



SV KOMPAKT

PROFIL UND POSITIONEN

2022

INHALT

ÜBER UNS

03

Blick in die Regionen

04 – 05

Vorwort

SV KONZERN

06 – 07

Der direkte Kontakt zum Kunden:
Die Multikanalstrategie

08 – 09

SV zeigt sich stark in besonderen Zeiten

10 – 11

Fakten und Geschäftszahlen

SV GEBÄUDEVERSICHERUNG AG

12 – 13

Effizientes Schadenmanagement:
SV erweitert Dienstleisternetzwerk

14 – 15

SV erzielt Rekordneugeschäft in
der Schaden-/Unfallversicherung

16 – 17

Fakten und Geschäftszahlen

SV LEBENSVERSICHERUNG AG

18 – 19

Altersvorsorge: Fondsgebundene Produkte
gewinnen an Bedeutung

20 – 21

Lebensversicherung ist unverzichtbar in
der privaten und betrieblichen Altersvorsorge

22 – 23

Fakten und Geschäftszahlen



SV KONZERN
*Der direkte Kontakt
zum Kunden* › 06



**SV GEBÄUDEVER-
SICHERUNG AG**
*Effizientes Schaden-
management* › 12



**SV LEBENSVER-
SICHERUNG AG**
*Altersvorsorge: Fonds-
gebundene Produkte* › 18



SV NACHHALTIGKEIT
*Nachhaltigkeit ist
strategisches Ziel* › 24

SV NACHHALTIGKEIT

24 – 25

Betriebsgastronomie:
SV kocht regional und nachhaltig

26 – 27

Nachhaltigkeit ist strategisches Ziel

AUSBLICK

28 – 29

Der Vorstand

30

Die SV schafft Mehrwerte durch Innovation

WEITERE INFORMATIONEN

31 – 32

Geschäftsberichte 2021
SV Kundenservice
Impressum
Geschäftsgebietskarte

Alle Fotos wurden unter strengen Hygiene- und Sicherheitsvorgaben aufgrund der Coronapandemie aufgenommen.

BLICK IN DIE REGIONEN – DIE WELT VON OBEN

Von oben sieht die Welt ganz anders aus. Beim Blick senkrecht nach unten entstehen seltsame Muster, die sich uns aus unserer Normalperspektive nicht erschließen. Diese Welt ist dennoch unsere vertraute heimische Landschaft. Corona hat uns in den vergangenen Jahren zwangsweise gelehrt, die Welt mit anderen Augen zu betrachten. Ob es nochmal „wie vorher“ sein wird, weiß niemand. Dennoch gibt es Konstanten, die im Leben Stabilität geben. Genau das verstehen wir als unsere Aufgabe: für unsere Kunden zuverlässig da zu sein und für Sicherheit in jeder Lebenslage zu sorgen.



Am Fluss

An einem Herbstabend an der Saale ist das Licht schon fast verschwunden, die blaue Stunde hat eingesetzt. Der Fluss reflektiert den klaren blauen Himmel und zwischen dem Nadelwald leuchten bunte Flecken von Laubbäumen im Herbstkleid. Der ungewöhnliche rosa Farbeffekt ist nur von oben zu sehen bei einer Kameraperspektive senkrecht nach unten. Er ergibt sich manchmal, wenn blaues Licht auf hellbraunes Laub trifft.

Weitere Motive aus der Serie



»Unser regionales Geschäftsmodell aus analoger und digitaler Kundennähe bewährt sich. Mit unseren Produkten und Dienstleistungen treffen wir den Bedarf unserer zunehmend hybriden Kunden. Damit setzen wir den erfolgreichen Wachstumskurs der letzten Jahre fort.«

DR. ANDREAS JAHN



Heiße Leistungen und Ceres,

das Jahr 2021 war trotz Auswirkungen der Coronapandemie und der extremen Unwetterereignisse für die SV ein sehr erfolgreiches Jahr. Wir haben unseren Wachstumskurs fortgesetzt und uns deutlich besser als der Markt entwickelt. Wir verzeichnen beeindruckende Neugeschäftszahlen: in der Lebensversicherung haben wir das beste Neugeschäft nach 2004 erzielt und in Schaden/Unfall sogar einen historischen Höchstwert. Das freut uns sehr und zeigt uns, dass wir auf die richtigen Produkte und Dienstleistungen setzen und unsere Kunden damit überzeugen können, uns ihre Vorsorge und ihre Werte anzuvertrauen. Auch mit unserer Vertriebsorganisation sind wir richtig aufgestellt. Unseren zunehmend hybriden Kunden bieten wir regionale Nähe, sind aber auch digital für sie da; ganz wie sie es situativ wünschen.

2021 war aber auch mit Blick auf die Schadenseite ein besonderes Jahr. Tief „Bernd“, mit über 8 Milliarden Euro versichertem Schaden das mit Abstand teuerste Elementarereignis in Deutschland, hat die SV weniger stark betroffen als die Unwetterserie im Juni. In Summe haben Aufwendungen von rund 400 Millionen Euro für Elementarschäden zum dritthöchsten Wert der SV-Historie geführt. Aufgrund unserer Rückversicherung konnten wir diese hohen Belastungen aber gut kompensieren, sodass wir in Summe auch 2021 sehr gute Ergebnisse erzielen konnten.

Starkes Neugeschäft einerseits und eine Vielzahl von zu regulierenden Elementarschäden andererseits haben uns nicht nur bilanziell gefordert, sondern auch zu einem hohen Arbeitsaufwand geführt.

Wir bedanken uns bei unseren Mitarbeiter*innen im Innen- und Außendienst sowie unseren Vertriebspartnern für den hohen Einsatz und unseren Kunden für ihr Vertrauen.

Mit freundlichen Grüßen

Ihr



Dr. Andreas Jahn

Vorsitzender des Vorstands der SV SparkassenVersicherung

SV KONZERN

DER DIREKTE KONTAKT ZUM KUNDEN: DIE MULTIKANALSTRATEGIE



Arbeiten an der Multikanalstrategie der SV: André Boss (Mitte) arbeitet als Fachreferent im KundenServiceRessort (KSR) der SV und ist unter anderem als Projektleiter für die Entwicklung von Chatfunktionen sowie Sprachportalen zuständig, Jorge Aleixo (links) ist bei der SV Informatik GmbH tätig und ist technischer Projektmitarbeiter, Dennis Herbst ist als Gruppenleiter im KSR der SV in Wiesbaden tätig, er arbeitet als fachlicher Projektmitarbeiter am Sprachportal.



Viele Wege führen zur SV und viele Kontaktwege werden auch von den Kunden gefordert. Damit die SV immer am Puls der Zeit bleibt, arbeiten Spezialistinnen und Spezialisten an neuen Wegen und Lösungen, um den Kunden die Kontaktaufnahme zu erleichtern und um Kundenanfragen noch einfacher, schneller und effizienter bearbeiten zu können. Die SV setzt dabei verstärkt auf Digitalisierung und treibt auch Automatisierung für einen effektiveren Kundenservice weiter voran. »

**DIE SV: STARKER PARTNER FÜR
SICHERHEIT UND VORSORGE**



SV ZEIGT SICH STARK IN BESONDEREN ZEITEN

FAIRES TRAINEE-PROGRAMM



FAIRE KUNDEN-BERATUNG



FAIRER VOLLVERSICHERER



TOP ARBEITGEBER



Im zweiten Jahr der Coronapandemie hat sich die SV SparkassenVersicherung (SV) erneut als stabil und verlässlich gezeigt. Trotz der gestiegenen Belastungen durch Unwetter verzeichnete die SV ein sehr gutes und marktüberdurchschnittliches Wachstum. Maßgeblich dazu beigetragen haben die besten Neugeschäftsergebnisse in der Schaden-/Unfall- und Lebensversicherung.

Die gesamten Beitragseinnahmen des SV Konzerns stiegen auf 4,1 Milliarden Euro (Vorjahr: 3,68). Die gebuchten Bruttobeiträge im selbst abgeschlossenen Geschäft (saG) stiegen um 11,8 Prozent auf 3,89 Milliarden Euro (3,48). Maßgeblich hierzu beigetragen haben die sehr guten Neugeschäftsergebnisse in der Schaden-/Unfallversicherung und Lebensversicherung. Die 2020 neu gegründete SV SparkassenVersicherung Pensionsfonds AG hat mit 216,5 Millionen Euro (56,3) zum Wachstum beigetragen. Aber auch ohne das Pensionsfondsgeschäft sind die gebuchten Bruttobeiträge (saG) stark um 7,3 Prozent auf 3,67 Milliarden Euro (3,42) gestiegen. Der Markt ist um 1,1 Prozent gewachsen, ohne die wachstumsstarke Krankenversicherung läge der Wert sogar nur bei 0,2 Prozent. Trotz hoher Schadenaufwendungen, vor allem im Zuge der Unwetter im Sommer, konnte das Konzernergebnis auf 110,8 Millionen Euro (60,1) gesteigert werden. Darin enthalten ist ein einmaliger Sondereffekt in Höhe von 46,4 Millionen Euro im Rahmen der Neuausrichtung der Rückversicherungsstruktur. Aber auch ohne diesen wäre das Konzernergebnis um 7,1 Prozent auf 64,3 Millionen Euro gestiegen.

Gutes Kapitalanlageergebnis in volatilen Märkten

Die SV erzielte zudem gute Kapitalanlageergebnisse in volatilen Zeiten. Das Ergebnis aus Kapitalanlagen ohne Erträge und Aufwendungen der fondsgebundenen Versicherungen stieg auf 779,4 Millionen Euro (687,9). Der Kapitalanlagebestand des Konzerns stieg um 3,3 Prozent auf 27,15 Milliarden Euro (26,28). Dabei hat die SV Lebensversicherung eine Nettoverzinsung von 2,9 Prozent (2,9) erwirtschaftet. Die stillen Reserven der SV Lebensversicherung sanken auf 3.421,2 Millionen Euro (4.168,4), was einer Reservequote von 14,9 Prozent (18,8) entspricht. Bei der SV Gebäudeversicherung konnten die stillen Reserven auf 712,5 Millionen Euro (665,5) gesteigert werden, die Reservequote liegt dort bei 20,2 Prozent

(19,4). Die Nettoverzinsung der SV Gebäudeversicherung lag bei 2,0 Prozent (2,1). Diese Kapitalanlageergebnisse spiegeln die hohe Stabilität des SV Konzerns und seiner Gesellschaften wider, die auch in der Bedeckung unter Solvency II zum Ausdruck kommt.

Die SV ist sicher aufgestellt

Ende 2021 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 Risikoportfolio durch den großen Elementarbestand und daraus resultierend das Risiko aus Naturgefahren dominiert. Trotz dieser Sondersituation weist die SV Gebäudeversicherung eine SCR-Quote von 261 Prozent (282) aus und ist damit komfortabel überdeckt. In der SV Lebensversicherung liegt die SCR-Quote bei 1.125 Prozent (643). Da die Quote 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 512 Prozent (302) jedoch auch ohne Anwendung dieser Übergangsregeln gewährleistet. Weitere Details gibt es in den Berichten über die Solvabilität und Finanzlage.

Regionales Geschäftsmodell bewährt sich

Die sehr gute Neugeschäftsentwicklung zeigt, dass die SV mit ihrem regionalen Geschäftsmodell aus analoger und digitaler Kundennähe und mit ihren Produkten und Vertriebspartnern die Bedarfe ihrer zunehmend hybriden Kunden trifft. Unter dem Einfluss der Coronapandemie hat die SV dafür gesorgt, dass sie auch unter den sich ständig verändernden Rahmenbedingungen immer für ihre Kunden da war. Denn die Beratung und der persönliche Kontakt bleiben auch in Zeiten von Kontaktbeschränkungen wichtig. Die regionale Ausrichtung der SV hat sich dabei bewährt. Das Vertriebs- und Beratungsnetz der SV ist digital und analog aufgestellt, um allen Kundenanforderungen gerecht zu werden. Die SV arbeitet konkret mit 102 Sparkassen und Verbundunternehmen der Sparkassen-Finanzgruppen in Baden-Württemberg, Hessen, Thüringen und Rheinland-Pfalz zusammen, dazu kommen 319 SV Generalagenturen und Geschäftsstellen in den Regionen sowie 3.500 akkreditierte Makler. Die SV ist gemeinsam im Verbund ein starker und verlässlicher Partner für Sicherheit und Vorsorge und das

KAPITALANLAGEERGEBNIS

(OHNE ERGEBNIS AUS FLV) IN MIO. EURO



KONZERNERGEBNIS

(NACH STEUERN) IN MIO. EURO



auch in Krisenzeiten. Die SV setzt auf den digitalen Kundenkontakt und hier auch auf die Onlineberatung. Durch die Coronapandemie bekam sie zusätzliche Aktualität und stieß auf eine höhere Akzeptanz bei den Kunden. Ende 2020 startete die SV einen flächendeckenden Piloten. Die Onlineberatung ist dabei nicht nur eine Alternative in Zeiten von Kontaktbeschränkungen, sondern sie wird fester Bestandteil des Beratungsangebots der SV.

Der SV Krisenstab ist weiterhin im Einsatz

Vorrangiges Ziel der SV ist seit Beginn der Pandemie im März 2020, die Gesundheit der Mitarbeiter*innen zu schützen und Rahmenbedingungen für sicheres Arbeiten zu schaffen, dabei die Betriebsstabilität zu sichern und die Vertriebspartner entsprechend zu unterstützen. Strenge Hygieneanforderungen wurden entwickelt, um den Betrieb aufrechterhalten zu können und um die Infektionsgefahr an allen SV Standorten und im Vertrieb zu minimieren. Das Krisenmanagement der SV ist auch im zweiten Jahr der Pandemie voll im Einsatz. Der SV Krisenstab beobachtet weiterhin laufend die Risikolage, schätzt sie ein und reagiert, wenn es notwendig ist. Denn weiterhin sind schnelle und flexible Entscheidungen notwendig, um im Innen- und Außendienst arbeitsfähig zu bleiben und für die Kunden weiterhin da zu sein. Eine groß angelegte konzernweite Impfkampagne wurde 2021 in der SV organisiert und umgesetzt.

New Work: SV und Homeoffice

Ihren Mitarbeiter*innen im Innen- und Außendienst bietet die SV weiterhin erweiterte Möglichkeiten für Homeoffice und eine erhöhte Flexibilität bei den Arbeitszeiten. Die SV ist gut durch das zweite Pandemiejahr gekommen und hat nun zwei Jahre Erfahrung im New Work, in dem der Großteil der Belegschaft von zu Hause aus arbeitet. Aktuell sind im Durchschnitt 70 bis 90 Prozent der Belegschaft im Homeoffice. Auch vor März 2020 waren schon über 20 Prozent der Belegschaft im Homeoffice tätig. Neue Konzepte werden aktuell entwickelt und den Entwicklungen angepasst. Das Angebot Homeoffice ist notwendig, um als moderner und attraktiver Arbeitgeber bestehen zu können. Daher modernisiert und flexibilisiert die SV ihr bestehendes und bewährtes Telearbeitsmodell. Zusätzlich gibt es flexible Mobile Working-Lösungen. Jedoch: Ziel der SV ist es nicht, dass die Mitarbeiter*innen dauerhaft im Homeoffice bleiben, denn Homeoffice funktioniert in der aktuellen Situation, auf Dauer geht aber die Unternehmenskultur verloren. <

IM INTERVIEW MIT ...

ANDRÉ BOSS

arbeitet als Fachreferent im KundenServiceRessort (KSR) der SV und ist unter anderem als Projektleiter für die Entwicklung von Chatfunktionen sowie Sprachportalen in der SV zuständig.



»Wir wollen mit neuen Technologien die Kundenkommunikation vereinfachen.«

Die SV baut ihre Multikanalstrategie weiter aus. Warum?

Die Kunden fordern von uns neben Telefon, Brief oder E-Mail immer mehr digitale Wege und Services. Daher bieten wir seit 2017 bereits einen Chat an. Zusätzlich haben wir auf unserer Homepage und im Wartefeld unserer Servicrufnummer eine Rückruffunktion eingebunden. Um die Anliegen einfacher und schneller erledigen zu können, gestalten wir die Abläufe und Prozesse stärker aus der Perspektive unserer Kunden und unserer Vertriebspartner heraus. Die SV bietet beispielsweise die Onlineberatung an und setzt digitale Unterschriften ein. Zusätzlich wurden die Online-Services auf der Website ausgebaut. Hier können Kunden Schadenmeldungen einreichen oder Bescheinigungen anfordern.

Wo wird künstliche Intelligenz (KI) im Kundenkontakt verwendet?

Wir arbeiten an vielen Technologien wie auch an der Fortentwicklung eines Sprachportals, um die Kommunikation mit unseren Kunden zu vereinfachen. Durch die Erkennung von natürlicher Sprache ermöglicht unsere „virtuelle Versicherungs-Assistentin“ VerA eine bessere Vorqualifikation in der Anliegenerkennung sowie eine Anbindung an die Automatisierung. Die künstliche Intelligenz (KI) erkennt das Anliegen und verarbeitet den Anruf gezielt weiter. Seit November 2021 übernimmt das Sprachportal in einem Pilotbetrieb die telefonische Anliegenerkennung und das anschließende Routing im Bereich Rechtsschutz. 2022 werden wir die Laufleistungsaktion in Kraftfahrt darüber unterstützen.

Was macht Ihren Job so spannend?

In meinem Job habe ich die Möglichkeit, an vielen Zukunfts- und Innovationsprojekten mitzuarbeiten oder diese sogar zu leiten. Besonders spannend ist hier zu prüfen, wie neue Kommunikationskanäle oder Technologien zielgerichtet im KSR der SV eingesetzt werden können, immer mit dem Ziel, ein positives Kundenerlebnis hervorzurufen.

VERTRIEB UND AUSSENDIENST IN ZAHLEN:

- 102** Sparkassen im Geschäftsgebiet
- 319** Geschäftsstellen und Generalagenturen in den Regionen
- 1.825** Mitarbeiter*innen im Außendienst
- 60** Auszubildende im Außendienst
- 3.500** akkreditierte Makler

Top-Arbeitgeber

Die SV wurde 2022 zum Top-Arbeitgeber gekürt. Bereits zum wiederholten Mal hat Statista zusammen mit dem Magazin Focus, dem Karriere-Netzwerk XING sowie der Arbeitgeberbewertungsplattform kununu die Attraktivität von rund 2.000 Unternehmen untersucht.

SV in Social Media

#sv_karriere

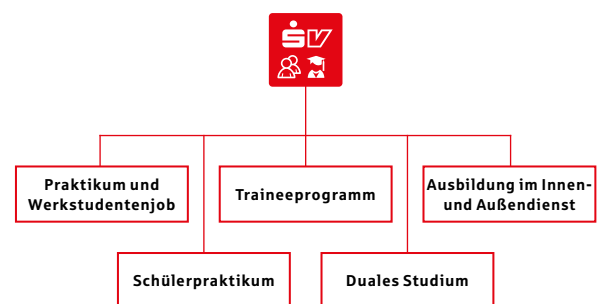
<https://www.facebook.com/SparkassenVersicherung/><https://www.youtube.com/user/SparkassenVers/videos>https://twitter.com/sv_versicherung**SV IM BLICK INNENDIENST***

- 51,0** Prozent Frauen
- 44,3** Jahre ist Durchschnittsalter
- 28,3** Prozent der SV Mitarbeiter*innen sind unter 40 Jahre
- 17,2** Jahre durchschnittliche Betriebszugehörigkeit
- 681** Teilzeitkräfte
- 21,8** Prozent Teilzeitquote
- 837** Telearbeiter*innen (nicht Mobile Working, durch Corona bedingtes Mobile Working oder Heimarbeitsplätze)
- 289** Auszubildende und Studierende im Innendienst
- 84,1** Prozent Übernahmequote
- 28,5** Prozent Frauen in Führungsposition

* ohne Vorstand, mit Azubis ID und DK, ohne Azubis AD, inkl. SVI

Großer institutioneller Anleger

Die SV zählt mit einem Kapitalanlagevolumen von 27,15 Milliarden Euro zu den großen institutionellen Anlegern in Deutschland. 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. Für ihr Anlagemanagement arbeitet die SV eng mit den Expertinnen und Experten der Landesbank Baden-Württemberg und der Helaba Invest zusammen.

BILDUNGSANGEBOTE FÜR JUNGE LEUTE

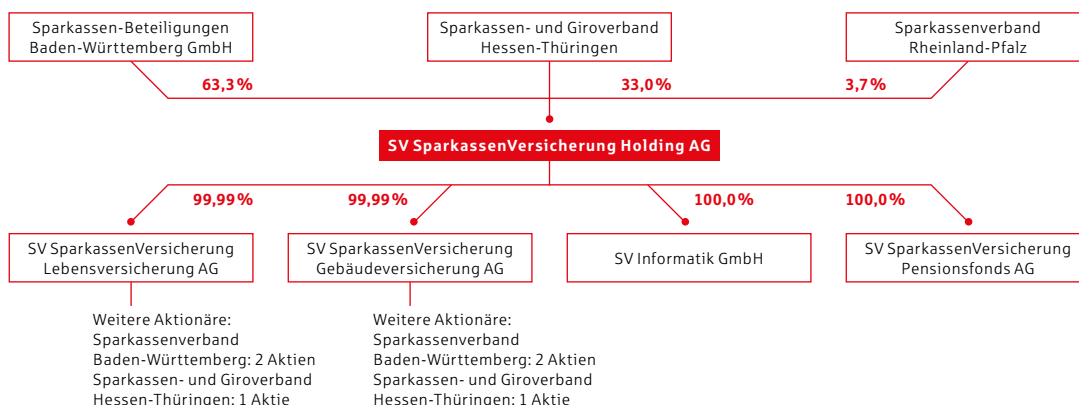
Besuchen Sie die Karriereseiten der SV
https://www.sparkassenversicherung.de/content/privatkunden/die_sv/karriere/



SV SPARKASSENVERSICHERUNG (KONZERN)

GESCHÄFTSZAHLEN AUF EINEN BLICK (NACH HGB)

		2021	2020	2019	Veränderung 21/20 in %
Gesamtbeiträge	in Mio. Euro	4.101,7	3.680,3	3.687,3	11,5
Gebuchte Bruttobeiträge saG	in Mio. Euro	3.885,7	3.475,4	3.479,8	11,8
Gebuchte Bruttobeiträge saG (ohne Pensionsfonds)	in Mio. Euro	3.669,2	3.419,1	3.479,8	7,3
Schaden- und Unfallversicherungsgeschäft		1.742,6	1.691,4	1.630,3	3,0
Lebensversicherungsgeschäft		1.926,7	1.727,6	1.849,5	11,5
Pensionsfonds		216,5	56,3	0,0	284,2
Bestand Anzahl Verträge	in Tsd.	7.722	7.766	7.821	-0,6
Versicherungsleistungen	in Mio. Euro	3.163,1	2.650,3	2.779,0	19,3
Schaden- und Unfallversicherungsgeschäft brutto saG		1.549,5	1.143,2	1.122,8	35,5
Lebensversicherungsgeschäft (inklusive Überschussanteile)		1.613,6	1.507,1	1.656,2	7,1
Kapitalanlagebestand (ohne Depotforderungen)	in Mio. Euro	27.151,1	26.275,5	25.707,5	3,3
Segment Leben		22.987,7	22.232,8	21.688,9	3,4
Segment Schaden / Unfall		3.520,8	3.428,3	3.269,4	2,7
Segment Holding		1.774,7	1.747,1	1.705,9	1,6
Segment Sonstige		-1.132,1	-1.132,7	-956,7	-0,1
Kapitalanlageergebnis (ohne Ergebnis aus FLV)	in Mio. Euro	779,4	687,9	847,0	13,3
Aufwendungen für den Versicherungsbetrieb brutto	in Mio. Euro	509,9	490,0	498,0	4,1
Konzernergebnis (vor Steuern)	in Mio. Euro	218,1	104,0	124,7	109,8
Konzernergebnis (nach Steuern)	in Mio. Euro				
Ergebnis		110,8	60,1	53,6	84,4
Bereinigt um Sondereffekt		64,3	60,1	53,6	7,1
Eigenkapital	in Mio. Euro	1.276,2	1.206,0	1.182,9	5,8
Bilanzsumme	in Mio. Euro	29.632,1	28.097,8	27.329,1	5,5
Mitarbeiter*innen	in Köpfen	5.009	4.989	4.972	0,4
Innendienst		2.835	2.832	2.861	0,1
Außendienst		1.825	1.827	1.792	-0,1
Auszubildende		349	330	319	5,8

KONZERN- UND EIGENTÜMERSTRUKTUR DES SV KONZERNS
(AUSZUGSWEISE DARGESTELLT)

SV GEBÄUDEVERSICHERUNG AG

EFFIZIENTES SCHADENMANAGEMENT: SV ERWEITERT DIENST- LEISTERNETZWERK

Christoph Schäffer (links) arbeitet als Gruppenleiter in der Hauptabteilung Sach-Haftpflicht Schaden und ist als Projektleiter verantwortlich für den Ausbau des Dienstleisternetzwerks. Andreas Breitling ist Geschäftsführer bei der PGI Sanierung GmbH und der BTS Schadensanierung GmbH & Co. KG.





Allein die Sommerunwetter haben bei der SV 2021 innerhalb weniger Tage zu rund 17.000 Überschwemmungs- und rund 28.000 Hagelschäden geführt. Die SV bewältigt die hohe Anzahl von Schadenmeldungen durch ihr Know-how, das sie in ihrer 250-jährigen Firmengeschichte aufgebaut hat. Sie arbeitet stetig an der Verbesserung ihrer Prozesse, um ihren Kunden im Schadenfall noch schneller und effizienter helfen zu können. Hier spielt das Handwerker- und Dienstleister-netzwerk eine große Rolle. »

DIE SV: FAIRER PARTNER
FÜR PRIVAT- UND FIRMENKUNDEN
SOWIE KOMMUNEN



SV ERZIelt REKORD-NEUGESCHÄFT IN DER SCHADEN-/UNFALL-VERSICHERUNG

Bei ihrem Schaden-/Unfallversicherer blickt die SV auf ein sehr gutes Jahr zurück. Die SV Gebäudeversicherung erreichte ihr bisher bestes Neugeschäftsergebnis.

Bei ihrem Schaden-/Unfallversicherer verzeichnet die SV ein sehr gutes und über dem Markt liegendes Wachstum. Ursächlich hierfür war das stärkste Neugeschäft der SV-Historie, das mit 112,5 Millionen Euro (107,6) um 4,6 Prozent gesteigert werden konnte. Die gebuchten Bruttobeiträge stiegen im selbst abgeschlossenen Geschäft um 3,0 Prozent auf 1,74 Milliarden Euro (1,70). Damit ist die SV 2021 deutlich stärker gewachsen als der Markt, der um 2,4 Prozent zulegte. Die Schaden-/Unfallversicherung setzt damit den konstant positiven Trend der Vorjahre fort. Das Wachstum erstreckt sich auf fast alle Sparten. Alle Vertriebswege – Außendienst, Sparkassen und Makler – haben ihre Produktion gegenüber dem Vorjahr steigern können.

Unwetterschäden führen zu deutlich erhöhten Schadenaufwendungen

Die gesamten Schadenaufwendungen im selbst abgeschlossenen Geschäft sind im Vergleich zum Vorjahr um 35,5 Prozent auf 1.549,5 Millionen Euro (1.143,2) gestiegen, was maßgeblich auf die Unwetter im Sommer sowie einige Großschadenereignisse zurückzuführen ist. Mit einem Aufwand von 407,7 Millionen Euro (123,6) war 2021 nach Elementarschäden das drittschlechteste Jahr nach dem Orkan „Lothar“ im Jahr 1999 und dem Hagelereignis „Andreas“ 2013. Bei der SV führte eine Unwetterserie Ende Juni zu vielen Hagel- und Überschwemmungsschäden im gesamten Geschäftsgebiet. Die Bilanz bei der SV: Schäden an Gebäuden und Fahrzeugen von über 200 Millionen Euro.

Die bilanzielle Schaden-Kostenquote lag mit 102,1 Prozent (84,3) über dem Vorjahr, der Markt lag bei 104 Prozent. Infolgedessen sank das versicherungstechnische Bruttoergebnis saG auf –62,9 Millionen Euro nach 233,3 Millionen Euro im sehr guten Vorjahr. Hier zeigt sich die große Bedeutung von Elementarschäden für die SV Gebäudeversicherung. Im Nettoergebnis weist die SV dagegen eine deutlich höhere Ergebnisstabilität auf. So konnten durch das bewährte Rückver-

sicherungsprogramm die Mehrbelastungen weitgehend aufgefangen werden, was letztlich zu einem Jahresüberschuss von 84,8 Millionen Euro führte, der sogar leicht über dem Vorjahr (83,1) liegt.

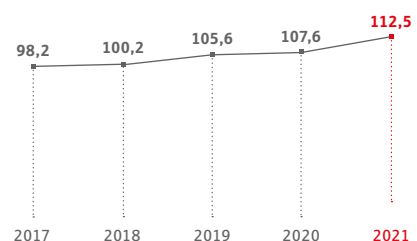
SV baut Dienstleisternetzwerk aus

Die SV ist auf die Regulierung von Unwetterschäden gut vorbereitet. Eine besondere Bedeutung hat hier das Schadenmanagement, bestehend aus einer regionalen Reguliererorganisation, einem Dienstleisterservice und unterstützenden digitalen Prozessen. Rund 180 Mitarbeiter*innen im Innendienst und knapp 100 Regulierer*innen kümmern sich um eine schnelle Schadenregulierung. Dazu kommt der Dienstleisterservice, über den die SV Partnerfirmen vermittelt. Die Trocknung eines Leitungswasserschadens oder die Reparatur eines abgedeckten Daches nach einem Sturm übernehmen qualifizierte Trocknungs-, Sanierungs- oder Handwerkerbetriebe. 2021 erwarb die SV mit der hessischen BTS Schadensanierung GmbH & Co. KG in Kassel das erste eigene Sanierungsunternehmen. Zudem unterstützen digitale Prozesse die Regulierung. Die Schadenkalkulation erfolgt mit dem selbst entwickelten Regulierungstool ProfClaim. Die Kunden wissen bereits beim Termin vor Ort, welche Kosten übernommen werden. Per App werden die Schäden erfasst, kalkuliert und ausbezahlt. Zudem bietet die SV ihren Kunden in den meisten Schadensparten ein „Schaden-tracking“ an. Damit werden die Kunden automatisch per E-Mail über den aktuellen Stand der Schadenbearbeitung informiert.

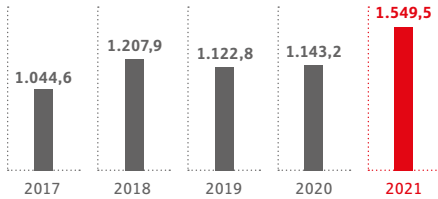
SV bereit für neue Wege in der Elementarschadenversicherung

Die Unwetterfront „Bernd“ war mit 8,2 Milliarden Euro der mit Abstand größte versicherte Elementarschaden in Deutschland; bis dahin hatten die Hochwasser 2002 die Liste der teuersten Elementarereignisse angeführt. Aufgrund der nach wie vor niedrigen Verbreitung von umfassendem Elementarschadenversicherungen setzte wieder eine Diskussion über die Notwendigkeit einer Pflichtversicherung ein, denn nicht einmal jedes zwei-

NEUGESCHÄFT IN MIO. EURO



AUFWENDUNGEN FÜR GESCHÄFTSJAHRES- VERSICHERUNGSFÄLLE BRUTTO SAG IN MIO. EURO



te Haus in Deutschland ist gegen die sogenannten erweiterten Elementarschäden wie Überschwemmungen, Erdbeben, Erdsenkungen und Erdstocherung versichert. Lediglich in Baden-Württemberg liegt der Anteil bei über 90 Prozent.

Der Gesamtverband der deutschen Versicherungswirtschaft (GDV) hat im Herbst letzten Jahres ein Gesamtkonzept vorgestellt, das neben der Risikotragung auch die Aufklärung und Prävention umfasst und ein Zusammenwirken von Bund, Ländern, Kommunen, Hauseigentümern, Kreditwirtschaft, Mietern und Versicherern erfordert. Die umfassende Versicherung gegen Elementargefahren muss das gemeinsame Ziel von Politik und Versicherungswirtschaft sein, nicht aber durch Einführung einer Pflichtversicherung, die rechtlich zweifelhaft und organisatorisch extrem aufwendig ist. Als ehemaliger Monopolversicherer in Baden-Württemberg und zweitgrößter Gebäudeversicherer Deutschlands hat die SV intensiv an dem Alternativkonzept der Branche mitgewirkt. Dieses würde kurzfristig wirken und weiter bezahlbaren Versicherungsschutz auf einer marktwirtschaftlichen Basis bieten.

SV ist Teil des Naturkatastrophenpools der öffentlichen Versicherer

Fast jedes dritte Wohngebäude in Deutschland ist bei den öffentlichen Versicherern versichert. Aus dieser Position heraus haben die öffentlichen Versicherer nicht nur aktiv am Branchenkonzept mitgewirkt, sondern sind auch mit der Einrichtung eines Naturkatastrophen-Schadenpools einen weiteren Schritt gegangen. Seit Anfang Januar 2022 bieten sie untereinander Deckung bis zu einer halben Milliarde Euro für sehr seltene Extremereignisse als Ergänzung zu ihren individuellen Rückversicherungsprogrammen. Diese Maßnahme unterstützt die öffentlichen Versicherer dabei, weiterhin umfassenden Versicherungsschutz für Elementarschäden zu bezahlbaren Preisen anbieten zu können. ◀

IM INTERVIEW MIT ...

CHRISTOPH SCHÄFFER

arbeitet als Gruppenleiter in der Hauptabteilung Sach-Haftpflichtschaden und ist als Projektleiter verantwortlich für den Ausbau des Dienstleisternetzwerks.



»Wir wollen nicht nur Geldleistungen zahlen, sondern praktisch unterstützen.«

Wie können Sie Ihren Kunden im Schadenfall noch schneller helfen?

Wir haben einen sehr hohen Gebäudeversicherungsbestand. Das ist für unsere regionale Bedeutung ein Vorteil, zugleich besteht für Unwetterschäden natürlich ein großes Kumulrisiko. Wir rechnen bei jedem Unwetter mit sehr vielen Schäden, die schnell reguliert werden müssen. Das geht nur mit einem gut funktionierendem Schadenmanagement. Wir haben ein ausgezeichnetes Dienstleisternetz mit leistungsstarken Partnern aufgebaut. Dieses hilft uns, Schäden schnell, effizient, preisstabil und in hoher Qualität zu regulieren. Unser Pool besteht vor allem aus Handwerkern, Dachdeckerfirmen, Trocknungs- und Sanierungsfirmen, die nach einem Unwetterereignis dringend gebraucht werden. Wenn bei unseren Kunden der Keller überschwemmt ist, kommen unsere spezialisierten Partner, legen die Bauteile trocken und reparieren die Schäden.

Wie sieht denn das Dienstleisternetzwerk konkret aus?

Wir arbeiten ständig an diesem Netzwerk, um für unsere Kunden die Kapazitäten von qualifizierten Handwerksbetrieben zu fairen Preisen zu sichern. Denn im Schadenfall sind die Kapazitäten auf dem freien Markt schnell aufgebraucht. Das können wir als Serviceversicherer nicht dem Zufall überlassen, sondern gehen geplant vor. Einen weiteren Schritt sind wir 2021 mit der Gründung der PGI Sanierung GmbH und dem Erwerb der BTS Schadensanierung GmbH & Co. KG gegangen. Damit verfügen wir über eigene Kapazitäten in hoher Qualität, die wir unseren Kunden zur Verfügung stellen können.

Was bedeutet Ihnen die Arbeit bei der SV?

Meine Tätigkeit im Schadenbereich empfinde ich als sinnstiftend, weil ich Menschen in einer Krisensituation helfen kann. Unseren Kunden geht es oft nicht um eine Geldleistung, sondern um eine praktische Unterstützung. Mit unserem Netzwerk bieten wir eine Dienstleistung an, bei der die Versicherungsleistung erlebbar wird. Wir gehen damit weit über das eigentliche Leistungsverprechen hinaus und bringen dieses damit erst richtig zur Geltung.

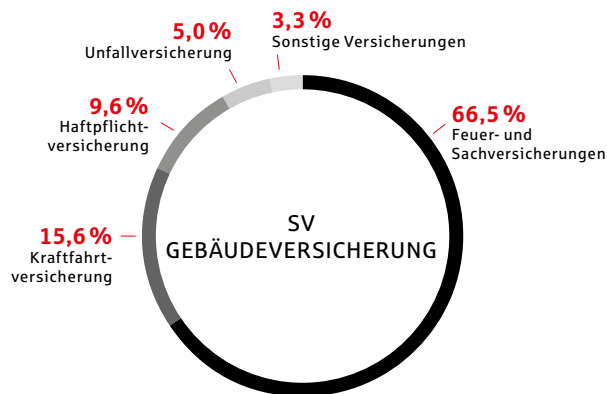
ÜBER
42.000
NUTZER



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

BESTANDSZUSAMMENSETZUNG 2021

NACH GEBUCHTEN BRUTTOBEITRÄGEN saG, 31.12.2021



Digitale Alarmanlage Owl

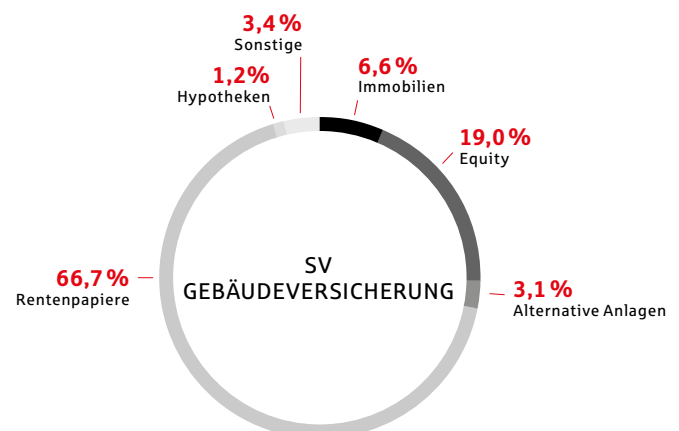
Die SV bietet das Darknet-Screening Owl. Owl scannt illegale Handelsplätze des Internets, um nach persönlichen Informationen zu suchen, die online gehandelt oder angeboten werden und schützt vor Identitätsdiebstahl und Datenmissbrauch.

E-BikeSchutz

Mit dem E-BikeSchutz bietet die SV ein attraktives Produkt für einen stark wachsenden Markt. Die SV versichert darüber Pedelecs, S-Pedelecs und höherwertige Fahrräder beispielsweise gegen Diebstahl. Die SV bietet auch eine Lösung für Elektrokleinstfahrzeuge wie etwa E-Scooter an.

KAPITALANLAGESTRUKTUR

AUF MARKTWERTBASIS, 31.12.2021



SV GEBÄUDEVERSICHERUNG AG

GESCHÄFTSZAHLEN (NACH HGB)

	2021	2020	2019
Gebuchte Bruttobeiträge saG in Mio. Euro	1.742,5	1.691,4	1.630,3
HUK-Versicherungen	525,4	519,3	510,9
Haftpflichtversicherung	168,1	162,1	161,4
Unfallversicherung	86,9	84,8	82,0
Kraftfahrtversicherung	270,4	272,4	267,5
Sachversicherungen	1.096,9	1.063,8	1.023,4
Verbundene Wohngebäudeversicherung	627,9	618,8	598,1
Verbundene Hausratversicherung	59,7	59,4	58,6
Feuerversicherungen	157,4	149,6	145,2
Sonstige Sachversicherungen	251,9	236	221,6
Übrige Versicherungen	120,3	108,3	96,0
Bestand Anzahl Verträge in Tsd.	6.181	6.201	6.228
Aufwendungen für Geschäftsjahres-Versicherungsfälle brutto saG in Mio. Euro	1.549,5	1.143,2	1.122,8
Geschäftsjahresschäden in Tsd. Stück	265	264	264
Bruttoschadenquote saG in %	89,2	68,0	69,3
Aufwendungen für den Versicherungsbetrieb brutto in Mio. Euro	422,4	420,4	402,9
Combined Ratio saG in %	102,1	84,3	85,2
setzt sich zusammen aus:			
Bilanzielle Schadenquote brutto saG in %	78,3	60,0	60,9
Kostenquote (verdiente Beiträge) in %	23,8	24,3	24,3
Kapitalanlagebestand in Mio. Euro	3.527,3	3.428,6	3.269,3
Netto-Kapitalerträge in Mio. Euro	71,0	71,0	73,5
Laufende Durchschnittsverzinsung in %	1,77	1,67	2,28
Nettoverzinsung in %	2,04	2,12	2,34
Jahresüberschuss in Mio. Euro	84,8	83,1	82,8
Bilanzgewinn in Mio. Euro	82,7	84,9	83,8

HAFTPFLICHT, HAUSRAT, WOHNGEBÄUDE
MIT TOP-NOTENSEHR GUTE ERGEBNISSE
FÜR KRAFTFAHRT-TARIFE

SV LEBENSVERSICHERUNG AG

ALTERSVORSORGE: FONDSGEBUN- DENE PRODUKTE GEWINNEN AN BEDEUTUNG

Elke Polzer (links) arbeitet als Produktmanagerin im Bereich Leben bei der SV und ist als Projektleiterin für die Entwicklung der VermögensPolice Invest zuständig. Natascha Redlow ist ebenfalls im Produktmanagement Leben tätig und treibt als Projektleiterin den GenerationenPlan Invest voran. Sie stehen stellvertretend für das Produktmanagement Leben der SV, das die gesamte Produktpalette der SV Lebensversicherung verantwortet.





Immer beliebter werden fondsgebundene Versicherungen und nachhaltige Fondsanlagen. Bei beiden Themen bleibt das Produktmanagement der SV laufend am Ball. Die Spezialistinnen und Spezialisten beobachten den Markt, nehmen Trends auf und entwickeln neue Produktlösungen oder passen bestehende Produkte an. Hier arbeitet die SV eng mit den Anlagespezialistinnen und -spezialisten der jeweiligen Kapitalverwaltungsgesellschaft wie der DekaBank und der Landesbank Baden-Württemberg zusammen. »

DIE SV: SICHERER PARTNER FÜR ALTERSVORSORGE UND VERMÖGEN



LEBENSVERSICHERUNG BLEIBT UNVERZICHTBAR IN DER PRIVATEN UND BETRIEBLICHEN ALTERSVORSORGE

Die private und betriebliche Altersvorsorge war im zweiten Pandemiejahr gefragt wie nie. Die SV Lebensversicherung erzielte 2021 sehr gute Ergebnisse und eines der stärksten Neugeschäftsergebnisse. Der Lebensversicherer beweist sich als ein stabiles und finanzstarkes Unternehmen.

Die gebuchten Bruttobeiträge in der Lebensversicherung (ohne Pensionsfonds) stiegen um 11,5 Prozent auf 1,93 Milliarden Euro (1,73), während der Markt einen Prämienrückgang um 1,4 Prozent zu verkraften hatte. Mit 3,30 Milliarden Euro (2,90) konnte das Neugeschäft nach Beitragssumme um 13,8 Prozent auf den besten Wert seit 2004 gesteigert werden. Die Einmalbeiträge stiegen 2021 um 25,2 Prozent auf 937,0 Millionen Euro (748,5). Auch bei den laufenden Beiträgen konnte das Neugeschäft um 9,8 Prozent auf 2,36 Milliarden Euro (2,15) deutlich ausgebaut werden.

Die Menschen schätzen die Sicherheit einer langfristigen und verlässlichen Vorsorge. Sie bleiben der Lebensversicherung und der SV treu. Keine andere Form der Altersvorsorge bietet eine lebenslange Rentenzahlung. Das zeigen neben dem starken Neugeschäft auch die geringeren Kündigungen und Beitragsfreistellungen. Die Stornoquote nach laufenden Beiträgen hat 2021 mit 3,93 Prozent (4,97) wieder ein normales Niveau erreicht; 2020 kam es infolge wirtschaftlicher Auswirkungen der Pandemie marktweit und auch in der SV zu vermehrten Beitragsfreistellungen, insbesondere in der betrieblichen Altersvorsorge. Viele Verträge wurden im Laufe des Jahres 2021 wieder in Kraft gesetzt.

Garantieprodukte mit attraktiver Überschussbeteiligung

Fondsgebundene Versicherungen sind generell und besonders im gegenwärtigen Niedrigzinsumfeld für viele Kunden die richtige Wahl. Aber auch Kunden, die Produkte mit Garantien bevorzugen, kann die SV aufgrund ihrer soliden und sicheren Aufstellung attraktive Konditionen bieten. So hält die SV die Überschussbeteiligung ihrer Lebens- und Rentenversicherungen für das Jahr 2022 stabil und bietet bei laufender Beitragszahlung

weiterhin eine Gesamtverzinsung im Neugeschäft von 2,30 Prozent. Die SV Lebensversicherung bietet im Marktvergleich sehr wettbewerbsfähige Konditionen.

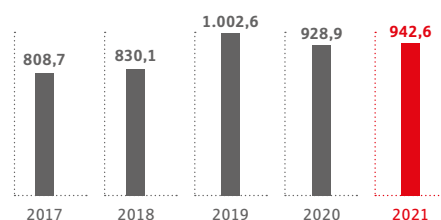
Fondsgebundene Versicherungen mit dynamischer Entwicklung

Sowohl bei den Einmalbeiträgen als auch im ratierlichen Vorsorgegeschäft haben fondsgebundene Produkte maßgeblich zum Wachstum beigetragen. Insgesamt hat sich das Neugeschäft nach Beitragssumme bei den fondsgebundenen Versicherungen auf 774,2 Millionen Euro mehr als verdoppelt (348,0). Der mit Abstand größte Anteil entfiel auf die im Mai 2017 neu entwickelte VermögensPolice Invest (VPI), bei der die Kunden mittlerweile aus 78 Fonds wählen und so je nach Präferenz und Risikoneigung ihre eigene Anlagestrategie festlegen können. Eine zunehmende Rolle spielen hierbei auch nachhaltige Anlagen. Mit der VPI bietet die SV vor allem renditeorientierten Kunden ein entsprechendes Produkt. Auch bei der GenerationenPlan Invest (GPI) stieg das Neugeschäft nach Beitragssumme. Der GPI ist eine lebenslange fondsgebundene Kapitalversicherung gegen Einmalbeitrag ohne Gesundheitsprüfung, der 2020 im Bereich Generationen- und Vermögensmanagement eingeführt wurde. Besonders eignet sich das Produkt zur Vermögensanlage und -optimierung sowie zur einfachen Vermögensübertragung zu Lebzeiten oder bei Tod. Der Anteil des garantiefreien Geschäfts inklusive der biometrischen Produkte am gesamten Neugeschäft betrug 36,9 Prozent (28,7).

SV bietet mehr Indizes und erweitert Fondspalette

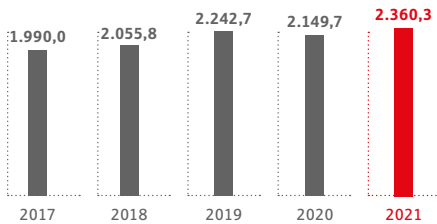
Das Thema Nachhaltigkeit hat für die SV eine große Bedeutung sowohl bei den eigenen Kapitalanlagen als auch bei den Angeboten für ihre Kunden. Daher arbeitet die SV gemeinsam mit der DekaBank und der Landesbank Baden-Württemberg an ihrem Fondsangebot und entwickelt immer mehr Möglichkeiten. Anfang 2022 hat die SV ihre Fondspalette insbesondere um nachhaltige Fonds erweitert, sodass von 78 Fonds inzwischen 23 nachhaltige Fonds angeboten werden können. Für sicherheitsorientierte Kunden wurden Anfang 2021 die Index-Produkte

NEUGESCHÄFT NACH BEITRAGSSUMME IM bAV-GESCHÄFT IN MIO. EURO



NEUGESCHÄFT NACH BEITRAGSSUMME LAUFENDER BEITRAG

IN MIO. EURO



um zwei neue Indizes ergänzt. Der Deka-MultiAktiv Global ist ein gemanagter Multi-Asset-Index, der Nachhaltigkeitskriterien berücksichtigt. Der Climate Objective Index ist ein nachhaltiger europäischer Aktienindex mit dem Thema Klimaschutz.

Betriebliche Altersvorsorge weiter auf Wachstumskurs

Knapp 30 Prozent des gesamten Lebensversicherungsgeschäfts (ohne Pensionsfonds) erzielte die SV mit Produkten der betrieblichen Altersvorsorge (bAV). Die Beitragssumme in diesem Geschäftsfeld stieg auf 942,6 Millionen Euro (928,9). Die SV ist in der betrieblichen Altersvorsorge führend unter den öffentlichen Versicherern und auch darüber hinaus ein bedeutender Akteur. Seit vielen Jahren wurde dieses Geschäftsfeld kontinuierlich ausgebaut und vor allem die Produkte und Prozesse weiterentwickelt.

SV Pensionsfonds erfolgreich gestartet

Im April 2020 wurde die SV SparkassenVersicherung Pensionsfonds AG gegründet, um Verbundunternehmen der Sparkassen-Finanzgruppe und auch weiteren Kunden eine effiziente Verwaltung ihrer Pensionsverpflichtungen mit attraktiver und maßgeschneiderter Kapitalanlage anbieten zu können. Nach einer ersten Auslagerung im Jahr 2020 konnte der SV Pensionsfonds 2021 weitere Geschäfte akquirieren. In seinem ersten vollständigen Geschäftsjahr leistete der Pensionsfonds mit 216,5 Millionen Euro (56,3) einen wichtigen Beitrag zu den gesamten Prämieinnahmen der SV.

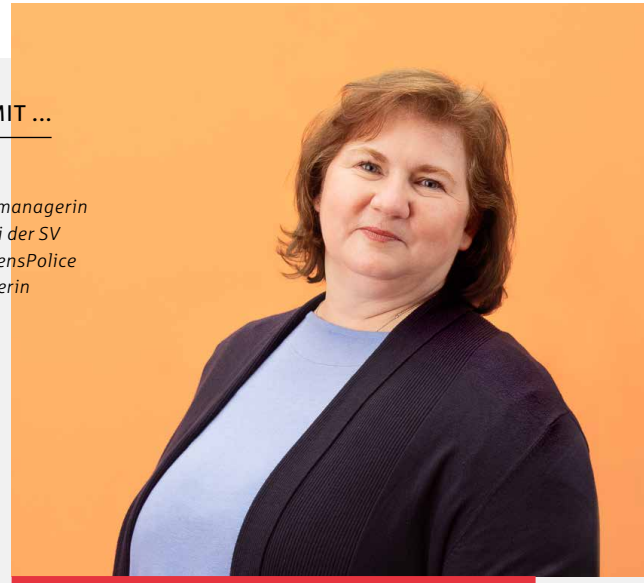
Die SV bietet moderne Produktpalette

Für jede Zielgruppe und Risikoneigung gibt es das passende Produkt: von der klassischen Rentenversicherung, einer Indexlösung mit einer vereinbarten Beitragsgarantie, bis hin zur renditeorientierten fondsgebundenen Rentenversicherung, der VermögensPolice Invest. Auch im Bereich der Vermögensanlage beziehungsweise -übertragung bietet die SV eine lebenslange fondsgebundene Kapitalversicherung – die GenerationenPlan Invest – an. ◀

IM INTERVIEW MIT ...

ELKE POLZER

arbeitet als Produktmanagerin im Bereich Leben bei der SV und hat die VermögensPolice Invest als Projektleiterin eingeführt.



»Wir bieten interessante fondsgebundene Versicherungs- lösungen an.«

Fondsgebundenen Produkte werden immer beliebter?

Es werden bei uns immer mehr fondsgebundene Produkte nachgefragt, sie sind zinsunabhängig und haben keine Beitragsgarantie. Wir haben uns daher im Produktmanagement in den vergangenen Jahren verstärkt um die Entwicklung von fondsgebundenen Produkten gekümmert. Mit der VermögensPolice Invest haben wir für die Altersvorsorge ein Produkt auf den Markt gebracht, das genau diesem Anspruch gerecht wird: Sie bietet die Sicherheit einer lebenslang garantierten Rente über einen garantierten Rentenfaktor, steuerliche Vorteile einer Versicherung und Renditechancen über das Fondsportfolio. Das wachsende Neugeschäft freut uns sehr, es zeigt uns, dass wir hier richtig liegen.

Vielen Vorsorgesparern ist Nachhaltigkeit mittlerweile wichtig?

Ja, die Menschen legen heute viel mehr Wert auf das Thema Nachhaltigkeit und fordern dies auch vermehrt bei ihrer Kapitalanlage und auch ihrer Altersvorsorge. Auch bei der SV hat das Thema Nachhaltigkeit eine große Bedeutung. Von daher passt das gut zusammen. Gemeinsam mit der DekaBank und Landesbank Baden-Württemberg arbeiten wir an unserem Fondsangebot. Es sind auch immer mehr nachhaltige Fonds mit dabei.

Was bedeutet Ihnen die Arbeit bei der SV?

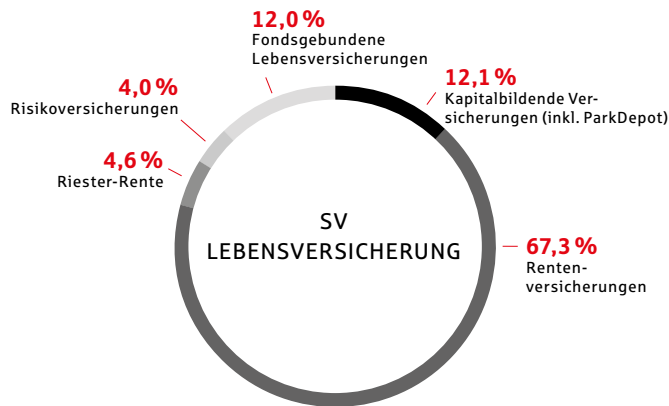
Besonders Spaß macht es, dass man im Produktmanagement einen aktuellen Überblick der Wettbewerber und der Trends auf dem Markt hat. Die Möglichkeit, die Produkte nach der Strategie der SV auszurichten und an Entscheidungen mitzuwirken, macht die Arbeit sehr interessant. Im Rahmen der Projekte ist es motivierend, mit vielen verschiedenen Bereichen zusammenzuarbeiten und als Team ein neues Produkt einzuführen beziehungsweise weiterzuentwickeln. Gerade das familiäre Umfeld macht die SV zu einem besonderen Arbeitgeber, der zusätzlich sehr flexibel und verlässlich ist.

1,61 MRD. €

hat die SV 2021 an Versicherungsleistungen aus ihren Renten- und Lebensversicherungen ausbezahlt.

BESTANDSZUSAMMENSETZUNG

NACH GEBUCHTEN BRUTTOBEITRÄGEN ZUM 31.12.2021



SV PortfolioNavigator

Kunden und Vertriebspartner erhalten im „SV Portfolio Navigator“ auf der SV Website einen detaillierten Überblick über die Fondspalette. Hier gibt es tagesaktuelle Kurse und alle wichtigen Informationen zu den Fonds.

<https://portfolionavigator.sparkassenversicherung.de/>

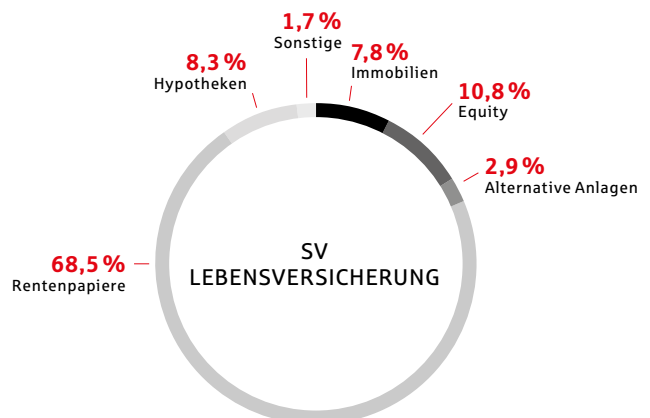


Die SV ist fairster betrieblicher Altersversorger

Die SV ist im „Focus Money“-Ranking 2021 zum fairsten betrieblichen Altersversorger erneut mit der Bestnote „Sehr gut“ ausgezeichnet worden. Auch in der Fünf-Jahres-Wertung zählt die SV zu den Top-Favoriten. In einer repräsentativen Onlinestudie wurden fast 2.200 Kunden von 32 Versicherern befragt.

KAPITALANLAGESTRUKTUR

AUF MARKTWERTBASIS, 31.12.2021



SV LEBENSVERSICHERUNG AG

GESCHÄFTSZAHLEN (NACH HGB)

		2021	2020	2019
Gebuchte Bruttobeiträge ohne RfB	in Mio. Euro	1.926,7	1.727,6	1.849,5
Laufende Beiträge		989,7	979,1	983,7
Einmalbeiträge		937,0	748,5	865,7
Bestand Anzahl Verträge	in Tsd.	1.541	1.565	1.593
Bestand nach Versicherungssumme	in Mio. Euro	47.423,4	46.639,5	46.109,7
Neugeschäft nach Versicherungssumme	in Mio. Euro	4.568,2	4.428,6	4.433,6
Neugeschäft nach Beiträgen	in Mio. Euro	1.027,7	831,8	952,8
Laufende Beiträge		90,7	83,3	87,1
Einmalbeiträge		937,0	748,5	865,7
Neugeschäft nach Beitragssumme	in Mio. Euro	3.297,2	2.898,2	3.108,4
Laufende Beiträge		2.360,3	2.149,7	2.242,7
Einmalbeiträge		937,0	748,5	865,7
Neuzugang nach Anzahl		100.710	98.730	118.400
Versicherungsleistungen inkl. Überschussanteile	in Mio. Euro	1.613,6	1.507,1	1.656,2
Kapitalanlagebestand	in Mio. Euro	22.985,5	22.230,1	21.685,9
Netto-Kapitalerträge	in Mio. Euro	646,0	634,9	728,6
Laufende Durchschnittsverzinsung	in %	2,03	1,87	2,20
Nettoverzinsung	in %	2,86	2,89	3,41
Nettoverzinsung im Dreijahresdurchschnitt	in %	3,05	2,98	3,41
Aufwendungen für den Versicherungsbetrieb	in Mio. Euro	198,7	172,3	181,2
Abschlussaufwendungen		161,7	134,8	147,1
Verwaltungsaufwendungen		37,0	37,5	34,1
Abschlussaufwendungen	in % der Neugeschäfts-Beitragssumme	4,90	4,65	4,73
Verwaltungsaufwendungen	in % der gebuchten Bruttobeiträge	1,9	2,2	1,8
Stornoquote	in %	3,9	5,0	4,2
Rohüberschuss	in Mio. Euro	148,4	150,8	198,8
Zuführung zur RfB	in Mio. Euro	80,4	128,3	172,2
Jahresüberschuss vor Gewinnabführung	in Mio. Euro	15,7	16,5	16,3
Überschussbeteiligung (mit SÜA)	in %	2,30	2,60	2,85

VIelfach Ausgezeichnete Altersvorsorge



**BETRIEBLICHE ALTERS-
VORSORGE AUSGEZEICHNET**





SV NACHHALTIGKEIT

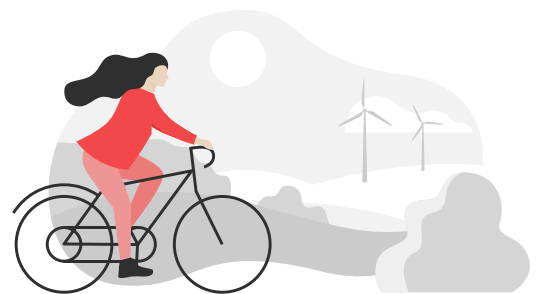
BETRIEBSGASTRONOMIE: SV KOCHT REGIONAL UND NACHHALTIG



Rolf Hedel (Mitte) ist Küchenchef der Betriebsgastronomie in Stuttgart, Marco Messana (links) und Andreas Heinke sind seine Stellvertreter. Gemeinsam mit einem zwölfköpfigen Küchenteam sind sie zuständig für die Verpflegung der über 1.300 Mitarbeiter*innen am SV Standort in Stuttgart.

Nachhaltigkeit ist der SV wichtig, und das nicht erst, seitdem das Thema sich zu einem Megatrend entwickelt hat. In ihrer Nachhaltigkeitsstrategie legt die SV ein besonderes Augenmerk auf zufriedene und gesunde Mitarbeiter*innen. Hier kommt der Betriebsgastronomie der SV, die sich an den sechs Standorten um die Verpflegung der Belegschaft im Haus und im Homeoffice kümmert, eine zentrale Rolle zu. Die Betriebsgastronomie in Stuttgart ist 2021 der baden-württembergischen Initiative „Schmeck den Süden“ für Gemeinschaftsverpflegungen beigetreten. »

DIE SV: EIN REGIONALES UNTERNEHMEN, DEM NACHHALTIGKEIT WICHTIG IST



NACHHALTIGKEIT IST STRATEGISCHES ZIEL

Die SV bekennt sich zur Nachhaltigkeit und zur gesellschaftlichen Verantwortung. Dies sind zentrale Säulen ihrer Strategie und Teil ihrer DNA. 2021 verankerte die SV Nachhaltigkeit weiter und will so der gestiegenen gesellschaftlichen Bedeutung des Themas noch stärker gerecht werden.

Nachhaltigkeit erstreckt sich dabei nicht nur auf einen klimaneutralen Geschäftsbetrieb, sondern unter anderem auch auf die Kapitalanlagen und die gesellschaftliche Verantwortung der SV als regionales Unternehmen.

Klimaneutraler Geschäftsbetrieb

In ihrem Geschäftsbetrieb arbeitet die SV klimaneutral. Dafür vermeidet und reduziert die SV CO₂-Emissionen, beispielsweise durch die Optimierung ihrer Energie- und Ressourcenverbräuche und eine nachhaltige Gestaltung der Mobilitätsanforderungen. Konzernweit hat die SV Recyclingpapier im Einsatz, die Nutzung von Ökostrom ist selbstverständlich. Auf den Dächern ihrer Standorte produziert die SV Strom mit eigenen Photovoltaikanlagen. CO₂-Emissionen, die unvermeidbar anfallen, gleicht die SV mit einer anerkannten Klimaschutzorganisation aus. Konkret bedeutet dies, dass die direkten CO₂-Emissionen der eigenen Fahrzeuge (Scope 1) und die indirekten CO₂-Emissionen aus von außen bezogener Energie (Scope 2) durch zertifizierte Klimaschutzprojekte kompensiert werden. Für Teile der indirekten CO₂-Emissionen aus vor- und nachgelagerten Aktivitäten (Scope 3) trifft dies ebenfalls zu.

Nachhaltigkeit in der Kapitalanlage

Die SV legt einen Schwerpunkt auf den kontinuierlichen Ausbau der Nachhaltigkeit ihrer Kapitalanlagen. So wurden für Aktien und Unternehmensanleihen Ausschlusskriterien entsprechend den Prinzipien des United Nations Global Compact festgelegt. Für die Umsetzung erfolgte die Zusammenarbeit mit der renommierten Nachhaltigkeitsrating-Agentur ISS ESG. Die SV ist seit 2019 Mitglied der Investoren-Initiative PRI (Principles for Responsible Investment) und bekennt sich dadurch zu den Prinzipien für verantwortungsvolles Investieren. Die SV baut die Quote der direkten nachhaltigen Investments wie zum Beispiel in Infrastruktur, Wald und erneuerbare Energien kontinuierlich aus. 2021 hat die SV bereits 898,4 Millionen Euro (752,0), das sind rund 2,9 Prozent ihrer Kapitalanlagen, dort angelegt. Zudem hat sich die SV 2021 entschieden, gemeinsam mit anderen öffentlichen Versicherern Deutschlands im Rahmen ihrer Mitwirkungspolitik durch Engagement sowie Ausübung ihrer Stimmrechte aktiv Einfluss auf Nachhaltigkeitsentscheidungen von Unternehmen zu nehmen.

SV ist Klimabündnis beigetreten

Die SV ist 2021 dem Klimabündnis Net Zero Asset Owner Alliance (NZAOA) beigetreten und ist als erster Öffentlicher Versicherer Deutschlands Teil eines Netzwerks der weltweit größten Kapitalanleger. Die SV bekennt sich mit ihrer Kapitalanlagestrategie zu dem im Pariser Klimaschutzabkommen festgeschriebenen Ziel, die Erderwärmung auf deutlich unter zwei Grad Celsius zu begrenzen und die Finanzmittelflüsse sukzessive mit den Klimazielen in Einklang zu bringen. Das verwaltete Kapitalanlagevermögen beträgt über 30 Milliarden Euro. Die NZAOA wurde 2019 von den Vereinten Nationen initiiert. Ziel dieses Netzwerks ist es, bis 2050 die CO₂-Emissionen ihres gesamten Anlageportfolios auf netto null zu reduzieren. Mit dem Ziel einer klimaneutralen Anlage der Vermögenswerte richtet sich die NZAOA insbesondere auf die Realisierung

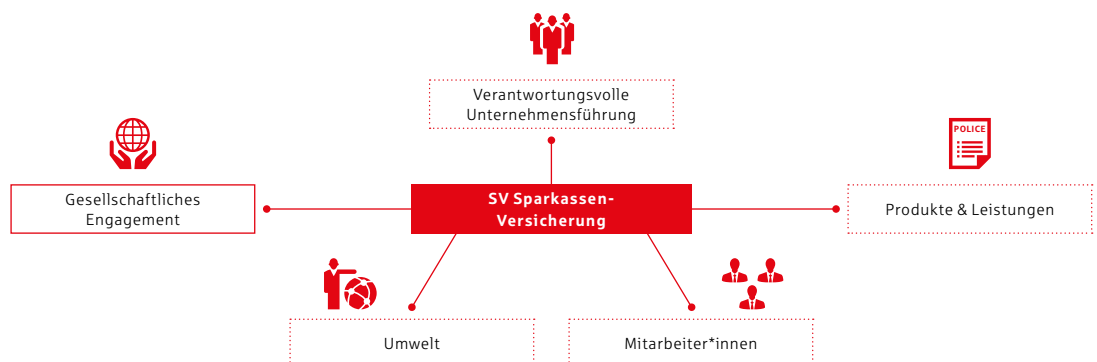
NACHHALTIG UND VERANTWORTUNGSBEWUSST



DER KLIMANEUTRALE GESCHÄFTSBETRIEB

ist Teil des Handlungsfelds „Umwelt“, Nachhaltigkeit in der Kapitalanlage Teil des Handlungsfelds „Produkte und Leistungen“. Die Förderprogramme der SV sind Teil des „Gesellschaftlichen Engagements“.

HANDLUNGSFELDER DER NACHHALTIGKEITSSTRATEGIE



des Pariser Klimaabkommens aus. Der NZAOA gehören 70 institutionelle Großinvestoren an, darunter Banken, Versicherungen und Pensionsfonds.

Ausschlusskriterien der SV Kapitalanlage

Die SV investiert nicht in:

- Investitionen mit Beteiligung an kontroversen Waffen (-systemen). Dazu zählen unter anderem Landminen, ABC-Waffen, Phosphorbomben, Streumunition und Uran-Munition.
- Unternehmen, die gegen die Prinzipien des United Nations Global Compact verstoßen. Dazu zählen unter anderem Menschenrechtsverletzungen, Verletzung von Arbeitsrechten (zum Beispiel Zwangsarbeit, Kinderarbeit, Diskriminierung, Verletzung von Versammlungs- und Vereinigungsfreiheit), kontroverses Umweltverhalten und Korruption.
- Agrarrohstoffe. Die SV spekuliert nicht mit Nahrungsmitteln.
- Unternehmen, die Kohle fördern oder verbrennen beziehungsweise Öl- oder Teersanden ausbeuten (Anwendung von Umsatzschwellen).

SV ist zuverlässiger Partner und Förderer

2021 hat sich die SV mit verschiedenen Aktivitäten als zuverlässiger Partner für die Kulturlandschaft und Vereinslandschaft in ihren Regionen gezeigt. Im Sport unterstützte die SV vor allem die Nachwuchsarbeit im Fußball, Handball und Tischtennis. In der Kunst- und Kulturförderung fördert die SV große Kunstprojekte und Ausstellungen. Sie engagiert sich mit der Sparkassen-Finanzgruppe, schreibt Kunstpreise und Arbeitsstipendien aus, unterstützt mit SV/ART-regio Förderprogramme im ländlichen Raum. An den Standorten Stuttgart und Wiesbaden konzipiert die SV eigene Ausstellungen und spendet an soziale Einrichtungen. Im zweiten von der Coronapandemie geprägten Jahr konnten trotz der Absagen und Verschiebungen ein Großteil der Ausstellungen, Veranstaltungen und Festivals stattfinden. Höhepunkt dieses Jahres war die Schenkung des 180 Millionen Jahre alten Fischeisens aus der SV Kunstsammlung an das Naturkundemuseum Stuttgart. Unter dem Slogan „SV hilft“, ein Programm, das 2020 ins Leben gerufen wurde, unterstützte die SV wieder zahlreiche Einrichtungen, insbesondere Projekte der Kinder- und Jugendförderung. Auch fehlte es nicht an der Unterstützung der Opfer bei der Bewältigung der Flutkatastrophe im Ahrtal. ◀

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/



IM INTERVIEW MIT ...

ROLF HEDEL

ist als Küchenchef in der Betriebsgastronomie am Stuttgarter Standort der SV tätig.



»Wir legen Wert auf Qualität, verwenden regionale und saisonale Produkte.«

Welche Rolle spielt denn die Nachhaltigkeit in der Betriebsgastronomie?

Wir legen großen Wert auf Qualität, verwenden regionale und saisonale Produkte von heimischen Erzeugern. Wir kalkulieren dabei so, dass möglichst wenig Reste bleiben. Unseren Gästen wollen wir den bestmöglichen Kundenservice bieten, dabei überraschen wir auch mal gerne mit Aktionstagen. Wir haben uns 2021 in Stuttgart an der Initiative „Schmeck den Süden“ beteiligt, die von der Dehoga Baden-Württemberg und dem Ministerium für Ländlichen Raum und Verbraucherschutz Baden-Württemberg getragen wird. Denn wir leben den regionalen Gedanken der Initiative schon lange. Die aktuelle Auszeichnung mit dem „Löwen“ hat uns sehr gefreut.

Wie hat sich denn der Küchenbetrieb durch die Pandemie verändert?

Unsere Arbeit erforderte schon immer viel Kreativität und schnelle Reaktion. Seit der Pandemie hat sich die Arbeit aufgrund der sich ständig ändernden Bestimmungen natürlich verändert. Wir haben während der gesamten Zeit den Casinobetrieb aufrechterhalten. Aktuell kalkulieren wir im Durchschnitt mit noch rund täglich 300 Essen, vorher waren es 900. Durch den Rückgang konnten wir die ohnehin gute Qualität noch mehr verbessern. 2021 haben wir in unser Angebot „Essen-to-go“ aufgenommen, um auch die Kolleginnen und Kollegen im Homeoffice gut zu versorgen. Gekoppelt ist das Angebot mit einem nachhaltigen Mehrwegsystem. Das wird sehr gut angenommen und ist eine willkommene Abwechslung im Homeoffice-Speiseplan. Das Angebot gibt es neben Stuttgart auch an den Standorten Mannheim, Wiesbaden und Kassel.

Was bedeutet Ihnen die Arbeit bei der SV?

Ich bin seit über elf Jahren in der SV und sehr motiviert. Die SV ist ein bodenständiges, aber auch modernes Unternehmen, das Entwicklungen schnell erkennt und sich bedacht entscheidet, bei welcher Entwicklung das Unternehmen Fahrt aufnehmen muss. Für mich ist die SV ein sicheres Unternehmen, das mir ein gutes Gefühl gibt.

DER VORSTAND





Auch 2021 treibt die SV ihre Digitalisierungs- und Automatisierungsbestrebungen weiter voran, um die Prozessqualität Richtung Kunden und Vertriebspartner weiter zu verbessern. Der Einsatz von BigData und künstlicher Intelligenz (KI) bekommen hier eine zentrale Rolle. Eine große Rolle spielt auch das Innovationsmanagement der SV. Hierüber bleibt die SV nah an den Trends und prüft, inwieweit sich daraus Mehrwerte für die SV und für die Kunden schaffen lassen. »

DIE MITGLIEDER DES VORSTANDS DER SV

oben v.l.n.r.

Dr. Andreas Jahn
Vorsitzender des Vorstands

Ralph Eisenhauer
Schaden/Unfall

Dr. Stefan Korbach
Kundenservice

unten v.l.n.r.

Roland Oppermann
Finanzen

Markus Reinhard
Vertrieb

Dr. Thosten Wittmann
Leben/IT

DIE SV SCHAFFT MEHRWERTE DURCH INNOVATION

Digitalisierung mit BigData und künstlicher Intelligenz (KI)

BigData Analytics hat sich in der SV als dauerhafter Bestandteil in den Digitalisierungs- und Automatisierungsbestrebungen etabliert und ist heute nicht mehr wegzudenken. Nachdem das Thema ab 2017 zunächst im Zuge eines Digitalisierungsprojekts gestartet wurde, um Erfahrungen mit den neuen Methoden und Technologien zu sammeln, konnte es ab 2020 erfolgreich in den Linienbetrieb überführt werden. Heute entwickelt ein interdisziplinäres Team aus Data Scientists, Data Engineers, Softwareentwicklern und Fachbereichsexperten gemeinsam im BigData Lab der SV KI-Modelle für Use Cases im Bereich der Vertriebsunterstützung und Prozessautomatisierung. Erfolgreiche Modelle können über die BigData Factory problemlos in produktive Geschäftsprozesse integriert werden um unter anderem die Automatisierungsquote im Unternehmen zu erhöhen. Bei allen Use Cases gilt: Die KI-Modelle dürfen ausschließlich zum Vorteil des Kunden entscheiden, kritische Entscheidungen treffen weiterhin die Sachbearbeiter*innen im Innen- oder Außendienst.

Use Case-Ausweiserkennung

Im Bereich der Lebensversicherung verfolgt die SV seit mehreren Jahren das Ziel, einen Großteil des Antragsprozesses vollständig zu automatisieren. Ein wesentlicher Schritt hierbei war die bereits 2020 realisierte Integration eines KI-Modells zur automatisierten Risikoprüfung im Antragsprozess für Lebensversicherungen. 2021 folgte nun ein weiterer Automatisierungsschritt: Um den Anforderungen des Geldwäschegesetzes gerecht zu werden, bedarf es einer Prüfung der Antragsdokumente auf das Vorhandensein eines Ausweisdokuments. Um durch diesen Prüfschritt den automatisierten Prozess nicht unterbrechen zu müssen, wurde im BigData Lab eine KI zur Bilderkennung entwickelt, die Ausweiskopien in den Antragsdokumenten automatisch identifiziert. Damit konnte ein weiterer zentraler Geschäftsprozess automatisiert und der Fachbereich von manuellen Aufwänden entlastet werden.

Use Case-Kaufaffinitäten und Kündigungsprognose

Neben der Prozessautomatisierung stellt die Vertriebsunterstützung das zweite Standbein der BigData Analytics-Aktivitäten in der SV dar. Ziel ist es, die Vertriebspartner mit datengetriebenen Erkenntnissen zu versorgen und sie dadurch bei der optimalen und individuell auf den einzelnen Kunden zugeschnittenen Beratung zu unterstützen – ein echter Mehrwert für Kunden und Vertriebspartner. Auf Basis historischer Daten werden hierzu KI-Modelle trainiert, um vorherzusagen, welche Kundengruppen einen zusätzlichen Produktbedarf haben und für eine Cross-Selling-Ansprache durch die Vertriebspartner infrage kommen. Neben diesen sogenannten Kaufaffinitätsmodellen werden auch KI-Modelle trainiert, um tendenziell unzufriedene oder kündigungsgefährdete Kundengruppen zu identifizieren, sodass die Vertriebspartner hier rechtzeitig reagieren können. In der Vergangenheit kamen die so gewonnenen Anspracheanlässe ausschließlich in konkreten Marketingaktionen zum Einsatz. 2021 konnten die entsprechenden KI-Modelle nun in den Produktivbetrieb überführt werden, sodass die Cross-Selling-Empfehlungen aus BigData den Vertriebspartnern ab Mitte März 2022 stets aktuell in der DVC-Kundenselektion zur Verfügung gestellt werden können.

Innovationsmanagement der SV

Das Innovationsmanagement der SV hat das Ziel, neue Geschäftsmodelle für die SV zu entwickeln, Innovation zu fördern, bei der Beschleunigung operativer Prozesse zu unterstützen und die Innovationskultur in der SV zu stärken. Als Impulsgeber, Koordinator und Umsetzer sucht das Innovationsmanagement laufend Antworten auf die Frage, wie Mehrwerte für die SV geschaffen werden können. Frühzeitig werden im Innovationsmanagement der SV neue Trends, anspruchsvolle Kundenbedürfnisse und neue technologische Möglichkeiten unter die Lupe genommen, Use Cases identifiziert und mit umfangreichen Kundenbefragungen getestet und bewertet. Dabei setzen die verschiedenen Innovationsökosysteme insbesondere auf die Zusammenarbeit mit den Fachbereichen der SV, mit der Sparkassen-Finanzgruppe und hier insbesondere mit der id-fabrik, dem InsurLab Germany in Köln sowie Start-ups und weiteren externen Kooperationspartnern. Begleitet werden die Themen des Innovationsmanagements durch das SV InnovationBoard. Das Board dient in erster Linie als Entscheidungsträger der Projekte im Innovationsmanagement: So wird hier beispielsweise darüber abgestimmt, ob Projekte des SV Labs in die nächste Phase übernommen werden sollen, mit welchen Start-ups zusammengearbeitet werden soll oder welche Themen der id-fabrik durch die SV begleitet und umgesetzt werden sollen. <

WEITERE INFORMATIONEN

GESCHÄFTSBERICHTE 2021



SV KOMPAKT
Profil und Positionen



SV KONZERN
Geschäftsbericht 2021



SV HOLDING AG
Geschäftsbericht 2021



SV GEBÄUDE-VERSICHERUNG AG
Geschäftsbericht 2021



SV LEBENS-VERSICHERUNG AG
Geschäftsbericht 2021



SV PENSIONS-FONDS AG
Geschäftsbericht 2021



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



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 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
Christoph Jag
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: Sylvia Knittel
Porträts S. 4., S. 28/29: Thomas Dashuber
Innenfotos: Jason Sellers

Druck

Druck- und Verlagshaus
Zarbock GmbH & Co. KG

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*INNEN

3,7 MIO.
KUNDEN

319
AGENTUREN

7,7 MIO.
VERTRÄGE

27,15 MRD. EURO
KAPITALANLAGEN

3,16 MRD. EURO
VERSICHERUNGSLEISTUNGEN

4,1 MRD. EURO
BEITRAGSEINNAHMEN

#2

IN DER GEBÄUDE-
VERSICHERUNG

#2

IN DER GEWERBLICHEN
FEUERVERSICHERUNG

#3

DER ÖFFENTLICHEN
VERSICHERER

#4

DER
SACHVERSICHERER

#4

DER GEWERBE-/
INDUSTRIEVERSICHERER

#5

DER LANDWIRTSCHAFT-
LICHEN FEUERVERSICHERER

#13

UNTER DEN
SCHADENVERSICHERERN

#14

UNTER DEN
LEBENSVERSICHERERN

#22

UNTER DEN VERSICHERUNGS-
KONZERNEN