

SV KOMPAKT

PROFIL UND POSITIONEN

2015



Zeit verändert.
Werte bleiben.
SV 2015: Fit für die Zukunft!

DIE SV: AUCH ÜBERREGIONAL EINE GRÖSSEMARKTFÜHRER IN DER GEBÄUDE-
VERSICHERUNG IN DEN REGIONEN15. PLATZ UNTER DEN
LEBENSVERSICHERERNZWEITGRÖSSTER IN DER GEWERB-
LICHEN FEUERVERSICHERUNG15. PLATZ UNTER DEN
SCHADENVERSICHERERNDRITTGRÖSSTER ÖFFENTLICHER
VERSICHERER17. PLATZ UNTER DEN
VERSICHERUNGSKONZERNEN

VIERTGRÖSSTER SACHVERSICHERER

VIERTGRÖSSTER GEWERBE-/
INDUSTRIEVERSICHERERVIERTGRÖSSTER LANDWIRTSCHAFT-
LICHER FEUERVERSICHERER**SV ZAHLEN AUF EINEN BLICK****5.000**

MITARBEITER

400

EIGENE AGENTUREN

4,5 MIO.

KUNDEN

7,7 MIO.

VERTRÄGE

3,4 MRD. EURO

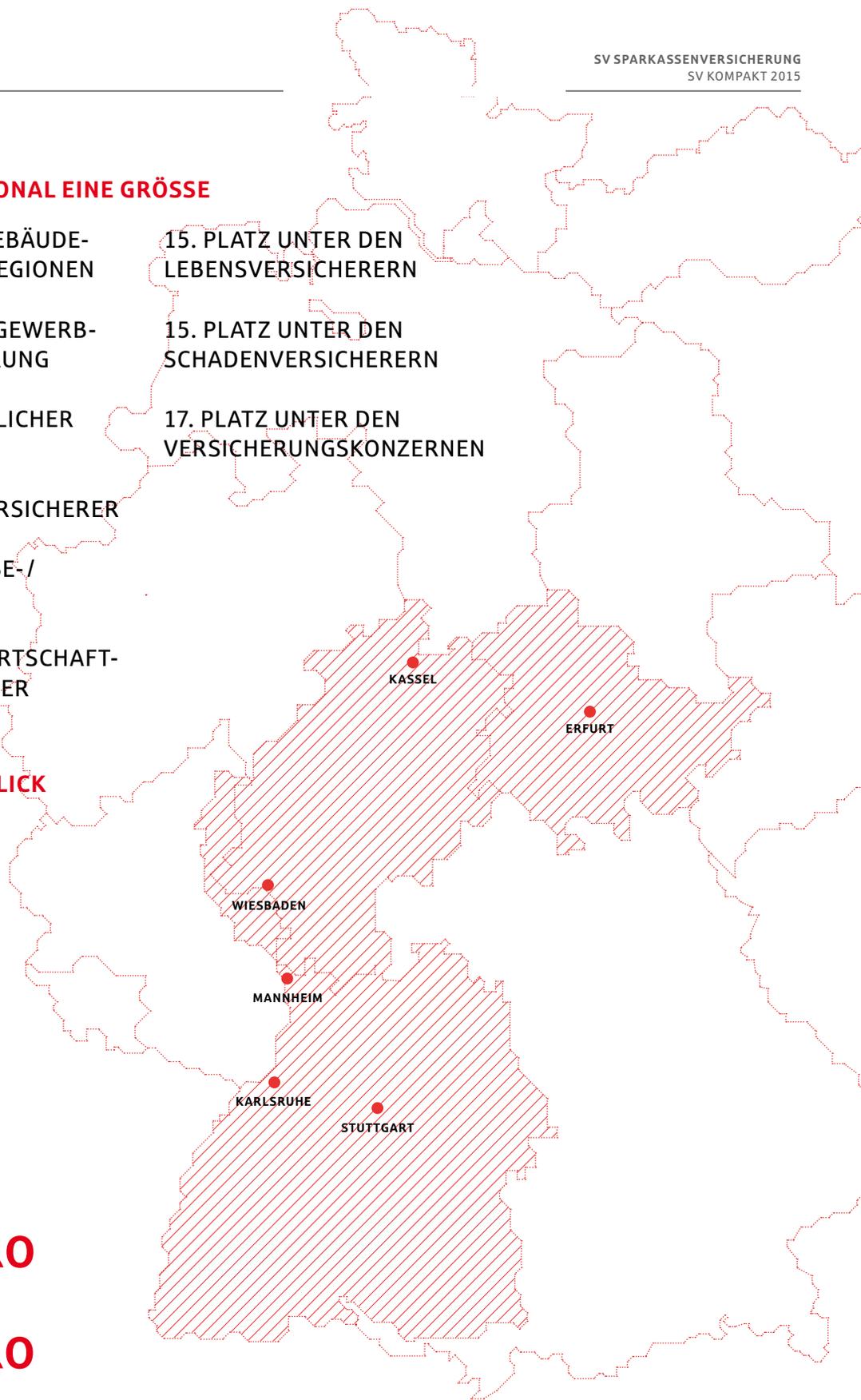
BEITRAGSEINNAHMEN

3,0 MRD. EURO

VERSICHERUNGSLEISTUNGEN

24 MRD. EURO

KAPITALANLAGEN

DIE SECHS REGIONALEN**STANDORTE DER SV:**ERFURT, KARLSRUHE, KASSEL,
MANNHEIM, STUTTGART, WIESBADEN

DIE SV – FIT FÜR DIE ZUKUNFT



Liebe Leserinnen und Leser,

2014 war ein gutes Jahr für die SV. Unsere Beiträge sind konzernweit gestiegen. Wir haben ein sehr erfreuliches Ergebnis erzielt.

In der SV Gebäudeversicherung haben wir ein hohes Beitragswachstum erreicht und auch das Neugeschäft lag deutlich über dem des Vorjahres. Da 2014 auch die Elementarschäden weitgehend ausgeblieben sind, hatten wir in der SV Gebäudeversicherung ein wirklich gutes Jahr. So konnten wir bereits im Geschäftsjahr nach dem großen Hagelereignis die Schwankungsrückstellung wieder um den Wert auffüllen, den wir 2013 entnehmen mussten.

Dank eines starken Jahresendgeschäfts können wir auch mit dem Neugeschäft der SV Lebensversicherung sehr zufrieden sein. Trotz der Niedrigzinsphase und der medialen Diskussion um die Lebensversicherung ist es uns 2014 gelungen, die Lebensversicherung erfolgreich am Markt zu platzieren. Das Neugeschäft nach Beitragssumme lag 2014 über drei Milliarden Euro. Ein wirklich sehr guter Wert.

Das Jahr 2014 hat uns gezeigt, dass wir mit unseren Produkten in den Schaden-Unfallversicherungen und in der Lebensversicherung sehr gut aufgestellt sind. Wir freuen uns über den Zuspruch, ob es über die Neugeschäftsentwicklung ist oder über unabhängige Kundenmeinungen. Sie bestätigen unseren Weg. Und was kommt 2015? Die Niedrigzinsphase und zunehmende Regulierung werden uns weiterhin in Trab halten. Abgesehen von diesen Themen wollen wir die erfolgreiche Arbeit der vergangenen Jahre fortsetzen: Mit guten Produkten und qualifizierter Beratung.

Mit freundlichen Grüßen

Ihr

Ulrich-Bernd Wolff von der Sahl
Vorsitzender des Vorstands

INHALT



ROLAND OPPERMANN
ZUM THEMA
NIEDRIGZINSPHASE

UNSER SELBSTVERSTÄNDNIS

05
Unser Selbstverständnis

SV KONZERN

06 – 09
Fokus: Niedrigzinsphase

10
Kapitalanlagestruktur

11
IFRS-Geschäftszahlen

SV GEBÄUDE- VERSICHERUNG AG

12 – 15
Fokus: Produkte

16
Bestandszusammensetzung

17
Geschäftszahlen (HGB)

SV LEBENSVERSICHERUNG AG

18 – 21
Fokus: Demografie

22
Bestandszusammensetzung

23
Geschäftszahlen (HGB)



MARKUS DEUTSCH
ZUM THEMA
ALTERSVORSORGE

SV NACHHALTIGKEIT

24
Fokus: Nachhaltigkeit

25
Kunden

26
Mitarbeiter
Gesellschaft

27
Umwelt

AUSBlick

28 – 30
Fokus: Zukunftsthemen

WEITERE INFORMATIONEN

31
Finanzpublikationen 2014
Abkürzungsverzeichnis
Kundenservice
Impressum



NICOLAI AUER
ZUM THEMA PRODUKTE



HANS-MARTIN STENDEL
ZUM THEMA
NACHHALTIGKEIT

DIE SV – ZUVERLÄSSIG UND STARK

Die SV ist ein moderner Versicherer mit Tradition. Wir haben verstanden, dass wirtschaftlicher Erfolg und regionale Verbundenheit zusammengehören. Mit den Unternehmen der Sparkassenorganisation bieten wir den Menschen in Städten, Kommunen und Gemeinden eine umfassende Vorsorgeberatung. Weil Regionalität unsere Stärke ist, stärken wir unsere Regionen.

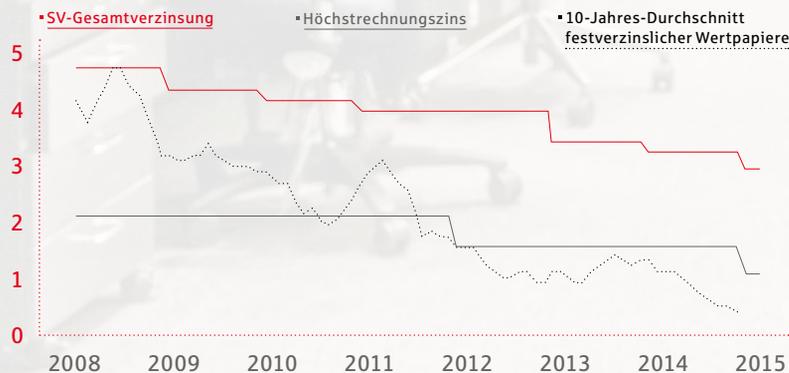
SV KONZERN
STRATEGISCHES KAPITALANLAGEMANAGEMENT

NACHHALTIG GUTE ERGEBNISSE TROTZ NIEDRIGER ZINSEN

Dank einer ausgefeilten Kapitalanlagestrategie erzielte der SV Konzern eine Kapitalanlagerendite in Höhe von 4,8 Prozent und das in einem Niedrigzinsumfeld mit Umlaufrenditen bei Bundesanleihen von 0,4 Prozent. 24 Milliarden Euro an Kapitalanlagen werden bei der SV gemanagt. Die SV zählt damit zu den großen institutionellen Anlegern in Deutschland.

SV LEBENSVERSICHERUNG MIT ATTRAKTIVER GESAMTVERZINSUNG – IN ANHALTENDER NIEDRIGZINSPHASE

IN %



Die Umlaufrenditen sind stark gesunken. Die SV bietet eine Gesamtverzinsung in der Lebensversicherung, die weit darüber liegt.

Quelle: SV Sparkassenversicherung



*Die Kurse im Blick:
Roland Oppermann, seit Februar
Finanzvorstand, im Parkettsaal
der Baden-Württembergischen
Wertpapierbörse in Stuttgart*

SV KONZERN: GUT AUFGESTELLT UND ERFOLGREICH

Der SV Konzern blickt trotz Niedrigzinsen und zunehmender Regulierungen auf ein gutes Geschäftsjahr 2014. Auf Konzernebene erzielte die SV nach IFRS ein erfreuliches Jahresergebnis von 143,7 Millionen Euro (Vorjahr: 34,9). Die SV konnte im vergangenen Jahr ein Wachstum der Gesamtbeiträge von 2,7 Prozent auf 3,4 Milliarden Euro (3,3) verzeichnen. Hohe Zuwächse erzielte das Unternehmen im Neugeschäft in Schaden-Unfall und in Leben.

In den Schaden-Unfallversicherungen stiegen die Bruttobeiträge des selbst abgeschlossenen Geschäfts um 6,2 Prozent auf 1,36 Milliarden Euro (1,28) und liegen deutlich über dem Marktwachstum von 3,2 Prozent. Die Entwicklung ist auf das sehr gute Neugeschäft über mehrere Sparten hinweg und auf Beitragssatzanpassungen zurückzuführen. Neben PrivatSchutz und Kraftfahrt lief die Sparte Unfall besonders erfreulich. Sie konnte durch den sehr guten Start des neuen Produktes ExistenzSchutz ein Beitragsplus von 44,2 Prozent verzeichnen. Die Schadenseite entspannte sich im Vergleich zum Vorjahr stark, große Elementarschäden blieben aus. Allerdings hält der Trend zu vielen Feuergrößschäden weiter an. Die SV Gebäudeversicherung erzielte ein Ergebnis nach Steuern von 118 Millionen Euro. Beim Lebensversicherer liefen trotz Niedrigzinsphase und der medialen Diskussion die Geschäfte mit der Altersvorsorge 2014 sehr gut. Das Neugeschäft stieg nach Beitragssumme um 13,5 Prozent auf über 3,0 Milliarden Euro. Maßgeblichen Anteil daran hatte neben IndexGarant vor allem die betriebliche Altersversorgung, die 2014 ein Neugeschäftsvolumen über alle Durchführungswege von rund einer Milliarde Euro Beitragssumme erzielen konnte. Die gebuchten Bruttobeiträge lagen zum Jahresende mit 1,87 Milliarden Euro auf dem Niveau des Vorjahres. Die SV Lebensversicherung konnte planmäßig 30 Millionen Euro an die SV Holding abführen. Nach Absprache mit den Eigentümern, den Sparkassen in Baden-Württemberg, Hessen, Thüringen und Rheinland-Pfalz, wurden die Jahresüberschüsse nicht ausgeschüttet, sondern bleiben im Unternehmen, um die Substanz der SV zu stärken.

Gutes Kapitalanlageergebnis erzielt trotz niedriger Zinsen

2014 war aufseiten der Kapitalmärkte ein sehr spannendes Jahr. Auch im vergangenen Jahr hat sich unsere nachhaltige und sicherheitsorientierte Anlagepolitik bewährt. Der Kapitalanlagebestand nach IFRS stieg leicht auf knapp 23,9 Milliarden Euro (22,0). Die Entscheidung der Europäischen Zentralbank, den Leitzins im September 2014 auf den historischen Tiefststand »

TOP ARBEITGEBER

FOCUS 2015



» von 0,05 Prozent zu senken und die Ankündigung eines umfassenden Anleihenkaufprogramms haben das ohnehin niedrige Zinsniveau weiter gedrückt. Das stellt das Kapitalanlagemanagement auch weiterhin vor große Herausforderungen. Die SV erzielte mit 1,1 Milliarden Euro (1,04) ein sehr erfreuliches Kapitalanlageergebnis. Insgesamt erzielte der Konzern erneut eine sehr gute Kapitalanlageverzinsung von 4,8 Prozent (4,8) in einem schwierigen Umfeld.

Die SV ist ein stabiles und solides Haus

Durch die umsichtige Bilanzpolitik konnte die SV entgegen dem Markttrend sinkender Solvabilitäten ihre Finanzstärke noch ausbauen und die Risikotragfähigkeit weiter auf einem hohen Niveau halten. Die Überdeckung der Solvabilitätsanforderung des Konzerns lag mit 195,1 Prozent über dem Branchendurchschnitt von 165,1 Prozent (Werte 2013). Die Solvabilitätsquote des Lebensversicherers ging 2014 zwar leicht zurück, lag jedoch mit 176,2 Prozent (183,4) weit über den Anforderungen der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin). Auch der Schaden-Unfallversicherer zeigt sich weiter substanzstark und konnte die Solvabilität auf überdurchschnittliche 437,8 Prozent (425,1) ausbauen. Darüber hinaus bestand die SV alle von der BaFin geforderten Stresstests. Das zeigt die finanzielle Stärke der SV, von der auch in Zukunft die Kunden profitieren werden.

Die SV ist Kundenliebling

Verbraucherzentralen, Ombudsmann und Ministerien wachen über unsere Arbeit. Immer mehr neue gesetzliche Regelungen stärken den Verbraucherschutz wie beispielsweise die Verbraucherrechterichtlinie oder das Altersvorsorgeverbesserungsgesetz. Für die SV ist der faire und zuverlässige Umgang mit ihren Kunden ein Selbstverständnis, denn ohne das dauerhafte Vertrauen unserer Kunden könnten wir nicht so erfolgreich sein. Umso wertvoller sind für uns unabhängige Kundenbeurteilungen, die uns die Qualität unserer Arbeit bescheinigen. 2014 hat die SV verschiedene Auszeichnungen bekommen. Das Magazin Focus-Money hat die Fairness von Deutschlands 30 größten Versicherern ermittelt. Die SV wurde in diesem Vergleich mit der Bestnote „sehr gut“ bewertet und als Aufsteiger des Jahres ausgezeichnet. Zu den Service- und Leistungskriterien gehörten Ehrlichkeit, das Eingehen auf Kundenbedürfnisse, Einhalten von Zusagen, der Umgang mit Beschwerden und Reklamationen und die Sicherheit von Produkten. Bei einer weiteren Studie von Focus-Money wurde die Beliebtheit von Marken getestet und zwar mithilfe des Internets. Bewertet wurden Aussagen zu Preis, Service, Qualität und Ansehen. Im Bereich Geld und Vorsorge wurden 84 Unternehmen bewertet. Die SV wurde als „Kundenliebling“ ausgezeichnet und bekam das Prädikat „Gold“.

KUNDENLIEBLING

FOCUS-MONEY 07/2014



SV ist ein finanzstarkes Unternehmen

Mehrere unabhängige Untersuchungen bestätigen die Finanzkraft und Sicherheit der SV Lebensversicherung. Im Oktober 2014 wurde der erstmalig durchgeführte „ServiceAtlas Lebensversicherer 2014“, der die 15 größten Anbieter auf den Prüfstand stellt, veröffentlicht. Für die Benchmarkstudie wurden knapp 1.800 Kundenurteile zu 17 allgemeinen und spezifischen Service- und Leistungsmerkmalen auf vier Qualitätsdimensionen oder Einzelkategorien eingeholt. Die SV belegte den zweiten Platz und bekam ein „sehr gut“. Das Institut für Vorsorge und Finanzplanung zeichnete die SV im November 2014 für ihre LV Unternehmensqualität mit „sehr gut“ aus. Stabilität, Sicherheit, Ertragskraft und Markterfolg wurden dabei untersucht. Im Februar 2015 untersuchte Euro die Lebensversicherer in Deutschland nach Finanzkraft, Performance, Kundenzufriedenheit und Bestandssicherheit. Die SV bekam die Note „gut“. Die Bewertungen freuen uns, zeigen sie doch unsere besondere Stärke, mit Leistungen zu überzeugen und verlässlich für unsere Kunden da zu sein.

SV – regionale Stärke mit Tradition

Die SV ist gut positioniert trotz härterem Wettbewerb und zunehmenden Zwängen aus Regulierung und Kapitalmarkt. Wir spielen nicht nur regional, sondern auch bundesweit in der Gebäudeversicherung, im gewerblichen und industriellen Bereich sowie in der Altersvorsorge eine wesentliche Rolle. Allein in Baden-Württemberg und Hessen vertrauen uns gut zwei Drittel aller Wohngebäudebesitzer. Unter den Lebensversicherern nehmen wir im bundesweiten Vergleich Platz 15 ein. Das spricht für die SV als seriöser langjähriger Vorsorgepartner. Unsere Stornoquoten sind in der Lebensversicherung niedriger als im Markt. Das spricht für eine lebensnahe Beratung. Unsere Kunden bekommen aber auch Leistung: Pro Jahr fließen rund drei Milliarden Euro in die Region, pro Tag zahlen wir rund 8,5 Millionen Euro in Form von Renten- oder Kapitalzahlungen in der Lebensversicherung oder für Schäden in der Schaden-Unfallversicherung. Darüber hinaus ist es uns wichtig, uns dort zu engagieren, wo unsere Kunden und Mitarbeiter auch zu Hause sind: als guter und fairer Arbeitgeber, als vertrauenswürdiger Geschäftspartner für die Kommunen, Wirtschaft und Privatkunden und als zuverlässiger Förderer der kulturellen Angebote in der Region.

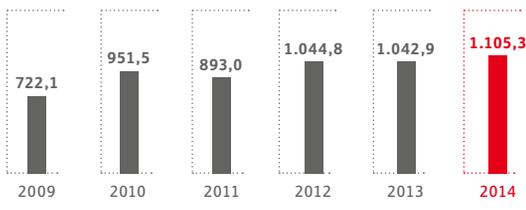
Dienstleister der Kommunen und Partner der Feuerwehren

Mit KRISTALL bietet die SV eine speziell auf die Bedürfnisse von Städten, Gemeinden und Landkreisen ausgerichtete Versicherungslösung, die sich seit über 15 Jahren bei den Kommunen bewährt hat. Über zwei Vertretungsgremien können die Kommunen direkt Einfluss auf die Ausgestaltung des Versicherungsschutzes nehmen. Mit rund 1.100 Kommunen sind

mehr als 50 Prozent aller Kommunen im Geschäftsgebiet Hessen, Thüringen und Rheinland-Pfalz nach diesem Konzept bei der SV versichert. Insgesamt verfügen acht von zehn Kommunen über eine Vertragsbeziehung zur SV. Besonderes Augenmerk legen wir als großer Feuer- und Gebäudeversicherer auf die Schadenverhütung, die Brandschutzerziehung und -aufklärung. Deshalb fördern wir schon seit Jahrzehnten die Zusammenarbeit mit den Feuerwehren und ihren Verbänden. Gemeinsam haben wir uns für die Rauchmelderpflicht eingesetzt, die jetzt in Baden-Württemberg, Hessen und Rheinland-Pfalz für alle Wohnungen gilt. Außerdem werden die Feuerwehren unserer KRISTALL-Kunden nicht nur finanziell von der SV unterstützt, sondern auch mit Ausrüstung, wie mit Hohlstrahlrohren und mobilen Rauchverschlüssen.

SV KONZERN KAPITALANLAGEERGEBNIS

(OHNE ERGEBNIS AUS FLV) IN MIO. EURO



Großer Arbeitgeber und regionaler Ausbildungsbetrieb

Die SV setzt in ihrer Personalpolitik stark auf die eigene Ausbildung und stellt an allen sechs Standorten und in den über 400 SV-Agenturen Ausbildungs- und Studienplätze zur Verfügung. Über alle drei Ausbildungsjahre hinweg beschäftigt die SV Ende 2014 250 Auszubildende (270 im Innendienst und 96 im Außendienst (101). Mit einer Übernahmequote von rund 83 Prozent unterstreicht die SV ihren Anspruch, den wachsenden Anforderungen des Marktes und der demografischen Entwicklung mit jungen und selbst ausgebildeten Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern zu begegnen. Neben der betrieblichen Ausbildung bietet die SV jungen Akademikern ein eigenes Traineeprogramm, das ihnen einen qualifizierten Einstieg in den Beruf und in das Unternehmen ermöglichen soll. Für die Fortbildung von potenziellen Nachwuchsführungskräften und Projektleitern wurden eigene Qualifizierungsprogramme entwickelt. Ende 2014 beschäftigte die SV insgesamt 2.683 Mitarbeiter im Innendienst (2.650). Im Außendienst waren Ende 2014 1.957 Mitarbeiter (1.939) tätig. Im Februar 2015 wurde die SV im Arbeitgeberranking von Focus sehr gut bewertet. Sie kommt auf Platz 2 der 28 größten Versicherungen, im Gesamtranking auf Platz 86 von 2.000 untersuchten Unternehmen. Das freut uns sehr. <<

DER MIX ENTSCHIEDET

Niedrige Zinsen und regulatorische Anforderungen beeinflussen die Kapitalanlage heute mehr denn je. Der richtige Mix aus Risiko und Sicherheit entscheidet über den Erfolg. Schließlich hängen davon die Altersvorsorge und eine zuverlässige Auszahlung im Schadenfall von Millionen SV-Kunden ab.



DIE ZINSEN SIND AUF DEM TIEFSTAND. WIE SIEHT HIER IHRE KAPITALANLAGESTRATEGIE AUS?

Oppermann: 2014 war alles andere als einfach für unsere Neuanlage und hat uns erstmals japanische Verhältnisse im Zins beschert. Ursächlich dafür war der unerwartet starke Eingriff der Europäischen Zentralbank. Für die Neuanlage bedeutet dies, dass mit risikoarmen Anleihen und 15- bis 20-jährigen Laufzeiten nur mehr knapp 2 Prozent Rendite erwirtschaftet werden kann. Der richtige Mix aus Risiko und Sicherheit ist deshalb entscheidend. Der überwiegende Teil ist daher in festverzinslichen Wertpapieren angelegt. Wir investieren aber auch in Aktien, Private Equity, Immobilien und Alternative Investments.

SIE HABEN 4,8 PROZENT INSGESAMT AN RENDITE ERZIELT. WO KOMMT DENN DER ERFOLG HER?

Wir investieren weltweit und in verschiedene Anlageklassen. Hier ist vor allem breite Kompetenz und die Geschwindigkeit entscheidend. 2014 sind nahezu alle Assetklassen sehr gut gelaufen. Wir haben dabei von Aktien, Unternehmensanleihen, europäischen Pfandbriefen und alternativen Anlagen profitiert. Etwas schlechter liefen die Emerging Markets, die Highflyer der Vorjahre. Für 2015 sind wir optimistisch für Immobilien, Infrastruktur, dividendenstarke Aktien und High-Yield-Anlagen und bauen diese vorsichtig aus.

SOLVENCY II LÄSST MEHR SPIELRÄUME ZU. WERDEN SIE DIESE NUTZEN?

Solvency II bietet ab 2016 mehr Freiräume bei der Gestaltung der Kapitalanlage, die sich dann allein am vorhandenen Risikokapital orientieren wird. Da wir dies auch heute schon tun, wird sich an unserer Anlagepolitik nichts Grundlegendes verändern. Schließlich vertrauen uns unsere Kunden ihre private Altersvorsorge an und hier geht es vor allem um Sicherheit.

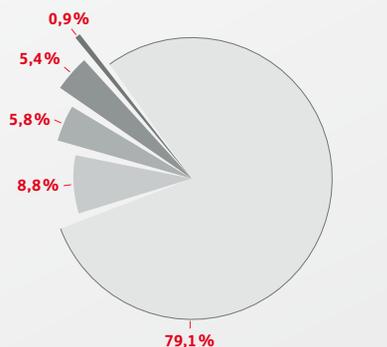
SICHERE UND SOLIDE KAPITALANLAGE

Die SV setzt in ihrer Kapitalanlage auf eine solide, nachhaltige und sicherheitsorientierte Anlagepolitik. Die SV ist mit 24 Milliarden Euro an Kapitalanlagevolumen Großanleger. Neben Anforderungen an die Rentabilität legt die SV bei ihren Investments großen Wert auf Sicherheit, eine ausgewogene Mischung und Streuung bei den Kapitalanlagen und Emittenten sowie ein hohes Maß an Liquidität zur Bedienung der Zahlungsverpflichtungen gegenüber ihren Kunden. Über 80 Prozent des Geldes ist in festverzinslichen Wertpapieren angelegt. Der größte Teil davon sind Wertpapiere mit hohem oder sehr hohem Rating AAA – A. Daneben investiert die SV vor allem in Substanzassets und vergibt in der Lebensversicherung Hypothekendarlehen an ihre Kunden.

KAPITALANLAGESTRUKTUR

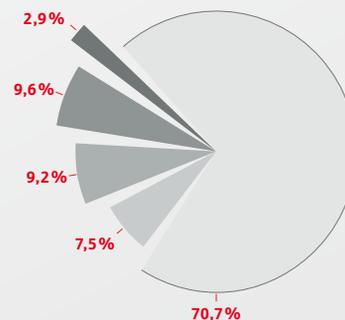
ZUM 31.12.2014 AUF BUCHWERTBASIS

SV LEBENSVERSICHERUNG 21 MILLIARDEN EURO



0,9% Alternative Investments
5,4% Aktien inkl. Private Equity
5,8% Immobilien
8,8% Beteiligungen, Hypotheken und Sonstige
79,1% Anleihen

SV GEBÄUDEVERSICHERUNG 3 MILLIARDEN EURO



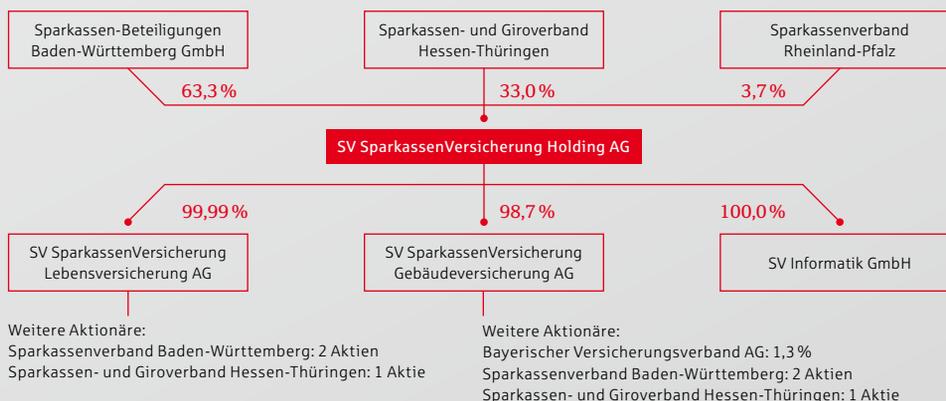
2,9% Alternative Investments
9,6% Aktien inkl. Private Equity
9,2% Immobilien
7,5% Beteiligungen, Hypotheken und Sonstige
70,7% Anleihen

SV KONZERN

IFRS-GESCHÄFTSZAHLEN AUF EINEN BLICK

		2014	2013	2012
Gesamtbeiträge inkl. RfB	in Mio. Euro	3.388,8	3.298,3	3.005,8
Schaden / Unfall / Rückversicherung		1.436,1	1.343,7	1.284,1
Leben inkl. RfB		1.952,6	1.954,6	1.721,7
Gebuchte Bruttobeiträge	in Mio. Euro	3.323,0	3.228,6	2.933,9
Gebuchte Bruttobeiträge saG	in Mio. Euro	3.235,4	3.157,4	2.857,7
Schaden / Unfall		1.360,6	1.280,8	1.218,6
Leben		1.874,9	1.876,7	1.639,2
Bestand Anzahl Verträge	in Tsd.	7.737	7.643	7.627
Versicherungsleistungen	in Mio. Euro	3.084,4	3.850,6	3.029,9
Schaden / Unfall		870,5	1.604,5	806,6
Leben		2.192,6	2.205,6	2.196,1
Kapitalanlagebestand	in Mio. Euro	23.879,4	21.962,2	21.921,4
Schaden / Unfall (ohne Depotforderungen)		2.785,8	2.611,7	2.710,0
Leben		20.747,2	19.232,4	19.084,7
Kapitalanlageergebnis (ohne Ergebnis aus FLV)	in Mio. Euro	1.105,3	1.042,9	1.044,8
Aufwendungen für den Versicherungsbetrieb brutto	in Mio. Euro	568,7	530,0	547,5
Konzernergebnis	in Mio. Euro (vor Steuern)	230,5	-18,0	102,6
Konzernergebnis	in Mio. Euro (nach Steuern)	143,7	34,9	94,0
Ergebnisneutrale Eigenkapitalveränderung	in Mio. Euro	3,5	-35,2	33,0
Gesamtergebnis	in Mio. Euro	147,3	-0,4	127,0
Eigenkapital	in Mio. Euro	1.657,1	1.510,2	1.541,2
Bilanzsumme	in Mio. Euro	26.669,1	24.997,5	24.279,3
Mitarbeiter (Köpfe)		4.986	4.960	5.049
Innendienst		2.683	2.650	2.702
Außendienst		1.957	1.939	1.982
Auszubildende		346	371	365

ORGANIGRAMM DER SV

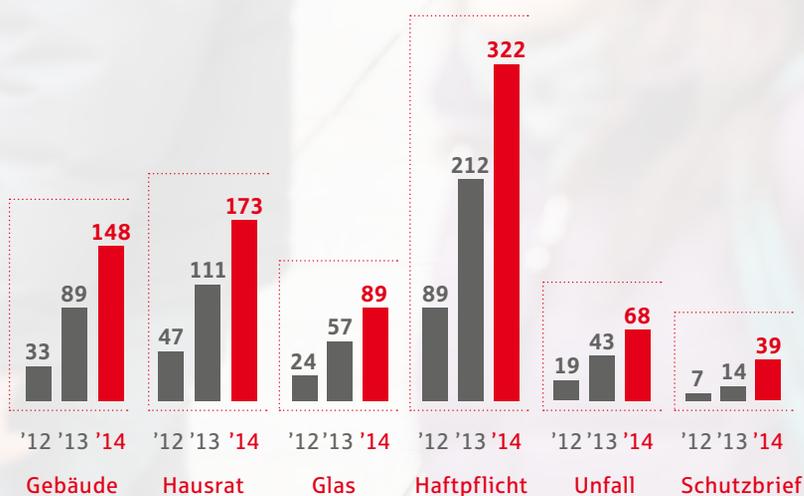


SV GEBÄUDEVERSICHERUNG AG
PRIVATSCHUTZ – EIN ERFOLGSPRODUKT

DAS ANGEBOT ÜBERZEUGT

Die SV hat in den vergangenen Jahren ihre Produkte in Schaden-Unfall konsequent modernisiert und kundenfreundlicher gestaltet. 840.000 PrivatSchutz-Verträge in drei Jahren sprechen dafür, dass das moderne Konzept bei den Kunden ankommt.

BESTANDSENTWICKLUNG – ANZAHL DER PRIVATSCHUTZ-VERTRÄGE
IN TSD. STÜCK



Quelle: SV Sparkassenversicherung

SV GEBÄUDEVERSICHERUNG: STARKE PRÄMIENZUWÄCHSE IN SCHADEN-UNFALL

Das Jahr 2014 war in der Schaden-Unfallversicherung geprägt von einem ausgezeichneten Neugeschäft. Neben dem Dauerbrenner PrivatSchutz startete das neue Produkt ExistenzSchutz sehr gut in den Markt. Für Schäden bezahlte die SV deutlich weniger, die großen Elementarereignisse blieben aus.

In den Schaden-Unfallversicherungen stiegen die gebuchten Bruttobeiträge um 6,2 Prozent und liegen damit bei 1,36 Milliarden Euro (1,28). Die SV wuchs damit stärker als der Markt mit 3,2 Prozent. Die Beiträge stiegen vor allem in den Sparten Kraftfahrt (+14,3 Prozent), Unfall (+8,3), industrielle Sachversicherung (+8,2) und Gebäude (+4,2). Diese erfreuliche Entwicklung ist hauptsächlich auf das sehr gute Neugeschäft über verschiedene Sparten hinweg sowie auf Beitragssatzanpassungen zurückzuführen. Das Neugeschäft nach Bestandsbeitrag wuchs um 21,2 Prozent auf 105,0 Millionen Euro (86,7). Wachstumstreiber waren hier vor allem die Sparten Unfall (+44,2), Kraftfahrt (+34,0), Gebäude (+22,2) und gewerbliche Sachversicherung (+16,3).

Sehr gute Entwicklungen in der Kfz-Versicherung

Das Kraftfahrtgeschäft entwickelte sich weiter positiv: Zum einen zahlen sich die Sanierungsmaßnahmen der vergangenen Jahre aus und zum anderen machen sich die Tarifverbesserungen und neuen Tarifstrukturen positiv bemerkbar. Insgesamt wurde 2014 ein Beitragsplus von 14,3 Prozent erzielt. Die SV lag damit deutlich über der Branche mit 4,4 Prozent. Das Neugeschäft nach Bestandsbeitrag wuchs um 34 Prozent gegenüber dem Vorjahr. Insgesamt erzielte die SV im Kraftfahrtneugeschäft einen Zuwachs von über 47.000 Verträgen. Der sehr positive Trend des vergangenen Jahres setzte sich beim Wechselgeschäft auch 2014 fort. Die Wechselperiode 13/14 konnte die SV mit einem Plus von 28.000 Verträgen im Kfz-Bestand abschließen. Die Wechselsaison 14/15 verlief mit rund 11.000 Verträgen ebenfalls positiv. Noch eine gute Entwicklung: Die Schaden-Kostenquote fiel erstmalig seit zehn Jahren mit rund 94 Prozent unter die Hundertprozentmarke und liegt damit deutlich unter der der Branche mit circa 98 Prozent. Die SV erzielte in der Sparte ein positives versicherungstechnisches Ergebnis. Unter den Autoversicherern gehört die SV aus Kundensicht zu den besten Versicherern: Im ServiceAtlas der Kfz-Versicherer 2014 bekam die SV das Gesamturteil „sehr gut“. Auch die Schadenabwicklung wurde bei der Kundenstudie von KUBUS in den letzten Jahren mit „hervorragend“ und „sehr gut“ ausgezeichnet. »



Nah an den Kunden: Nicolai Auer, Leiter der Hauptabteilung Privatkunden, unterwegs in der Stuttgarter Fußgängerzone

KUNDENURTEIL SEHR GUT

SERVICETEST 09/2014

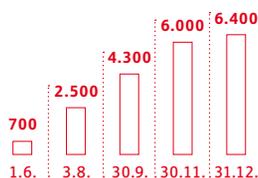


» Privat- und Existenzschutz überzeugen

Ebenfalls überzeugen konnte bereits im dritten Jahr in Folge PrivatSchutz, das Produktkonzept für Privatkunden. Seit der Einführung wurden inzwischen knapp 840.000 Verträge mit einem Beitragsvolumen von knapp 112 Millionen Euro vermittelt. Besonders gefragt sind hier Haftpflicht-, Hausrat- und Gebäudeverträge. 2014 kam bereits die zweite Auflage des PrivatSchutzes auf den Markt mit zahlreichen Produktverbesserungen sowie verständlichen und lesefreundlichen Bedingungen. Das honorieren die Kunden: Es konnte ein Neugeschäftszuwachs nach Beitrag um 29,8 Prozent gegenüber dem Vorjahr erzielt werden. Auch von unabhängiger Stelle wurde die hohe Qualität von PrivatSchutz ausgezeichnet. Beim Haftpflicht-Rating von Finanztest erhielt die SV 2014 erneut eine sehr gute Bewertung. Neu in der Produktpalette seit 2014: ExistenzSchutz, eine Absicherung gegen Unfall, Krankheit und Berufsunfähigkeit, legte einen ausgezeichneten Start hin. Die SV konnte im ersten Jahr fast 6.400 Verträge mit einem Bestandsbeitrag in Höhe von 3,0 Millionen Euro abschließen. Das zeigt, dass unsere Kunden diese Möglichkeiten der Grundabsicherung zu schätzen wissen. Für Hausverwaltungen hat die SV 2014 zudem mit dem SV ImmoSchutz ein neues Produkt auf den Markt gebracht. Das gute Neugeschäft wirkt sich auf den Vertragsbestand der SV Gebäudeversicherung aus. Er stieg um 1,9 Prozent auf über sechs Millionen Verträge.

WACHSTUM EXISTENZ- SCHUTZ 2014

NACH STÜCKZAHL



Schadenbelastung geht stark zurück

Ein Blick zurück: Am 28.7.2013 verursachte ein Hagelunwetter bei SV-Kunden Schäden an 70.000 Gebäuden und Autos mit einem Schadenaufwand von 600 Millionen Euro. Der Hagelsturm ging als das größte Ereignis in die Historie der SV ein. Nach diesem von extrem großen Unwetterereignissen geprägten Jahr hat sich der Schadenaufwand 2014 wieder normalisiert. Die gesamten Bruttoschadenaufwendungen gingen 2014 um 44,1 Prozent auf 935,2 Millionen Euro (1.674,2) zurück. Vor allem die Aufwendungen für Elementarschäden gingen deutlich zurück, um 90 Prozent auf 72,5 Millionen Euro (768,3). Die Bruttoschadenquote sank dadurch auf 67,5 Prozent (128,5), das ist die niedrigste Quote seit 2004. Die Schaden-Kostenquote in den Schaden-Unfallversicherungen liegt bei 88,0 Prozent (148,5) und damit deutlich unter der der Branche in Höhe von 95 Prozent. Insgesamt regulierte die SV 2014 rund 248.000 Schäden (330.000).

Stürmischer Sommer hinterlässt Schäden

Das Geschäftsgebiet der SV blieb 2014 weitgehend von großen Unwettern verschont. Vor allem in den Sommermonaten hinterließen aber Stürme, Überschwemmungen und Hagel ihre Spuren: Am 10. Juni verursachte in Kassel das Sturmtief Ela mit Starkregen,

Sturm und Hagel Schäden an 3.900 Gebäuden und Fahrzeugen mit einem Aufwand von rund neun Millionen Euro. Am 28. Juli verursachten Überschwemmungen in Tuttlingen, Rottweil und Schwarzwald-Baar rund neun Millionen Euro Schäden an 1.400 Gebäuden. Am 10. August stürmte es in Hessen und Baden-Württemberg. Es entstanden rund 1.600 Schäden an Gebäuden und Fahrzeugen. Der Sturm schlug mit rund 3,3 Millionen Euro zu Buche.

Erneut viele Leitungswasserschäden

Neben der Regulierung von Feuerschäden beschäftigt sich die SV schon seit Jahren mit den vielen Leitungswasserschäden. Seit Jahren steigen nämlich Anzahl und Ausmaß an. 2014 regulierte die SV rund 165,8 Millionen Euro (157,8) für rund 72.000 Leitungswasserschäden. Die Gründe für die weiterhin große Anzahl von Leitungswasserschäden sind vielfältig: Das Alter und Verschleiß und die Verwendung unterschiedlicher Installationsmaterialien ohne ausreichende Langzeiterfahrung sind die Hauptursachen. Eine regelmäßige Kontrolle ist – auch baulich bedingt – kaum möglich. Wir versuchen, hier Abhilfe zu schaffen und Schäden zu minimieren. Seit einigen Jahren empfehlen wir unseren kommunalen Kunden Wasser-Stopp-Systeme.

Rückstellungen wieder gefüllt

Die SV Gebäudeversicherung erzielte im Geschäftsjahr 2014 vor Schwankungs- und Drohverlustrückstellungen mit 83,6 Millionen Euro das beste versicherungstechnische Ergebnis netto seit der Fusion im Jahre 2004. Das Bruttoergebnis lag bei 133,2 Millionen Euro. Die Versicherungstechnik profitierte von den in den vergangenen Jahren geleisteten Bestandssanierungsarbeiten und Strukturverbesserungen im Schadenmanagement, aber auch vom guten Schadenverlauf in der Elementarschadenversicherung. Das gute Ergebnis machte es möglich, dass die SV Gebäudeversicherung 111,6 Millionen Euro den Schwankungsrückstellungen zuführen konnte. Damit wurde die durch den extremen Hagelanschlag 2013 entnommene Summe in nur einem Jahr wieder ausgeglichen. Das Jahresergebnis liegt bei 26,1 Millionen Euro (–70,9).

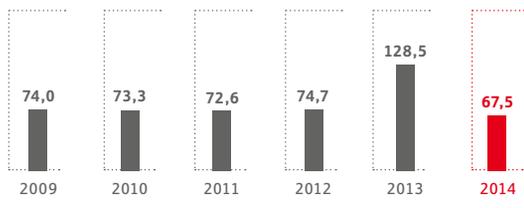
Katastrophenwarnsystem immer beliebter

Seit 2011 bietet die SV den Landkreisen und kreisfreien Städten in ihrem Geschäftsgebiet das kommunale Warn- und Informationssystem KATWARN an. Das System ist ein ergänzendes Warn- und Informationssystem für die Kommunen. Feuerwehren und Katastrophenschutzbehörden informieren Bürger per App, SMS und E-Mail über Unglücksfälle wie Großbrände, Unwetter oder Bombenfunde. Registrierte Nutzer werden direkt und ortsgenau gewarnt und erhalten entsprechende Verhaltenshinweise. KATWARN etabliert

sich immer mehr, in Hessen sind bereits rund 50 Prozent der Landkreise und Städte an das Warnsystem angeschlossen. In Thüringen startete der Kreis Hildburghausen das System erfolgreich. In Baden-Württemberg machte der Landkreis Böblingen den Anfang. 2015 hat Rheinland-Pfalz das Warnsystem als erstes Bundesland flächendeckend eingeführt, Baden-Württemberg soll flächendeckend folgen. KATWARN wurde vom Fraunhofer Institut FOKUS entwickelt und wird deutschlandweit von den öffentlichen Versicherern angeboten. Die Kosten für die Einführung und den Betrieb trägt der jeweilige Kreis, die technische Plattform stellt die SV zur Verfügung.

BRUTTOSCHADENQUOTE

IN %



Kundenfreundliches Bedingungsmerk

Das Thema „Verständlichkeit von Texten“ gewinnt immer mehr an Bedeutung. Die Kunden erwarten, dass komplizierte Sachverhalte verständlich und kurz erklärt werden. Dieser Trend wird von den Medien, von Verbraucherschützern und Prüfinstituten aufgegriffen. Die Verständlichkeit für den Kunden stand auch beim Update des PrivatSchutzes 2014 im Fokus. Der Umfang der Versicherungsbedingungen wurde um rund 50 Prozent reduziert. Die Systematik wurde transparenter gestaltet und zahlreiche Passagen einfacher und verständlicher formuliert. Schon vorher hatte die SV großen Wert auf Verständlichkeit und Transparenz ihrer Bedingungswerke gelegt. 2013 erzielte die SV in einer Untersuchung nach dem sogenannten „Hohenheimer Verständlichkeits-Index“ den zweithöchsten Wert aller Versicherer. Das ist Ansporn, weitere bestehende Bedingungswerke auf den Prüfstand zu stellen und unsere Kommunikation einfacher zu gestalten. <<

WISSEN, WAS DER KUNDE BRAUCHT

Das Leben ändert sich oft schnell und damit auch die Anforderungen an den Versicherungsschutz. Umso wichtiger ist es für einen Versicherer, den Absicherungsbedarf seiner Kunden zu kennen.



NICOLAI AUER (36)
LEITER DER HAUPT-
ABTEILUNG PRIVATKUNDEN

PRIVATSCHUTZ LÄUFT SEIT SEINER EINFÜHRUNG SEHR GUT. WAS IST DENN DAS GEHEIMNIS?

Auer: Seit knapp drei Jahren bieten wir unseren Privatkunden den PrivatSchutz. Wir beobachten genau die Trends und Bedürfnisse und passen unsere Produkte danach an. Wichtig ist es für uns, hier immer nah an den Trends zu bleiben, flexibel genug zu sein, um auch das Produkt entsprechend anzupassen. Das haben wir 2014 mit unserem Update auch gleich getan. Kernpunkt ist die Einfachheit: Unsere Kunden können sich mit einem Baukastensystem sehr einfach ihren Versicherungsschutz zusammenstellen. Wir haben zudem Produktverbesserungen eingebaut sowie auf kundenfreundliche Bedingungen gesetzt, die für jeden verständlich formuliert sind. Das erzeugt Vertrauen.

AUCH DER EXISTENZSCHUTZ LÄUFT HERVORRAGEND. FÜR WEN IST DIESES PRODUKT?

Dieser Rundum-Basischutz war überfällig. Wir erreichen damit Kundengruppen, die wir vorher nur schwer ansprechen konnten. Zwei Drittel der Personen, die das Produkt abschließen, sind unter 35 Jahre. Das zeigt uns, dass besonders junge Leute hier einen großen Bedarf haben und wir eine Lücke schließen. Nach einer aktuellen Umfrage von Statista fürchtet sich nahezu jeder Zweite vor einer schweren Krankheit und noch weit mehr davor, pflegebedürftig zu werden. Mit nur einem Produkt können wir unsere Kunden vor den finanziellen Folgen schützen.

WAS FÜR PRODUKTTRENDS GAB ES 2014 NOCH?

Hier kann ich den Schutzbrief SorglosWohnen nennen. Über 26.000 Stück haben wir davon 2014 verkauft. Wir bieten damit Notfallhilfe für die eigenen vier Wände. Wir vermitteln Schlüsseldienste, Rohrreinigungsservice, aber auch Sanitär-, Elektro- oder Heizungsinstallateure aus der jeweiligen Umgebung. Dabei nutzen wir unsere Kompetenzen, wir bieten qualitätsgeprüfte Handwerker und Dienstleister. Das ist sehr komfortabel für unsere Kunden.

MARKTFÜHRER IN DER GEBÄUDEVERSICHERUNG IN IHREN REGIONEN

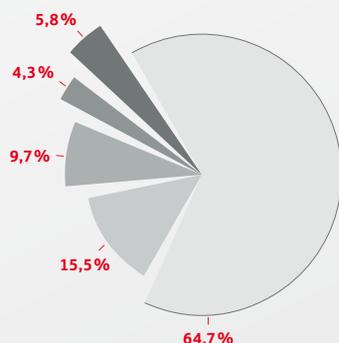
Die Bestände der SV Gebäudeversicherung unterscheiden sich sehr deutlich von anderen Unternehmen der Branche. Dies lässt sich mit der Geschichte der SV erklären. Der Gebäudeversicherer hat insgesamt neun Wurzeln. Die ältesten sind die sechs Gebäudeversicherungsanstalten in ihren Regionen, die im 18. und 19. Jahrhundert gegründet wurden. Bis 1994 gab es in vielen Bundesländern eine staatliche Pflichtversicherung für Gebäude. In Baden-Württemberg waren ab 1960 zusätzlich die erweiterten Elementargefahren mitversichert. Die Gebäudebesitzer in Rheinland-Pfalz und Hessen mussten dafür eine separate Versicherung abschließen. Auch nach Wegfall des Monopols versichert die SV rund 65 Prozent aller Gebäude in ihrem Geschäftsgebiet und ist damit klarer Marktführer in ihren Regionen.

BESTANDSZUSAMMENSETZUNG 2014

NACH GEBUCHTEN BRUTTOBEITRÄGEN SAG IN %

SV GEBÄUDEVERSICHERUNG

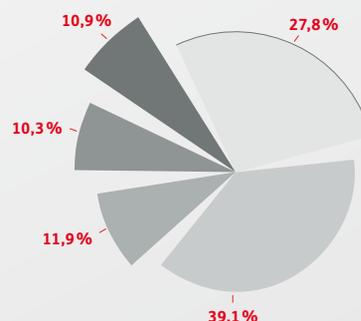
1,36 MILLIARDEN EURO



5,8% Sonstige Versicherungen
4,3% Unfallversicherung
9,7% Haftpflichtversicherung
15,5% Kraftfahrtversicherung
64,7% Feuer- und Sachversicherungen

MARKT (GDV)

62,5 MILLIARDEN EURO



10,9% Sonstige Versicherungen
10,3% Unfallversicherung
11,9% Haftpflichtversicherung
39,1% Kraftfahrtversicherung
27,8% Feuer- und Sachversicherungen

SV GEBÄUDEVERSICHERUNG

GESCHÄFTSZAHLEN 2014 (NACH HGB)

		2014	2013	2012
Gesamtbeiträge brutto	in Mio. Euro	1.391,6	1.310,4	1.244,3
Gebuchte Bruttobeiträge saG	in Mio. Euro	1.360,6	1.280,8	1.218,6
HUK-Versicherungen		401,6	366,4	348,3
Haftpflicht		132,8	128,4	123,6
Unfall		58,1	53,7	50,7
Kraftfahrt		210,6	184,2	174,0
Sachversicherungen		880,1	845,9	809,4
Verbundene Wohngebäudeversicherung		516,9	494,6	471,6
Verbundene Hausrat		48,7	47,3	46,0
Feuerversicherungen		135,6	132,3	130,0
Sonstige Sachversicherungen		178,8	171,7	161,9
Übrige Versicherungen		78,9	68,6	60,8
Bestand Anzahl Verträge	in Tsd.	6.048	5.936	5.897
Aufwendungen für Geschäftsjahres-Versicherungsfälle brutto	in Mio. Euro	935,2	1.674,2	924,7
Geschäftsjahresschäden	in Tsd. Stück	248	330	262
Bruttoschadenquote	in %	67,5	128,5	74,7
Aufwendungen für den Versicherungsbetrieb brutto	in Mio. Euro	349,5	332,6	328,7
Kostenquote brutto	%	25,1	25,4	26,4
Combined Ratio	in %	88,0	148,5	91,6
setzt sich zusammen aus:				
Bilanzielle Schadenquote	in %	62,8	123,0	65,0
Kostenquote (verdiente Beiträge)	in %	25,2	25,5	26,6
Kapitalanlagebestand	in Mio. Euro	2.475,3	2.425,9	2.481,4
Netto-Kapitalerträge	in Mio. Euro	84,5	83,4	84,6
Laufende Durchschnittsverzinsung	in %	3,28	3,01	2,93
Nettoverzinsung	in %	3,45	3,40	3,49
Jahresüberschuss	in Mio. Euro	26,1	-70,9	38,5
Bilanzgewinn	in Mio. Euro	13,1	0	34,9

SV LEBENSVERSICHERUNG AG
DEMOGRAFISCHER WANDEL

PRIVATE VORSORGE IST UNVERZICHTBAR

In Deutschland werden immer weniger Kinder geboren. Die Anzahl der Hundertjährigen hingegen steigt. Zukünftig stehen immer mehr Rentner immer weniger Beitragszahlern gegenüber. Das Rentenniveau sinkt als logische Konsequenz. Die Lebensarbeitszeiten steigen. Ohne private Altersvorsorge ist ein halbwegs sorgenfreier Ruhestand nicht mehr möglich.

VERHÄLTNISS VON BEITRAGSZÄHLERN ZU ALTERSRENTNERN IN DER GESETZLICHEN RENTENVERSICHERUNG

	Rentner		Beitragszahler
1982		1 : 3,5	
1992		1 : 2,7	
2002		1 : 2,1	
2012		1 : 2,0	
2040		1 : 1,4	

Quelle: Deutsche Rentenversicherung,
Bundesinstitut für Bevölkerungsforschung,
demografie-portal.de





*An morgen denken: Markus Deutsch, Leiter der Hauptabteilung Leben
Vorsorge, mit seiner dreijährigen Tochter Luisa im Luisenpark in Mannheim*

SV LEBENSVERSICHERUNG: HOHE NACHFRAGE NACH ALTERSVORSORGE

Das Jahr 2014 war in der Lebensversicherung stark geprägt von der anhaltenden Niedrigzinsphase. Die Nachfrage nach Altersvorsorgeprodukten bleibt aber weiterhin stabil, IndexGarant zeigt sich auch im vierten Jahr in Folge als beliebte Altersvorsorgevariante. Die SV erzielte trotz der schwierigen Rahmenbedingungen ein gutes Kapitalanlageergebnis.

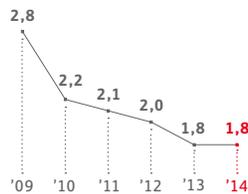
In der Lebensversicherung blieben die gebuchten Bruttobeiträge mit 1,87 Milliarden Euro (1,88) annähernd unverändert. Einmalbeiträge machten rund 47 Prozent davon aus. Besonders erfreulich war die Entwicklung des Neugeschäfts. Es stieg nach Beitragssumme um 13,5 Prozent auf über 3,0 Milliarden Euro (2,6) und liegt damit deutlich über dem Markt mit 4,8 Prozent. Das Neugeschäft nach laufendem Jahresbeitrag entwickelte sich ebenfalls positiv, es stieg um 17,7 Prozent auf 87,2 Millionen Euro (74,1). Die Branche verzeichnete hier nur ein Plus von 4,2 Prozent. Nach Einmalbeiträgen stieg das Neugeschäft um 3,1 Prozent auf 880,1 Millionen Euro (853,7). Das zeigt, dass die Kunden die Risiken des demografischen Wandels gezielt absichern. Auch der traditionell hohe Anteil des Sparkassenvertriebs trägt zu der positiven Entwicklung in der Lebensversicherung bei. Besonders gefragt waren 2014 die Produkte der betrieblichen Altersvorsorge (bAV) und Rentenversicherungen wie die IndexGarant. Demgegenüber sind klassische Lebensversicherungen, fondsgebundene Versicherungen sowie Riesterrenten weiter rückläufig.

Hohe Zuwächse bei IndexGarant

IndexGarant ist mit Abstand das beliebteste SV-Produkt für die Altersvorsorge. Über 35.000 Verträge einschließlich der bAV-Variante wurden 2014 policiert mit einer Beitragssumme von 1,3 Milliarden Euro (884,3 Millionen). Damit stammen über 40 Prozent des gesamten Neugeschäfts nach Beitragssumme in der Lebensversicherung aus IndexGarant. Knapp 57 Prozent der in 2014 verkauften Rentenversicherungen gingen auf das Konto des indexbasierten Produktes. Das Prinzip dahinter ist einfach: Über die Beteiligung an einem europäischen Aktienindex wie EURO STOXX 50® oder VolalIndex-Perform® profitiert der Anleger von den Börsenerfolgen führender Unternehmen im Euroraum. Zur Berechnung der maßgeblichen Jahresrendite werden jährlich die monatlichen Gewinne und Verluste des Aktienindex zu einem Gesamtergebnis addiert. Ist das Ergebnis positiv, wird es für den Anleger gesichert und erhöht somit die Vorsorge. Fällt das Ergebnis negativ aus, wird der Jahresertrag auf null gesetzt. Ein Kapitalverlust ist damit ausgeschlossen. Für diese Sicherheitsgarantie wird im »

VERWALTUNGS- KOSTENQUOTE

IN % DER GEBUCHTEN
BRUTTOBEITRÄGE



» Gegenzug eine Renditeobergrenze, der sogenannte „Cap“, festgelegt. Die Höhe des Caps hängt von der Gesamtverzinsung der SV und von den Schwankungen am Aktienmarkt ab, er wird deshalb jedes Jahr neu festgelegt. Das Institut für Vorsorge- und Finanzplanung hat 2014 IndexGarant mit „sehr gut“ ausgezeichnet. Die Mischung aus Sicherheit und Renditechancen wird auch in den kommenden Jahren am Markt erfolgreich sein.

Altersvorsorge vom Arbeitgeber weiter attraktiv

Schon seit vielen Jahren setzt die SV auf die betriebliche Altersvorsorge. Das SV-eigene bAV-Neugeschäft in der Direktversicherung, Direktzusage und Unterstützungskasse stieg auf eine Beitragssumme von 745,3 Millionen Euro (537,4). Das ist eine Steigerung von 38,7 Prozent. Über alle Durchführungswege hinweg – inklusive Pensionsfonds und Pensionskasse – erzielte die SV ein Wachstum nach Beitragssumme um 51 Prozent auf 977,7 Millionen Euro (720,3) und erreichte fast die Milliardengrenze. Seit drei Jahren bietet die SV in der bAV auch eine Variante in Verbindung mit IndexGarant an. Diese Variante wird von den Kunden sehr gut angenommen. Bis Ende 2014 wurden rund 3.750 neue Verträge poliziert, das waren 78,8 Prozent mehr als noch im Vorjahr. Im Oktober 2014 wurde erneut die Beratungskompetenz der SV in der bAV vom Institut für Vorsorge und Finanzplanung, einem unabhängigen Analyseinstitut mit „sehr gut“ bewertet. 2015 baut die SV ihren bAV-Beratungsansatz zu einem betrieblichen Gesamtversorgungssystem weiter aus.

Risikolebensversicherung gut gestartet

Ein wichtiges Produkt für Immobilienfinanzierungen ist die Risikolebensversicherung. Die SV hat 2014 ihr Produkt überarbeitet und einen neuen Tarif mit annuitätisch fallender Versicherungssumme speziell für Immobilienfinanzierungen auf den Markt gebracht. Das Produkt wurde sehr gut angenommen. Bis Ende Dezember waren mit rund 4.300 Verträgen 22 Prozent mehr poliziert als im Vorjahr. Die Beitragssumme stieg um 16 Prozent auf 26,5 Millionen Euro.

SV für weiter andauernde Niedrigzinsphase gut aufgestellt

Die SV Lebensversicherung konnte ihre Finanzstärke halten. Die sogenannte Solvabilitätsquote, in der die Finanzstärke gemessen wird, ist zwar bei der SV Lebensversicherung rückläufig, liegt aber bei immer noch weit überdurchschnittlichen 176,2 Prozent (183,4), während der Markt 2013 bei 164,9 Prozent lag. Die Kapitalausstattung der SV Lebensversicherung ist damit überdurchschnittlich hoch. Die SV Lebensversicherung ist und bleibt wirtschaftlich stark. Unser Kapitalanlagemanagement hat 2014 sehr gut gewirtschaftet. Die Kapitalanlagen der SV Lebensversicherung stiegen zum Jahresende um 2,9 Prozent auf 19,2 Milliarden Euro

(18,6). Das Kapitalanlageergebnis ohne Erträge und Aufwendungen der fondsgebundenen Versicherungen betrug 826,0 Millionen Euro (802,8). Die Nettoverzinsung lag mit 4,5 Prozent (4,4) weiter auf einem erfreulichen Niveau. Damit kann die SV wie in den Vorjahren den Versicherungsnehmern weiterhin eine solide Verzinsung der Sparanteile bieten. Für 2015 setzt die SV ihre vorsichtige Überschusspolitik fort und passte die laufende Überschussbeteiligung für Lebens- und Rentenversicherungen an die Marktbedingungen an. Sie liegt für 2015 nun bei 2,75 Prozent (3,05). Die Schlussüberschüsse und der Sockelbetrag für die Beteiligung an den Bewertungsreserven bleiben unverändert auf 0,3 Prozent (0,3). Die gesamte Verzinsung der Sparanteile liegt 2015 damit bei mindestens 3,05 Prozent (3,35). Die SV liegt damit weit über der Umlaufrendite deutscher Bundesanleihen von rund 0,4 Prozent (01/2015) und über dem Anlagezins von rund 2 Prozent. Gleichzeitig schon die SV mit dieser Maßnahme ihre Reserven für die Zukunft.

Stornoquote sinkt weiter

Das honorieren unsere Kunden, in dem sie uns treu bleiben. Die Stornoquote sank nach laufendem Jahresbeitrag weiter auf 4,3 Prozent (4,6) und liegt weiter unter der der Branche mit 4,8. Die gezahlten Versicherungsleistungen gingen im Vergleich zum Vorjahr nur leicht um 1,3 Prozent auf 1,99 Milliarden Euro zurück (2,0). Die Bruttoaufwendungen für den Versicherungsbetrieb sind angestiegen und liegen bei 186,0 Millionen Euro (172,2). Sie setzen sich aus 151,9 Millionen Euro (138,4) Abschlussaufwendungen und 34,2 Millionen Euro (33,8) Verwaltungsaufwendungen zusammen. Der Anstieg sowohl bei den Abschluss- als auch bei den Verwaltungsaufwendungen ist auf das gestiegene Neugeschäft zurückzuführen. Die Verwaltungskostenquote blieb mit 1,8 Prozent (1,8) konstant, die Abschlusskostenquote sank auf 5,06 Prozent (5,24). Die Verwaltungskostenquote der SV liegt damit deutlich unter dem Marktdurchschnitt von 2,2 Prozent im Jahr 2014.

Niedrige Zinsen führen zu hoher Zinszusatzreserve

Mit ihren Kapitalerträgen stellt die SV nicht nur ihre Garantieverprechen und die Finanzierung der Zinszusatzreserve sicher, damit finanziert sie auch die Beteiligung der Versicherungsnehmer an den Bewertungsreserven. Bei der SV Lebensversicherung muss seit 2011 zusätzlich eine Zinszusatzreserve gebildet werden, um die Garantieverprechen sicher bedienen zu können. 2014 wurde die Deckungsrückstellung wegen der anhaltenden Niedrigzinsphase am Kapitalmarkt durch eine zusätzliche Reserve in Höhe von 167,7 Millionen Euro auf 443,8 Millionen Euro (276,2) verstärkt. Dieser Betrag wird angesichts der weiterhin sehr niedrigen Zinsen noch weiter ansteigen. Dieser Mechanis-

BAV-KOMPETENZ

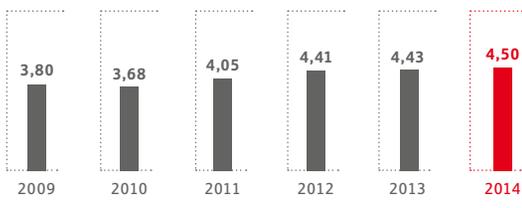
IVFP 10/2014



mus ist eine Zukunftsvorsorge für unsere Kunden. Damit wird gewährleistet, dass die vereinbarten Garantiezinsen auch in Zukunft gezahlt werden können. Unsere Aufgabe ist es, Garantien über lange Zeiträume hinweg zu sichern. In Summe konnte trotz hoher Belastungen aus der Zinszusatzreserve im abgelaufenen Geschäftsjahr ein Rohüberschuss in Höhe von 181,1 Millionen Euro (295,4) erwirtschaftet werden. Für die Überschussbeteiligung der Versicherungsnehmer wurden davon 142,9 Millionen Euro (248,5) der Rückstellung für Beitragsrückerstattung zugeführt. Der Jahresüberschuss vor Ergebnisabführung beträgt planmäßig 30 Millionen Euro (30,0).

NETTOVERZINSUNG

IM DREI-JAHRES DURCHSCHNITT IN %



SV setzt LVRG um

Das Lebensversicherungsreformgesetz (LVRG), das im Juli 2014 in Kraft trat, brachte für Versicherte und Versicherer Neuerungen. Die SV begrüßt die Neuregelung zu den Bewertungsreserven an den festverzinslichen Anlagen, die mit dem LVRG einhergehen. Anhand eines gesetzlich vorgegebenen Verfahrens wird die Ausschüttung von Bewertungsreserven auf festverzinsliche Anlagen in Niedrigzinsphasen reduziert oder gestrichen. Diese Neuregelung erhöht die Gerechtigkeit zwischen den Vertragsgenerationen und schützt das Solidarsystem, auf dem der Versicherungsgedanke beruht. Denn die Reserven auf den Papieren sind nur virtuell vorhanden. Beim vorzeitigen Auflösen der Reserven müssen gut verzinsten Papiere vorzeitig verkauft und frei werdende Anlagebeträge mit erheblich geringerer Verzinsung neu angelegt werden. Auch hätten von der Ausschüttung hauptsächlich die wenigen Kunden profitiert, deren Verträge zufällig auslaufen. Daneben hat sich auch bezüglich der Kostentransparenz einiges getan: So weist der Lebensversicherer künftig auch die Effektivkosten neben den Vertragskosten im Produktinformationsblatt aus. Das LVRG sieht zudem eine Erhöhung der Mindestbeteiligung der Kunden an den Risikogewinnen von bisher 75 auf zukünftig 90 Prozent vor. Wir haben auch bisher schon freiwillig über 90 Prozent der Gewinne ausgeschüttet. Seit 1. Januar 2015 gilt auch der neue Höchstrechnungszins: Er wurde von 1,75 auf 1,25 Prozent pro Jahr abgesenkt. Die SV hat für 2015 eine Gesamtverzinsung in Höhe von 3,05 Prozent festgelegt. «

EIGENE VORSORGE NICHT AUFSCHIEBEN

Altersvorsorge ist Zukunftsvorsorge. Altersvorsorge heißt Verantwortung für sich selbst und seine Familie zu übernehmen.



MARKUS DEUTSCH (38)
 LEITER DER HAUPTABTEILUNG
 LEBEN VORSORGE

WARUM SOLLTE JEDER SEINE ALTERSVORSORGE IM BLICK HABEN?

Deutsch: Was die eigene Vorsorge für das Alter betrifft, ist der Druck auf die Menschen in den letzten Jahren deutlich gestiegen. Ein heute geborenes Mädchen wird beispielsweise statistisch rund 85 Jahre alt. Wer ein langes Leben genießen will, muss heute mehr denn je auch an die Absicherung des Ruhestands denken. Schon bis zum Jahr 2030 wird das heutige Nettorentenniveau von rund 50 Prozent des Durchschnittsentgelts auf nur noch 43 Prozent absinken, und das trotz Rente mit 67. Die gesetzliche Rente allein reicht nicht.

LOHNT SICH EINE PRIVATE ALTERSVORSORGE NOCH?

Ganz klar ja. In den letzten Jahren hatte die Lebensversicherung keine gute Presse. Immer wieder ist sie totgesagt worden. Aber tot ist die Lebensversicherung vielleicht als Sparmodell, als Versicherung ist sie sehr lebendig und notwendig. Denn sie leistet – in Form der heute hauptsächlich verkauften Rentenversicherung – was kein anderes Produkt kann: Sie garantiert eine lebenslange Rente, unabhängig davon, wie alt der Versicherte wird. Nur damit lassen sich Risiken wie Tod und Alter, Krankheit und Pflege oder die Berufsunfähigkeit so zielgerichtet absichern, wie es mit anderen Kapitalanlagen kaum möglich ist.

UND WIE IST DAS MIT DER RENDITE?

Wer meint, dass die Rentenversicherung zu wenig Rendite liefert, sollte bedenken: In allen Formen der privaten Geldanlage gibt es immer weniger, seit die Politik die Zinsen quasi abgeschafft hat. Der einzige Weg zu höherer Rendite besteht darin, auch höhere Risiken einzugehen. Für die Altersvorsorge ist das nicht empfehlenswert. Die SV steht für Garantien, Sicherheit und Planbarkeit.

RENTENVERSICHERUNGEN IM FOKUS

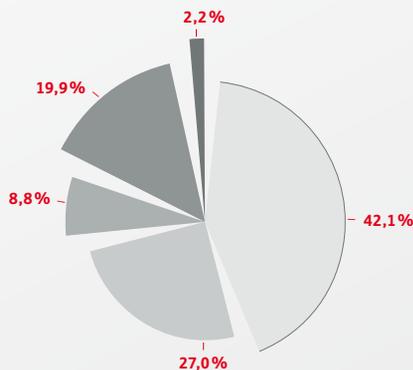
Die SV Lebensversicherung zählt deutschlandweit zu den größten Altersvorsorgeanbietern. In ihren Regionen ist sie einer der führenden Lebensversicherer. Ein Schwerpunkt im Produktportfolio sind klar die Rentenversicherungen. Mit Einführung von IndexGarant, einer indexbasierten Variante der Rentenversicherung, hat sich der Anteil von Rentenversicherungen weiter erhöht. IndexGarant hat sich zu dem beliebtesten Altersvorsorgeprodukt der SV entwickelt. Neben Rentenversicherungen spielen Kapitalbildende Lebensversicherungen und Risikoversicherungen und staatlich geförderte Riester-Renten eine große Rolle.

BESTANDSZUSAMMENSETZUNG 2014

BEZOGEN AUF DIE VERSICHERUNGSSUMME IN %, 31.12.2014

SV LEBENSVERSICHERUNG

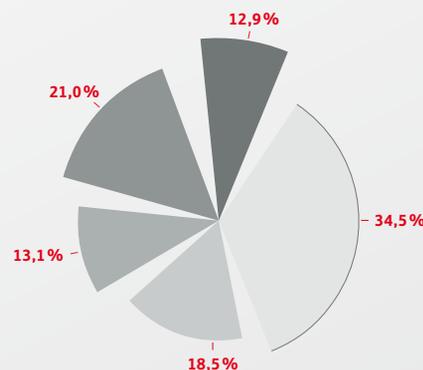
45 MILLIARDEN EURO



2,2% Fondsgebundene Versicherungen
19,9% Risikoversicherungen
8,8% Kollektivversicherungen
27,0% Kapitallebensversicherung
42,1% Rentenversicherungen

MARKT (GDV)

2.883 MILLIARDEN EURO



12,9% Fondsgebundene Versicherungen
21,0% Risikoversicherungen
13,1% Kollektivversicherungen
18,5% Kapitallebensversicherung
34,5% Rentenversicherungen

SV LEBENSVERSICHERUNG

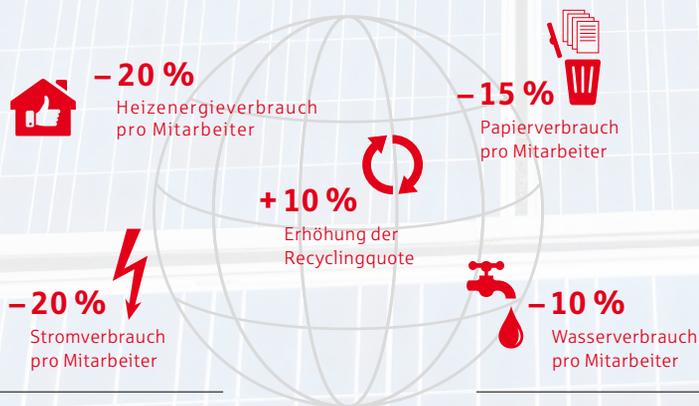
GESCHÄFTSZAHLEN 2014 (NACH HGB)

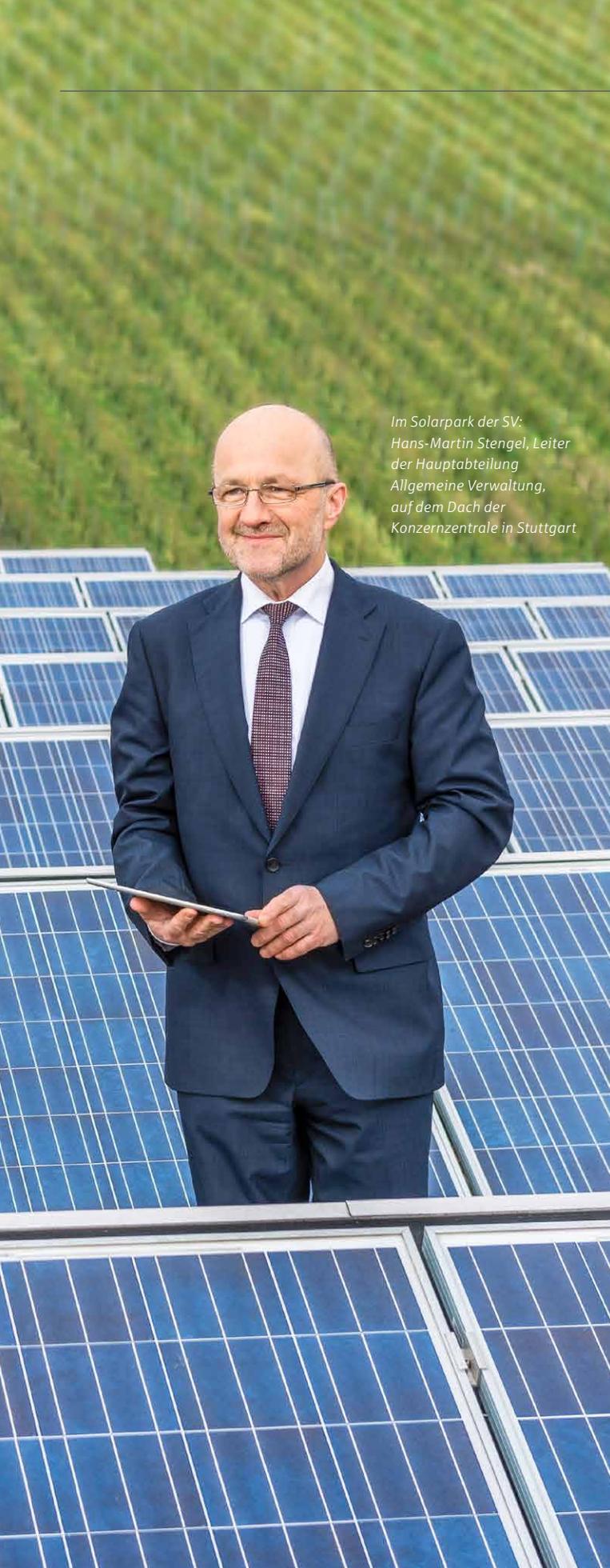
		2014	2013	2012
Gesamtbeiträge inkl. RfB	in Mio. Euro	1.942,4	1.950,2	1.726,9
Gebuchte Bruttobeiträge ohne RfB	in Mio. Euro	1.874,9	1.876,7	1.639,2
Laufende Beiträge		994,8	1.022,9	1.030,4
Einmalbeiträge		880,1	853,7	608,8
Bestand Anzahl Verträge	in Tsd.	1.689	1.706	1.730
Bestand nach Versicherungssumme	in Mio. Euro	45.058,1	45.626,2	46.325,8
Neugeschäft nach Versicherungssumme	in Mio. Euro	4.182,5	3.816,1	4.196,0
Neugeschäft nach Beiträgen	in Mio. Euro	967,3	927,8	710,7
Laufende Beiträge		87,2	74,1	102,0
Einmalbeiträge		880,1	853,7	608,8
Neugeschäft nach Beitragssumme	in Mio. Euro	3.000,6	2.643,1	2.798,8
Laufende Beiträge		2.120,5	1.789,4	2.190,0
Einmalbeiträge		880,1	853,7	608,8
Neuzugang nach Anzahl		152.624	143.897	154.761
Versicherungsleistungen	in Mio. Euro	1.846,6	1.869,0	1.858,4
Kapitalanlagebestand	in Mio. Euro	19.156,1	18.611,9	18.216,9
Netto-Kapitalerträge	in Mio. Euro	826,0	802,8	861,8
Laufende Durchschnittsverzinsung	in %	3,53	3,67	3,37
Nettoverzinsung	in %	4,37	4,36	4,77
Nettoverzinsung im Drei-Jahresdurchschnitt	in %	4,50	4,43	4,41
Aufwendungen für den Versicherungsbetrieb	in Mio. Euro	186,0	172,2	182,2
Abschlussaufwendungen		151,9	138,4	148,8
Verwaltungsaufwendungen		34,2	33,8	33,3
Abschlussaufwendungen	in % der Neugeschäfts-Beitragssumme	5,06	5,24	5,32
Verwaltungsaufwendungen	in % der gebuchten Bruttobeiträge	1,8	1,8	2,0
Stornoquote	in %	4,3	4,6	4,4
Rohüberschuss	in Mio. Euro	181,1	295,4	253,4
Zuführung zur RfB	in Mio. Euro	142,9	248,5	218,4
Jahresüberschuss vor Gewinnabführung	in Mio. Euro	30,0	30,0	30,0
Überschussbeteiligung (mit SÜA)	in %	3,35	3,55	4,05

SV NACHHALTIGKEIT
UNSERE STRATEGIE

ÖKONOMIE, ÖKOLOGIE UND SOZIALES IN EINKLANG BRINGEN

Nachhaltiges Handeln bedeutet für die SV, unternehmerischen Erfolg mit ökologischen und sozialen Aspekten zu verbinden. Wirtschaftliche Leistungsfähigkeit und der effiziente Einsatz von Ressourcen sollen mit sozialer Gerechtigkeit und der Verantwortung für die Umwelt in Einklang gebracht werden.

DAS NACHHALTIGKEITSPROGRAMM DER SV



*Im Solarpark der SV:
Hans-Martin Stengel, Leiter
der Hauptabteilung
Allgemeine Verwaltung,
auf dem Dach der
Konzernzentrale in Stuttgart*

NACHHALTIGKEIT: WIR ÜBERNEHMEN VERANTWORTUNG

Nachhaltiges Handeln ist für uns als Versicherer ein Grundprinzip. Traditionell sind wir in den Bereichen Ökonomie und Soziales gut aufgestellt. Um Nachhaltigkeit als Unternehmenswert zu etablieren, haben wir eine Nachhaltigkeitsstrategie entwickelt, die sich mit ihren Inhalten zunächst auf die ökologischen Aspekte fokussiert.

Kunden: Produkte mit Mehrwert

Verantwortungsvolles Wirtschaften und ein auf die Bedürfnisse unserer Kunden abgestimmtes Produktangebot, verbunden mit kompetenter Beratung, sind für uns Grundlage allen Handelns. Bei der Entwicklung von Produkten betrachten wir Nachhaltigkeitsaspekte systematisch und verbessern sie, wenn dies auch aus ökonomischer Sicht für unsere Kunden sinnvoll ist. In unserer Kapitalanlage verstehen wir uns als ein ethischen Prinzipien verpflichteter Investor.

Kapitalanlagen

Unsere Kapitalanlagestrategie fokussiert auf Sicherheit, weshalb der weit überwiegende Teil unserer Kapitalanlagen in festverzinslichen Wertpapieren angelegt ist. Neben den klassischen Kriterien Sicherheit, Rendite und Liquidität – also der Ökonomie – berücksichtigen wir auch unsere ökologische und gesellschaftliche Verantwortung. Daher steigern wir seit einigen Jahren die Quote unserer alternativen Investments. Dazu gehören Infrastruktur, Photovoltaik, Wald und Windkraft.

Produkte

In unserem Kerngeschäft „Versicherungen“ wollen wir den Aspekt Nachhaltigkeit weiter voranbringen. Eines der strategischen Ziele ist die Entwicklung nachhaltiger Produkte. Wir haben erkannt, dass Kunden interessiert daran sind, mitzuentscheiden, wofür sie ihr Geld ausgeben. Fonds, die in nachhaltige Kapitalanlagen investieren, finden einen steigenden Absatz. Deshalb wollen auch wir – zusätzlich zu unseren vorhandenen Produkten – die Weichen für die steigende Nachfrage im Versicherungsbereich nach nachhaltigen Produkten stellen.

Standard ist für uns, den „grünen“ Versicherungsbedarf unserer Kunden zu decken, wie beispielsweise Photovoltaik, Geothermie oder Biogas. Hier haben wir hervorragende Produkte mit Mehrwert. Auch profitieren unsere Kunden von einem Produktangebot, das Anreize für energieeffizienzsteigernde Maßnahmen bietet oder nachhaltiges Verhalten belohnt. In der Kraftfahrtversicherung wird die Anschaffung eines »



13,1 %

STROM EINGESPART

» Fahrzeugs mit umweltschonender Antriebstechnik honoriert. Entscheidet sich der Kunde zum Beispiel für ein Fahrzeug mit Hybrid-, Gas- oder Elektroantrieb, profitiert er von Beitragsnachlässen. Auch in der privaten Wohngebäudeversicherung und in der Hausratversicherung bieten wir interessante Einschlüsse, so zum Beispiel die Mitversicherung von „Mehrkosten für die energetische Modernisierung von Haushaltsgeräten“. Nach einem ersatzpflichtigen Versicherungsfall zahlen wir die Mehrkosten für neu zu beschaffende wasser- beziehungsweise energiesparende Waschmaschinen, Kühlschränke, Trockner, Geschirrspüler und Gefrierschränke in der zu diesem Zeitpunkt höchsten verfügbaren Effizienzklasse.

Mitarbeiter:

Garant für wirtschaftlichen Erfolg

Ein Unternehmen ist immer nur so gut wie seine einzelnen Mitarbeiter. Unser wirtschaftlicher Erfolg wird daher wesentlich von der Leistungsfähigkeit und Motivation unserer Mitarbeiter beeinflusst. Weil uns die Menschen, die uns den täglichen Erfolg sichern, wichtig sind, haben wir die Personalstrategie eng mit unserer Unternehmensstrategie und ihren Zielen verzahnt.

Wir machen uns für eine nachhaltige Personalpolitik stark, das bedeutet für unsere Mitarbeiter transparente Karrierewege, ein umfangreiches Angebot zur Aus- und Weiterbildung sowie die Unterstützung bei der Vereinbarkeit von Beruf und Familie. Ein weit über die gesetzlichen Bestimmungen hinausgehendes Sport- und Gesundheitswesen runden das Angebot ab.

Rund 5.000 Mitarbeiter sind für uns konzernweit im Einsatz. Pro Jahr beginnen rund 100 junge Menschen ihre Berufsausbildung bei uns. Damit wollen wir den wachsenden Anforderungen des Marktes und der demografischen Entwicklung begegnen. Mit dem internen Weiterbildungsprogramm und den zielgruppenspezifischen Programmen für Führungskräfte, Nachwuchskräfte und Projektleiter wollen wir unser Personal stetig weiterentwickeln und gute Mitarbeiter in unserem Unternehmen halten.

Die Vereinbarkeit von Familie und Beruf ist bei uns gelebte Praxis. Dazu gehören flexible Arbeitszeiten, Teilzeitangebote und die Möglichkeit zur Telearbeit. Neu im Programm ist die Zusammenarbeit mit der pme Familienservice Gruppe. Sie ist der führende Anbieter von Mitarbeiterunterstützungsprogrammen. Das Portfolio beinhaltet neben eigenen Kindertageseinrichtungen und Betreuungsangeboten im schulischen Bereich oder in den Ferien auch Hilfestellung im Bereich der Pflege von Angehörigen, wie zum Beispiel die Vermittlung von Haushaltshilfen oder Pflegediensten.

Der Erhalt der Gesundheit und der Work-Life-Balance unserer Mitarbeiter sind uns ein Anliegen. In den vergangenen Jahren wurde das Gesundheitsmanagement an allen Standorten ausgebaut und die vorhandenen Angebote weiterentwickelt. Ergonomische Arbeitsplätze und zahlreiche Betriebssportaktivitäten sind für uns schon lange Standard. Außerdem bieten wir freiwillige Gesundheits-Checks und Untersuchungen zur Prävention an.

Gesellschaft:

Gut für die Region

Mit nachhaltigen Engagements, die Unterstützung und Planungssicherheit bieten, wollen wir ein zuverlässiger Förderer der kulturellen, sportlichen und sozialen Angebote in der Region sein. Die unterstützten Projekte verteilen sich deshalb auf alle Teile unseres Geschäftsgebiets. Die Förderaktivitäten fokussieren sich auf Jugendliche und Heranwachsende.

Partner des Sports

Besonders erfolgreich sind die „Mobile SV Fußballschule – Trainieren mit dem Weltmeister“ und die „SV Handballschule – We like Handball“, die wir Vereinen und Schulprojekten anbieten. Mitbegründer der SV Fußballschule ist Uwe Bein, ehemaliger Bundesligaspieler und Weltmeister. Die SV Handballschule arbeitet mit Dago Leukefeld, dem ehemaligen Bundestrainer der Handballerinnen, zusammen. In der Regel werden die ortsansässigen Außendienstgeschäftsstellen oder Sparkassen als Mitförderer eingebunden. So können sie ihre Kontakte pflegen und ihre Verbundenheit zur Region unter Beweis stellen.

Förderer von Kunst und Kultur

Der Schwerpunkt unserer Kulturförderung liegt auf der zeitgenössischen bildenden und angewandten Kunst. Dafür haben wir das Förderprogramm SV/ART-Regio. In Zusammenarbeit mit Museen und öffentlichen Galerien veranstalten wir jährlich rund 50 Ausstellungen. Zudem beteiligen wir uns an regionalen Kunstmesen, die Künstlern ermöglichen, ihre Arbeiten einem breiteren Publikum vorzustellen. Außerdem vergeben wir Förderpreise und Arbeitsstipendien, um den kreativen Köpfen ein vertieftes Arbeiten zu ermöglichen.

Soziales Engagement

Wir sind davon überzeugt, dass Bildung einer der wichtigsten Faktoren zum Erfolg ist. Deshalb unterstützen wir Projekte, die sich um sozial oder kulturell benachteiligte Heranwachsende kümmern. Die Ursachen sind vielschichtig. Viele Kinder stammen beispielsweise aus Familien, in denen die Eltern keinen Wert auf Bildung legen oder selber mit der Kindererziehung überfordert sind. Andere stammen aus Fami-

100

AZUBIS UND STUDENTEN
PRO JAHR



3. PLATZ

IM WETTBEWERB
„BÜRO & UMWELT“

lien mit Migrationshintergrund. Sprachkenntnisse und Bildung sind für sie die Eintrittskarten, die ihnen das Fußfassen in unserem Kultur- und Lebensraum erleichtern.

Umwelt:

Klimaschutz und Ressourcenverbrauch

Die SV ist zwar kein Industrieunternehmen, das für seine Produktion große Mengen an Rohstoffen verbraucht und Schadstoffe ausstößt. Mit unseren sechs Unternehmensstandorten tragen wir jedoch auch einen Anteil am Ressourcenverbrauch und CO₂-Ausstoß. Neben dem Klimaschutz stellt für uns deshalb die Schonung der natürlichen Ressourcen einen wesentlichen Aspekt unserer nachhaltigen Ausrichtung dar. Auch als Versicherer haben wir hier viele Möglichkeiten.

Die Reduktion der Energie- und Wasserverbräuche sowie die Erhöhung der Recyclingquote sind die vorrangigen Ziele im Gebäudebetrieb. Im Bereich der Beschaffung legen wir Wert auf den Einsatz umweltfreundlicher Materialien. Nachhaltigkeitsleitlinien für den Einkauf und Lieferantenleitlinien sollen die Berücksichtigung von ökologischen und sozialen Kriterien sicherstellen.

Kontinuierlich haben wir an der Ressourceneffizienz im Gebäudebetrieb gearbeitet. Hier wurden in den Bereichen Energie- und Wasserverbrauch sowie Abfall effektive Maßnahmen an allen Standorten umgesetzt. Bei Umbau- oder Neubaumaßnahmen haben wir energetisch sinnvolle Bauweisen genutzt und so die Energieeffizienz unserer selbstgenutzten Immobilien verbessert.

In den vergangenen Jahren konnten wir schon viel an den großen Stellschrauben drehen: Ökostrom an fast allen Standorten, Blauer-Engel-Papier im konzernweiten Einsatz, LED-Leuchtmittel in vielen Bereichen unseres Unternehmens, Photovoltaik auf dem Dach an über der Hälfte unserer Standorte, zwei von sechs Niederlassungen sind generalsaniert.

2011 haben wir zum ersten Mal am ECOfit-Programm in Stuttgart teilgenommen. Mittlerweile durchliefen auch die Standorte Wiesbaden und Erfurt das vergleichbare ÖKOPROFIT-Programm erfolgreich. Mit den Maßnahmen, die wir im Rahmen des Projekts entwickelt haben, konnten wir erhebliche Einsparungen insbesondere beim Stromverbrauch erzielen und gleichzeitig vom Erfahrungsaustausch unter den teilnehmenden Unternehmen profitieren. Eine anschließende Teilnahme am ECOfit- beziehungsweise ÖKOPROFIT-Netzwerk dient neben dem Erfahrungsaustausch auch der jährlichen Überprüfung der Maßnahmen und der Erneuerung der Auszeichnung. 2014 haben wir uns am Wettbewerb „Büro & Umwelt“ des B. A. U. M. e. V. beteiligt und auf Anhieb den dritten Platz gewonnen. <<

NACHHALTIGKEIT FÄNGT IM EIGENEN HAUS AN

Im betrieblichen Umweltschutz hat die SV in den vergangenen Jahren viel bewegt. Klimaschutz und Ressourceneffizienz stehen bei uns ganz oben auf der Agenda.



HANS-MARTIN STENDEL (59)
LEITER DER HAUPTABTEILUNG
ALLGEMEINE VERWALTUNG

WAS KANN EIN VERSICHERER DENN DA TUN?

Stengel: Angefangen haben wir mit den klassischen Maßnahmen, wie der Umstellung auf Ökostrom, den Einsatz von LED-Leuchtmitteln oder der Reduktion der Energie- und Wasserverbräuche. Hier konnten wir nicht nur die Umwelt entlasten, wir haben auch richtig Geld gespart. Aber wir haben auch investiert: Photovoltaik auf unseren Dächern oder energetische Bauweisen bei Umbau- und Neubaumaßnahmen kosten zwar erstmal, amortisieren sich aber mittelfristig. 2014 haben wir komplett auf Blauer-Engel-Papier umgestellt. Das macht bei einem papierlastigen Unternehmen, wie wir es nun mal sind, schon viel aus.

WIE KOMMEN SIE AUF REGENERATIVE ENERGIEN?

Wir haben gleich in dreierlei Hinsicht mit ihnen zu tun. Zum einen versichern wir sie – genau wie Häuser oder Autos. Außerdem schauen wir, wo es für uns sinnvoll ist, sie selber zu betreiben. Unsere Photovoltaikanlage in Stuttgart produzierte im Jahr 2014 rund 83.000 Kilowattstunden Solarstrom. Das reicht für 20 durchschnittliche Vier-Personen-Haushalte. Auch in der Kapitalanlage setzen wir auf grüne Investments. In unserem Portfolio befinden sich unter anderem mehrere Solarparks, die eine gute Rendite abwerfen.

UND WAS KOMMT JETZT?

Unsere Nachhaltigkeitsstrategie verfolgen wir seit 2011. In diesem Jahr stellen wir sie auf den Prüfstand und justieren nach. Wo können wir noch effizienter werden? Welchen Bereichen müssen wir mehr Aufmerksamkeit schenken? Welche gesetzlichen Auflagen und Verordnungen sind neu? Dies betrifft beispielsweise den Arbeitsschutz für unsere Mitarbeiter oder die neue EU-Richtlinie zur verpflichtenden CSR-Berichterstattung.



SVEN LIXENFELD
Ressort: Leben/IT

ROLAND OPPERMANN
Ressort: Finanzen

ULRICH-BERND WOLFF VON DER SAHL
Vorsitzender des Vorstands

DR. STEFAN KORBACH
Ressort: Kundenservice



DR. KLAUS ZEHNER
Ressort: Schaden/Unfall

DR. ANDREAS JAHN
Ressort: Vertrieb

ZEIT VERÄNDERT – WERTE BLEIBEN

Die Welt dreht sich immer schneller: Trends kommen und gehen. Gesetzliche und regulatorische Vorgaben nehmen zu, die Verbraucher setzen sich intensiver mit Vorsorgethemen auseinander. Um diesem Umfeld gerecht zu werden, setzt die SV auf Innovationen, aber auch auf Werte, die sich seit mehreren Jahrhunderten bewährt haben. Wir bieten unseren Kunden Sicherheit und Vertrauen, sind ein fairer und zuverlässiger Partner. Werte, die unsere Kunden zu schätzen wissen und die wir tagtäglich neu unter Beweis stellen müssen. Mit diesen fünf Zukunftsthemen beschäftigt sich die SV 2015.

Trend 1: Aktiver Umgang mit Niedrigzinsen

Diskussionen um Garantien und niedrige Zinsen beherrschen die Altersvorsorge. Unser Weg, damit umzugehen, ist die Produktfamilie IndexGarant. Seit April 2011 können unsere Kunden so von Wertentwicklungen an den Kapitalmärkten profitieren. Da es kein Verlustrisiko gibt, ist IndexGarant für alle geeignet, die eine sichere Altersvorsorge suchen, aber trotzdem Interesse an einer Beteiligung am Kapitalmarkt haben. Dass diese Kombination Zukunft hat, zeigt sich daran, dass das Produkt sehr gut angenommen wird und im Markt zunehmend ähnliche Produkte auftauchen. Mit unseren Weiterentwicklungen bleiben wir aber vorne. 2013 startete die bAV-Variante. Noch in diesem Jahr werden wir neben EURO STOXX 50® oder VolalIndex-Perform® einen dritten schwankungsärmeren Index, den TrendPortfolio-Index, auf den Markt bringen. So nehmen wir mit unseren Produkten Bedürfnisse und Marktlagen auf und werden den Ansprüchen an eine moderne und flexible Altersvorsorge gerecht, ohne dabei unser Versprechen zu vernachlässigen: Als Versicherer übernehmen wir das Kapitalmarkt- und Langlebigkeitsrisiko für den Kunden.

Trend 2: Betriebliche Altersvorsorge

Der demografische Wandel und der damit verbundene Fachkräftemangel fordern von Unternehmen neue Ideen in der Zusammenarbeit mit ihren Arbeitnehmern. Qualifiziertes Personal wird heutzutage nicht mehr allein durch attraktives Gehalt an Arbeitgeber gebunden. Zunehmend wichtiger werden Vergütungsmodelle, neben den klassischen Vergütungssystemen, die den Nettolohn durch zusätzliche Sozialleistungen optimieren. Hier können wir die Arbeitgeber durch unsere gute Positionierung in der bAV und hohe Beratungskompetenz unterstützen. Die klassische bAV erweitern wir durch ein betriebliches Gesamtversorgungssystem. Dieses enthält neben der bAV selbst Zeitwertkonten, betriebliche Berufsunfähigkeits-, Kranken- und Unfallversicherungen. Auf diese Weise können selbst Mittelständler ihren »



INTERCARD

KUNDEN ERHALTEN VOR
ORT ENTSCHÄDIGUNG



NEUE HOMEPAGE

WWW.SPARKASSEN-
VERSICHERUNG.DE

NEUER SV RATGEBER

GUT GESCHÜTZT UND
RICHTIGES VERHALTEN
BEI UNWETTERN



SV PRIVATKONZEPT

BERATUNG MIT APP

» Mitarbeitern ein interessantes Paket an Zusatzleistungen anbieten ohne großen Aufwand für das Unternehmen selbst. Auch die Politik hat den Trend erkannt und beschäftigt sich derzeit verstärkt mit dem Thema betriebliche Altersversorgung. Es bleibt spannend, in welche Richtung sich die Diskussionen bewegen werden.

Trend 3: Schadenmanagement für den Kunden

Insgesamt bearbeiten wir im Jahr im Durchschnitt 300.000 Schäden. Dieses große Volumen steuern wir über ein effizientes Schadenmanagement. Auch hier verbessern wir unseren Service immer weiter. Innovative Wege gehen wir seit Februar 2015 in der Schadenregulierung und beschleunigen die Abwicklung. Unsere Schadenregulierer haben die Möglichkeit, bereits vor Ort eine Zahlung an den Kunden zu leisten. Jeder Schadenregulierer der SV hat eines der im Einzelhandel üblichen EC-Geräte des Dienstleisters InterCard im Einsatz, nur dass dieses ausschließlich für Überweisungen an den Kunden verwendet wird. Die EC-Karte des Kunden wird über das Terminal eingelesen, das Geld ist dann innerhalb von zwei Tagen auf seinem Girokonto. Die Geräte funktionieren per Funk und sind überall einsetzbar. Wir bieten diese Möglichkeit als erster Versicherer in Deutschland. Damit können wir unseren Kunden im Schadenfall noch schneller helfen und bieten einen besonderen Service.

Trend 4: Extremwetter nehmen zu

Auch wenn 2014 in unseren Regionen ein eher elementarschadenarmes Jahr war, so war es deutschlandweit ein sehr extremes Jahr. 2014 war das wärmste Jahr seit Beginn der Wetteraufzeichnung und zählte zu den fünf folgenschwersten Sturm- und Hageljahren seit 1998. Die Versicherer in Deutschland zahlten für die 250.000 Schäden durch das Sturmtief Ela am 9. und 10. Juni rund 400 Millionen Euro. Weitere 140 Millionen Euro leisteten die Versicherer für 30.000 Schäden, die der Starkregen Quinta Ende Juli – vor allem in Münster – verursacht hatte. Innerhalb weniger Stunden fielen dort 292 Liter Regen auf einen Quadratmeter. Der Trend zu mehr Wetterextremen bleibt, das zeigt auch eine gemeinsame Klimastudie von Versicherern und Klimaforschern. Ihr zufolge könnten Sturmschäden bis zum Jahr 2100 um mehr als 50 Prozent zunehmen. Überschwemmungsschäden könnten sich bis zum Ende dieses Jahrhunderts sogar verdoppeln. Umso wichtiger sind Prävention, Versicherungsschutz und vor allem umfassende Informationen für die Bevölkerung. Wir haben die Aufgabe, alles dafür zu tun, dass die Menschen sich der Gefährdung bewusst werden und aktiv etwas dafür tun, abgesichert zu sein. Seit Mitte April gibt es einen neuen SV Ratgeber zum Thema Unwetter. Damit wollen wir unsere Kunden beraten, wie sie sich richtig versichern, ihr Hab und Gut schützen und wie sie sich im

Schadenfall richtig verhalten. Wir sind dabei, mit dem Gesamtverband der deutschen Versicherungswirtschaft die Elementarschadenkampagnen zu intensivieren. In Hessen und Thüringen sollen Kampagnen dazu gestartet werden, wie sie schon in Bayern, Rheinland-Pfalz, Sachsen und Niedersachsen erfolgreich gelaufen sind. Wir setzen uns deshalb auch weiterhin für eine bundesweite Aufklärungskampagne ein.

Trend 5: Digitalisierung

Die digitale Welt nimmt immer stärker an Bedeutung zu. Hier kann sich jeder Nutzer schnell über zuvor unbekannt Sachverhalte informieren und Angebote vergleichen. Kaufentscheidungen fallen komplexer als früher aus – ökologische, soziale und gesundheitliche Aspekte spielen eine viel größere Rolle als früher. E-Mail, Twitter und Messenger-Dienste sind so schnell, dass Kunden auch gegenüber Unternehmen schnellere und prägnantere Informationen erwarten. Neue Technologien, ein moderner Online-Auftritt, elektronische Kommunikation und Services werden von den Kunden erwartet und haben sich über alle Branchen etabliert. Bereits heute informieren sich 42 Prozent aller Kunden vor dem Abschluss einer Versicherung im Internet. Auch wir haben unsere Homepage optimiert und sie deutlich stärker auf Beratung und Service ausgerichtet. Dafür haben wir die Inhalte klar und deutlich strukturiert, die Bedienung und Navigation vereinfacht sowie alle Inhalte des Privatkundenauftretts im Hinblick auf Verständlichkeit überarbeitet. Viele Produkte lassen sich nun in wenigen Schritten kalkulieren. Diese Angebote bauen wir weiter aus. Neue Wege gehen wir seit März auch in unserer Privatkundenberatung. Basis dafür ist eine App, die die einzelnen Beratungsschritte für den Kunden transparent und leicht nachvollziehbar macht. Gemeinsam erarbeiten Kunden und Berater am iPad den Versicherungsbedarf des Kunden. Auf diese Weise werden wir unserem Anspruch an eine ganzheitliche und verständliche Beratung gerecht. Gleichzeitig hält die App die Unterlagen immer auf dem neuesten Stand. Auf diese Weise nutzt die SV intensiv die Chancen der Digitalisierung und bleibt gleichzeitig dort, wo sie hingehört: ganz nah beim Kunden. «

WEITERE INFORMATIONEN

FINANZPUBLIKATIONEN 2014

Die Geschäftsberichte 2014

- SV Kompakt
- SV Konzern
- SV Holding AG
- SV Gebäudeversicherung AG
- SV Lebensversicherung AG
- SV Nachhaltigkeit

finden Sie auf der Homepage der SV unter www.sparkassenversicherung.de > Die SV > Geschäftsbericht

www.sparkassenversicherung.de/content/privatkunden/die_sv/bericht/

ABKÜRZUNGSVERZEICHNIS

FLV	Fondsgebundene Lebensversicherung
GDV	Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft
HGB	Handelsgesetzbuch
Mio.	Millionen
RfB	Rückstellung für Beitragsrückerstattung
saG	selbst abgeschlossenes Geschäft
SÜA	Schlussüberschussanteile
SV	SV Sparkassenversicherung
Tsd.	Tausend

KUNDENSERVICE

Kundenservice in Ihrer Nähe:

- **Stuttgart**
Tel.: 0711 898-100 | Fax: 0711 898-109
- **Mannheim**
Tel.: 0621 454-100 | Fax: 0621 454-109
- **Wiesbaden**
Tel.: 0611 178-100 | Fax: 0611 178-109
- **Karlsruhe**
Tel.: 0721 154-100 | Fax: 0721 154-109
- **Kassel**
Tel.: 0561 7889-100 | Fax: 0561 7889-109
- **Erfurt**
Tel.: 0361 2241-100 | Fax: 0361 2241-109

service@sparkassenversicherung.de

Betreuer vor Ort: www.sv.ag/betreuersuche

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

Weitere Adressen

www.sparkassenversicherung.de
www.facebook.com/Sparkassenversicherung
www.youtube.de/SparkassenVers
www.sv-berufseinsteiger.de
www.sv-karriere.de

Unsere Apps

Kostenlos im App-Store oder im Android-Market erhältlich

- **SV Auto:**
www.sv.de/apps
- **SV Zukunft:**
www.sv-bav.de/apps
- **SV Haus & Wetter:**
www.sv.de/apps

Die Warnsysteme der SV

www.sparkassenversicherung.de/windwetter
www.katwarn.de

Unser Kundenangebot

www.sv-exklusiv.de

Stiftung

www.stiftung-schadenvorsorge.de

Weitere interessante Adressen

www.gdv.de

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
 Silke Spatz (Nachhaltigkeit)
 Tel.: 0711 898-48227

Konzeption, Gestaltung und Realisation

mpm Corporate Communication Solutions, Mainz
www.digitalagentur-mpm.de

Bildnachweis

Marc Gilardone

Druck

H. Reuffurth GmbH
 Mühlheim am Main

Papier

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

FINANZPUBLIKATIONEN 2014



SV KOMPACT
Profil und Positionen



Alle Berichte sind unter www.sparkassenversicherung.de/content/privatkunden/die_sv/bericht/ erhältlich.



SV KONZERN
Geschäftsbericht 2014



SV HOLDING AG
Geschäftsbericht 2014



SV GEBÄUDEVERSICHERUNG AG
Geschäftsbericht 2014



SV LEBENSVERSICHERUNG AG
Geschäftsbericht 2014



SV NACHHALTIGKEIT
Wir übernehmen Verantwortung



SV KOMPACT ONLINE
Profil und Positionen