem humanistischen Menschenbild kann dies jedoch gelingen. Die Recruitingwelt ist bunt, kreativ, aufregend, innovativ, technologiegetrieben und ständig im Wandel. All das fasziniert mich, macht mir Spaß und macht meinen Job extrem spannend.

VERTRIEB UND AUSSENDIENST IN ZAHLEN:

- 104** Sparkassen im Geschäftsgebiet
- 340** SV Geschäftsstellen/Generalagenturen in den Regionen
- 1.792** Mitarbeiter im Außendienst
- 60** Auszubildende im Außendienst
- 3.271** akkreditierte Makler

SV IST TOP-ARBEITGEBER**SV in Social Media**

#sv_karriere

<https://www.facebook.com/SparkassenVersicherung/>https://twitter.com/sv_versicherung<https://www.youtube.com/user/SparkassenVers/videos>**SV IM BLICK INNENDIENST***

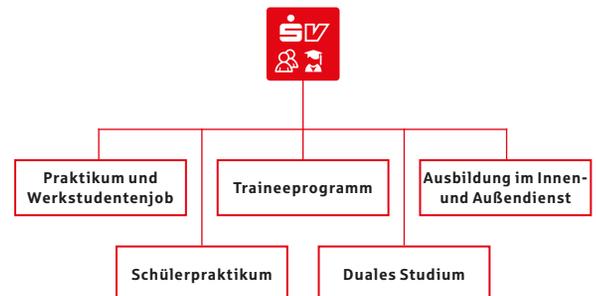
- 51,5** Prozent weibliche Mitarbeiter
- 44,7** Jahre ist Durchschnittsalter
- 21,8** Prozent der SV Mitarbeiter sind unter 40 Jahre
- 17,3** Jahre durchschnittliche Betriebszugehörigkeit
- 687** Teilzeitkräfte
- 22,0** Prozent Teilzeitquote
- 586** Telearbeiter
- 259** Auszubildende und Studierende im Innendienst
- 77,1** Prozent Übernahmequote
- 27,8** Prozent Frauenanteil in Führungsposition

* ohne Vorstand, mit Azubis ID und DK, ohne Azubis AD

Top-Website der Assekuranz

Die SV Website wurde im Dezember 2019 erneut als eine Top-Website der Branche ausgezeichnet. Sie zählt zu den Vorreitern der Branche und setzt an vielen Stellen Maßstäbe.

(AMC-Studie „Die Assekuranz im Internet“, geprüft wurden 126 Websites deutscher Versicherer).

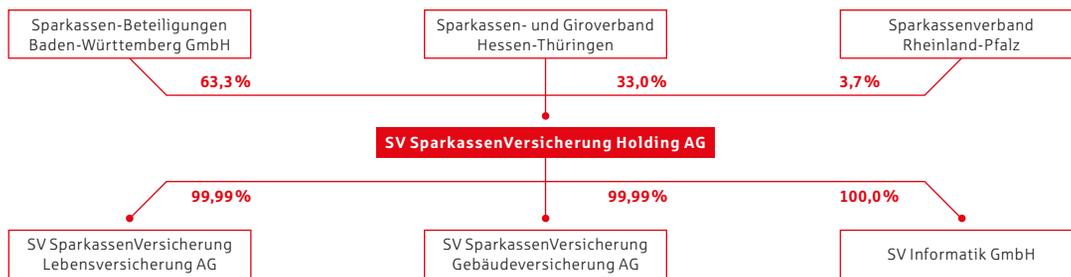
BILDUNGSANGEBOTE FÜR ABITURIENTEN, STUDIERENDE, AUSZUBILDENDE, SCHÜLER

SV SPARKASSENVERSICHERUNG (KONZERN)

GESCHÄFTSZAHLEN AUF EINEN BLICK (NACH HGB)

		2019	2018	2017
Gebuchte Bruttobeiträge saG	in Mio. Euro	3.479,8	3.130,9	3.233,4
Schaden- und Unfallversicherungsgeschäft		1.630,3	1.558,0	1.510,6
Lebensversicherungsgeschäft		1.849,5	1.572,8	1.722,8
Bestand Anzahl Verträge	in Tsd.	7.821	7.839	7.833
Versicherungsleistungen	in Mio. Euro	2.779,0	2.779,2	2.618,4
Schaden- und Unfallversicherungsgeschäft brutto saG		1.122,8	1.207,9	1.044,6
Lebensversicherungsgeschäft (inklusive Überschussanteile)		1.656,2	1.571,3	1.573,8
Kapitalanlagebestand (ohne Depotforderungen)	in Mio. Euro	25.707,5	24.783,2	24.281,9
Leben		21.688,9	19.575,2	19.455,7
Schaden/Unfall		3.269,4	2.787,2	2.671,0
Holding		1.705,9	675,4	617,7
Sonstige		-956,7	1.745,3	1.537,5
Kapitalanlageergebnis (ohne Ergebnis aus FLV)	in Mio. Euro	847,0	706,9	1.043,9
Aufwendungen für den Versicherungsbetrieb brutto	in Mio. Euro	498,0	489,6	482,7
Konzernergebnis (vor Steuern)	in Mio. Euro	124,7	85,4	108,0
Konzernergebnis (nach Steuern)	in Mio. Euro	53,6	48,3	75,9
Eigenkapital	in Mio. Euro	1.182,9	1.182,7	1.170,0
Bilanzsumme	in Mio. Euro	27.329,1	26.286,4	25.734,9
Mitarbeiter	in Köpfen	4.972	4.950	4.927
Innendienst		2.861	2.837	2.793
Außendienst		1.792	1.787	1.794
Auszubildende		319	326	340

ORGANIGRAMM DER SV



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

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

SV GEBÄUDEVERSICHERUNG

ZUKUNFTSMARKT CYBER: CYBERRISIKEN UND CYBERVERSICHERUNGEN



Intensiver Austausch zwischen den Cyberexperten der SV: Patrick Flamm (rechts), Projektleiter, und die beiden Großkundenspezialisten Jasmin Gobert und Ingo Göres im Showroom in Stuttgart.



Cyberkriminalität findet überall dort statt, wo Menschen das Internet nutzen. Jeder vierte Deutsche ist laut dem Digitalbarometer bereits Opfer von Internetkriminalität geworden. Konkrete Gefahren ergeben sich beim Betrug in Onlineshops und Online-Banking oder durch Identitätsdiebstahl und Cybermobbing. Die SV hat 2016 für Privatpersonen das sehr erfolgreiche Produkt SV InternetSchutz eingeführt. »

DAS SIND DIE GRÖSSTEN GEFAHRENQUELLEN FÜR CYBERRISIKEN

ART DER STRAFTATEN

36 %

BETRUG BEIM ONLINESHOPPING

28 %

PHISHING

26 %

VIREN UND TROJANER

18 %

IDENTITÄTSDIEBSTAHL

Quelle: Digitalbarometer der Polizeilichen Kriminalprävention der Länder und des Bundes (ProPK) und des Bundesamts für Sicherheit in der Informationstechnik (BSI), 09/2019

SEHR ERFOLGREICHES JAHR: BEITRAGS-EINNAHMEN UND NEUGESCHÄFT STEIGEN

Das Jahresergebnis lag mit 82,8 Millionen Euro (54,3) deutlich über dem Vorjahr. Es ist damit das beste Ergebnis, das der Gebäudeversicherer seit Bestehen erzielt hat. Das versicherungstechnische Bruttoergebnis im selbst abgeschlossenen Geschäft war mit 205,4 Millionen Euro (109,7) sehr gut.

Die gebuchten Bruttobeiträge stiegen im selbst abgeschlossenen Geschäft um 4,6 Prozent auf 1,63 Milliarden Euro (1,56). Damit ist die SV 2019 deutlich stärker gewachsen als der Markt. Zulegen konnte die SV sowohl im Privatkunden- als auch im Firmenkundengeschäft und hier in allen Geschäftsfeldern. Beigetragen hierzu hat ein gutes Neugeschäft, das um 5,3 Prozent auf 105,6 Millionen Euro (100,2) gesteigert werden konnte. Besonders gut lief das Geschäft in den privaten und industriellen Sachversicherungen und in den Kraftfahrtversicherungen.

SV PrivatSchutz: Modernes Flaggschiff der SV

Überzeugen konnte die SV weiterhin mit ihrem SV PrivatSchutz für Privatkunden. Mittlerweile hat die SV 2,1 Millionen Verträge mit einem Beitragsvolumen von 405,3 Millionen Euro im Bestand. Die SV passt das Baustein-Produkt neuen Anforderungen stetig an. Seit 2018 bietet die SV mit dem SV E-BikeSchutz einen Baustein für die Absicherung von Pedelecs, S-Pedelecs und höherwertigen Fahrrädern beispielsweise gegen Diebstahl an. Mit dem E-BikeSchutz bietet die SV ein attraktives Produkt für einen stark wachsenden Markt. Die SV versichert darüber rund 3.800 Zweiräder.

Optimaler Schutz für den Mittelstand

Mit der SV FirmenPolice hat die SV vor allem kleinere und mittlere Unternehmen und deren spezifische Bedürfnisse im Blick. Die SV konnte hier ein Beitragsplus von 5,4 Prozent auf 111,7 Millionen Euro (105,9) erzielen. Die SV FirmenPolice ist das zweitgrößte Zielgruppenprodukt der SV und eines der volumenstärksten Gewerbetreibenden am deutschen Markt. Die SV entwickelt auch dieses Produkt ständig weiter, um den Gewerbetreibenden in ihrem Geschäftsgebiet eine passende Versicherungslösung zu bieten. Seit Anfang 2017 bietet die SV kleinen und mittleren Unternehmen den SV CyberSchutz für Internetrisiken an. Bis Ende 2019

wurden bereits knapp 3.900 Verträge policiert. Das Potenzial und die Nachfrage sind weiter groß.

Starke Nachfrage nach Kraftfahrtversicherungen

Das Beitragsvolumen bei den Kraftfahrtversicherungen stieg insgesamt um 2,9 Prozent auf 267,5 Millionen Euro (260,0). Das Neugeschäft nach Bestandsbeitrag stieg um 5,0 Prozent auf 54,3 Millionen Euro (51,8). Die Schaden-Kostenquote in Kraftfahrt beträgt 98,2 Prozent (98,8).

SV ist großer landwirtschaftlicher Versicherer

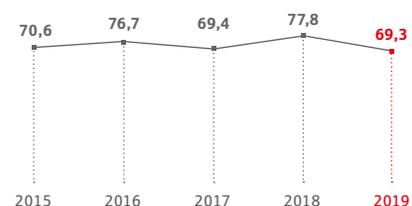
Die SV zählt bundesweit zu den größten landwirtschaftlichen Versicherern. Rund 424.000 landwirtschaftliche Verträge mit einem Beitragsvolumen von 83,3 Millionen Euro (79,1) hat die SV im Bestand. Mit der SV AgrarPolice bietet die SV landwirtschaftlichen Betrieben ein erfolgreiches Produkt. Seit 2019 bietet die SV mit dem ErnteIndex ihren landwirtschaftlichen Kunden eine spezielle Ernteausfallversicherung an. Es ergänzt für Landwirte die klassische Ernteausfallversicherung und bietet eine Absicherung für fast alle Gefahren bis hin zu Klimaextremen wie Trockenheit, Frost und anhaltende Nässe. Die SV hat dieses neuartige Produkt für den deutschen Markt mit Somp International, einem der größten Ernteausfallversicherer weltweit, entwickelt.

Viele lokale Unwetterschäden im Jahr 2019

Auf der Schadensseite waren erneut eine Vielzahl von Elementarschäden zu verzeichnen. Dabei setzte sich die Entwicklung hin zu mehr lokalen Unwetterereignissen fort. Im August verursachten starke Unwetter große regionale Schäden. Zum Beispiel am 18. August im Großraum Frankfurt. Dort wütete ein Unwetter mit schweren Sturmböen und Hagel. Die Schadenbilanz: Rund 5.300 Gebäude und Autos wurden beschädigt, die SV zahlte 23 Millionen Euro an ihre Kunden aus. Zudem sorgte im März 2019 eine Serie von Sturmtiefs in Deutschland für große Schäden: Auf „Bennet“ folgten „Eberhard“, „Franz“ und „Gerhard“. Allein das Sturmtief „Eberhard“ am 10. März verursachte bei der SV über 22.000 Schäden mit einem Schadensvolumen

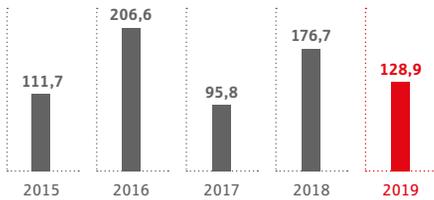
GESCHÄFTSJAHRES-BRUTTOSCHADENQUOTE

saG, IN %



ELEMENTARSCHADENAUFWAND

IN MIO. EURO



von knapp 31 Millionen Euro. Die Aufwendungen für Sturm- und Unwetterschäden lagen bei 128,9 Millionen Euro (176,7).

Der seit Jahren beobachtete Trend hin zu vermehrten Elementarschäden setzte sich 2020 fort. Das Sturmtief „Sabine“ zog am 9. und 10. Februar über Deutschland hinweg. Die SV rechnet mit 35.000 Schäden und einem Schadenvolumen von rund 70 Millionen Euro.

Sehr gute Schaden-Kostenquote

Aufgrund weniger Unwetterschäden und einer geringeren Großschadenbelastung verringerten sich die gesamten Schadenaufwendungen im selbst abgeschlossenen Geschäft im Vergleich zum Vorjahr um 7,0 Prozent und lagen bei 1.122,8 Millionen Euro (1.207,9). Die bilanzielle Schaden-Kostenquote in der Schaden-/Unfallversicherung beträgt 85,2 Prozent (91,2) und liegt damit deutlich unter der der Branche mit 93 Prozent.

2019 gab es weniger Großschäden. Die SV verbuchte 99 Großschäden (122), überwiegend Feuerschäden, die mit rund 141,0 Millionen Euro (189,1) reguliert wurden. Bei der SV liegen die Schadenaufwendungen für Leitungswasserschäden seit Jahren auf hohem Niveau. 2019 regulierte die SV rund 65.300 Schäden mit einem Schadenvolumen in Höhe von 210,6 Millionen Euro (207,3). Ursächlich für die hohe Anzahl sind häufig veraltete Leitungssysteme in Deutschland. Der Durchschnittsschaden steigt kontinuierlich an, 2014 lag er noch bei rund 2.300 Euro, 2019 bereits bei 3.200 Euro.

Die SV CyberApp für Firmenkunden

Zur Unterstützung der Risikoanalyse und zur Schadenprävention setzt die SV seit Oktober 2019 eine CyberApp ein, die SV Firmenkunden kostenlos nutzen können. Hier können Sie sich die App downloaden: <



IM INTERVIEW MIT ...

PATRICK FLAMM

ist seit 2014 Produktmanager bei der SV und hat unter anderem als Projektleiter die Entwicklung des SV InternetSchutzes koordiniert.



»In einem dynamischen Umfeld zu arbeiten, ist für mich wichtig.«

Wie können sich Privatpersonen vor Internetkriminalität schützen?

Für unsere Privatkunden haben wir im Mai 2016 den SV InternetSchutz eingeführt. Damals gehörten wir zu den ersten Versicherern in Deutschland. Mit der Entwicklung sind wir sehr zufrieden. Bis Ende 2019 haben wir knapp 27.000 Verträge policiert. Wir gehen davon aus, dass die Nachfrage weiter steigen wird. 2020 bieten wir mit dem Darknet-Screening Owl unseres Kooperationspartners CPP eine Leistungserweiterung. Owl scannt illegale Handelsplätze des Internets nach persönlichen Informationen, die dort online gehandelt werden. Owl fungiert quasi als digitale Alarmanlage.

Welche Rolle spielt Cyberkriminalität für Unternehmen?

Das Cyberrisiko ist für fast jedes Unternehmen ein inzwischen genauso großes Risiko wie etwa Naturkatastrophen oder Feuer. Und die Bedrohung durch Cyberattacken wächst rasant. Laut einer GDV-Studie haben 30 Prozent der Unternehmen durch Cyberkriminalität bereits wirtschaftliche Schäden erlitten. Für unsere Gewerbekunden haben wir mit dem SV CyberSchutz eine entsprechende Basislösung im Angebot. Für Kunden, die einen weitergehenden Versicherungsschutz benötigen, haben wir mit CyberEdge unseres Kooperationspartners AIG eine passende Deckung.

Was bedeutet Ihnen die Arbeit bei der SV?

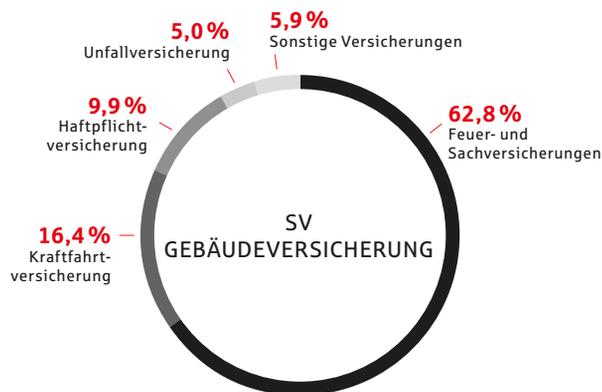
Dass derzeit Bestehendes auf vielen Ebenen im Versicherungsumfeld hinterfragt wird, bietet die Möglichkeit, in einem dynamischen Umfeld querzudenken und Impulse für Veränderungen und Innovation zu setzen. Dabei jedoch nicht in Aktionismus zu verfallen und sich seiner Identität und Werte bewusst zu bleiben, beschreibt eine Stärke der SV, mit der ich mich identifiziere. Persönlich schätze ich vor allem die fachlichen und persönlichen Begegnungen mit ganz unterschiedlichen Menschen. Das familiäre Umfeld macht die SV zu einem besonderen Arbeitgeber für mich.

RUND
 **57.000** NUTZER

hat die SV Haus & Wetter-App. Sie warnt europaweit vor Unwettern wie Sturm, Hagel und Starkregen, großer Hitze und Frost.

BESTANDSZUSAMMENSETZUNG 2019

NACH GEBUCHTEN BRUTTOBEITRÄGEN saG, 31.12.2019



Digitale Warnmeldungen von KATWARN

KATWARN ist das kommunale Katastrophenwarnsystem der SV. Mittlerweile nutzen mehr als 3,7 Millionen Bürger in Deutschland die kostenfreie Warn-App, um sich über Unglücksfälle und Unwetter zu informieren. Pro Jahr werden rund 15 Millionen Warnmeldungen verschickt. Anfang Februar 2019 wurden die beiden Warnsysteme KATWARN und das System NINA, ein Warnsystem des Bundesamtes für Bevölkerungsschutz und Katastrophenhilfe, synchronisiert.

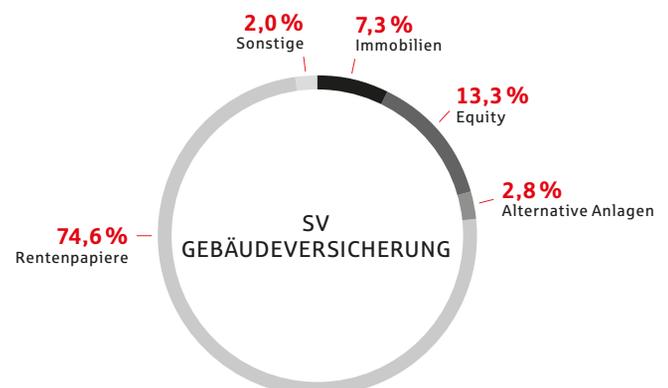
Moderne Wärmebildkameras für die Feuerwehren

Die SV fördert seit vielen Jahren die Feuerwehren. Bis 2023 statten die SV und SV kommunal mehr als 800 bei der SV über den Versicherungsschutz KRISTALL versicherte Kommunen mit einer Wärmebildkamera aus.

Sie investiert damit circa 1,3 Millionen Euro. Hiermit soll die Einsatzfähigkeit der Wehren gestärkt und der kommunale Haushalt entlastet werden.

KAPITALANLAGESTRUKTUR

AUF MARKTWERTBASIS, 31.12.2019



SV GEBÄUDEVERSICHERUNG AG

GESCHÄFTSZAHLEN (NACH HGB)

		2019	2018	2017
Gebuchte Bruttobeiträge saG	in Mio. Euro	1.630,3	1.558,0	1.510,6
HUK-Versicherungen		510,9	492,7	474,1
Haftpflichtversicherung		161,4	153,9	149,6
Unfallversicherung		82,0	78,8	74,3
Kraftfahrtversicherung		267,5	260,0	250,2
Sachversicherungen		1.023,4	974,8	947,8
Verbundene Wohngebäudeversicherung		598,1	569,9	556,5
Verbundene Hausratversicherung		58,6	57,0	55,1
Feuerversicherungen		145,2	139,7	137,8
Sonstige Sachversicherungen		221,6	208,2	198,4
Übrige Versicherungen		96,0	90,5	88,7
Bestand Anzahl Verträge	in Tsd.	6.228	6.229	6.199
Aufwendungen für Geschäftsjahres-Versicherungsfälle brutto saG	in Mio. Euro	1.122,8	1.207,9	1.044,6
Geschäftsjahresschäden	in Tsd. Stück	264	285	267
Bruttoschadenquote saG	in %	69,3	77,8	69,4
Aufwendungen für den Versicherungsbetrieb brutto	in Mio. Euro	402,9	401,1	391,1
Combined Ratio saG	in %	85,2	91,2	82,7
setzt sich zusammen aus:				
Bilanzielle Schadenquote brutto saG	in %	60,9	66,0	57,3
Kostenquote (verdiente Beiträge)	in %	24,3	25,2	25,4
Kapitalanlagebestand	in Mio. Euro	3.269,3	3.015,1	2.895,4
Netto-Kapitalerträge	in Mio. Euro	73,5	83,7	78,4
Laufende Durchschnittsverzinsung	in %	2,21	2,48	2,51
Nettoverzinsung	in %	2,34	2,83	2,78
Jahresüberschuss	in Mio. Euro	82,8	54,3	49,6
Bilanzgewinn	in Mio. Euro	83,8	55,0	50,2

VERSICHERER FÜR DEN MITTELSTAND



HAFTPFLICHT, HAUSRAT, WOHNGEBÄUDE MIT TOP-NOTEN



SEHR GUTE ERGEBNISSE FÜR KRAFTFAHRT-TARIFE



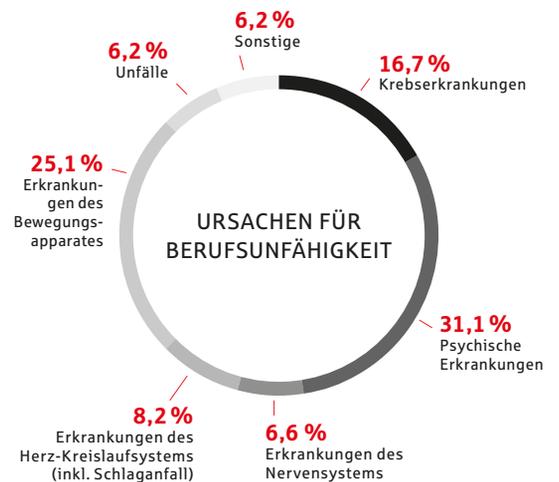
Die Geschäftsstellenleiterin Désirée Schwarz berät den Kunden Jonas Benz in ihrer Agentur im badischen Ettenheim über das Risiko Berufsunfähigkeit. Jonas Benz arbeitet als Key-Account Manager bei Keyence und vertreibt Spezial-Mikroskope beispielsweise in der Medizinbranche. Ihm ist eine Absicherung seiner Arbeitskraft wichtig. Er entschied sich für die WeiterdenkerBU der SV.

SV LEBENSVERSICHERUNG

ZUKUNFTSMARKT ALTERS- VORSORGE: BU-SCHUTZ FÜR JUNGE LEUTE

Für junge Leute ist ein ausreichender Berufsunfähigkeitsschutz wichtig. Die SV hat ihr Produktangebot in der Berufsunfähigkeit modernisiert und ausgebaut. Seit Mai 2019 bietet die SV mit der WeiterdenkerBU eine neue flexible Berufsunfähigkeitsversicherung speziell für junge Leute. Die SV hat damit ein Produkt mit viel Leistung zu einem günstigen Einstiegsbeitrag im Angebot. »

DAS SIND DIE HÄUFIGSTEN URSACHEN FÜR BERUFUNFÄHIGKEIT



Quelle: SV 2018

LEBENSVERSICHERER: SOLIDE UND SICHER AUFGESTELLT

Ein starkes Wachstum verzeichnete die SV im Altersvorsorgegeschäft. Die gebuchten Bruttobeiträge der SV Lebensversicherung stiegen um 17,6 Prozent auf 1,85 Milliarden Euro (1,57). Dies lag vor allem am starken Anstieg des Neugeschäfts. Die Menschen setzen in der anhaltenden Niedrigzinsphase verstärkt auf die private und betriebliche Altersversorgung (bAV).

Das Neugeschäft nach Beitragssumme wuchs um 17,4 Prozent auf 3,11 Milliarden Euro (2,65) und damit deutlicher als der Markt. Der Anstieg im Neugeschäft war sowohl bei den laufenden Beiträgen als auch bei den Einmalbeiträgen zu verzeichnen. Das Neugeschäft gegen laufenden Beitrag übertraf nach Beitragssumme das Vorjahr um 9,1 Prozent und erreichte 2.242,7 Millionen Euro. Das ist der höchste Wert seit 15 Jahren. Dieses Ergebnis ist maßgeblich getrieben durch die Produkte der betrieblichen Altersversorgung mit einem Anteil von 42,8 Prozent. Das Neugeschäft gegen Einmalbeiträge stieg 2019 auf 865,7 Millionen Euro (592,0). Gegen Einmalbeiträge wurden vor allem Rentenversicherungen der privaten Altersversorgung abgeschlossen. Die Menschen hielten an ihrer Altersvorsorge fest. Die Stornoquote lag bei niedrigen 4,2 Prozent (4,1).

Betriebliche Altersversorgung weiterhin auf Wachstumskurs

Schon seit vielen Jahren setzt die SV auf die betriebliche Altersversorgung und baut diesen Geschäftszweig konsequent aus – mit wachsendem Erfolg. Über 30 Prozent des gesamten Lebensversicherungsgeschäfts entfallen jedes Jahr auf die Produkte der betrieblichen Altersversorgung. Besonders stark entwickelte sich die Direktversicherung. Die Beitragssumme stieg im gesamten Neugeschäft um 20,8 Prozent auf 1.002,6 Millionen Euro (830,1) und lag damit erstmalig über der Milliardenmarke.

Führendes Angebot in der bAV:

Das Arbeitgeberportal

Die SV bietet seit Anfang 2019 ihren Arbeitgeberkunden das digitale Verwaltungsportal „SV bAV Manager“. Entwickelt wurde die Lösung von xbAV, einem führenden Technologieanbieter für die Digitalisierung der betrieblichen Altersversorgung. Die SV setzte sie für ihre Kunden um. Im Portal sind alle Verträge der betrieblichen Altersversorgung und Zeitwertkonten der Arbeitgeber hinterlegt. Änderungen und Meldungen können einfach und schnell durchgeführt werden, was die Verwaltung von Verträgen effizienter macht. Die SV verzeichnet eine zunehmende Nachfrage. Etwa 450 Arbeitgeber nutzen bereits dieses Portal, rund 25.000 Verträge werden dort verwaltet. Die SV übernimmt mit dem „SV bAV Manager“ die führende Rolle bei dem digitalen Angebot in der bAV in der Sparkassen-Finanzgruppe und in Deutschland.

Spezialisten beraten in der bAV

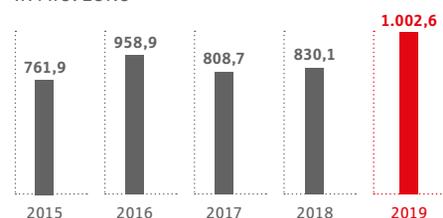
Mit dem Betriebsrentenstärkungsgesetz gibt der Gesetzgeber ein klares Statement für die bAV vor allem für kleine und mittlere Unternehmen und Beschäftigte mit niedrigerem Einkommen ab. Gerade in kleineren und mittleren Unternehmen gibt es einen sehr großen Beratungsbedarf. Mit einer eigenen Beratungsgesellschaft SV bAV Consulting GmbH ist die SV mit rund 90 Spezialisten gut aufgestellt. Das Beratungsangebot ist umfangreich: Es reicht von der klassischen betrieblichen Altersversorgung hin zu vielen Varianten wie Zeitwertkonten oder betriebliche Berufsunfähigkeits-, Kranken- und Unfallversicherungen.

Kapitalmarktnahe Produkte gefragt

Die Rentenversicherung IndexGarant ist die wichtigste Produktgruppe im Leben-Portfolio der SV. Der überwiegende Teil der verkauften Rentenversicherungen ging auch 2019 auf das Konto des indexbasierten Produktes. Immer beliebter wird das Produkt in der betrieblichen Altersversorgung und in den staatlich geförderten Angeboten. Das Neugeschäft der IndexGarant nach Beitragssumme in der betrieblichen Altersversorgung stieg um 21,6 Prozent, in der Basis-Rente um 10,9 Prozent. 2019 wurden knapp 29.000 IndexGarant-Verträge in der

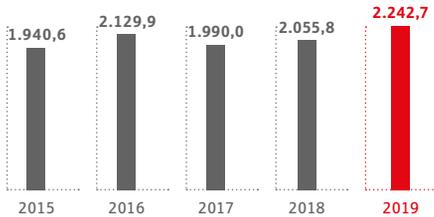
NEUGESCHÄFT NACH BEITRAGSSUMME IM bAV-GESCHÄFT

IN MIO. EURO



NEUGESCHÄFT NACH BEITRAGSSUMME LAUFENDER BEITRAG

IN MIO. EURO



geförderten, privaten und betrieblichen Altersversorgung mit einer Beitragssumme von 1,54 Milliarden Euro (1,51) poliziert.

Mit der fondsgebundenen Versicherung VermögensPolice Invest bietet die SV vor allem renditeorientierten Kunden ein entsprechendes Produkt. Auch 2019 war die Neugeschäftsentwicklung positiv. Das Neugeschäft nach Beitragssumme stieg in der VermögensPolice Invest um 33,8 Prozent auf 155,6 Millionen Euro (116,3). Rund 4.100 Verträge wurden poliziert. Dabei kann der Anleger aus 30 Fonds auswählen. Besonders gefragt war der TrendPortfolio Invest. Die SV bietet auch einen NachhaltigkeitsETF an, der in die 30 größten nachhaltigen Unternehmen der Eurozone investiert, basierend auf dem Rating der ISS ESG. Im Mai 2020 wird mit dem GenerationenPlan Invest ein neues Leben-Produkt im Bereich Generationen- und Vermögensmanagement eingeführt.

Berufsunfähigkeitsprodukte im Aufwind

Die Produkte gegen Berufsunfähigkeit wurden deutlich stärker nachgefragt als noch im Vorjahr. Das Neugeschäft nach Beitragssumme in der Berufsunfähigkeitsversicherung wuchs um 23,2 Prozent auf 261,0 Millionen Euro. Einen großen Anteil daran hatte die WeiterdenkerBU, ein modernes Produkt, das die SV seit Mitte Mai 2019 speziell für junge Leute auf den Markt gebracht hat. Die Einführung war ein großer Erfolg, insgesamt hat die SV rund 1.900 Verträge mit einer Beitragssumme von 105,0 Millionen Euro poliziert. Die SV arbeitet ständig an Produktverbesserungen und Neuerungen.

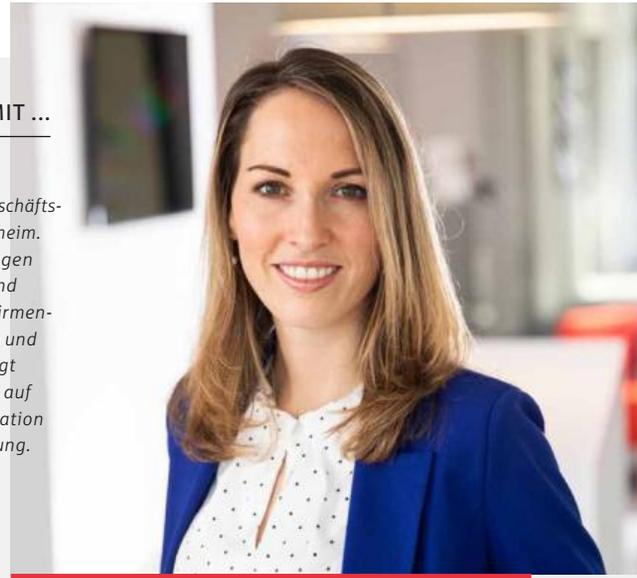
Gute Geschäftsergebnisse erzielt

Insgesamt erzielte die SV Lebensversicherung einen Jahresüberschuss vor Gewinnabführung von 16,3 Millionen Euro (30,5). In Summe konnte im abgelaufenen Geschäftsjahr ein Rohüberschuss in Höhe von 198,8 Millionen Euro (102,4) erwirtschaftet werden. Die Zinszusatzreserve wuchs auf 1.660,8 Millionen Euro (1.485,4) und sichert die Leistungsversprechen gegenüber den Versicherungsnehmern. <

IM INTERVIEW MIT ...

DESIREE SCHWARZ

leitet seit 2017 die Geschäftsstelle der SV in Ettenheim. Mit ihrem zehnköpfigen Team betreut sie rund 10.000 Privat- und Firmenkunden in Ettenheim und Umgebung. Dabei legt sie besonderen Wert auf eine gute Kommunikation und eine faire Beratung.



»Die erste Ansprechpartnerin für unsere Kunden zu sein, motiviert mich jeden Tag aufs Neue.«

Warum ist der BU-Schutz für junge Leute so wichtig?

Von einer Berufsunfähigkeit ist jeder vierte Arbeitnehmer betroffen. Und meist sind das nicht Unfälle oder chronische Krankheiten, sondern Depressionen oder Burnout stehen seit einigen Jahren an erster Stelle. Wir setzen unseren Körper immer mehr Stress aus. So ist es kein Wunder, dass auch junge Menschen immer häufiger betroffen sind. Wir werden in unserer Beratung daher nicht müde, verstärkt auf die Wichtigkeit dieser Absicherung aufmerksam zu machen. Wir haben festgestellt, dass jungen Leuten das Thema Berufsunfähigkeit durchaus bewusst ist, aber der Preis auch passen muss.

Welchen BU-Schutz bietet die SV jungen Leuten?

In der Beratung sind wir froh, dass wir mit der WeiterdenkerBU jungen Leuten ein interessantes und flexibles Produkt anbieten können. Der niedrige Einstiegspreis macht den Schutz für Auszubildende, Studierende und junge Arbeitnehmer bezahlbar. Im Durchschnitt zahlen die jungen Leute zunächst zwischen 25 und 30 Euro im Monat, dabei kann die Startphase mit mehreren Beitragsanpassungen individuell gewählt werden. Es gilt für die BU-Absicherung, diese möglichst früh abzuschließen.

Was bedeutet Ihnen die Arbeit bei der SV?

Die Arbeit bei der SV ist sehr vielseitig und abwechslungsreich. Trotz hoher Erwartungen der Kunden an gute Leistungen und einen fairen Preis gelingt es uns, junge Kunden von uns zu begeistern. In unserer Geschäftsstelle dürfen wir bereits Kunden in der dritten Generation betreuen. Die erste Ansprechpartnerin zu sein, wenn es um die finanziellen Belange und Bedürfnisse der Kunden geht, motiviert mich jeden Tag aufs Neue. Die Kunden erleben die Sparkassen-Finanzgruppe als starken Partner vor Ort. Ein Teil dieses Ganzen zu sein, macht mich stolz und erfüllt mich mit großer Freude.

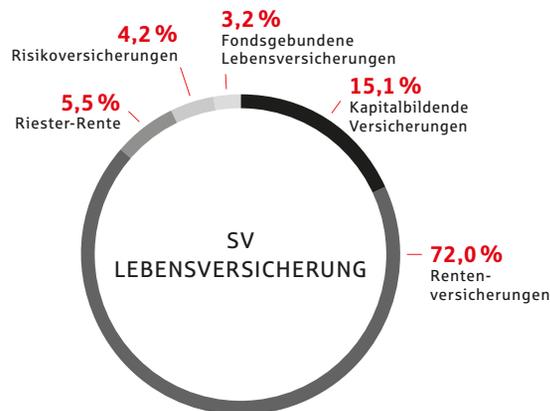
Die SV ist fairster betrieblicher Altersversorger
Focus Money untersuchte mit dem Kölner Analyse- und Beratungsinstitut ServiceValue, welche Anbieter sich als fairste Partner für Betriebe und ihre Mitarbeiter erweisen. Die SV erhält 2019 erneut das Gesamturteil „sehr gut“.

1,66 MRD. €

hat die SV 2019 an Versicherungsleistungen aus ihren Renten- und Lebensversicherungen ausbezahlt.

BESTANDSZUSAMMENSETZUNG 2019

NACH GEBUCHTEN BRUTTOBEITRÄGEN ZUM 31.12.2019



SV mit LV-Note 1

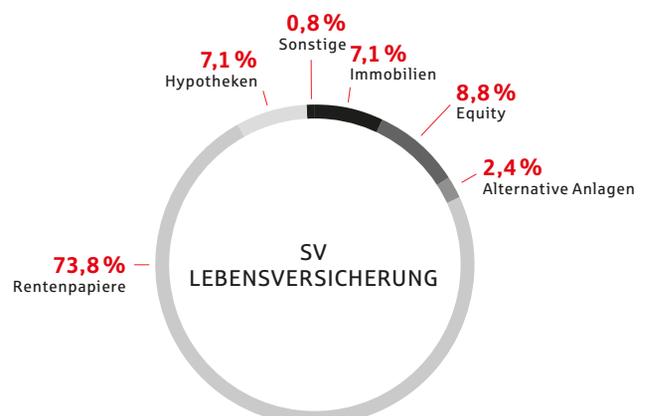
Procontra hat die Leistungsfähigkeit der wichtigsten deutschen Lebensversicherer untersucht. In dieser Studie, die die umfangreichste Bilanzanalyse für den deutschen Lebensversicherungsmarkt darstellt, ist die SV mit der Note 1 bewertet worden.

Moderne Produktpalette

Die SV bietet in der Risiko- und Altersvorsorge eine moderne Produktpalette. Für jede Zielgruppe und Risikoneigung gibt es das passende Produkt: von der Lebensversicherung zur Rentenversicherung, ob indexbasiert oder klassisch, bis hin zur renditeorientierten Fondslösung.

KAPITALANLAGESTRUKTUR

AUF MARKTWERTBASIS, 31.12.2019



SV LEBENSVERSICHERUNG AG

GESCHÄFTSZAHLEN (NACH HGB)

		2019	2018	2017
Gebuchte Bruttobeiträge ohne RfB	in Mio. Euro	1.849,5	1.572,8	1.722,8
Laufende Beiträge		983,7	980,8	983,4
Einmalbeiträge		865,7	592,0	739,4
Bestand Anzahl Verträge	in Tsd.	1.593	1.611	1.633
Bestand nach Versicherungssumme	in Mio. Euro	46.109,7	45.592,4	45.372,9
Neugeschäft nach Versicherungssumme	in Mio. Euro	4.433,6	4.123,9	4.072,5
Neugeschäft nach Beiträgen	in Mio. Euro	952,8	670,8	817,2
Laufende Beiträge		87,1	78,8	77,8
Einmalbeiträge		865,7	592	739,4
Neugeschäft nach Beitragssumme	in Mio. Euro	3.108,4	2.647,8	2.729,4
Laufende Beiträge		2.242,7	2.055,8	1.990,0
Einmalbeiträge		865,7	592,0	739,4
Neuzugang nach Anzahl		118.400	120.187	129.264
Versicherungsleistungen inkl. Überschussanteile	in Mio. Euro	1.656,2	1.571,3	1.573,8
Kapitalanlagebestand	in Mio. Euro	21.685,9	21.048,6	20.751,9
Netto-Kapitalerträge	in Mio. Euro	728,6	548,9	850,1
Laufende Durchschnittsverzinsung	in %	2,20	2,96	3,99
Nettoverzinsung	in %	3,41	2,63	4,19
Nettoverzinsung im Dreijahresdurchschnitt	in %	3,41	3,79	4,39
Aufwendungen für den Versicherungsbetrieb	in Mio. Euro	181,2	165,6	173,9
Abschlussaufwendungen		147,1	130,4	139,7
Verwaltungsaufwendungen		34,1	35,2	34,2
Abschlussaufwendungen	in % der Neugeschäfts-Beitragssumme	4,73	4,93	5,12
Verwaltungsaufwendungen	in % der gebuchten Bruttobeiträge	1,8	2,2	2,0
Stornoquote	in %	4,2	4,1	3,9
Rohüberschuss	in Mio. Euro	198,8	102,4	166,3
Zuführung zur RfB	in Mio. Euro	172,2	71,9	82,4
Jahresüberschuss vor Gewinnabführung	in Mio. Euro	16,3	30,5	25,0
Überschussbeteiligung (mit SÜA)	in %	2,85	2,85	2,95

LEBENSVERSICHERER SICHER AUFGESTELLT



VIelfACH AUSGEZEICHNETE ALTERSVORSORGE



BETRIEBLICHE ALTERS- VORSORGE AUSGEZEICHNET



*Auf Ortsbesuch im Atelier: Dr. Verena Titze-Winter (2. v.l.),
Leiterin der SV Kunst- und Kulturförderung, Kevin Berz (links),
Sabine Rominski, beide Kunst- und Kulturförderung,
besuchten den Künstler Holger Schmidhuber in seinem Atelier
im hessischen Bad Schwalbach.*

SV NACHHALTIGKEIT

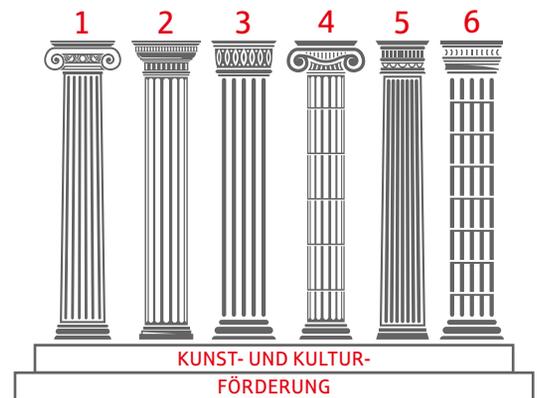
ZUKUNFTSMARKT NACHHALTIGKEIT: KUNST UND KULTUR





Die Förderung und Stärkung der Region haben bei der SV schon lange Tradition. Die SV fördert Kunst und Kultur, engagiert sich im Breiten-sport und in der Nachwuchsförderung sowie in der Forschung und Lehre in der SchADVorsorge und unterstützt zudem soziale Projekte. Dabei legt die SV besonderen Wert darauf, ein zuverlässiger Förderer und Partner zu sein. Die Kunst- und Kulturförderung ist fester Bestandteil der Nachhaltigkeitsstrategie der SV. »

SECHS SÄULEN DER KUNST- UND KULTURFÖRDERUNG



- 1 Projekte und Ausstellungen
- 2 Regionale Ausstellungen über SV/ART-regio
- 3 Projekte mit den Sparkassen-Finanzgruppen
- 4 Kunstpreise und Stipendien
- 5 Eigene Ausstellungen
- 6 Spenden

DIE KUNST- UND KULTURFÖRDERUNG DER SV

Die SV ist seit mehr als 25 Jahren ein starker Partner für zahlreiche Kulturinstitutionen und Künstler der Bildenden und Angewandten Kunst in ihren Regionen. Sie fördert sowohl kurzfristige, experimentelle und einmalige Kunstprojekte, aber auch mehrjährige Konzepte, etablierte Veranstaltungsreihen und verschiedene Festivals. Die Kunst- und Kulturförderung der SV verantwortet auch Spenden, die an soziale, pädagogische, karitative und ökologische Projekte gehen.

Die SV Kunst- und Kulturförderung besteht aus den folgenden sechs Säulen:

1) Projekte und Ausstellungen

Die SV fördert große Projekte und Ausstellungen im Bereich der Bildenden und Angewandten Kunst, der Musik und des Theaters an ihren sechs Standorten und in ihren Regionen. Einige Beispiele sind die „DomStufen-Festspiele“ in Erfurt, das „Rheingau Musik Festival“, die „Nibelungen-Festspiele“ in Worms oder der „Schwäbische Frühling“ in Ochsenhausen.

2) Regionale Ausstellungen über SV/ART-regio

Pro Jahr fördert die SV 50 regionale Ausstellungen im Rahmen des Kunstförderprogramms SV/ART-regio, welches Dr. Rolf Luhn verantwortet. Hier legt die SV großen Wert darauf, auch Ausstellungen in kleineren Kommunen zu fördern wie etwa im thüringischen Pößneck, im hessischen Kleinsassen oder im württembergischen Burgrieden-Rot.

3) Projekte mit den Sparkassen-Finanzgruppen

Gemeinsam mit den Verbundunternehmen der Sparkassen-Finanzgruppen Hessen-Thüringen, Rheinland-Pfalz und Baden-Württemberg unterstützt die SV zahlreiche kulturelle Projekte. 2020 ist es beispielsweise die Landesausstellung der „Azteken“ im Stuttgarter Linden-Museum. Darüber hinaus beteiligt sich die SV auch an großen internationalen Förderprojekten des Deutschen Sparkassen- und Giroverbandes wie etwa die „documenta“ in Kassel.

4) Kunstpreise und Stipendien

Die SV vergibt und beteiligt sich an mehreren Kunstpreisen und Ausschreibungen von Arbeitsstipendien im gesamten Geschäftsgebiet. Die SV ist hier mitverantwortlich für die Inhalte und Konzepte sowie auch als Juror tätig. Konkret sind es der „Aenne-Biermann-Preis“ in Gera, das „Willingshäuser Arbeitsstipendium“, der „Südwestdeutsche Keramikpreis“ oder der „Mannheimer Kuratoriumspreis“.

5) Eigene Ausstellungen

Die Kunst- und Kulturförderung der SV organisiert jährlich eigene Ausstellungen wie das „SV Kunstfoyer“ in Stuttgart und die „SV AtriumGalerie“ in Wiesbaden. Zudem werden eigene Kunstprojekte oder „Kunst-am-Bau“-Wettbewerbe an den SV-Standorten umgesetzt und Künstler für die Wettbewerbe vorgeschlagen. Damit werden nicht nur die Künstler gefördert, sondern auch die eigene Kunstsammlung ausgebaut.

6) Spenden

Die SV fördert jährlich soziale, pädagogische, karitative und ökologische Projekte. Dafür legt die SV jedes Jahr einen neuen Schwerpunkt fest. Die SV sucht gezielt Institutionen aus, die dann unterstützt werden. In den vergangenen Jahren waren das beispielsweise das Mentoringprogramm „Kinderhelden“ oder das „Netzwerk für Demokratie und Courage“, aber auch Abenteuerspielplätze, Jugendfarmen und Vereine für therapeutisches Reiten.

DIE KUNST- UND KULTURFÖRDERUNG

DER SV IST TEIL DES HANDLUNGSFELDS „GESELLSCHAFTLICHES ENGAGEMENT“ DER NACHHALTIGKEITSSTRATEGIE DER SV.

HANDLUNGSFELDER DER NACHHALTIGKEITSSTRATEGIE



SV ist zuverlässiger Partner für die Regionen

Die SV ist ein aktiver Kulturförderer, der kulturelle und gesellschaftliche Verantwortung übernimmt. Die SV versteht sich als langjähriger Sponsoringpartner. So konnten sich durch die vielfältigen Aktivitäten in der Kunst- und Kulturförderung zwischen der SV und den Institutionen langjährige bereichernde Verbindungen entwickeln. Die SV trägt mit ihrem Engagement dazu bei, eine attraktive kulturelle Infrastruktur in den Regionen aufrechtzuerhalten und sorgt damit für eine nachhaltig hohe künstlerische Qualität in den Regionen.

100 Jahre Bauhaus: Die SV als Premiumpartner

2019 wurde in Thüringen das 100. Gründungsjahr des Bauhauses gefeiert. Als Premiumpartner engagierte sich die SV mit der Sparkasse Mittelthüringen und der Sparkassen-Kulturstiftung Hessen-Thüringen bei mehr als zehn Großprojekten. Beispiele hierfür sind die Schauen „Vier Bauhausmädels“ in Erfurt, „Bauhaus-Kater Fritzie“ in Erfurt, „Sie ist ganz Kunst – Ida Kerkovius“ in Apolda, „Bauhaus.Lines“ in Gera oder „Handwerk und Kleinstadt“ in Pößneck. Als Hauptsponsor trat die SV zudem im neuen Bauhaus-Museum in Weimar auf, das im April 2019 eröffnet wurde. Ein für die SV besonderer Höhepunkt war 2019 die in Gera gezeigte Ausstellung „Kurt Schmidt – Intermediale Experimente am Bauhaus“. In Anlehnung an dieses Projekt präsentierte die SV Anfang 2020 in ihrer Konzernzentrale in Stuttgart das SV Kunstfoyer „Review Bauhaus“. ◀

Weitere Informationen zu unseren Themen der Nachhaltigkeit in der SV und unseren Nachhaltigkeitsbericht finden Sie unter: https://www.sparkassenversicherung.de/content/privatkunden/die_sv/nachhaltigkeit/



NACHHALTIG UND VERANTWORTUNGSBEWUSST



IM INTERVIEW MIT ...

DR. VERENA TITZE-WINTER
leitet seit sechs Jahren die Kunst- und Kulturförderung der SV. Gemeinsam mit ihrem Team koordiniert sie den Bereich Sponsoring, Spenden und die SV Kunstsammlung.



»Die Arbeit für die Kunst und Kultur ist für mich sehr bereichernd.«

Welche Schwerpunkte setzen Sie in der Kunstförderung?

In unserem Sponsoring- und Spendenkonzept liegt unser Profil auf der Förderung der Bildenden und Angewandten Kunst. Dies umfasst alle zeitgenössischen Gattungen. Zusätzlich unterstützen wir auch die Sparten Musik, Theater und Tanz. Die SV ist ein wichtiger Partner bei den Kommunen, den Landkreisen, Ministerien und Kulturinstitutionen und übernimmt Mitverantwortung für die relevanten Standortfaktoren. Unsere Ziele sind zum einen, die regionale Verwurzelung der SV zu verdeutlichen, den Bekanntheitsgrad und die Akzeptanz des Unternehmens zu erhöhen. Zum anderen übernimmt die SV Mitverantwortung für die Lebensqualität und für die Fortentwicklung einer lebendigen Kulturlandschaft in ihren Regionen.

Worauf legen Sie besonderen Wert?

Besonderen Wert lege ich auf ein durchdachtes und glaubwürdiges Konzept und die Förderung von Künstlern und Kulturschaffenden, die eine professionelle Grundlage besitzen. In diesem Jahr werden wir neue Arbeiten von Künstlern in unserem Neubau in Mannheim installieren, die als Künstler hauptberuflich arbeiten. Der Künstler Holger Schmidhuber zum Beispiel, in dessen Atelier diese Fotos entstanden sind, wird zusammen mit dem Bildhauer Hans Schüle den Eingangsbereich gestalten. Des Weiteren steht in diesem Jahr die abschließende Inventur der eigenen Kunstsammlung an.

Was bedeutet Ihnen die Arbeit bei der SV?

Ich habe vor meiner Zeit in der SV in einem städtischen Museum, einem privaten Kunstmuseum und in einem Kunstverein gearbeitet und kenne mich sehr gut aus mit den Schwierigkeiten und finanziellen Hürden, die solche Einrichtungen haben. Es ist für mich eine ganz besondere Aufgabe, im Namen der SV die hiesige Kunst und Kultur zu fördern. Es ist eine wirklich bereichernde Arbeit.



DR. THORSTEN WITTMANN
Ressortvorstand Leben/IT

DR. KLAUS ZEHNER
stellvertretender Vorsitzender
des Vorstands
Ressortvorstand Schaden/Unfall
bis 31.03.2020, ihm folgt
als Ressortvorstand ab
01.04.2020 Ralph Eisenhauer

ROLAND OPPERMANN
Ressortvorstand Finanzen

DR. ANDREAS JAHN
Vorsitzender des Vorstands

Die SV geht verschiedene Wege, um die Chancen des Marktes zu nutzen und um neue Marktpotenziale zu heben. Die SV gründet neue Firmen, bietet ihr Know-how dem Markt an, nutzt die Start-up-Kultur und deren Innovationskraft oder kooperiert mit Spezialanbietern. Um näher an die Sparkassen und an deren Kunden zu rücken, integriert die SV immer mehr Versicherungsprodukte direkt in die Systemlandschaften der Sparkassen. »

SV NUTZT MARKTPOTENZIALE



DR. STEFAN KORBACH
Ressortvorstand
Kundenservice

MARKUS REINHARD
Ressortvorstand Vertrieb

SV NUTZT DIE CHANCEN DES MARKTES DURCH NEUGRÜNDUNGEN UND KOOPERATIONEN

Gebäudewertermittlungen:

SV gründet eigene Wertermittlungs-GmbH

2019 gründete die SV die SV CUBE GmbH mit Sitz in Wiesbaden. Mit diesem Unternehmen bietet die SV gezielt ihre umfassende Kompetenz in der Gebäudewertermittlung im gewerblichen, industriellen und kommunalen Bereich an. Schon lange bietet die SV bereits über ihr Risikoserviceangebot speziell Industriebetrieben, denkmalgeschützten Gebäuden, Krankenhäusern oder Hotels Gebäudewertermittlungen an. Und die Nachfrage nach professionellen Wertermittlungen ist groß, da die Expertise kaum am Markt vorhanden ist. Immer wieder stellen die Experten fest, dass die versicherten Gebäude im Wert gestiegen sind. Damit reicht die Versicherungssumme im Schadenfall nicht aus.

Start-up für digitale Lösungen:

SV ist Mitgründer der id-fabrik

2019 gründete die SV zusammen mit der Versicherungskammer Bayern, der Provinzial NordWest und der Provinzial Rheinland das in Berlin ansässige Start-up idf innovations- und digitalisierungsfabrik GmbH (kurz: id-fabrik). Die id-fabrik bündelt die Innovationskraft und die Aktivitäten der vier Häuser in der Sparkassen-Finanzgruppe, um neue Geschäftspotenziale zu erschließen. Gemeinsam will man die digitale Transformation für Lösungen innerhalb der Sparkassen-Finanzgruppe vorantreiben und neue Ideen generieren. Die dort entwickelten Lösungen für Vertrieb und Kundenbetreuung werden den Sparkassen, den Gesellschaftern der id-fabrik sowie anderen öffentlichen Versicherern und Vertriebspartnern im Verbund zur Verfügung gestellt. Unterstützt, insbesondere bei der Entwicklung von Prototypen und der Weiterentwicklung marktreifer Lösungen, wird die id-fabrik durch Hubs, Fin- und Insurtechs, Company Buildern und Beratungsgesellschaften.

Digitale Schadenauszahlung beschleunigt:

SV bietet Regulierungstool im Markt an

In ihrem Schadenmanagement setzt die SV zunehmend auf digitale Unterstützung. Für die Schadenkalkulation nutzen die Regulierer der SV das selbstentwickelte Regulierungstool SV ProfClaim. Per App werden damit die Schäden erfasst und kalkuliert. Die SV bietet das Tool über die neu gegründete InsurSolutions GmbH nun auch dem Markt an.

Für die Schadenauszahlung nutzen die SV und die Regulierer seit Anfang 2015 das InterCard-System. Die Kunden erhalten die erste Entschädigung noch vor Ort sofort durch direkte Auszahlung auf ihr Girokonto. Der Zahlungsprozess wurde 2019 weiter verbessert. Ein integriertes IBAN-Readerverfahren beschleunigt nun den digitalen Auszahlungsprozess. Die SV ist bei dem digitalen Zahlverfahren Vorreiter der Branche. Seit Anfang 2019 bietet die SV ihren Kunden in den meisten Schadensparten ein Schadentracking an. Damit werden die Kunden aktiv und automatisch per E-Mail über den aktuellen Stand der Schadenbearbeitung informiert, zum Beispiel über die Schadennummer, Entschädigungszahlungen oder die Beauftragung eines Gutachters. Aber auch hier gibt es kundenorientierte Erweiterungen, die den Service komplettieren.

Innovationen in der Versicherungswirtschaft:

SV ist Mitglied im InsurLab Germany

Die SV ist seit Januar 2020 Mitglied im InsurLab Germany in Köln. Das InsurLab Germany ist eine gemeinsame Initiative aus Wirtschaft, Wissenschaft und öffentlichen Institutionen mit dem Ziel, den Versicherungsstandort in Deutschland zu stärken. Dabei arbeiten Versicherungsunternehmen und Start-ups zusammen, um gemeinsam Innovationen und Digitalisierung in der Versicherungswirtschaft voranzutreiben. Mittlerweile gehören 81 Mitglieder der Brancheninitiative an, die es seit 2017 gibt. Die SV ist nun Teil dieses starken Netzwerks. Die Mitgliedschaft hat für die SV mehrere Vorteile: Die eigene Innovationskultur wird gefördert und Prozesse können durch externe Kooperationen beschleunigt werden.

Versicherungsprodukte in der Systemlandschaft der Sparkassen: Immer mehr

SV Produkte abschließbar

SV positioniert sich in der digitalen Welt der Sparkassen und richtet sich weiter optimal auf ihren Vertriebspartner aus. Die SV integriert immer mehr Versicherungsprodukte in die Systemlandschaft OSPlus_neo der Sparkassen. Beispielsweise sind die Produkte S-Privat-Schutz, S-IndexGarant, VermögensPolice Invest sowie die bAV Direktversicherung IndexGarant samt Fördermittelrechner und Arbeitgeberdatenbankanbindung bereits eingebunden. Weitere Produkte befinden sich derzeit in der Umsetzung oder sind für die Zukunft geplant. Ferner sind seit Mitte 2018 spezielle situative Versicherungen in der S-App, der meistgenutzten Banking-App in Deutschland, vom Kunden deutschlandweit mobil abschließbar. Damit lassen sich konkrete Situationen mit wenigen Klicks über die App absichern. Die SV liefert hier als Risikoträger den S-Event-Schutz zu. Sparkassenkunden im Geschäftsgebiet der SV können zudem über die App auch den InternetSchutz der SV sowie weitere Produkte von Risikoträgern aus der Gruppe der Versicherer der Sparkassen erwerben. ◀

WEITERE INFORMATIONEN

GESCHÄFTSBERICHTE 2019



SV KOMPAKT
Profil und Positionen



SV KONZERN
Geschäftsbericht 2019



SV HOLDING AG
Geschäftsbericht 2019



**SV GEBÄUDE-
VERSICHERUNG AG**
Geschäftsbericht 2019



**SV LEBENS-
VERSICHERUNG AG**
Geschäftsbericht 2019



SV NACHHALTIGKEIT
Wir übernehmen
Verantwortung



**BERICHT ÜBER DIE
SOLVABILITÄT UND
FINANZLAGE**
SV Gruppe



**BERICHT ÜBER DIE
SOLVABILITÄT UND
FINANZLAGE**
SV Holding AG



**BERICHT ÜBER DIE
SOLVABILITÄT UND
FINANZLAGE**
SV Gebäudeversicherung AG



**BERICHT ÜBER DIE
SOLVABILITÄT UND
FINANZLAGE**
SV Lebensversicherung AG



SV KOMPAKT ONLINE
Profil und Positionen



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



Onlinemagazin der SV:
Das Magazin der SV bietet aktuelle Themen, hilfreiche Informationen und interessante Stories. <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: Fotografin: Sylvia Knittel
Porträt S. 4: Marc Gilardone
Gruppenfoto Vorstand: Sabine Kress
Innenfotos: Jason Sellers

Druck

H. Reuffurth GmbH
Mühlheim am Main

Papier

PrimaSet weiß
FSC-zertifiziert,
mit dem Zeichen für
verantwortungsvolle Waldwirtschaft

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

DIE SV: AUCH ÜBERREGIONAL EINE GRÖSSE

5.000
MITARBEITER

3,9 MIO.
KUNDEN

340
AGENTUREN

7,8 MIO.
VERTRÄGE

25,71 MRD. EURO
KAPITALANLAGEN

2,78 MRD. EURO
VERSICHERUNGSLEISTUNGEN

3,48 MRD. EURO
BEITRAGSEINNAHMEN

#1

IN DER GEBÄUDEVERSICHERUNG
IN DEN REGIONEN

#2

IN DER GEWERBLICHEN
FEUERVERSICHERUNG

#3

DER ÖFFENTLICHEN
VERSICHERER

#4

DER
SACHVERSICHERER

#5

DER LANDWIRTSCHAFTLICHEN
FEUERVERSICHERER

#5

DER GEWERBE- /
INDUSTRIEVERSICHERER

#14

UNTER DEN
SCHADENVERSICHERERN

#15

UNTER DEN
LEBENSVERSICHERERN

#18

UNTER DEN VERSICHERUNGS-
KONZERNEN