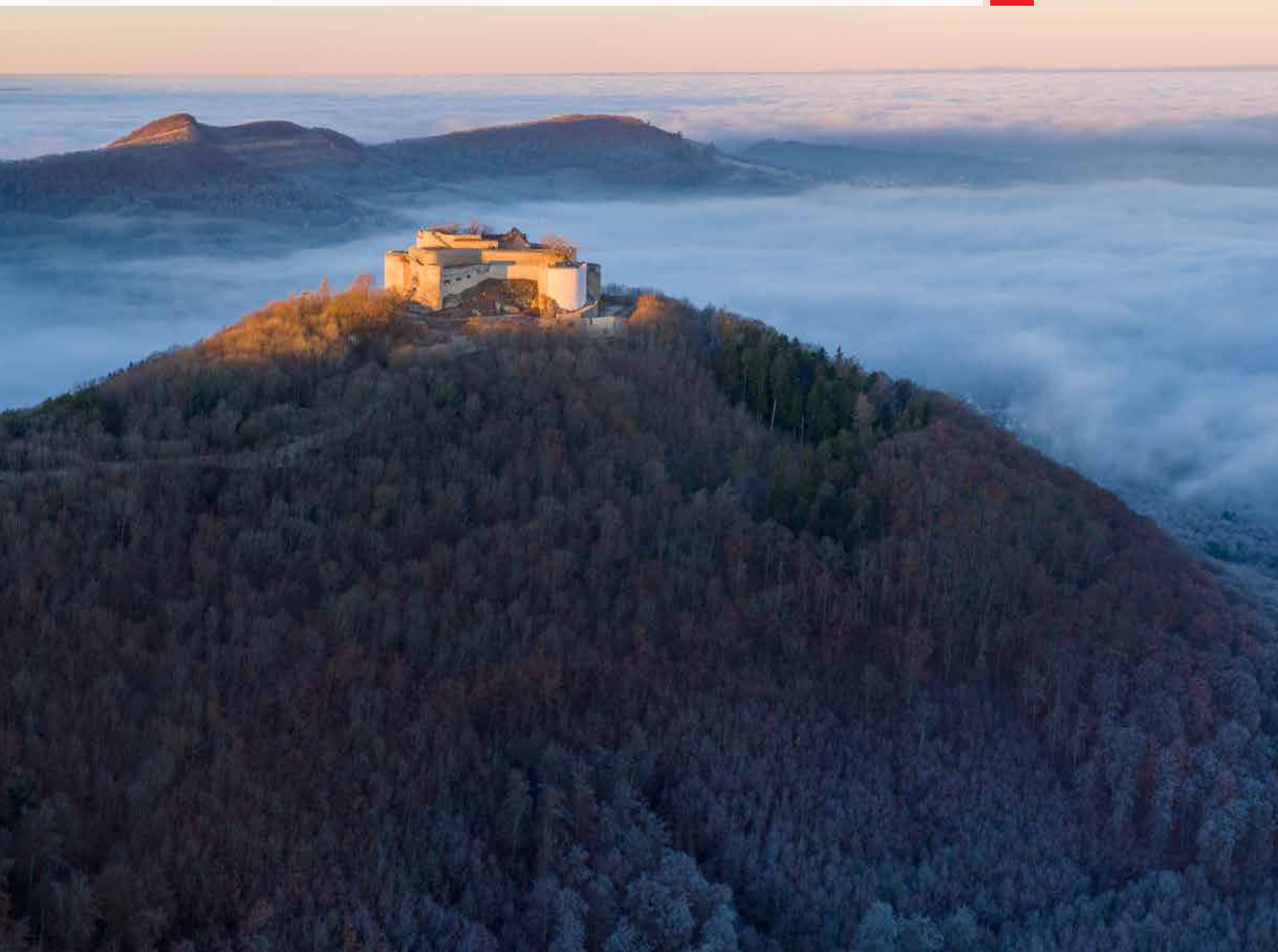
Sparkassen Versicherung

SV KOMPAKT

PROFIL UND POSITIONEN

2019



INHALT

ÜBER UNS

03
Blick in die Regionen

04 – 05
Vorwort

SV KONZERN

06 – 07
Zukunftsmarkt Qualifizierung:
Die SV Vertriebsakademie

08 – 09
Sicher und stabil aufgestellt

10 – 11
Fakten und Geschäftszahlen

SV GEBÄUDEVERSICHERUNG AG

12 – 13
Zukunftsmarkt Landwirtschaft:
Dürreschäden in der Landwirtschaft

14 – 15
Gebäudeversicherer erzielt bestes
Jahresergebnis

16 – 17
Fakten und Geschäftszahlen

SV LEBENSVERSICHERUNG AG

18 – 19
Zukunftsmarkt Altersvorsorge:
Die Absicherung der Lebensrisiken

20 – 21
Lebensversicherer:
Gut und sicher aufgestellt

22 – 23
Fakten und Geschäftszahlen

SV KONZERN
Qualifizierung der Vertriebe › 06

SV GEBÄUDEVERSICHERUNG AG
Landwirtschaftliche Versicherungen › 12

SV LEBENSVERSICHERUNG AG
Produktneuerungen in der Altersvorsorge › 18

SV NACHHALTIGKEIT
Nachhaltigkeit › 24

SV NACHHALTIGKEIT

24 – 25
Zukunftsmarkt Nachhaltigkeit:
Vereinbarkeit von Familie und Beruf

26 – 27
Die Nachhaltigkeitsstrategie der SV

AUSBLICK

28 – 30
Zukunftsmarkt Digitalisierung:
SV setzt auf digitale Services

WEITERE INFORMATIONEN

31 – 32
Geschäftsberichte 2018
SV Kundenservice
Impressum
Geschäftsgebietskarte

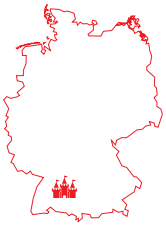
Zukunftsmärkte und Karrierechancen in der SV

Jungen Mitarbeitern bieten wir interessante Einstiegs- und Aufstiegsmöglichkeiten. In unserer Bilderserie zeigen wir, welche Möglichkeiten junge Talente bei uns haben und welche interessanten Berufsfelder es in der SV in den Zukunftsfeldern Qualifizierung der Vertriebe (› 06), Landwirtschaftliche Versicherungen (› 12), Produktneuerungen in der Altersvorsorge (› 18) sowie in der Nachhaltigkeit (› 24) gibt.

BLICK IN DIE REGIONEN – SCHLÖSSER UND BURGEN

Die SV blickt auf eine lange Geschichte. Ihre Wurzeln liegen in den Versicherungen, die vor mehr als 250 Jahren von Markgrafen und Fürsten für ihre Untertanen gegründet wurden. Viele Schlösser und Burgen liegen im Geschäftsgebiet der SV und sind schon lange bei der SV versichert. Einige unserer Kunden haben wir für die Titelbilder unserer Geschäftsberichte und unseres Nachhaltigkeitsberichts besucht. Burgen und Schlösser sind heutzutage keine finsteren Gemäuer mehr, sondern moderne Museen, Treffpunkte für Menschen, Ausflugsziele, Träger unserer einzigartigen Geschichte. Die Verbindung von Tradition und Moderne ist auch die Stärke der SV. Sie sorgt für die Sicherheit, die unsere Kunden brauchen, um ihr Leben zu leben – und das mit modernen Produkten und einem persönlichen Service.

Weitere Informationen zu den zehn Schlössern und Burgen finden Sie im Online-magazin der SV in der Rubrik Unterwegs.



BURG HOHENNEUFFEN
Neuffen,
Landkreis Esslingen,
Baden-Württemberg

Uneinnehmbare Festung
Am Rand der Schwäbischen Alb liegt die Ruine der Burg Hohenneuffen. Schon im Altertum war der strategisch günstige Felssporn besiedelt, ab 1100 eine uneinnehmbare Festung. Wie viele Festungen, verlor auch der Hohenneuffen im Verlauf der Jahre seine Bedeutung und wurde 1801 zum Abbruch freigegeben. Der Wert der Ruine wurde aber in den kommenden Jahren erkannt und die Reste der Burg gesichert. Seit 150 Jahren ist die Burgruine ein beliebtes Ausflugsziel.

»Wir setzen auf langfristige und vertrauensvolle Kundenbeziehungen, egal ob im Privatkunden- oder Firmengeschäft. Das honorieren unsere Kunden.«

DR. ANDREAS JAHN

Liebe Leserinnen und Leser,

nah an den Menschen war die SV schon immer, daran haben wir konstant gearbeitet. Daher freuen wir uns über die Bewertung unserer Kunden als ein fairer und guter Versicherer. Viele Auszeichnungen zeigen uns, dass sie unsere Arbeit schätzen und sich bei der SV gut aufgehoben fühlen.

Nähe ist heute anders als früher, darauf stellen wir uns ein. Wir glauben, dass die digitale Welt ein wichtiger Baustein zum Gesamtbild ist. Digitalisierung muss unseren Kunden nutzen, entweder unmittelbar oder mittelbar, indem wir schneller und einfacher werden. Gleichzeitig setzen wir nach wie vor auf die persönliche Betreuung. Denn wir sind überzeugt davon, dass unsere Kunden genau das von uns erwarten.

Wir ziehen für unsere Kunden die Gummistiefel an, wenn bei ihnen das Wasser im Keller steht und organisieren die benötigten Handwerker. Wir kümmern uns persönlich darum, dass sie die richtige lebenslange Rente haben. Aber wir brauchen nur ein Handy, um Schäden zu regulieren, beraten per Video und klären Dinge online per Chat.

Unsere Geschäftsergebnisse zeigen, dass wir richtig unterwegs sind. Die SV blickt trotz gestiegener Schäden auf ein gutes Jahr zurück, in dem wir sehr gute versicherungstechnische Ergebnisse erzielt haben und in den richtigen Sparten und mit den richtigen Produkten gewachsen sind. 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 QUALIFIZIERUNG: DIE SV VERTRIEBSAKADEMIE

Die SV Vertriebsakademie: Wichtig ist der regelmäßige kollegiale Austausch unter den Trainerinnen und Trainern, Foto: v.l. Serdal Caka, Trixi Bauer, Lukas Euring, Carina Frasch, Nico Bollenbach.

Die neue Versicherungsvertriebsrichtlinie „Insurance Distribution Directive“ (IDD) setzt sehr stark auf die Beratungsqualität der Versicherungsvermittler. So legt sie unter anderem fest, dass Vermittler über eine angemessene Qualifikation verfügen und sich regelmäßig weiterbilden müssen. Die SV hat schon lange die Qualifizierung und die Beratungsqualität ihrer Vertriebe im Fokus. Mit ihrer eigenen SV Vertriebsakademie unterstützt sie ihren Außendienst und die Sparkassen mit einem vielfältigen Aus- und Weiterbildungsangebot und bietet umfassende Qualifizierungsmaßnahmen. »

GUT BERATEN

„GUT BERATEN“ IST EINE GEMEINSAME INITIATIVE DER DEUTSCHEN VERSICHERUNGSWIRTSCHAFT. SIE HAT DIE WEITERE PROFESSIONALISIERUNG DES BERUFSSTANDES DES VERSICHERUNGSVERMITTLERS ZUM ZIEL. DIE SV IST BEREITS 2015 DER INITIATIVE BEIGETRETEN.

SV KONZERN: SICHER UND STABIL AUFGESTELLT

HÖCHSTE KUNDENTREUE

SEHR GUTE NOTEN FÜR DIE BERATUNGS-QUALITÄT

SEHR GUTE NOTEN FÜR FAIRNESS

Der SV Konzern blickt auf ein gutes Geschäftsjahr. Auf Konzernebene erreichte die SV ein sehr erfreuliches Jahresergebnis nach Steuern von 48,3 Millionen Euro (Vorjahr: 75,9)*. Der Gebäudeversicherer übertraf 2018 mit einem Jahresergebnis von 54,3 Millionen Euro (49,6) deutlich das Vorjahr und bewies erneut seine Stärke.

Die gebuchten Bruttobeiträge im selbst abgeschlossenen Geschäft im Konzern sanken um 3,2 Prozent auf 3,13 Milliarden Euro (3,23). Grund dafür war der Rückgang des volatilen Einmalbeitragsgeschäfts in der Lebensversicherung. Die Beiträge bei der SV Gebäudeversicherung stiegen wie im Vorjahr erneut um 3,1 Prozent auf 1,56 Milliarden Euro, was vor allem am guten Neugeschäft lag.

Gute Kapitalerträge in schwierigem Umfeld erzielt

Auch 2018 hat sich die nachhaltige und sicherheitsorientierte Anlagepolitik bewährt. Die SV erzielte aufgrund des ausgewogenen Mixes ihrer Kapitalanlagen mit 706,9 Millionen Euro (1.043,9) ein erfreuliches Kapitalanlageergebnis. Der Kapitalanlagebestand stieg auf 24,78 Milliarden Euro (24,28). Die SV zählt damit zu den großen institutionellen Anlegern in Deutschland. Die Nettoverzinsung der SV Lebensversicherung sank auf 2,6 Prozent (4,2). Hintergrund ist die erstmalige Anwendung der Korridormethode zur Ermittlung der Zinszusatzreserve. 2018 konnte die SV deswegen weitestgehend auf die Auflösung von Bewertungsreserven verzichten, was zu einer Normalisierung und Verstetigung der Verzinsung führt. Die Nettoverzinsung der SV Gebäudeversicherung liegt unverändert bei 2,8 Prozent. Somit liefert die Kapitalanlage auch für das Geschäftsjahr 2018 wieder erfreuliche Erträge zum versicherungstechnischen Geschäft.

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, Fotovoltaik oder Infrastruktur. Die SV baut diesen Bereich seit Jahren kontinuierlich aus. 2018 hat die SV 523,4 Millionen Euro (515,6), das sind rund 2,0 Prozent ihrer Kapitalanlagen dort angelegt. Seit 2016 arbeitet die SV mit der renommierten Nachhaltigkeitsrating-Agentur ISS-oekom zusammen, um ihr Portfolio auf Nachhaltigkeit zu überprüfen. Mit diesen Schritten verbesserte die SV die Nachhaltigkeit der Kapitalanlagen und wird so der gestiegenen gesellschaftlichen Bedeutung des Themas und den Erwartungen seiner Interessengruppen noch stärker gerecht.

Solvency II: Die SV ist sicher aufgestellt

Ende 2018 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 252 Prozent aus und ist damit komfortabel überdeckt. In der SV Lebensversicherung ist die SCR-Quote mit 740 Prozent sogar noch höher. Da die Quote allerdings aufgrund der Langfristigkeit des zugrunde liegenden Geschäfts stark vom aktuellen Zinsumfeld abhängt, hat der Gesetzgeber hier einen schrittweisen Übergang in die neue Aufsichtswelt ermöglicht. Auch die SV macht von diesen sogenannten Übergangsmaßnahmen Gebrauch. Die Bedeckung wäre aktuell mit 417 Prozent jedoch auch ohne Anwendung dieser Übergangsregeln gewährleistet. Detaillierte Erläuterungen zur Solvenzsituation gibt es im Bericht über die Solvabilität und Finanzlage.

SV ist großer Ausbildungsbetrieb

Die SV ist ein großer Arbeitgeber und setzt stark auf die eigene Ausbildung. An ihren sechs Standorten und in den 344 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 Ende 2018 326 (340) Auszubildende im Innendienst und Außendienst. Die SV setzt dabei auf unterschiedlichste Wege, um junge Leute anzusprechen. Dazu gehören Ausbildungsmessen, Bewerbungstrainings an Schulen und Karriereportale. Besonders wichtig ist die betriebliche Betreuung. Über 150 Kolleginnen und Kollegen betreuen als Ausbilder die jungen Leute und qualifizieren sie in ihren Bereichen. Die SV wird jährlich von rund 2.000 Ausbildungsplatzbewerbern angesprochen. Das zeigt, dass die SV bei jungen Menschen als attraktiver Ausbildungsbetrieb und Arbeitgeber wahrgenommen wird.

Qualitätsmanagement im Vertrieb

Für die SV ist der faire und zuverlässige Umgang mit ihren Kunden ein Selbstverständnis. Hierfür legt die SV großen Wert auf Qualität und Qualifizierung ihrer Vertriebe. Beleg

* Der Konzernabschluss wurde nach den Vorschriften des Handelsgesetzbuches (HGB) erstellt. In den Vorjahren wurden stattdessen die Vorschriften der International Financial Reporting Standards (IFRS) angewandt.
** Alle SCR-Quoten sind vorläufige Werte.

SV KONZERN KAPITALANLAGEERGEBNIS

(OHNE ERGEBNIS AUS FLV) IN MIO. EURO

hierfür ist auch das seit 2017 eingeführte SV Qualitätsmanagement, welches den Geschäftsstellen vielfältige Qualitätsstandards vorgibt. Die Auditierung zum „Qualitätspartner der SV“ mit dem „SV QualitätsSiegel“ erfolgt in Zusammenarbeit mit der DEKRA. 38 SV-Geschäftsstellen erfüllten Ende 2018 die geforderten Qualitätsstandards und haben den Audit bestanden. Das Gütesiegel unterstreicht damit von unabhängiger Seite die Qualität der Arbeitsabläufe und der Beratung.

Gute Beratung für die Kunden

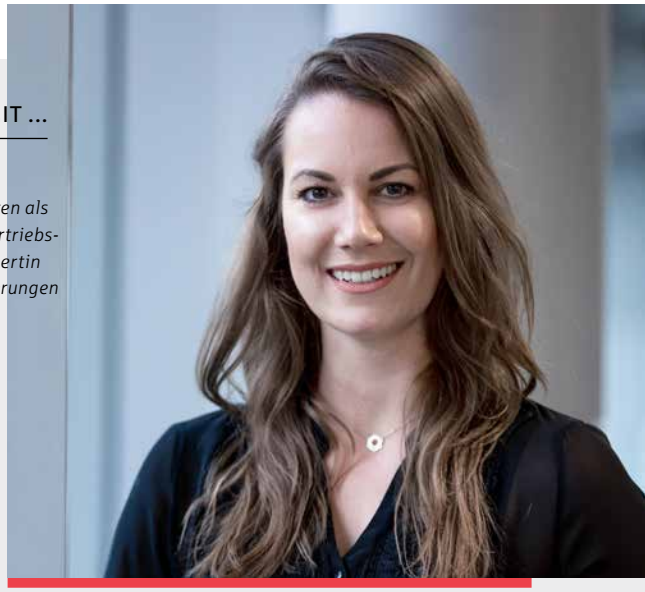
Mit der seit Februar 2018 gültigen Versicherungsvertriebsrichtlinie „Insurance Distribution Directive“ (IDD) will der Gesetzgeber den Verbraucherschutz nachhaltig stärken und setzt hier sehr stark auf die Qualität der Beratung. Zukünftig muss bei der Beratung zu einem Versicherungsanlageprodukt eine Eignungsbeurteilung bzw. ein sogenannter Suitability-Test durchgeführt werden. Dadurch soll sichergestellt werden, dass dem Kunden nur die Versicherungsanlageprodukte empfohlen werden, die seiner Risikotoleranz und seiner Fähigkeit, Verluste zu tragen, entsprechen. Die SV hat sich auf diese neuen Vorgaben gut vorbereitet und stellt ihren Vertriebspartnern umfangreiche Umsetzungstools wie das SV VorsorgeProfil zur Verfügung.

Ausbau der Vertriebskapazitäten

Der demografische Wandel wirkt auch auf die Versicherungsbranche. Die Herausforderung besteht darin, insbesondere junge Menschen für die Versicherungswirtschaft zu begeistern, egal ob im Innendienst oder im Außendienst. Besonders im Vertrieb kämpft die Branche mit einem ungewollten Rückgang der Verkäuferanzahl. Bei der SV arbeiten rund 1.790 Mitarbeiter im Außendienst. Die persönliche Beratung bleibt auch in Zeiten der Digitalisierung weiter wichtig, daher will die SV ihre Vertriebskapazitäten ausbauen. Seit Februar 2019 läuft die Kampagne „Und was machst du so?“ auf Youtube und den Social Media-Kanälen. Die SV will damit neue Kundenberater finden ‹

IM INTERVIEW MIT ...

CARINA FRASCH
arbeitet seit vier Jahren als Trainerin in der SV Vertriebsakademie. Sie ist Expertin für Vorsorge-Versicherungen und das zugehörige Verkaufs-Know-how.



»Für mich ist die Arbeit als Trainerin eine Herzenssache«

Wie ist die SV in der Vertriebsakademie aufgestellt?
Wir sind ein Team aus rund 30 Kolleginnen und Kollegen, die sich um die Entwicklung und Umsetzung von Schulungsinhalten für unseren Außendienst, den dazugehörigen Innendienst und die Sparkassen kümmert. Die Schulungsangebote werden laufend angepasst. Wir setzen verstärkt auf Onlineseminare und webbasierte Trainings. Hierfür nutzen wir immer öfters auch virtuelle Klassenzimmer. Von der Erstausbildung über Quereinsteiger bis hin zu Spezialisten-Weiterbildungen mit Zertifikatsabschluss und Angeboten an der Sparkassenakademie bieten wir ein großes Spektrum.

Wie wird der Lehrbetrieb organisiert?
Wir spüren im Schulungsbereich und im Lehrbetrieb die Auswirkungen der Digitalisierung. Techniken, Schulungsinhalte ändern sich rasant, und es ist für Lernende und für uns Trainer gleichermaßen relevant und gewinnbringend mit dieser Entwicklung Schritt zu halten. Um hier noch transparenter und effizienter zu werden, führen wir 2019 mit LEOS ein neues Lernmanagementsystem ein.

Was bedeutet Ihnen die Arbeit bei der SV?
Für mich ist die Arbeit als Trainerin eine Herzenssache. Die SV bietet mir die Möglichkeit, dass ich meine Seminare eigenständig vorbereiten und durchführen kann. Jede Erkenntnis bei meinen Teilnehmern macht mir Freude und motiviert mich, genau hier weiterzuarbeiten. Ich liebe an meinem Job die Mischung aus Vorbereitung und Spontanität. Jedes Seminar ist anders und dadurch bleibt es immer interessant. Die SV ist für mich in der Hinsicht ein toller Arbeitgeber, da mir Vertrauen geschenkt wird, auch neue und wichtige Themen selbstständig und eigenständig auszuarbeiten und umzusetzen. Bei uns ist es immer spannend, weil sich das Aus- und Weiterbildungsangebot ständig weiterentwickelt und wir immer als eine der Ersten wissen, wenn es etwas Neues gibt – schließlich schulen wir es kurz darauf schon.

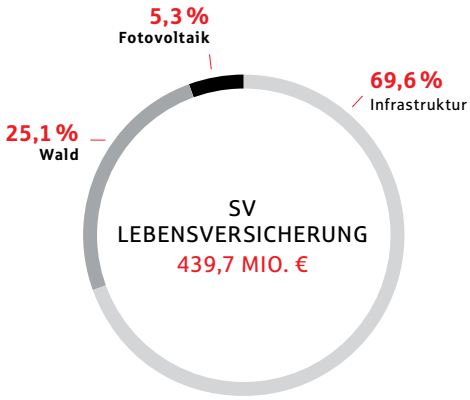
SV im Verbund stark

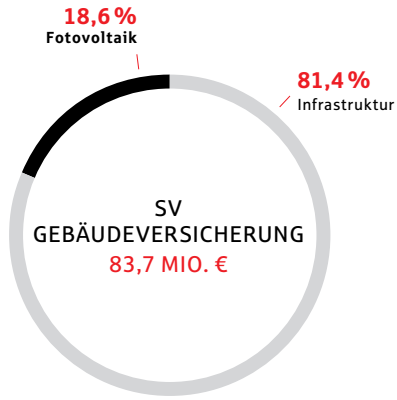
Die SV arbeitet mit 104 Sparkassen und Verbundunternehmen zusammen. 57.000 Mitarbeiter in den Sparkassen-Finanzgruppen in Baden-Württemberg, Hessen, Thüringen und Rheinland-Pfalz sind in rund 3.500 Geschäftsstellen Ansprechpartner für die Kunden.

970.000 AUFRUFE

Im Rahmen der neuen Imagekampagne werden skurrile Schadenfälle mit einem Mix aus Realfilm und Comic gezeigt. Seit Ende November 2018 laufen ein Kino-Spot sowie Social Media-Maßnahmen. Der Werbespot „Genießen Sie Ihr Leben – wir geben Ihnen Sicherheit" hatte Anfang Januar 2019 bereits über 970.000 Aufrufe auf Youtube. Ein großer Erfolg!

ALTERNATIVE INVESTMENTS

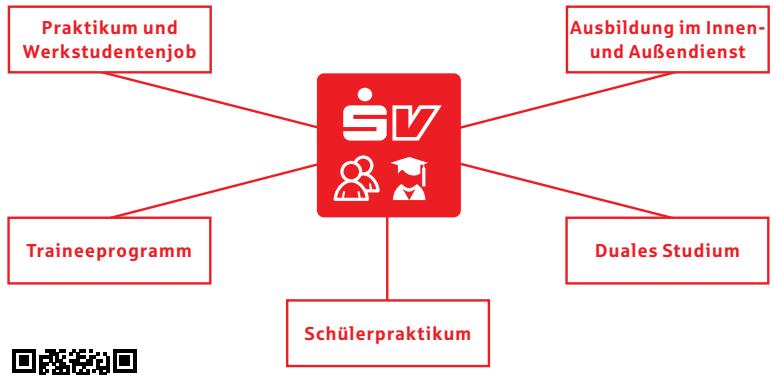




Top-Website der Assekuranz

Die SV Website wurde im Januar 2019 erneut als eine Top-Website der Branche ausgezeichnet. Sie zähle zu den Vorreitern der Branche und setze an vielen Stellen Maßstäbe. (AMC-Studie „Die Assekuranz im Internet". Geprüft wurden 129 Websites deutscher Versicherer.)

BILDUNGSANGEBOTE FÜR ABITURIENTEN, STUDIERENDE, AUSZUBILDENDE, SCHÜLER



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

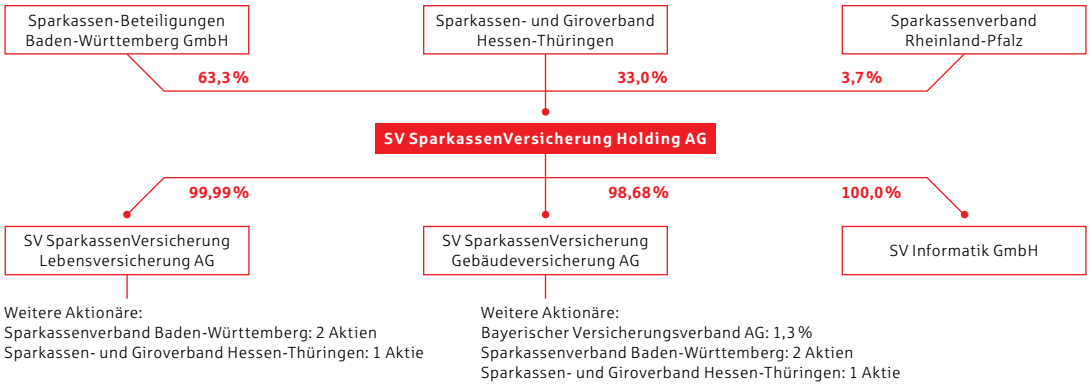
SV SPARKASSENVERSICHERUNG (KONZERN)*

GESCHÄFTSZAHLEN AUF EINEN BLICK (NACH HGB)

		2018	2017
Gebuchte Bruttobeiträge saG	in Mio. Euro	**3.130,9**	**3.233,4**
Schaden- und Unfallversicherungsgeschäft		1.558,0	1.510,6
Lebensversicherungsgeschäft		1.572,8	1.722,8
Bestand Anzahl Verträge	in Tsd.	**7.839**	**7.833**
Versicherungsleistungen	in Mio. Euro	**2.779,2**	**2.618,4**
Schaden- und Unfallversicherungsgeschäft brutto saG		1.207,9	1.044,6
Lebensversicherungsgeschäft (inklusive Überschussanteile)		1.571,3	1.573,8
Kapitalanlagebestand (ohne Depotforderungen)	in Mio. Euro	**24.783,2**	**24.281,9**
Segment Leben		19.575,2	19.455,7
Segment Schaden/Unfall		2.787,2	2.671,0
Segment Holding		675,4	617,7
Segment Sonstige		1.745,3	1.537,5
Kapitalanlageergebnis (ohne Ergebnis aus FLV)	in Mio. Euro	**706,9**	**1.043,9**
Aufwendungen für den Versicherungsbetrieb brutto	in Mio. Euro	**489,6**	**482,7**
Konzernergebnis (vor Steuern)	in Mio. Euro	**85,4**	**108,0**
Konzernergebnis (nach Steuern)	in Mio. Euro	**48,3**	**75,9**
Eigenkapital	in Mio. Euro	**1.186,8**	**1.170,0**
Bilanzsumme	in Mio. Euro	**26.291,2**	**25.734,9**
Mitarbeiter	in Köpfen	**4.950**	**4.927**
Innendienst		2.837	2.793
Außendienst		1.787	1.794
Auszubildende		326	340

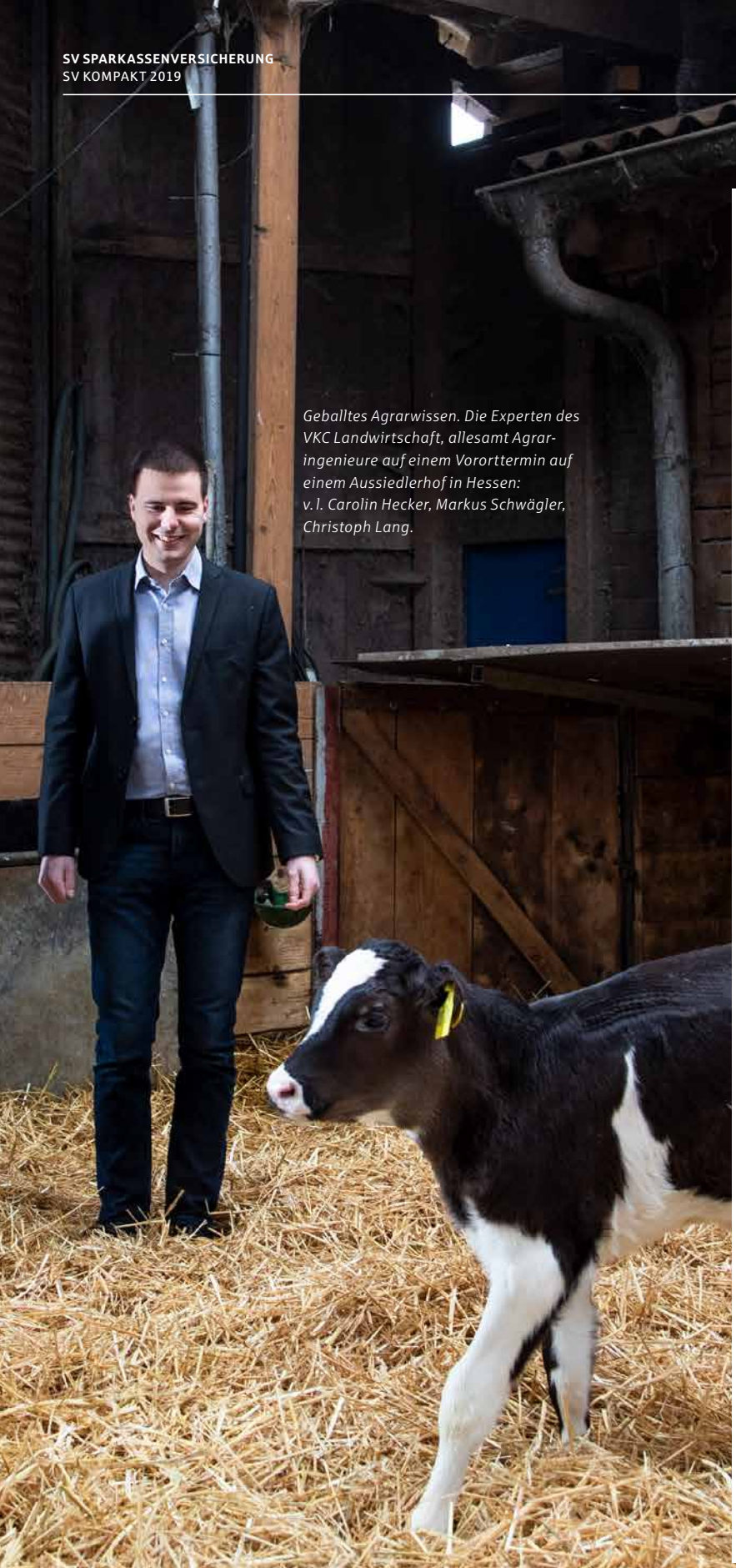
* Der Konzernabschluss wurde nach den Vorschriften des Handelsgesetzbuches (HGB) erstellt. In den Vorjahren wurden stattdessen die Vorschriften der International Financial Reporting Standards (IFRS) angewandt.

ORGANIGRAMM DER SV



SV GEBÄUDEVERSICHERUNG

ZUKUNFTSMARKT LANDWIRTSCHAFT: DÜRRESCHÄDEN IN DER LANDWIRTSCHAFT

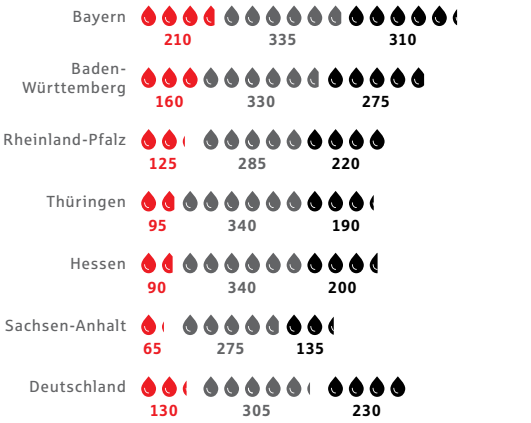


Geballtes Agrarwissen. Die Experten des VKC Landwirtschaft, allesamt Agraringenieure auf einem Vororttermin auf einem Aussiedlerhof in Hessen: v. l. Carolin Hecker, Markus Schwägler, Christoph Lang.

Das Jahr 2018 brach gleich mehrere Wetterrekorde. Es gilt als das wärmste und das sonnigste Jahr seit Beginn der Messungen. Zudem fielen 2018 in Deutschland nur 590 Liter Regen pro Quadratmeter. Wetterexperten sprechen von der größten Trockenheit der deutschen Klimageschichte. Sie führte zu extremen Ernteeinbußen in der Landwirtschaft. 54 Prozent der gesamten Ernteschäden in Deutschland werden durch Trockenheit und Dürre verursacht. Um die finanziellen Folgen für die Landwirtschaft abzuwenden, bietet die SV seit 2019 mit dem SV ErnteIndex eine Ernteausfallversicherung an. »

DAS JAHR 2018 WAR VIEL ZU TROCKEN

NIEDERSCHLAGSMENGE IM SOMMER 2016 BIS 2018 NACH BUNDESLÄNDERN IN LITER / QUADRATMETER



Sommer 2018 Sommer 2017 Sommer 2016

Quelle: Statista

GEBÄUDEVERSICHERER ERZIELT BESTES JAHRESERGEBNIS

Die Geschäfte in den Schaden-Unfallversicherungen liefen sehr erfolgreich. Die SV konnte mit ihren modernen Produktlösungen bei den Privat- und Firmenkunden weiter punkten. Auch das Schadenmanagement bewährte sich bei den großen Unwetterereignissen.

Das Jahresergebnis lag mit 54,3 Millionen Euro (49,6) erstmalig über der 50 Millionen-Marke. Es ist das beste Ergebnis, das der Gebäudeversicherer seit Bestehen erzielt hat. Damit hat die SV Gebäudeversicherung erneut einen großen Beitrag am Erfolg des Konzerns. Auch das versicherungstechnische Bruttoergebnis im selbst abgeschlossenen Geschäft vor Schwankungs- und Drohverlustrückstellungen war mit 109,7 Millionen Euro (235,1) sehr gut.

Beitragseinnahmen und Neugeschäft steigen

Die gebuchten Bruttobeiträge stiegen im selbst abgeschlossenen Geschäft um 3,1 Prozent auf 1,56 Milliarden Euro (1,51). Die Beiträge wuchsen vor allem in den gewerblichen Sachversicherungen (+4,3 %), in den HUK-Sparten (+3,9 %) und in den privaten Sachversicherungen (+2,5 %).

Das Neugeschäft nach Bestandsbeitrag stieg um 2,1 Prozent auf 100,2 Millionen Euro (98,2). Besonders gut lief das Geschäft in den privaten und gewerblichen Sachversicherungen und in den Kraftfahrtversicherungen.

SV PrivatSchutz: Gefragtes Bausteinprodukt

Überzeugen konnte die SV erneut mit ihrem SV PrivatSchutz für Privatkunden. Ende 2018 waren 1,79 Millionen Verträge (1,61) mit einem Beitragsvolumen von 305,5 Millionen Euro im Bestand. 2018 wuchs das Volumen um 19,6 Prozent an. Damit hat PrivatSchutz einen Anteil von rund einem Drittel im Bestand im Privatkundengeschäft.

Die SV passt das Produkt neuen Anforderungen stetig an, sodass die Kunden sicher sein können, dass sie eines der modernsten Produkte am Markt bekommen.

Seit drei Jahren bietet die SV mit dem SV InternetSchutz einen Baustein, der unter anderem vor den finanziellen Folgen von Cyberkriminalität schützt. Die Nachfrage ist sehr hoch. Bis Ende 2018 verbuchte die SV hier rund 23.600 Verträge.

Seit Mai 2018 bietet die SV mit dem SV E-BikeSchutz einen Baustein für die Absicherung von Pedelecs, S-Pedelecs und höherwertigen Fahrrädern beispielsweise gegen Diebstahl ein. Nach einem erfolgreichen Produktstart versichert die SV rund 1.300 Zweiräder. Mit dem E-BikeSchutz nutzt die SV den Markttrend und bietet ein attraktives Produkt für einen stark wachsenden Markt.

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 105,9 Millionen Euro (100,5) erzielen. Das Neugeschäft nach Bestandsbeitrag wuchs um 2,4 Prozent. Mit einem Bestand von rund 433.000 Verträgen ist die SV FirmenPolice das zweitgrößte Zielgruppenprodukt der SV und eines der volumenstärksten Gewerbeprodukte am deutschen Markt. Die SV entwickelt auch dieses Produkt ständig weiter, um den Gewerbetreibenden in ihrem Geschäftsgebiet eine passende Versicherungslösung zu bieten.

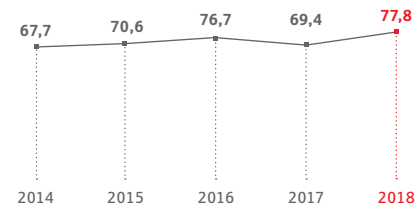
Seit Anfang 2017 bietet die SV kleinen und mittleren Unternehmen den SV CyberSchutz für Internetrisiken an. Bis Ende 2018 wurden bereits knapp 2.600 Verträge policiert. Das Potenzial und die Nachfrage sind groß.

Starke Nachfrage nach Kraftfahrtversicherungen

Im Kraftfahrtgeschäft machen sich Tarifverbesserungen und neue wettbewerbsfähige Tarifstrukturen weiter positiv bemerkbar. Das Neugeschäft nach Bestandsbeitrag stieg um 5,8 Prozent auf 51,8 Millionen Euro (48,9). Besonders gut lief das Geschäft bei den Privatkunden. Das Beitragsvolumen bei den Kraftfahrtversicherungen stieg insgesamt um 3,9 Prozent auf 260,0 Millionen Euro (250,2). Die Schaden-Kostenquote in Kraftfahrt beträgt 98,8 Prozent (99,5) und liegt damit das fünfte Jahr in Folge unter der 100-Prozentmarke.

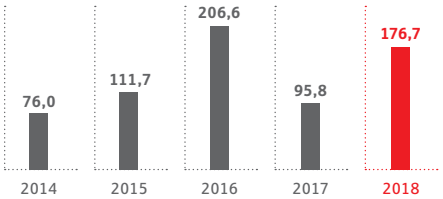
VERLAUF GESCHÄFTSJAHRES-BRUTTOSCHADENQUOTE IM SELBST ABGESCHLOSSENEN GESCHÄFT

IN %



ELEMENTARSCHADENAUFWAND

IN MIO. EURO



Vermehrt Unwetterschäden

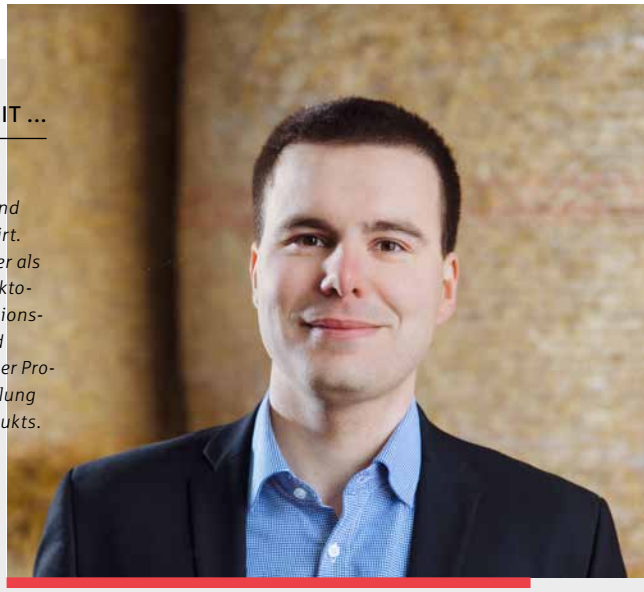
2018 war deutschlandweit eines der schwersten Sturmjahre der vergangenen 20 Jahre. Die SV verzeichnete die Unwetterschäden des kompletten Jahres 2018 auf insgesamt 176,7 Millionen Euro, im Vorjahr waren das noch 95,8 Millionen Euro. 2018 begann mit zwei schweren Winterstürmen. Sturmtief „Burglind“ verursachte am 3. Januar 2018 rund 13.000 Schäden mit einem Schadenvolumen in Höhe von 22 Millionen Euro. Am 18. Januar 2018 zog Orkan „Friederike“ über Deutschland hinweg und hinterließ, genau am elften Jahrestag von „Kyrill“, Schäden von rund einer Milliarde Euro. „Friederike“ führte zu 24.000 Schäden an Gebäuden und Fahrzeugen in Höhe von 36 Millionen Euro. Meteorologen erwarten für die Zukunft mehr Extremwetterlagen, vor allem heftige Niederschläge im Sommer und kürzere und nassere Winter. In Deutschland nehmen extreme Wetterereignisse nachweislich zu.

Schadenaufwendungen steigen

Aufgrund der hohen Anzahl an Unwetterschäden und Großschäden stiegen die Ausgaben auf der Schadenseite im selbst abgeschlossenen Geschäft im Vergleich zum Vorjahr um 15,6 Prozent auf 1.207,9 Millionen Euro (1.044,6) an. Die bilanzielle Schaden-Kostenquote stieg in den Schaden-Unfallversicherungen auf 91,2 (82,7), liegt damit sehr deutlich unter der der Branche mit 96 Prozent. Die SV verbuchte über 285.000 Einzelschäden.

2018 gab es erneut viele Großschäden, vorwiegend Feuerschäden in der gewerblichen und industriellen Sachversicherung. Die SV verbuchte 122 Großschäden (95) über alle Sparten hinweg und regulierte sie mit rund 189,1 Millionen Euro (111,5). Bei der SV liegen die Schadenaufwendungen für Leitungswasserschäden seit Jahren auf hohem Niveau. 2018 regulierte die SV rund 69.000 Schäden mit einem Schadenvolumen in Höhe von 207,3 Millionen Euro (197,5). Ursächlich für die hohe Anzahl sind die überwiegend veralteten Versorgungssysteme in Deutschland. Der Durchschnittsschaden steigt kontinuierlich an, 2014 lag er noch bei rund 2.300 Euro, 2018 bereits bei 3.000 Euro. ‹

IM INTERVIEW MIT ...



CHRISTOPH LANG
ist Agraringenieur und Nebenerwerbslandwirt. Vor drei Jahren kam er als Trainee zur SV, seit Oktober 2017 ist er Direktionsbevollmächtigter und begleitete als fachlicher Projektleiter die Entwicklung des neuen Agrarprodukts.

»Die Arbeit ist für mich mehr als nur ein Job«

Wie ist die SV für ihre landwirtschaftlichen Kunden aufgestellt?
Die SV zählt bundesweit zu einem der größten landwirtschaftlichen Versicherer. Da die Landwirte mit ihren Höfen und Produktionen ganz spezielle Anforderungen an den Versicherungsschutz stellen, gibt es mit dem VKC Landwirtschaft seit 15 Jahren ein eigenes Vertriebskompetenzcenter. Hier kümmert sich ein Team aus 13 Experten überwiegend aus Agraringenieuren zusammen mit den Fachabteilungen Landwirtschaft und Haftpflicht sowie mit Marketing und anderen Abteilungen um die strategischen, vertrieblichen und fachlichen Themen rund um die Landwirtschaft.

Wie funktioniert denn der neue SV ErnteIndex?
Der SV ErnteIndex sichert Witterungsrisiken wie Trockenheit, Frost und anhaltende Nässe durch eine Indexversicherung ab. Dass es einen Bedarf an so einer Versicherung gibt, hat der Dürresommer 2018 deutlich gezeigt. Der Landwirt wählt vor jeder Aussaat einen bestimmten Ertragswert für seine Kulturen wie Weizen, Gerste, Raps, aber auch Kartoffeln und Zuckerrüben. Eine Entschädigung wird dann gezahlt, wenn der statistische Ernteertrag des Landkreises im Versicherungszeitraum unter dem abgesicherten Ertrag liegt, unabhängig davon, ob der Kunde auf seinem Feld geschädigt wurde. Wir bieten damit ein auf dem deutschen Markt neuartiges Produkt an. Es wurde in Kooperation mit Sompo International, einem der größten Ernteausfallversicherer der Welt, entwickelt.

Was bedeutet Ihnen die Arbeit bei der SV?
Die Arbeit ist mehr als einfach nur ein Job. Am liebsten bin ich jedoch gemeinsam mit unseren Vermittlern draußen beim Kunden. Jeder Kunde stellt unterschiedliche Ansprüche an uns. Diesen Ansprüchen gerecht zu werden, ist eine Herausforderung, der ich mich gemeinsam mit unseren Vermittlern und den Kollegen im Fachbereich gerne stelle.

Schutz für Kommunen

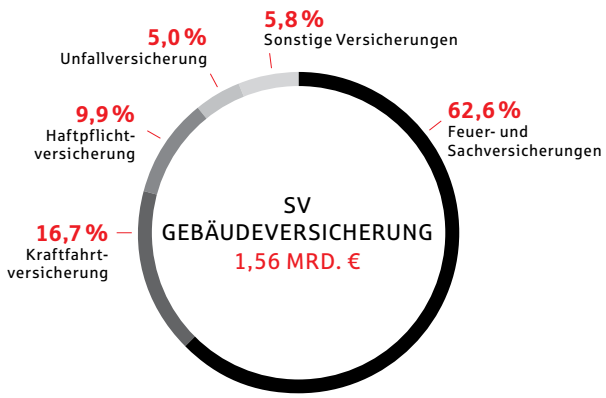
Mit „KRISTALL“ bietet die SV eine speziell auf die Bedürfnisse von Städten, Gemeinden und Landkreisen ausgerichtete Versicherungslösung, die sich bei den Kommunen bewährt hat. Über zwei Mitgliederorgane können die Kommunen direkt Einfluss auf die Ausgestaltung des Versicherungsschutzes nehmen.

Fairster Firmenversicherer

Mit der Bestnote „sehr gut“ gehört die SV zur Spitzengruppe der „fairsten Firmenversicherer“. Focus-Money hat in Zusammenarbeit mit dem Kölner Analyseinstitut Service-Value untersucht.

BESTANDSZUSAMMENSETZUNG 2018

NACH GEBUCHTEN BRUTTOBEITRÄGEN saG



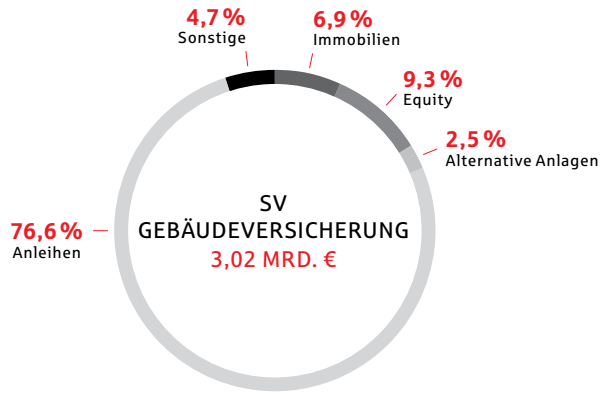
Über 285.000 Schäden verbuchte die SV im Jahr 2018

Copiloten

Seit dem 31. März 2018 müssen alle neu typengenehmigten Fahrzeugmodelle in der Europäischen Union mit dem Notrufsystem „E-Call“ ausgestattet sein. Die SV bietet ihren Kunden schon seit einigen Jahren zwei automatische Notruf-Systeme an: der SV Copilot und der Unfallmeldedienst (UMD) des Gesamtverbandes der deutschen Versicherungswirtschaft. Sie können nachträglich in jedes Auto eingebaut werden.

KAPITALANLAGESTRUKTUR

AUF BUCHWERTBASIS, 31.12.2018



SV GEBÄUDEVERSICHERUNG AG

GESCHÄFTSZAHLEN 2018 (NACH HGB)

		2018	2017	2016
Gebuchte Bruttobeiträge saG	in Mio. Euro	1.558,0	1.510,6	1.453,9
HUK-Versicherungen		492,7	474,1	453,0
Haftpflicht		153,9	149,6	145,1
Unfall		78,8	74,3	68,4
Kraftfahrt		260,0	250,2	239,5
Sachversicherungen		974,8	947,8	916,2
Verbundene Wohngebäudeversicherung		569,9	556,5	528,9
Verbundene Hausrat		57,0	55,1	52,9
Feuerversicherungen		139,7	137,8	140,1
Sonstige Sachversicherungen		208,2	198,4	194,3
Übrige Versicherungen		90,5	88,7	84,7
Bestand Anzahl Verträge	in Tsd.	6.229	6.199	6.162
Aufwendungen für Geschäftsjahres-Versicherungsfälle brutto saG	in Mio. Euro	1.207,9	1.044,6	1.109,1
Geschäftsjahresschäden	in Tsd. Stück	285	267	257
Bruttoschadenquote saG	in %	77,8	69,4	76,7
Aufwendungen für den Versicherungsbetrieb brutto	in Mio. Euro	401,1	391,1	375,3
Combined Ratio saG	in %	91,2	82,7	92,2
setzt sich zusammen aus:				
Bilanzielle Schadenquote brutto saG	in %	66,0	57,3	66,8
Kostenquote (verdiente Beiträge)	in %	25,2	25,4	25,4
Kapitalanlagebestand	in Mio. Euro	3.015,1	2.895,4	2.748,5
Netto-Kapitalerträge	in Mio. Euro	83,7	78,4	83,3
Laufende Durchschnittsverzinsung	in %	2,48	2,51	2,92
Nettoverzinsung	in %	2,83	2,78	3,12
Jahresüberschuss	in Mio. Euro	54,3	49,6	42,4
Bilanzgewinn	in Mio. Euro	55,0	50,2	43,1

FAIRER FIRMENVERSICHERER

HAFTPFLICHT, HAUSRAT, WOHNGEBÄUDE MIT TOP-NOTEN

SEHR GUTE ERGEBNISSE FÜR KRAFTFAHRT-TARIFE

SV LEBENSVERSICHERUNG

ZUKUNFTSMARKT ALTERSVORSORGE: DIE ABSICHERUNG DER LEBENSRISIKEN

Immer am Ball: Damit die SV bei ihren Produkten in der privaten und betrieblichen Altersversorgung immer zeitgemäß unterwegs ist, arbeiten die Kolleginnen und Kollegen der Abteilung Produkt- und Vertriebsmanagement gemeinsam mit ihren Kollegen laufend an Neuerungen: v.l. Janine Schwäger, Andreas Platz und Tina Müller-Schell.

Die SV bietet in der 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. Die Biometrieprodukte sind zukunftsorientiert und auf den Kunden abgestimmt. Die Produktpalette wird ständig weiterentwickelt, sodass die Kunden sicher sein können, dass die Produkte auf dem neuesten Stand sind. Zudem werden regelmäßig Kundenumfragen durchgeführt. »

NEUGESCHÄFT NACH STATISTISCH LAUFENDEM BEITRAG IN DER LEBENSVERSICHERUNG

IN MIO. EURO

LEBENSVERSICHERER: GUT UND SICHER AUFGESTELLT

Die Menschen setzen weiterhin auf die Altersvorsorge. Besonders gefragt sind die Produkte der betrieblichen Altersversorgung (bAV), die VermögensPolice Invest und die indexbasierte Rentenversicherung. Die SV verfügt über ein attraktives Produktportfolio.

Die gebuchten Bruttobeiträge sanken in der Lebensversicherung um 8,7 Prozent auf 1,57 Milliarden Euro (1,72). Dies lag am Rückgang des volatilen Einmalbeitragsgeschäfts. Diese gingen auf 592,0 Millionen Euro (739,4) zurück. Die laufenden Beiträge blieben mit 980,8 Millionen Euro (983,4) auf dem sehr guten Vorjahresniveau.

Gute Geschäftsergebnisse erzielt

Die SV Lebensversicherung erzielte einen Jahresüberschuss vor Gewinnabführung von 30,5 Millionen Euro. In Summe konnte im abgelaufenen Geschäftsjahr ein Rohüberschuss in Höhe von 102,4 Millionen Euro (166,3) erwirtschaftet werden. Für die Überschussbeteiligung der Versicherungsnehmer wurden davon 71,9 Millionen Euro (82,4) der Rückstellung für Beitragsrückerstattung zugeführt.

Die Nettoverzinsung sank auf 2,6 Prozent (4,2). Aus diesen Ergebnissen finanziert die SV auch die Zinszusatzreserve. Aufgrund der erstmaligen Anwendung der Korridormethode zur Ermittlung der Zinszusatzreserve lag die erforderliche Zuführung mit 104,7 Millionen Euro deutlich unter dem Vorjahr (333,5). Die Zinszusatzreserve wächst damit auf 1.485,4 Millionen Euro (1.380,6) an. Für 2019 hält die SV die Überschussbeteiligung ihrer Lebens- und Rentenversicherungen nach laufendem Beitrag mit 2,85 Prozent unverändert.

Neugeschäft nach laufendem Beitrag bleibt stabil

Das gesamte Neugeschäft sank um 17,9 Prozent auf 670,8 Millionen Euro (817,2). Dies resultiert ausschließlich aus dem volatilen Einmalbeitragsgeschäft. Das Neugeschäft gegen laufenden Beitrag entwickelte sich gut und liegt mit 78,8 Millionen Euro um 1,3 Prozent über dem Vorjahr. Insgesamt wurden rund 120.000 Vorsorgeverträge bei der SV abgeschlossen. Gefragt waren vor allem die Produkte der betrieblichen Altersversorgung und indexbasierte Rentenversicherungen. Die Stornoquote liegt bei 4,1 Prozent (3,9).

Nachfrage nach IndexGarant steigt in der bAV

Die Rentenversicherung IndexGarant ist die wichtigste Produktgruppe im Leben-Portfolio der SV. Über 70 Prozent der verkauften Rentenversicherungen gingen auf das Konto des indexbasierten Produktes. Immer beliebter wird das Produkt in der betrieblichen Altersversorgung. Das Neugeschäft des IndexGarant nach Beitragssumme in der betrieblichen Altersversorgung stieg um 15,3 Prozent. 2018 wurden über 31.000 IndexGarant-Verträge in der geförderten, privaten und betrieblichen Altersversorgung mit einer Beitragssumme von 1,51 Milliarden Euro (1,6) policiert.

Starke Nachfrage nach der VermögensPolice Invest

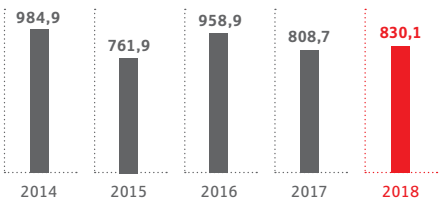
Mit der VermögensPolice Invest erweitert die SV ihr Angebot für alle Zielgruppen und Risikoneigungen. Vor allem für renditeorientierte Kunden bietet die VermögensPolice Invest attraktive Konditionen. Dies spiegelt sich in der positiven Resonanz wider. 2018 stieg das Neugeschäft nach Beitragssumme in der VermögensPolice Invest um 76,8 Prozent auf 116,3 Millionen Euro (65,8). Rund 2.900 Verträge wurden policiert. Dabei kann der Anleger aus 30 Fonds auswählen. Besonders gefragt war der TrendPortfolio Invest, doch auch Exchange Traded Funds (ETFs) und gemanagte Fonds wurden häufig gewählt. Die SV bietet zusätzlich einen Nachhaltigkeits-ETF an. Dieser investiert in die 30 größten nachhaltigen Unternehmen der Eurozone, basierend auf dem Rating der ISS-oekom.

Sehr starkes Neugeschäft in der bAV

Durch das 2018 in Kraft getretene Betriebsrentenstärkungsgesetz erfährt die Betriebsrente weiter Aufwind. Schon seit vielen Jahren setzt die SV auf die betriebliche Altersversorgung und das mit Erfolg. Rund 30 Prozent des Lebensversicherungsgeschäfts entfallen jedes Jahr auf die betriebliche Altersversorgung. Besonders stark entwickelte sich das Neugeschäftsvolumen in der Direktversicherung, Direktzusage und Unterstützungskasse. Die Beitragssumme stieg um 9,4 Prozent auf 830,1 Millionen Euro (758,9), nach laufendem Beitrag stieg das Neugeschäft um 11,5 Prozent auf 28,9 Millionen Euro, nach Einmalbeitrag um 31,0 Prozent auf 14,9 Millionen Euro.

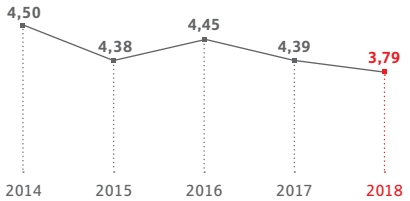
NEUGESCHÄFT NACH BEITRAGSSUMME IM bAV-GESCHÄFT

IN MIO. EURO



VERLAUF NETTOVERZINSUNG

IM DREIJAHRESDURCHSCHNITT IN %



Qualifizierte Beratung in der bAV

Mit der eigenen Beratungsgesellschaft, der SV bAV Consulting GmbH, ist die SV für ihre Kunden da. Rund 90 Spezialisten sind für die GmbH im Einsatz. Sie stellen sicher, dass die Kunden kompetent und umfassend beraten werden. Das Angebot ist umfangreich: Es reicht von der klassischen bAV hin zu vielen Varianten wie Zeitwertkonten oder betriebliche Berufsunfähigkeits-, Kranken- und Unfallversicherungen. 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.

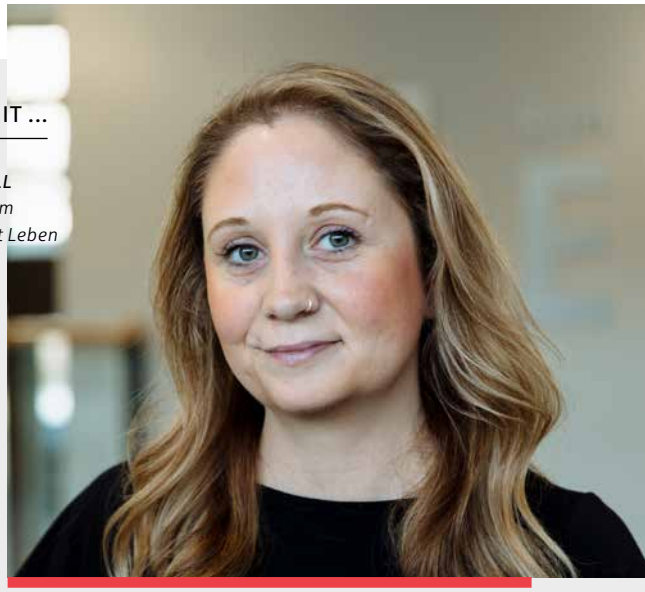
Gute Ratingergebnisse für den Lebensversicherer

Das Analysehaus Morgen & Morgen hat 2018 Lebensversicherer erneut einem Belastungstest unterzogen. Das Ergebnis der SV Lebensversicherung mit „sehr gut“ kann sich sehen lassen. Mit dem Belastungstest untersuchte Morgen & Morgen die Risiken der einzelnen Lebensversicherer, die aus den Verpflichtungen des Versicherungsbestands und den Kapitalanlagen resultieren. Grundlage des Belastungstests war die Solvency II-Bedeckungsquote ohne Übergangsmaßnahmen und ohne Volatilitätsanpassungen.

Im ebenfalls 2018 veröffentlichten Unternehmensrating des Instituts für Vorsorge- und Finanzplanung erzielte die SV erneut die Bewertung „sehr gut“ und verbesserte sich somit um 0,2 Notenpunkte zum vergangenen Jahr. Für das LV-Rating Unternehmensqualität ermittelt das Institut anhand der Teilbereiche Stabilität/Größe, Sicherheit, Ertragskraft/Gewinn, Markterfolg die Gesamtnote. Im 2018 veröffentlichten ascore-Unternehmensscoring erzielte die SV Lebensversicherung ein „ausgezeichnetes“ Ergebnis. Betrachtet wurden Kennzahlen in den Bereichen Erfahrung, Sicherheit, Erfolg und Bestand. Die SV befindet sich mit diesem Ergebnis unter den Top Lebensversicherern. ‹

IM INTERVIEW MIT ...

TINA MÜLLER-SCHELL arbeitet seit Jahren im Produktmanagement Leben und hat schon einige Produkte eingeführt.



»Meine Arbeit ist spannend, abwechslungsreich und macht mir einfach großen Spaß.«

Wie hat sich denn das Produktangebot der SV verändert?

Die Altersvorsorge ist im Wandel. Der Trend geht von der klassischen Variante hin zu indexbasierten Produkten und Fondslösungen. Bei IndexGarant haben unsere Kunden die Wahl zwischen drei Indizes. Der TrendPortfolioIndex wurde speziell nur für die SV entwickelt. Auch das Thema Nachhaltigkeit ist für die Verbraucher wichtig, so haben wir bei der VermögensPolice Invest unter den 30 Fonds auch einen Nachhaltigkeitsfonds im Angebot.

An welchen Inhalten arbeitet die SV aktuell?

Wir wollen aktuell die Menschen verstärkt auf die Wichtigkeit der Absicherung der biometrischen Risiken aufmerksam machen. Jeder vierte Arbeitnehmer ist statistisch von der Berufsunfähigkeit (BU) betroffen. Und auch die Absicherung des Todesfalles ist wichtig, sobald eine Familie ein Haus kauft oder baut. Wir werden unser Produktangebot modernisieren und ausbauen. Besonders bei jungen Leuten ist das Thema BU noch nicht so präsent. Wir bringen Mitte Mai mit der WeiterdenkerBU eine neue Berufsunfähigkeitsversicherung für junge Leute auf den Markt und schließen so eine weitere Lücke. Mit dem Sparkassen BaufiSchutz können wir die Bedürfnisse des „Häuslebauers“ abdecken. Hier können die Risiken Todesfall, Arbeitsunfähigkeit oder Arbeitslosigkeit abgesichert werden.

Was bedeutet Ihnen die Arbeit bei der SV?

Das selbstständige Arbeiten, die Zusammenarbeit mit den unterschiedlichsten Bereichen und die Verantwortung sind motivierend. Als Projektleiter ist man bei einer Produkteinführung von der Produktidee, einer Vorstudie, bei der eigentlichen Produktentwicklung bis hin zum Verkauf voll eingebunden. Die Arbeit im Produktmanagement ist spannend, abwechslungsreich und macht mir einfach großen Spaß.

Die SV ist erneut fairster betrieblicher Altersversorger

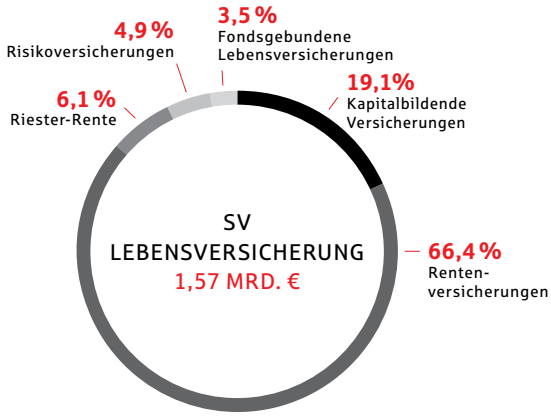
Zum vierten Mal untersuchte Focus Money mit dem Kölner Analyse- und Beratungsinstitut ServiceValue, welche Anbieter sich als fairste Partner für Betriebe und ihre Mitarbeiter erweisen. Die SV erhält das Gesamturteil „sehr gut".

1,57 MRD. €

hat die SV 2018 an Versicherungsleistungen aus ihren Renten- und Lebensversicherungen ausbezahlt.

BESTANDSZUSAMMENSETZUNG 2018

NACH GEBUCHTEN BRUTTOBEITRÄGEN OHNE RFB IN %



Lebensversicherung führt weiterhin Verzinsung von Sparprodukten an

- *2,55 Prozent Überschussbeteiligung zzgl. 0,3 Prozent Schlussüberschüsse zahlt die SV 2019 (durchschnittliche Überschussbeteiligung der LV liegt bei 2,37 Prozent)*
- *1,00 Sparbriefe (10 Jahre)*
- *0,56 Sparbriefe (5 Jahre)*
- *0,10 Tagesgeld*
- *0,23 zehnjährige Bundesanleihe*

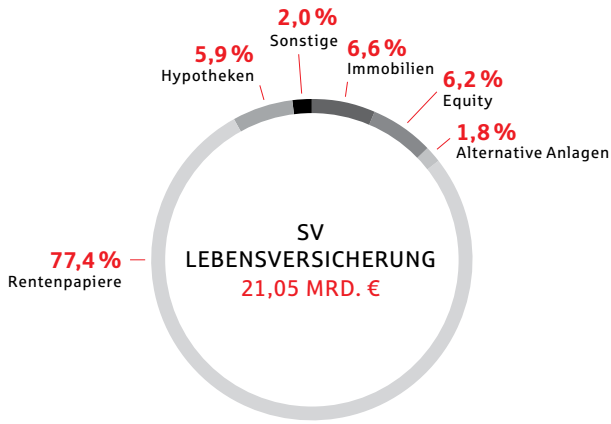
Zum Vergleich Inflationsrate
- *1,90 (2018)*
- *1,60 (2019 Prognose)*

Chat / Rückruf

Seit August 2017 stehen 20 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter aus dem Kundenservice den Kunden für einen Chat oder einen automatisierten Rückruf zur Verfügung. Beides wird von den Kunden rege genutzt. Nach einem Jahr wurden schon rund 8.300 Chats geführt.

KAPITALANLAGESTRUKTUR

AUF BUCHWERTBASIS, 31.12.2018



SV LEBENSVERSICHERUNG AG

GESCHÄFTSZAHLEN 2018 (NACH HGB)

		2018	2017	2016
Gebuchte Bruttobeiträge ohne RfB	in Mio. Euro	1.572,8	1.722,8	1.909,7
Laufende Beiträge		980,8	983,4	983,7
Einmalbeiträge		592,0	739,4	926,0
Bestand Anzahl Verträge	in Tsd.	1.611	1.633	1.649
Bestand nach Versicherungssumme	in Mio. Euro	45.592,4	45.372,9	45.231,9
Neugeschäft nach Versicherungssumme	in Mio. Euro	4.123,9	4.072,5	4.494,3
Neugeschäft nach Beiträgen	in Mio. Euro	670,8	817,2	1.012,4
Laufende Beiträge		78,8	77,8	86,4
Einmalbeiträge		592,0	739,4	926,0
Neugeschäft nach Beitragssumme	in Mio. Euro	2.647,8	2.729,4	3.055,9
Laufende Beiträge		2.055,8	1.990,0	2.129,9
Einmalbeiträge		592,0	739,4	926,0
Neuzugang nach Anzahl		120.187	129.264	145.644
Versicherungsleistungen inkl. Überschussanteile	in Mio. Euro	1.571,3	1.573,8	2.171,5
Kapitalanlagebestand	in Mio. Euro	21.048,6	20.751,9	19.871,5
Netto-Kapitalerträge	in Mio. Euro	548,9	850,1	896,8
Laufende Durchschnittsverzinsung	in %	2,96	3,99	3,20
Nettoverzinsung	in %	2,63	4,19	4,56
Nettoverzinsung im Dreijahresdurchschnitt	in %	3,79	4,39	4,45
Aufwendungen für den Versicherungsbetrieb	in Mio. Euro	165,6	173,9	177,8
Abschlussaufwendungen		130,4	139,7	145,6
Verwaltungsaufwendungen		35,2	34,2	32,2
Abschlussaufwendungen	in % der Neugeschäfts-Beitragssumme	4,93	5,12	4,76
Verwaltungsaufwendungen	in % der gebuchten Bruttobeiträge	2,2	2,0	1,7
Stornoquote	in %	4,1	3,9	4,0
Rohüberschuss	in Mio. Euro	102,4	166,3	128,8
Zuführung zur RfB	in Mio. Euro	71,9	82,4	98,1
Jahresüberschuss vor Gewinnabführung	in Mio. Euro	30,5	25,0	30,00
Überschussbeteiligung (mit SÜA)	in %	2,85	2,95	2,95

LEBENSVERSICHERER SICHER AUFGESTELLT

VIELFACH AUSGEZEICHNETE ALTERSVORSORGE

BETRIEBLICHE ALTERS-VORSORGE AUSGEZEICHNET

SV NACHHALTIGKEIT

ZUKUNFTSMARKT NACHHALTIGKEIT: VEREINBARKEIT VON FAMILIE UND BERUF

Die SV ist ein großer Arbeitgeber und wird regelmäßig als Top-Arbeitgeber ausgezeichnet. Rund 5.000 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter arbeiten im Innen- und Außendienst für das Unternehmen. Beinahe 52 Prozent der Belegschaft im Innendienst sind Frauen. Die Teilzeitquote liegt bei über 20 Prozent. Umso wichtiger ist es, dass die Angebote der SV stimmen und sich Beruf und Familie gut miteinander kombinieren lassen. Die Vereinbarkeit von Familie und Beruf ist Teil der Nachhaltigkeitsstrategie der SV. »

SV IM BLICK

INNENDIENST*

51,8 %
WEIBLICHE MITARBEITER

44,6 JAHRE
DURCHSCHNITTSALTER

33,1 %
DER SV-MITARBEITER SIND UNTER 40 JAHRE

17,3 JAHRE
DURCHSCHNITTLICHE BETRIEBSZUGEHÖRIGKEIT

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

Die SV ist ein Arbeitgeber, der viel für seine Mitarbeiter bietet: Dr. Marcel Stierl leitet die Stabsstelle Nachhaltigkeit und nahm nach der Geburt seiner beiden Kinder mehrere Monate Elternzeit. Er nutzt die familienfreundlichen Angebote der SV, so aktuell gelegentlich Mobile Working. Damit gelingt es ihm, Beruf und Familie gut zu vereinbaren.

DIE NACHHALTIGKEITS-STRATEGIE DER SV

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

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

Verantwortungsvolle Unternehmensführung

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

Produkte & Leistungen

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

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

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“)

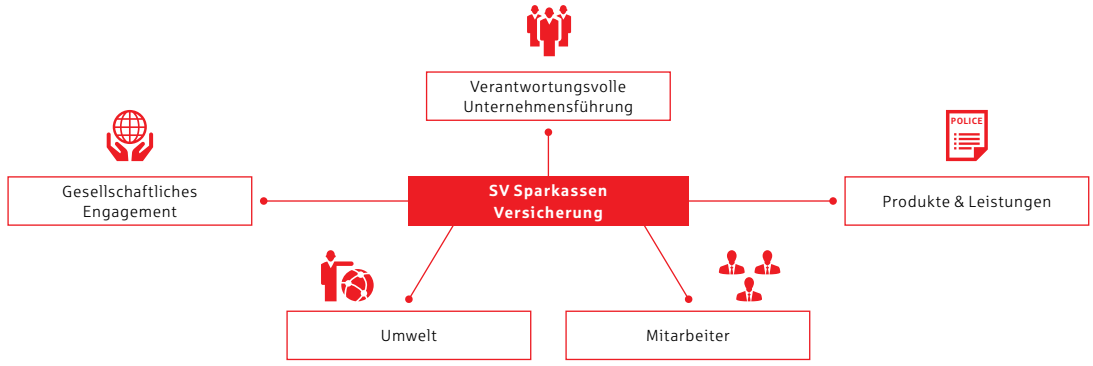
Mitarbeiter

Unser wirtschaftlicher Erfolg hängt vor allem von der Leistungsfähigkeit und Motivation unserer Mitarbeiter ab. Deshalb machen wir uns für eine nachhaltige Personalpolitik stark. Für unsere Mitarbeiter bedeutet das transparente Karrieremöglichkeiten, ein umfangreiches Angebot zur Aus- und Weiterbildung, ein wirksamer Arbeitsschutz

NACHHALTIG UND VERANTWORTUNGS-BEWUSST

SV IST TOP-ARBEITGEBER

HANDLUNGSFELDER DER NACHHALTIGKEITSSTRATEGIE



und umfangreiche Gesundheitsangebote sowie Unterstützung bei der Vereinbarkeit von Beruf und Familie.

Umwelt

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

Gesellschaftliches Engagement

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

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

Ausgezeichnet als Top-Arbeitgeber

Bereits zum siebten Mal in Folge hat Statista zusammen mit dem Magazin Focus, dem Karriere-Netzwerk XING sowie der Arbeitgeberbewertungsplattform kununu die Attraktivität von rund 2.000 Unternehmen untersucht. 2019 wurde die SV erneut von Focus-Money als Top-Arbeitgeber ausgezeichnet. Auch für unser Nachhaltigkeits-Engagement werden wir regelmäßig ausgezeichnet.

INNENDIENST*

672	Teilzeitkräfte
21,74 %	Teilzeitquote
526	Telearbeiter
254	Auszubildende und Studenten im Innendienst
8,5 %	Ausbildungsquote
78,4 %	Übernahmequote
27,8 %	Frauenanteil in Führungsposition

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

AUSSENDIENST

344	Geschäftsstellen
1.787	Mitarbeiter im Außendienst
72	Auszubildende im Außendienst

IM INTERVIEW MIT ...

DR. MARCEL STIERL
leitet seit drei Jahren die Stabsstelle Nachhaltigkeit der SV. Gemeinsam mit seinem Team koordiniert er die Nachhaltigkeitsaktivitäten der SV, das Umweltmanagement, den Arbeits- und Brandschutz und das betriebliche Sport- und Gesundheitswesen.

»Die SV ist ein guter und zuverlässiger Arbeitgeber, der auf Nachhaltigkeit Wert legt.«

Was macht die SV für die Vereinbarkeit von Familie und Beruf?
Der SV ist es wichtig, ihren Mitarbeitern Hilfestellungen anzubieten – als Eltern, als Pflegende oder in weiteren familiären Situationen. Die Hilfe geht über flexible Arbeitszeitmodelle, Homeoffice und Mobile Working weit hinaus. So gibt es Vereinbarungen mit Kindertageseinrichtungen. Und wenn es einmal eng wird, gibt es an den Standorten Eltern-Kind-Zimmer. Das sind komplett eingerichtete Büros mit einer Spielecke. Auch beim Thema Elternzeit und Pflege von Angehörigen ist die SV aufgeschlossen. Bei herausfordernden familiären Themen stehen Experten des pme-Familienservices zur Verfügung. Die SV ist ein guter und zuverlässiger Arbeitgeber, der auf Nachhaltigkeit Wert legt.

Wie hat sich denn das Thema Nachhaltigkeit entwickelt?
Systematisch begonnen haben wir vor etwa zehn Jahren, zunächst im Bereich des Umwelt- und Klimaschutzes. So haben wir auf Ökostrom und LED-Beleuchtung sowie den konzernweiten Einsatz von Blauer-Engel-Recyclingpapier umgestellt. Inzwischen hat Nachhaltigkeit an Wichtigkeit gewonnen. Die Ansprüche sind deutlich gestiegen. Dazu kommen neue gesetzliche Anforderungen. Daher legen wir den Fokus auf unser Kerngeschäft. Dazu zählt die kontinuierliche Verbesserung der Nachhaltigkeit unserer Kapitalanlagen. Was mich besonders freut, ist, dass wir durchaus anspruchsvolle Kunden wie das Bio-Handelsunternehmen Alnatura überzeugen konnten.

Was bedeutet Ihnen die Arbeit bei der SV?
Ich arbeite gerne bei der SV. Denn ich merke, wie ich hier gemeinsam mit meinem Team etwas Positives bewirken kann. Nachhaltigkeit stärker im Konzern voranzubringen und damit unseren unternehmerischen Erfolg mit ökologischer und sozialer Verantwortung zu verbinden, empfinde ich als eine sinnhafte Tätigkeit. Das macht mich zufrieden. Zudem schätze ich die SV als einen attraktiven und sozialen Arbeitgeber.

DR. THORSTEN WITTMANN

DR. KLAUS ZEHNER
Stellvertretender Vorsitzender des Vorstands

ROLAND OPPERMANN

DR. ANDREAS JAHN
Vorsitzender des Vorstands

DR. STEFAN KORBACH

MARKUS REINHARD

Digitale Services und Helfer erleichtern den Alltag. Auch die SV setzt immer mehr auf ihren Einsatz, um die Betreuung zu verbessern, die Schadenregulierung für Sach- und Personenschäden transparenter zu machen und zu beschleunigen. Kunden erwarten einfache, schnelle Prozesse, ehrliche, verständliche Beratung und Betreuung und konkrete Hilfe im Schadenfall. Es geht also zum einen darum, die Prozesse effizienter zu gestalten und zum anderen darum, die Erwartungen der Kunden noch besser zu erfüllen. ›

SV SETZT AUF DIGITALE SERVICES IM KUNDENKONTAKT

ZUKUNFTSMARKT DIGITALISIERUNG: SV SETZT AUF DIGITALE SERVICES

SV ProfClaim

SV Haus & Wetter

KATWARN

Digitale Schadenauszahlung beschleunigt

Pro Jahr reguliert die SV 260.000 Schäden und zahlt eine Milliarde Euro an ihre Kunden aus. Um diese Größenordnung zu managen, setzt die SV zunehmend auf digitale Unterstützung in ihrem Schadenmanagement. 100 Reguliererinnen und Regulierer sind für die SV im Einsatz. Für die Schadenkalkulation nutzen die Regulierer der SV das Regulierungstool SV ProfClaim. Per App werden damit die Schäden erfasst und kalkuliert. Für die Schadenauszahlung nutzen die Regulierer das InterCard-System, um dem Kunden sofort und noch vor Ort die erste Entschädigung auf das Girokonto auszahlen zu können. Die Auszahlung erfolgt mittels eines EC-Terminals. Der Zahlungsprozess wird noch weiter verbessert. Ein integriertes IBAN-Readerverfahren beschleunigt den digitalen Auszahlungsprozess weiter. Die SV ist bei dem digitalen Zahlverfahren ein Vorreiter der Branche.

Mit dem neuen Schadentracking immer auf dem aktuellen Stand

Seit Anfang 2019 bietet die SV ihren Kunden in den meisten Schadensparten ein Schadentracking an. Mit dem Schadentracking informiert sie aktiv und automatisch per E-Mail über den aktuellen Stand der Schadenbearbeitung, zum Beispiel über die Schadennummer, Entschädigungszahlungen oder die Beauftragung eines Gutachters. Vergleichbar ist das Schadentracking mit den Statusmeldungen, die Kunden bei Online-Käufen vom Verkäufer und Versanddienstleister erhalten.

Aktive und digitale Schadensteuerung im Personenschaden

Für die Steuerung der Personenschadenbearbeitung in der Kfz-Haftpflichtversicherung arbeitet die SV seit Anfang 2018 mit der digitalen und webbasierten Plattform „PersonenschadenCockpit“, welche ein aktives Steuerungsinstrument für den Sachbearbeiter darstellt. Dieses Tool wurde gemeinsam mit der Firma ACTINEO, Marktführer für die Digitalisierung und medizinische Einschätzung von Personenschäden, entwickelt. Alle relevanten medizinischen Daten zu einem Schaden werden in einer digitalen Akte aufgearbeitet und bereitgestellt. Vorhersagemodelle und Risk Scores werden für die Steuerung eingesetzt, die auf den Datenmodellen von ACTINEO basieren. Die Schadensachbearbeiter werden so bei der Bearbeitung und Beurteilung tagesaktuell mit präzisen Informationen zum Fall unterstützt. So bekommen sie Informationen über die tatsächliche und auch statistisch prognostizierte Zeit der Arbeitsunfähigkeit, aber auch zum Genesungsfortschritt des Geschädigten sowie zu therapeutischen Maßnahmen. Geschädigte profitieren von dem System, da hierdurch eine konkretere medizinische Steuerung erfolgen und somit ein besseres Outcome sowie schnellere Genesung erzielt werden kann.

Digitale Warnmeldungen von KATWARN

KATWARN heißt 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, einem Warnsystem des Bundesamtes für Bevölkerungsschutz und Katastrophenhilfe, synchronisiert. Egal, ob die Warn-App NINA oder KATWARN auf dem Smartphone installiert ist, erhalten Nutzerinnen und Nutzer die gleichen Gefahrenmeldungen. Durch die wechselseitige Bereitstellung sind Gefahrenmeldungen beider Systeme somit deutschlandweit verfügbar, denn bei Gefahr für Leib und Leben zählt nur die schnelle Warnung. Das ist ein wichtiger Schritt für die Sicherheit der Menschen in Deutschland.

SV modernisiert ihren Wetterservice

Seit 13 Jahren bietet die SV ihren Kunden zuverlässige Unwetterwarnungen per E-Mail und SMS. Nun ist die bestehende „SV Haus & Wetter“-App das führende Medium für den Wetterservice. Sie wurde komplett modernisiert. Bisherige Nutzer der App bekommen die neue Version als Update. Die neue Version der App warnt europaweit vor Unwettern wie Sturm, Hagel und Starkregen, großer Hitze und Frost. Mit dem Aktivitätenwetter gibt es Wetterprognosen für individuelle Freizeitaktivitäten wie Fahrradfahren oder Wandern. Über die App ist es auch möglich, Schäden zu melden und einen Berater zu suchen. Der SV Unwetterservice kommt gut an: 193.000 Nutzer greifen aktuell auf die Unwetterwarnungen der SV zu, rund 35.000 nutzen die „SV Haus & Wetter“-App – Tendenz steigend.

Der digitale SV bAV Manager

Die SV führte Anfang 2019 für Arbeitgeberkunden in der betrieblichen Altersversorgung (bAV) das neue Verwaltungsportal „SV bAV Manager“ ein. Im Portal sind alle bAV-Verträge je Arbeitgeber hinterlegt, sodass diese Änderungen und Meldungen einfach und schnell durchführen können. Das macht die Verwaltung von Verträgen der betrieblichen Altersversorgung effizienter. Die SV vernetzt sich damit direkt mit den Arbeitgebern und macht die bAV transparent und noch einfacher. Entwickelt wurde die Lösung von XbAV, dem führenden Technologieanbieter für die Digitalisierung der bAV: www.SV-bav.net. ‹

WEITERE INFORMATIONEN

GESCHÄFTSBERICHTE 2018

SV KOMPAKT
Profil und Positionen

SV KONZERN
Geschäftsbericht 2018

SV HOLDING AG
Geschäftsbericht 2018

SV GEBÄUDE-VERSICHERUNG AG
Geschäftsbericht 2018

SV LEBENS-VERSICHERUNG AG
Geschäftsbericht 2018

SV NACHHALTIGKEIT
Wir übernehmen Verantwortung

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

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

Onlinemagazin der SV:
Das Magazin der SV bietet aktuelle Themen, hilfreiche Informationen und interessante Stories aus den Bereichen Unterwegs, Wohnen, Job, Freunde & Familie.
https://www.sparkassenversicherung.de/content/privatkunden/service/magazin/

IMPRESSUM

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

Verantwortlich
Unternehmenskommunikation
Sylvia Knittel
Tel.: 0711 898-48221

Redaktion
Stefanie Rösch
Tel.: 0711 898-48222

Konzeption, Gestaltung und Realisation
MPM Corporate Communication Solutions, Mainz
www.mpm.de

Bildnachweis
Titelmotiv: Burg Hohenneuffen, Baden-Württemberg
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

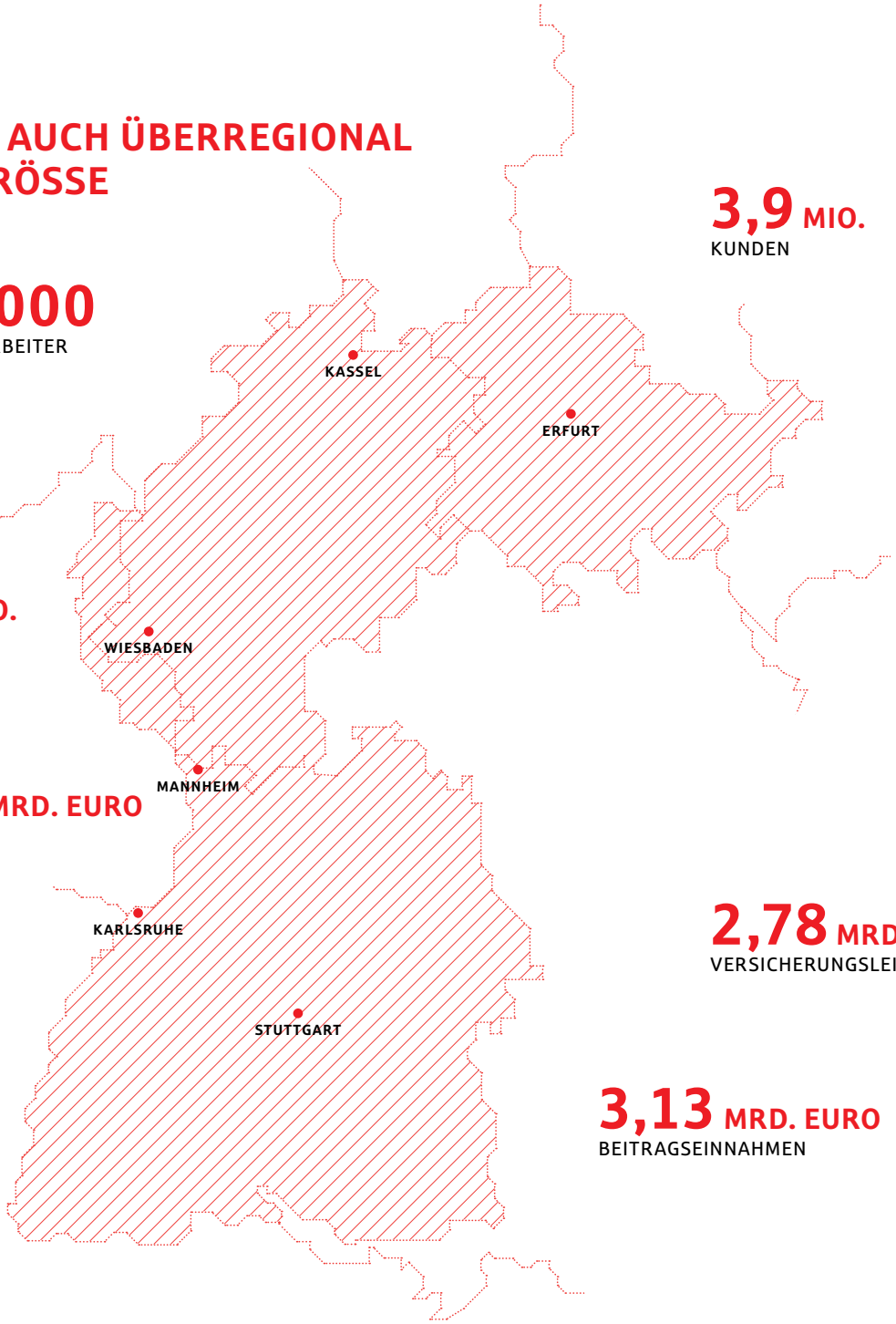
344
EIGENE GESCHÄFTSSTELLEN

7,8 MIO.
VERTRÄGE

24,78 MRD. EURO
KAPITALANLAGEN

2,78 MRD. EURO
VERSICHERUNGSLEISTUNGEN

3,13 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

#16
UNTER DEN LEBENSVERSICHERERN

#18
UNTER DEN VERSICHERUNGSKONZERNEN

71-100-0419