



SV KOMPAKT

PROFIL UND POSITIONEN

2021



INHALT

ÜBER UNS

03
Blick in die Regionen

04 – 05
Vorwort

SV KONZERN

06 – 07
Corona: Krisenmanagement der SV

08 – 09
SV entwickelt sich sehr gut
in schwierigem Umfeld

10 – 11
Fakten und Geschäftszahlen

SV GEBÄUDEVERSICHERUNG AG

12 – 13
Schadenmanagement mit immer
mehr digitalen Helfern

14 – 15
Starkes Neugeschäft in
der Schaden-/Unfallversicherung

16 – 17
Fakten und Geschäftszahlen

SV LEBENSVERSICHERUNG AG

18 – 19
Betriebliche Altersversorgung
ist Zukunftsfeld

20 – 21
Lebensversicherer ist solide
und sicher aufgestellt

22 – 23
Fakten und Geschäftszahlen



SV KONZERN
Krisenmanagement
der SV > 06



SV GEBÄUDEVER-
SICHERUNG AG
Schadenmanagement
mit digitalen Helfern > 12



SV LEBENSVER-
SICHERUNG AG
Betriebliche Altersversor-
gung ist Zukunftsfeld > 18



SV NACHHALTIGKEIT
Partner für Kultur, Sport
und soziale Projekte > 24

SV NACHHALTIGKEIT

24 – 25
Zuverlässiger Partner für Kultur, Sport
und soziale Projekte

26 – 27
Nachhaltigkeit als wichtiges Unternehmensziel

AUSBLICK

28 – 30
Zukunftsfähigkeit sicherstellen

WEITERE INFORMATIONEN

31 – 32
Geschäftsberichte 2020
SV Kundenservice
Impressum
Geschäftsgebietskarte

Auf den Innenfotos zeigen wir die SV als verantwortungsvollen Arbeitgeber mit engagierten Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern. Auf den Fotos sind nur Einzelpersonen abgebildet. Alle Fotos wurden unter strengen Hygiene- und Sicherheitsvorgaben aufgrund der Coronapandemie aufgenommen.

BLICK IN DIE REGIONEN – GANZ NAH RAN

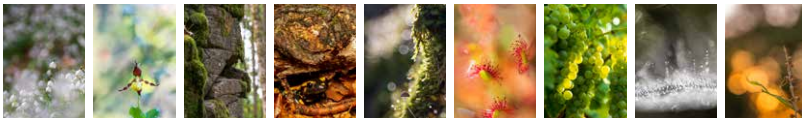
2020 war das Jahr von Corona. Lockdowns, Kontakt- und Reisebeschränkungen veränderten unser aller Leben. Die Menschen entdeckten den Wert ihrer Umgebung neu. Der Blick ging nicht in die Ferne, sondern auf das, was unsere Heimat zu bieten hat. Oft ist es nicht das Große und Spektakuläre, das uns im Herzen berührt, sondern das, was uns nah ist. Dies spiegeln auch unsere Titelbilder wider, die kleine Details aus unseren Regionen zeigen. Wir in der SV haben alles dafür gegeben, vor Ort für unsere Kunden da zu sein und ihnen in der komplizierten und bisweilen schweren neuen Welt ein stabiler und verlässlicher Partner zu sein.



Winterwinde

Über die 1056 Meter hohe Kuppe des Schliffkopf im Nationalpark Schwarzwald blasen sommers wie winters stetige Winde. Sie lassen den Schnee an den Ästen der Bäume in abstruse Formen gefrieren. Der feurige Sonnenaufgang am letzten Morgen des Jahres 2020 lässt die ungewöhnlichen Skulpturen aus Schnee und Eis in Komplementärfarben leuchten – ein stiller Moment, wie geschaffen, das so ungewöhnliche Jahr abzuschließen.

Weitere Motive aus der Serie



SYLVIA KNITTEL

setzt das Fotoprojekt „Ganz nah ran“ für die Titelseiten der Geschäftsberichte und des Nachhaltigkeitsberichts für die SV um. Sie leitet seit 14 Jahren die Unternehmenskommunikation der SV und ist Fotografin aus Leidenschaft.

»Wir haben den Blick in die Zukunft gerichtet, unsere Werte und Kultur bilden unser festes Fundament.«

DR. ANDREAS JAHN



Heiße Gedanken und Geset,

2020 war für uns alle und auch für die SV ein besonderes Jahr, das uns sehr gefordert hat. Corona hat unser privates und berufliches Leben in einem Ausmaß verändert, das wir zu Beginn des Jahres nicht für möglich gehalten haben.

In der SV sind wir gut durch die Krise gekommen. Oberstes Ziel war bei all unseren Entscheidungen und Maßnahmen der Schutz der Gesundheit unserer Mitarbeiter*innen. Denn nur so konnten wir immer für unsere Kunden da sein.

2020 ist – trotz all seiner Widrigkeiten – mit Blick auf die Ergebnisse und das, was wir in der SV umsetzen konnten, ein gutes Jahr für die SV. So haben wir beispielsweise die SV Pensionsfonds AG gegründet, um unseren Unternehmenskunden ein weiteres Angebot für ihre betriebliche Altersversorgung zu machen. Und für die Privatkunden haben wir mithilfe von Big Data und KI eine Möglichkeit der Selbstregulierung von Schäden geschaffen, die den Abwicklungsprozess beschleunigt.

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

Mit freundlichen Grüßen

Ihr



Dr. Andreas Jahn
Vorsitzender des Vorstands

SV KONZERN

CORONA: KRISEN- MANAGEMENT DER SV



Ulrich Rothfuß ist Business Continuity Manager und steht stellvertretend für den Corona-Krisenstab der SV. Dieser besteht aus dem Vorstandsteam, den Leitenden wichtiger Schlüsselfunktionen wie etwa dem Vertrieb, Personal, Betriebsorganisation, Allgemeine Verwaltung und der IT. Der Betriebsratsvorsitzende und der Konzernbetriebsarzt sind immer dabei.

In Zeiten von Corona war und ist der SV Krisenstab im Dauereinsatz. Dabei haben sich die Pläne der SV für den Krisenfall auch in diesem Ernstfall bewährt. Seit Anfang März 2020 arbeitet das Team unter Hochdruck, um in der dynamischen Entwicklung der Pandemie schnelle Entscheidungen treffen zu können. Diese werden dann rasch und unbürokratisch umgesetzt. Auf diese Weise blieb die SV die ganze Zeit über arbeitsfähig, sowohl im Innendienst als auch im Vertrieb. »

DIE SV: STARKER PARTNER FÜR SICHERHEIT UND VORSORGE IN KRISENZEITEN



SV ENTWICKELT SICH SEHR GUT IN SCHWIERIGEM UMFELD

und 2020 die Onlineberatung im gesamten Geschäftsbereich angeboten. Die SV ist starker und verlässlicher Partner für Sicherheit und Vorsorge in Krisenzeiten.

Stabiles Kapitalanlageergebnis in volatilen Märkten

Das Kapitalanlageergebnis im SV Konzern war trotz zwischenzeitlicher Marktverwerfungen durch die Pandemie und der unverändert anhaltenden Niedrigzinsphase mit 687,9 Millionen Euro (847,0) erfreulich. Der Kapitalanlagebestand des Konzerns stieg um 2,2 Prozent auf 26,28 Milliarden Euro (25,71). Dabei konnte die SV Lebensversicherung eine Nettoverzinsung von 2,9 Prozent (3,4) erwirtschaften. Die stillen Reserven der SV Lebensversicherung stiegen auf 4.168,4 Millionen Euro, was einer Reservequote von 18,8 Prozent (16,6) entspricht. Auch bei der SV Gebäudeversicherung konnten die stillen Reserven auf 665,5 Millionen Euro gesteigert werden, die Reservequote liegt bei 19,4 Prozent (19,3). Die Nettoverzinsung der SV Gebäudeversicherung lag bei 2,1 Prozent (2,3). Diese Kapitalanlageergebnisse spiegeln die hohe Stabilität des SV Konzerns und seiner Gesellschaften wider, die auch in der überdurchschnittlichen Bedeckung unter Solvency II zum Ausdruck kommt.

Die SV zählt damit zu den großen institutionellen Anlegern in Deutschland. Sämtliche Vermögenswerte sind so anzulegen, dass Sicherheit, Qualität, Liquidität und Rentabilität des Portfolios als Ganzes sichergestellt werden können. In annähernd 30 verschiedene Anlageklassen wird investiert. Für ihr Anlagemanagement arbeitet die SV eng mit den Expertinnen und Experten der Landesbank Baden-Württemberg und der Helaba Invest zusammen.

Solvency II: Die SV ist sicher aufgestellt

Ende 2020 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 282 Prozent (284) aus und ist damit komfortabel überdeckt. In der SV Lebensversicherung liegt die SCR-Quote bei 643 Prozent (649). Da die Quote allerdings aufgrund der Langfristigkeit des zugrunde liegenden Geschäfts stark vom aktuellen Zinsumfeld abhängt, hat der Gesetzgeber hier einen schrittweisen Übergang ermöglicht. Die Bedeckung wäre aktuell mit 302 Prozent (330) jedoch auch ohne Anwendung dieser Übergangsregeln gewährleistet. Weitere Details gibt es in den Berichten über die Solvabilität und Finanzlage.

SV ist ausgezeichnete Arbeitgeberin

Die SV macht sich für eine nachhaltige Personalpolitik stark. Für die Mitarbeiter*innen bedeutet das transparente Karriereöglichkeiten, ein umfangreiches Angebot zur Aus- und Weiterbildung, einen wirksamen Arbeitsschutz und

TOP KUNDENSERVICE



Die SV Sparkassenversicherung (SV) blickt auf ein herausforderndes, aber erfolgreiches Geschäftsjahr 2020. Nach dem sehr starken Wachstum 2019 um 11,1 Prozent konnte die SV auf Konzernebene 2020 trotz der Einschränkungen in persönlichen Kundenkontakten die Beiträge des selbst abgeschlossenen Geschäfts konstant halten.

Der Schaden-/Unfallversicherer ist dabei deutlich stärker als der Markt gewachsen, während der Lebensversicherer aufgrund geringerer Einmalbeiträge einen leichten Beitragsrückgang zu verzeichnen hatte. Der 2020 neu gegründete Pensionsfonds der SV hat bereits Beiträge von 56,3 Millionen Euro in seinem ersten Rumpfgeschäftsjahr vereinnahmt. Das SV Konzernergebnis nach Steuern ist um 12,1 Prozent auf 60,1 Millionen Euro (Vorjahr: 53,6) angestiegen.

Mit einem guten Krisenmanagement durch die Pandemie

Das Krisenmanagement der SV hat sehr gut funktioniert. Seit Anfang März arbeitete der SV Krisenstab mit Hochdruck. Die zum Teil sehr dynamische Entwicklung der Pandemie, deren Bekämpfung mit vielen Maßnahmen, Kontaktbeschränkungen und zwei strengen Lockdownzeiten einherging, forderten schnelle, flexible und kluge Entscheidungen, um durchweg im Innen- und Außendienst arbeitsfähig zu bleiben und für die Kunden weiterhin da zu sein. Die SV hat frühzeitig Maßnahmen zum Schutz der Mitarbeiter*innen, zur Sicherstellung der Betriebsstabilität sowie zur Unterstützung von Kunden und Vertriebspartnern ergriffen. Strenge Hygieneanforderungen wurden entwickelt, um den Betrieb aufrechterhalten zu können und um die Infektionsgefahr an allen SV Standorten und im Vertrieb zu minimieren.

Ihren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern im Innen- und Außendienst bot die SV erweiterte Möglichkeiten für Homeoffice und eine erhöhte Flexibilität bei den Arbeitszeiten. Die Homeofficequote wurde stark erhöht und die IT-Kapazitäten wurden entsprechend angepasst, um die Anbindungen an die Systeme stabil zu halten. Inzwischen arbeiten fast 90 Prozent der Belegschaft im Homeoffice. Durch die Coronapandemie stieß die Onlineberatung auf eine höhere Akzeptanz beim Kunden. Die SV hat bereits Ende 2018 die Weichen für den hybriden Vertrieb gestellt

FAIRE KUNDENBERATUNG



FAIRER VOLLVERSICHERER



TOP ARBEITGEBER



KONZERNERGEBNIS

(NACH STEUERN) IN MIO. EURO



umfangreiche Gesundheitsangebote sowie Unterstützung bei der Vereinbarkeit von Beruf und Familie. An ihren sechs Standorten und in den 328 SV Geschäftsstellen und Generalagenturen 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 330 Auszubildende (319) im Innendienst und Außendienst. Aktuell machen 58 junge Leute (60) eine Ausbildung direkt in den SV Geschäftsstellen oder Generalagenturen. Traineeprogramme ergänzen das Karriereangebot der SV. Die SV wurde erneut zum Top-Arbeitgeber 2021 gekürt. Bereits zum wiederholten Mal hat Statista mit dem Magazin Focus, dem Karrierenetzwerk XING sowie der Arbeitgeberbewertungsplattform kununu die Attraktivität von rund 2.000 Unternehmen untersucht.

SV treibt Qualitätsmanagement in den Vertrieben voran

Die SV legt großen Wert auf Qualität und Qualifizierung ihrer Vertriebspartner. Die Vorgaben der Versicherungsvertriebsrichtlinie „Insurance Distribution Directive“ (IDD) bestätigen den Weg, den die SV bereits seit Jahren beschreitet. Beleg hierfür ist das seit 2017 eingeführte SV Qualitätsmanagementsystem, das den SV Geschäftsstellen und Generalagenturen angeboten wird und vielfältige Qualitätsstandards definiert. Immer mehr Geschäftsstellen und Generalagenturen nutzen dieses Audit, 2020 haben 17 Geschäftsstellen und Generalagenturen ein erfolgreiches Re-Audit absolviert. Damit sind derzeit insgesamt 43 Geschäftsstellen und Generalagenturen mit dem SV QualitätsSiegel DEKRA-zertifiziert. Das Gütesiegel unterstreicht von unabhängiger Seite die Qualität der Arbeitsabläufe und der Beratung. Die Auditierung zum „Qualitätspartner der SV“ mit dem „SV QualitätsSiegel“ erfolgt in Zusammenarbeit mit der DEKRA.

Vertriebsprofis finden und binden

Aktuell arbeiten rund 1.200 Kundenberater*innen für die SV. Die SV will die Anzahl weiter erhöhen und hat Maßnahmen entwickelt, um für sich und für den Beruf zu werben. An Social Media führt kein Weg mehr vorbei. Die SV bespielt beispielsweise auf Instagram den Kanal #sv_karriere, auch über Berufsnetzwerke wie XING werden Bewerber*innen erreicht. Aber auch Jobmes- sen sind ein erfolgreicher Weg. ◀

IM INTERVIEW MIT ...

ULRICH ROTHFUSS

ist der Business Continuity Manager der SV. Seit März 2020 organisiert und unterstützt er den Corona-Krisenstab.



»Wir haben für die SV schnelle Entscheidungen getroffen.«

Wie hat der Krisenstab gearbeitet?

Zu Beginn der Pandemie im Frühjahr 2020 trafsich der Krisenstab zeitweise täglich, da sich die Lage rasant änderte und viele Entscheidungen schnell getroffen werden mussten. Vorrangiges Ziel war anfangs, die Gesundheit der Mitarbeiter*innen zu schützen und Rahmenbedingungen für sicheres Arbeiten zu schaffen. Es gab sehr schnell Zutrittsbeschränkungen zu unseren Verwaltungsgebäuden, Absagen von Präsenzveranstaltungen und Schulungen. Strenge Hygieneanforderungen wurden entwickelt, um den Betrieb aufrechterhalten zu können. Parallel wurden die Möglichkeiten für Homeoffice massiv ausgebaut. Fast 90 Prozent der Belegschaft können heute im Homeoffice arbeiten. Der Krisenstab beobachtet bis heute laufend die Risikolage, schätzt sie ein und reagiert, wenn es notwendig ist.

Welche Ziele hat der Krisenstab noch verfolgt?

Als Versicherer sind wir Dienstleister: Und auch oder gerade in Zeiten der Pandemie brauchen uns die Kunden. Es gibt Schadenfälle, die reguliert, Renten, die ausbezahlt werden müssen. Das kann man nicht liegenlassen. Deshalb war immer klar, dass wir alles, was möglich ist, tun, um den Betrieb aufrechtzuerhalten. Gleiches gilt für die Arbeit des Vertriebs: Denn auch der Bedarf der Menschen an Risikoabsicherung und Altersvorsorge hört ja wegen der Pandemie nicht auf. Unsere Vertriebspartner hat der Krisenstab deshalb besonders im Blick.

Was ist an Ihrem Job so besonders?

Die Möglichkeit, unmittelbar an Entscheidungen mitzuwirken, macht meinen Job enorm spannend. Am Ende des Tages sieht man auch die Ergebnisse seines Tuns. Neben der Zusammenarbeit mit den verschiedensten Bereichen motiviert mich die positive Resonanz vieler Kolleginnen und Kollegen zur Arbeit des Krisenstabs.

VERTRIEB UND AUSSENDIENST IN ZAHLEN:

- 104** Sparkassen im Geschäftsgebiet
- 328** SV Geschäftsstellen und Generalagenturen in den Regionen
- 1.827** Mitarbeiter*innen im Außendienst
- 58** Auszubildende im Außendienst
- 3.434** akkreditierte Makler

Moderne Büroimmobilie

Der SV Standort im Glücksteinquartier in Mannheim wurde 2020 fertig gestellt und wurde im Februar 2021 bezogen.

SV in Social Media

#sv_karriere

<https://www.facebook.com/SparkassenVersicherung/><https://de.linkedin.com/company/sv-sparkassenversicherung><https://www.youtube.com/user/SparkassenVers/videos>**SV IM BLICK INNENDIENST***

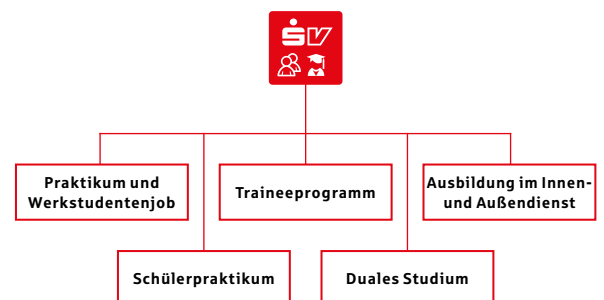
- 51,3** Prozent Frauen
- 44,5** Jahre ist Durchschnittsalter
- 27,9** Prozent der SV Mitarbeiter*innen sind unter 40 Jahre
- 17,3** Jahre durchschnittliche Betriebszugehörigkeit
- 703** Teilzeitkräfte
- 22,7** Prozent Teilzeitquote
- 686** Telearbeiter*innen (nicht Mobile Working oder Heimarbeitsplätze)
- 272** Auszubildende und Studierende im Innendienst
- 80,9** Prozent Übernahmequote
- 27,7** Prozent Frauenanteil in Führungsposition

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

Top-Website der Assekuranz

Die SV Website wurde im Dezember 2020 erneut als eine Top-Website der Branche ausgezeichnet. Sie zählt zu den 13 Top-Websites und setzt Trends für die Branche.

(AMC-Studie „Die Assekuranz im Internet“, geprüft wurden 124 Websites deutscher Versicherer).

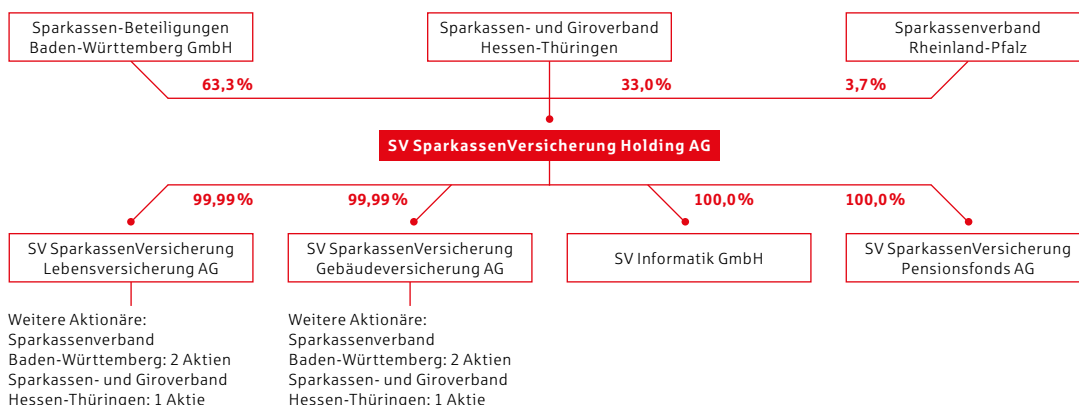
BILDUNGSANGEBOTE FÜR JUNGE LEUTE

SV SPARKASSENVERSICHERUNG (KONZERN)

GESCHÄFTSZAHLEN AUF EINEN BLICK (NACH HGB)

		2020	2019	2018
Gebuchte Bruttobeiträge saG	in Mio. Euro	3.475,4	3.479,8	3.130,9
Schaden- und Unfallversicherungsgeschäft		1.691,4	1.630,3	1.558,0
Lebensversicherungsgeschäft		1.727,6	1.849,5	1.572,8
Pensionsfonds		56,3	–	–
Bestand Anzahl Verträge	in Tsd.	7.766	7.821	7.839
Versicherungsleistungen	in Mio. Euro	2.650,3	2.779,0	2.779,2
Schaden- und Unfallversicherungsgeschäft brutto saG		1.143,2	1.122,8	1.207,9
Lebensversicherungsgeschäft (inklusive Überschussanteile)		1.507,1	1.656,2	1.571,3
Kapitalanlagebestand (ohne Depotforderungen)	in Mio. Euro	26.275,5	25.707,5	24.783,2
Leben		22.232,8	21.688,9	19.575,2
Schaden/Unfall		3.428,3	3.269,4	2.787,2
Holding		1.747,1	1.705,9	675,4
Sonstige		-1.132,7	-956,7	1.745,3
Kapitalanlageergebnis (ohne Ergebnis aus FLV)	in Mio. Euro	687,9	847,0	706,9
Aufwendungen für den Versicherungsbetrieb brutto	in Mio. Euro	490,0	498,0	489,6
Konzernergebnis (vor Steuern)	in Mio. Euro	104,0	124,7	85,4
Konzernergebnis (nach Steuern)	in Mio. Euro	60,1	53,6	48,3
Eigenkapital	in Mio. Euro	1.206,0	1.182,9	1.182,7
Bilanzsumme	in Mio. Euro	28.097,8	27.329,1	26.286,4
Mitarbeiter*innen	in Köpfen	4.989	4.972	4.950
Innendienst		2.832	2.861	2.837
Außendienst		1.827	1.792	1.787
Auszubildende		330	319	326

EIGENTÜMERSTRUKTUR



SV GEBÄUDEVERSICHERUNG

SCHADEN- MANAGEMENT MIT IMMER MEHR DIGITALEN HELFERN



*Matthias Schwenk steht stellvertretend für das Schadenmanagement der SV. Er ist Hauptabteilungsleiter und leitet seit 1.1.2021 die Hauptabteilung SH Sach- und Haftpflichtschaden. Rund 180 Mitarbeiter*innen arbeiten hier im Innendienst, dazu kommen noch knapp 100 Regulierer*innen, die sich vor Ort um eine schnelle Schadenregulierung kümmern.*

Die SV regulierte 2020 rund 264.000 Schäden. Mithilfe eines modernen Schadenmanagements wickelte der Schadenbereich diese Anzahl auch in Zeiten von Kontaktbeschränkungen und strengen Hygienevorgaben mit hervorragender Kundenzufriedenheit ab. Die SV setzt immer mehr digitale Helfer und Services ein, um ihren Kunden den bestmöglichen Service zu liefern und um die Schadenabwicklung zu beschleunigen. »

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



STARKES NEUGESCHÄFT IN DER SCHADEN-/ UNFALLVERSICHERUNG

Bei ihrem Schaden-/Unfallversicherer blickt die SV auf ein sehr gutes Jahr. Das Jahresergebnis lag mit 83,1 Millionen Euro (82,8) leicht über dem Vorjahresniveau. Das versicherungstechnische Bruttoergebnis im selbst abgeschlossenen Geschäft lag mit 223,4 Millionen Euro (205,4) auf einem sehr guten Niveau.

Die gebuchten Bruttobeiträge im selbst abgeschlossenen Geschäft stiegen um 3,7 Prozent auf 1,69 Milliarden Euro (1,63). Damit ist die SV 2020 deutlich stärker gewachsen als der Markt mit 2,3 Prozent. Zulegen konnte die SV sowohl im Privatkunden- als auch im Firmenkundengeschäft und hier in allen Geschäftsfeldern. Beigetragen hierzu hat ein sehr gutes Neugeschäft, das um 2,0 Prozent auf 107,6 Millionen Euro (105,6) gesteigert werden konnte. Trotz der Beschränkungen im persönlichen Kundenkontakt erreichte die SV Gebäudeversicherung das bisher beste Neugeschäftsergebnis. Es zeigt, dass die SV mit ihrem regionalen Geschäftsmodell Kundennähe vor Ort, aber auch digital bieten kann und mit ihren Produkten und Vertriebspartnern die Bedarfe ihrer zunehmend hybriden Kunden trifft. Die Schaden-/Unfallversicherung entwickelte sich sehr erfreulich und setzt damit den konstant positiven Trend der Vorjahre fort.

Schadenaufwendungen steigen an

Die Schadenaufwendungen des Geschäftsjahres im selbst abgeschlossenen Geschäft stiegen im Vergleich zum Vorjahr leicht auf 1,14 Milliarden Euro (1,12).

Es gab eine Vielzahl an Sturmschäden. Das Sturmtief „Sabine“ verursachte im Februar 2020 im Geschäftsgebiet der SV über 47.000 Schäden und Aufwendungen von rund 74 Millionen Euro. Damit steht „Sabine“ in der Reihe großer Unwetterereignisse, die in den letzten Jahren immer mehr zunehmen. Insgesamt zahlte die SV für Unwetterschäden im abgelaufenen Jahr mit 123,6 Millionen Euro weniger aus als noch im Vorjahr (128,9).

Die bilanzielle Schaden-Kostenquote in der Schaden-/Unfallversicherung lag mit 84,3 Prozent (85,2) leicht unter dem Vorjahr und damit erneut deutlich unter den Werten der Branche. Hier zahlen sich die Aktivitäten der letzten Jahre zur Verbesserung der Versicherungs-

technik im Privat- und Firmengeschäft aus. Eine besondere Bedeutung hat dabei das Schadenmanagement der SV. Hier bietet die SV ihren Kunden einen sehr guten Service sowie einfache und innovative Prozesse.

Bausteine InternetSchutz und E-BikeSchutz

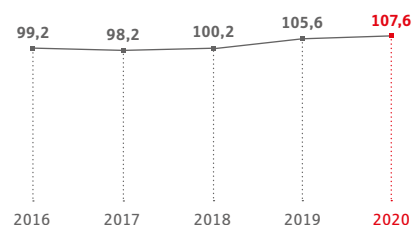
Überzeugen konnte die SV erneut mit ihrem Bausteinprodukt SV PrivatSchutz für Privatkunden. Mittlerweile hat die SV 2,6 Millionen Verträge (2,1) mit einem Beitragsvolumen von 534,4 Millionen Euro (405,3) im Bestand. Die SV passt das Baustein-Produkt neuen Anforderungen stetig an.

Cyberkriminalität findet dort statt, wo Menschen das Internet nutzen. Konkrete Gefahren ergeben sich beim Betrug in Onlineshops und Onlinebanking oder durch Identitätsdiebstahl und Cybermobbing. Die SV bietet für Privatpersonen hier den SV InternetSchutz. Insgesamt konnte der SV InternetSchutzbrief – bezogen auf die Anzahl der Verträge – im Jahr 2020 noch einmal um 20 Prozent auf knapp 32.600 Verträge wachsen. Die SV rechnet mit einer weiter steigenden Nachfrage, denn die Risiken durch Cyberkriminalität werden nicht weniger. 2020 wurde mit dem Darknet-Screening von Owl des Kooperationspartners CPP Deutschland aus Hamburg eine Leistungserweiterung eingeführt. Owl scannt illegale Handelsplätze des Internets wie das Darknet, um nach persönlichen Informationen zu suchen, die illegal online gehandelt oder angeboten werden. Owl fungiert quasi als digitale Alarmanlage.

Mit dem E-BikeSchutz bietet die SV ein Produkt für einen stark wachsenden Markt. Die SV versichert darüber Pedelecs, S-Pedelecs und höherwertige Fahrräder beispielsweise gegen Diebstahl. Der E-BikeSchutzbrief wurde – wie vergleichbare Produkte der Branche – sehr stark nachgefragt und die Anzahl der Verträge konnte im Vergleichszeitraum zum Vorjahr um circa 75 Prozent auf über 6.500 Verträge gesteigert werden. Die SV reagierte auch auf die steigende Elektromobilität in den Städten und bietet auch eine Lösung für Elektrokleinstfahrzeuge wie etwa E-Scooter an.

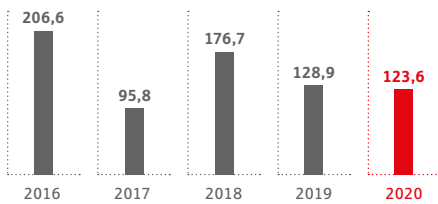
NEUGESCHÄFTSENTWICKLUNG

IN MIO. EURO



ELEMENTARSCHADENAUFWAND

IN MIO. EURO



Firmenkunden: Cyberversicherungen weiter gefragt

Die SV entwickelt das Firmenkundenprodukt SV FirmenPolice ständig weiter, um den Gewerbetreibenden in ihrem Geschäftsgebiet eine optimale Versicherungslösung zu bieten. 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 5,1 Prozent auf 117,4 Millionen Euro (111,7) erzielen. Das Cyberrisiko ist für fast jedes Unternehmen ein vergleichbares Risiko wie etwa Naturkatastrophen oder Feuer. Für kleine und mittlere Unternehmen bietet die SV mit dem SV CyberSchutz eine entsprechende Basislösung. Sie kann entweder als Ergänzung zur Betriebshaftpflichtversicherung oder als eigenständige Versicherung abgeschlossen werden. Bis Ende 2020 wurden knapp 4.700 Verträge poliziert, das waren 22,4 Prozent mehr als noch im Vorjahr. Das Potenzial und die Nachfrage bleiben weiterhin groß. Für Gewerbetreibende, die einen weitergehenden Versicherungsschutz benötigen, gibt es mit dem Produkt CyberEdge von AIG aus Frankfurt eine entsprechende Absicherung.

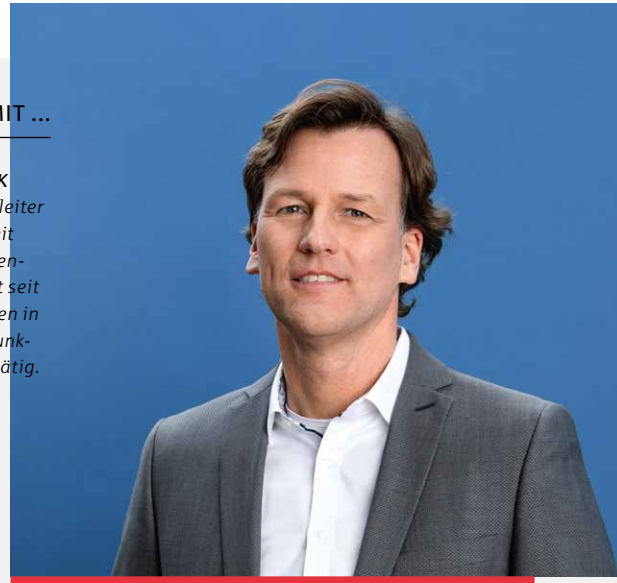
Seit Juni 2020 bietet die SV den Gewerbeschutz an. Er ist für rund 515 Betriebsarten mit bis zu zwei Millionen Euro Jahresnettoumsatz konzipiert. Wichtige Bausteine wie Haftpflicht inklusive Cyber, Inventar, Ertragsausfall, Werkverkehr, Elektronik und Rechtsschutz sind vorkonfiguriert. Die SV bietet damit ihren Geschäftskunden ein digitales Gewerbeprodukt mit einem umfangreichen Leistungspaket mit wenigen „Klicks“ zum Angebot und zum Abschluss.

Ladestationen für Elektroautos versicherbar

Die Elektromobilität wird in Deutschland immer bedeutender. Die Bundesregierung fördert deshalb bis zum Jahr 2030 die Errichtung von Ladesäulen. Die SV hat dafür ein spezielles Deckungskonzept auf Basis einer Elektronikversicherung entwickelt. Es ist für Städte, Kommunen, Firmen, Parkhausgesellschaften, Tankstellenbetreiber konzipiert, die Ladestationen für E-Fahrzeuge anbieten, egal ob gewerblich oder unentgeltlich. Seit August 2020 können Ladestationen mit der SV LadesäulenPolice gegen Sachschäden abgesichert werden. ◀

IM INTERVIEW MIT ...

MATTHIAS SCHWENK
ist Hauptabteilungsleiter und verantwortet seit 1.1.2021 den Schadenbereich der SV. Er ist seit 2011 im Unternehmen in unterschiedlichen Funktionen im Schaden tätig.



»Wir machen Versicherung erlebbar.«

Wie geht Schadenregulierung in Zeiten von Corona?

Die Schadenregulierung musste auch in Zeiten von Kontaktbeschränkungen weitergehen. Die Begutachtungen vor Ort liefen deshalb mit entsprechenden Hygiene- und Sicherheitskonzepten weiter. Hervorzuheben ist hier der Einsatz unserer Reguliererorganisation und unserer Dienstleister. Der persönliche Kontakt zu unseren Kunden ist wichtiger Teil unserer Regulierungsphilosophie. Unsere digitalen Prozesse helfen uns dabei. Die Schadenkalkulation erfolgt mit unserem selbst entwickelten Regulierungstool ProfClaim. Damit wissen unsere Kunden bereits beim Termin vor Ort, welche Kosten von uns übernommen werden. Per App werden die Schäden erfasst und kalkuliert und auch die Schadenauszahlung erfolgt mit der App auf das Konto des Kunden. Wenn es unsere Kunden wünschen, vermitteln wir über unseren Dienstleisterservice umgehend die Schadenbehebung durch einen unserer Partner.

Welche Helfer setzen Sie noch ein und welche Neuerungen gibt es?

Wir bieten unseren Kunden in den meisten Schadensparten ein „Schadentracking“ an. Damit informieren wir automatisch per E-Mail über den aktuellen Stand der Schadenbearbeitung. 2020 haben wir rund 90.000 Trackingmails generiert. Wir arbeiten immer weiter an Neuerungen und werden zukünftig auch verstärkt Big Data und KI-Modelle einsetzen. 2021 werden wir unseren Kunden die Selbstregulierung von kleineren Schäden anbieten. Dabei bekommen sie die Möglichkeit, sich ihren Schaden selbst auszubezahlen.

Was bedeutet Ihnen die Arbeit bei der SV?

Ich arbeite gern mit Menschen. Bei der Bearbeitung von Schäden steht die Dienstleistung für unsere Kunden im Vordergrund. Wir erfüllen das Leistungsversprechen eines relativ abstrakten Produkts und machen somit Versicherung erlebbar. Wir wollen deshalb das Aushängeschild der SV sein.

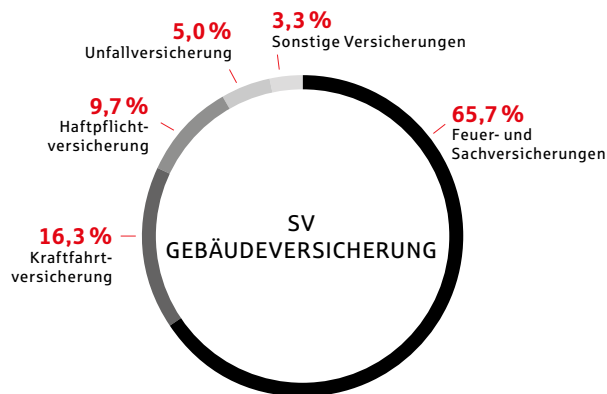
ÜBER
47.000 NUTZER



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

BESTANDSZUSAMMENSETZUNG 2020

NACH GEBUCHTEN BRUTTOBEITRÄGEN saG, 31.12.2020



Digitale Warnmeldungen von KATWARN

KATWARN heißt das kommunale Katastrophenwarnsystem der SV. Mittlerweile nutzen mehr als 5 Millionen Bürger in Deutschland die kostenfreie Warn-App, um sich über Unglücksfälle und Unwetter zu informieren. Pro Jahr werden rund 15 Millionen Warnmeldungen verschickt.



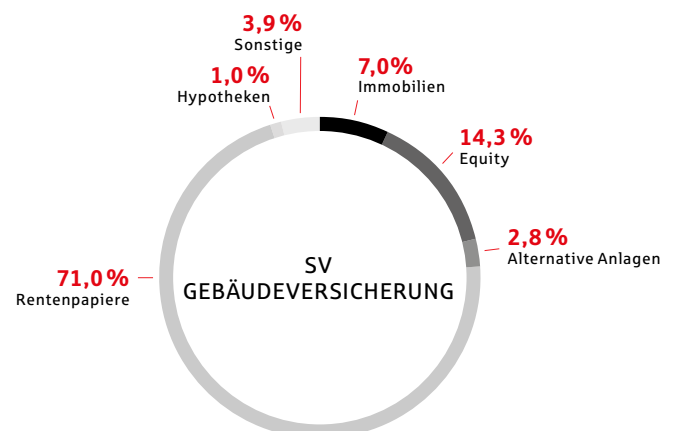
Gebäudewertermittlungen

2019 gründete die SV die SV CUBE GmbH mit Sitz in Wiesbaden. Mit diesem Unternehmen bietet die SV gezielt ihre umfassende Kompetenz in der Gebäudewertermittlung im gewerblichen, industriellen und kommunalen Bereich an.



KAPITALANLAGESTRUKTUR

AUF MARKTWERTBASIS, 31.12.2020



SV GEBÄUDEVERSICHERUNG AG

GESCHÄFTSZAHLEN (NACH HGB)

		2020	2019	2018
Gebuchte Bruttobeiträge saG	in Mio. Euro	1.691,4	1.630,3	1.558,0
HUK-Versicherungen		519,3	510,9	492,7
Haftpflichtversicherung		162,1	161,4	153,9
Unfallversicherung		84,8	82,0	78,8
Kraftfahrtversicherung		272,4	267,5	260,0
Sachversicherungen		1.063,8	1.023,4	974,8
Verbundene Wohngebäudeversicherung		618,8	598,1	569,9
Verbundene Hausratversicherung		59,4	58,6	57,0
Feuerversicherungen		149,6	145,2	139,7
Sonstige Sachversicherungen		236	221,6	208,2
Übrige Versicherungen		108,3	96,0	90,5
Bestand Anzahl Verträge	in Tsd.	6.201	6.228	6.229
Aufwendungen für Geschäftsjahres-Versicherungsfälle brutto saG	in Mio. Euro	1.143,2	1.122,8	1.207,9
Geschäftsjahresschäden	in Tsd. Stück	264	264	285
Bruttoschadenquote saG	in %	68,0	69,3	77,8
Aufwendungen für den Versicherungsbetrieb brutto	in Mio. Euro	420,4	402,9	401,1
Combined Ratio saG	in %	84,3	85,2	91,2
setzt sich zusammen aus:				
Bilanzielle Schadenquote brutto saG	in %	60,0	60,9	66,0
Kostenquote (verdiente Beiträge)	in %	24,3	24,3	25,2
Kapitalanlagebestand	in Mio. Euro	3.428,6	3.269,3	3.015,1
Netto-Kapitalerträge	in Mio. Euro	71,0	73,5	83,7
Laufende Durchschnittsverzinsung	in %	1,67	2,21	2,48
Nettoverzinsung	in %	2,12	2,34	2,83
Jahresüberschuss	in Mio. Euro	83,1	82,8	54,3
Bilanzgewinn	in Mio. Euro	84,9	83,8	55,0

HAFTPFLICHT, HAUSRAT, WOHNGEBÄUDE MIT TOP-NOTEN



SEHR GUTE ERGEBNISSE FÜR KRAFTFAHRT-TARIFE



SV LEBENSVERSICHERUNG AG

BETRIEBLICHE ALTERSVER- SORGUNG IST ZUKUNFTS- FELD



Die SV ist in der betrieblichen Altersversorgung (bAV) führend unter den öffentlichen Versicherern und ein großer Player am Markt. Schon seit vielen Jahren setzt die SV auf dieses Geschäftsfeld und baut es konsequent aus. 2020 optimierte und vereinfachte die SV für ihre Kunden die Verwaltungsprozesse und für die Sparkassen und Vertriebspartner die Beratungstools. Um alle fünf Durchführungswege der bAV anbieten zu können und insbesondere Lösungen für die Auslagerung bestehender Pensionsverpflichtungen anzubieten, gründete die SV 2020 die SV Pensionsfonds AG. »

DIE SV: SICHERER PARTNER FÜR ALTERSVORSORGE UND VERMÖGEN



Daniel Strohbach steht stellvertretend für das Geschäftsfeld Betriebliche Altersversorgung. Er ist Vertriebsdirektor und Geschäftsführer der SV bAV Consulting GmbH und verantwortet den Bereich der bAV. Rund 250 Mitarbeiter*innen beschäftigen sich im Innen- und Außendienst mit dem Thema Betriebliche Altersversorgung.

LEBENSVERSICHERER IST SOLIDE UND SICHER AUFGESTELLT

Die SV Lebensversicherung erzielte trotz schwieriger Rahmenbedingungen gute Ergebnisse und beweist sich als ein stabiles und finanzstarkes Unternehmen.

Der Lebensversicherer erreichte im mehrjährigen Vergleich ein sehr gutes Neugeschäft. Das Neugeschäft nach Beitragssumme gegen laufenden Beitrag blieb nach dem sehr guten Vorjahr auf hohem Niveau stabil. Es erreichte 2.149,7 Millionen Euro (2.242,7) und ist damit der zweithöchste Wert, der letztmalig 2012 übertroffen wurde. Die Einmalbeiträge gingen nach dem starken Anstieg im Vorjahr auf 748,5 Millionen Euro (865,7) zurück, liegen aber über den Werten der Jahre 2018 und 2017 (592,0 bzw. 739,4). Einmalbeiträge unterliegen von Jahr zu Jahr gewissen Schwankungen. Die gebuchten Bruttobeiträge in der privaten und betrieblichen Altersversorgung sanken um 6,6 Prozent auf 1,73 Milliarden Euro (1,85, 2018: 1,57). Die Zahlen zeigen, dass für die Kunden die Lebensversicherung nach wie vor ein unverzichtbarer Bestandteil der privaten und betrieblichen Altersvorsorge ist.

Die SV Lebensversicherung erzielte insgesamt einen Jahresgewinn vor Gewinnabführung von 16,5 Millionen Euro (16,3). In Summe konnte im abgelaufenen Geschäftsjahr ein Rohüberschuss in Höhe von 150,8 Millionen Euro (198,8) erwirtschaftet werden. Die Zinszusatzreserve wuchs auf 1.809,4 Millionen Euro (1.660,8) und sichert die Leistungsversprechen gegenüber den Versicherungsnehmern.

Betriebliche Altersversorgung ist Zukunftsfeld

Die guten Ergebnisse der SV Lebensversicherung waren auch 2020 maßgeblich getrieben durch die Produkte der betrieblichen Altersversorgung, auf die 32 Prozent des Neugeschäfts entfielen. Insgesamt sank die Beitragssumme im Neugeschäft in der betrieblichen Altersversorgung zwar um 7,4 Prozent auf 928,9 Millionen Euro (1.002,6), liegt aber nach einem sehr erfolgreichen Vorjahr deutlich über dem Niveau von 2018 (830,1).

Führende Rolle in der bAV ausgebaut

Seit Anfang 2019 bietet die SV mit dem digitalen Arbeitgeberportal „SV bAV Manager“ eine moderne, einfache und flexible Vertragsverwaltung für die Arbeitgeber. Die SV übernimmt damit die führende Rolle bei dem digitalen

Angebot in der bAV in der Sparkassen-Finanzgruppe und in Deutschland. Entwickelt wurde die Lösung von xbAV, einem führenden Technologieanbieter für die Digitalisierung der betrieblichen Altersversorgung. Im Portal sind alle Verträge der betrieblichen Altersversorgung und Zeitwertkonten der Arbeitgeber hinterlegt. Änderungen und Meldungen können einfach und schnell durchgeführt werden, was die Verwaltung von Verträgen erleichtert. Die SV verzeichnet eine zunehmende Nachfrage, etwa 1.200 Arbeitgeber nutzen bereits dieses Tool.

Gerade in kleinen und mittleren Unternehmen besteht ein sehr großer Beratungsbedarf. Hier ist die SV mit ihrer Beratungsgesellschaft SV bAV Consulting GmbH mit rund 90 Spezialistinnen und Spezialisten sehr gut aufgestellt. Die Expertinnen und Experten beraten zur klassischen betrieblichen Altersversorgung, zu Zeitwertkonten und zu den betrieblichen Berufsunfähigkeits-, Kranken- und Unfallversicherungen.

IndexGarant-Produkte bekommen weitere Indizes

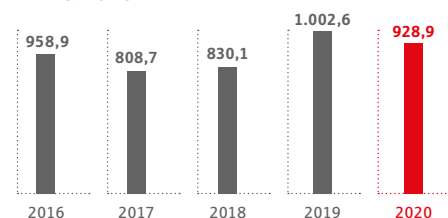
Die Rentenversicherung IndexGarant ist die wichtigste Produktgruppe im Leben-Portfolio der SV. Der überwiegende Teil der verkauften Rentenversicherungen ging auch 2020 auf das Konto des indexbasierten Produkts. 2020 wurden knapp 21.300 IndexGarant-Verträge in der geförderten, privaten und betrieblichen Altersversorgung mit einer Beitragssumme von 1,29 Milliarden Euro (1,54) poliziert. Beliebt war das Produkt weiterhin in den Produkten der betrieblichen Altersversorgung. Die drei bestehenden Indizes „TrendPortfolio Index“, „EURO STOXX 50®“, „VolIndexPerform®“ wurden Anfang 2021 um zwei neue Indizes in allen IndexGarant-Produkten ergänzt. Der „Index Deka-MultiAktiv Global“ ist ein aktiv gemanagter weltweiter Multi-Asset-Index unter Berücksichtigung von Nachhaltigkeitskriterien. Der „Climate Objective Index“ ist ein europäischer Aktienindex, der Nachhaltigkeits- und Klimaschutzthemen berücksichtigt.

Fondspolizen immer mehr im Aufwind

Sehr erfreulich war 2020 die Entwicklung bei den fondsgebundenen Versicherungen. Das Neugeschäft nach Beitragssumme verdoppelte sich auf 348,0 Millio-

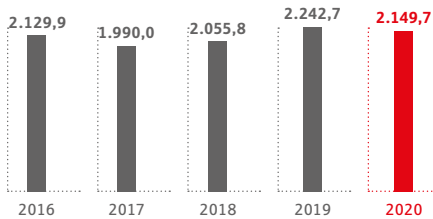
NEUGESCHÄFT NACH BEITRAGSSUMME IM bAV-GESCHÄFT

IN MIO. EURO



NEUGESCHÄFT NACH BEITRAGSSUMME LAUFENDER BEITRAG

IN MIO. EURO



nen Euro (160,2). Der größte Teil entfiel auf die VermögensPolice Invest, die 2018 eingeführt wurde. Mit ihr bietet die SV vor allem renditeorientierten Kunden ein entsprechendes Produkt. Im Mai 2020 wurde mit dem GenerationenPlan Invest eine neue fondsgebundene Lebensversicherung im Bereich Generationen- und Vermögensmanagement eingeführt. Sie ist eine lebenslange fondsgebundene Kapitalversicherung auf den Todesfall gegen Einmalbeitrag ohne Gesundheitsprüfung. Der Fokus des Produkts liegt auf der einkommensteuerfreien Auszahlung der Todesfallleistung.

SV ergänzt ihr Fondsportfolio

Durch die Zusammenarbeit mit der DekaBank hat die SV ihr Fondsangebot erweitert. Insgesamt stehen 54 Fonds zur Auswahl (ETFs, Multi-Asset Fonds, gemanagte Fonds und fünf nachhaltige Fonds). Das Thema Nachhaltigkeit hat für die SV eine große Bedeutung, sowohl bei den eigenen Kapitalanlagen als auch bei den Angeboten für ihre Kunden. Daher hat die SV gemeinsam mit der Deka-Bank hier neue Angebote entwickelt. 2021 werden weitere folgen.

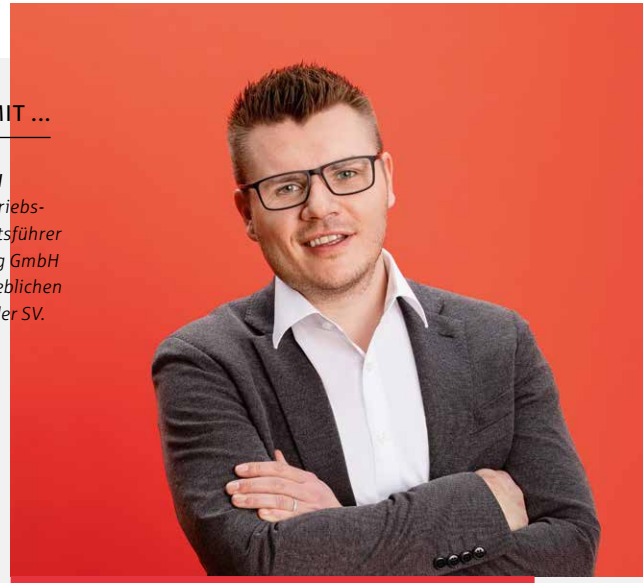
BU-Produkte immer mehr gefragt

Die Produkte gegen Berufsunfähigkeit wurden 2020 deutlich stärker nachgefragt als noch im Vorjahr. Das Neugeschäft nach Beitragssumme stieg in der Berufsunfähigkeitsversicherung um 2,3 Prozent auf 267,0 Millionen Euro (261,0).

Die SV hat ihr Produktangebot in der Berufsunfähigkeit modernisiert und ausgebaut. Seit 2019 bietet die SV mit der WeiterdenkerBU eine Berufsunfähigkeitsversicherung speziell für junge Leute. Der niedrige Einstiegspreis macht den Schutz für Auszubildende, Studierende und junge Arbeitnehmer*innen bezahlbar. Dabei kann die Startphase mit mehreren Beitragsanpassungen individuell gewählt werden. Der Vorteil: Trotz niedrigem Beitrag gibt es den vollen BU-Schutz. <

IM INTERVIEW MIT ...

DANIEL STROHBACH
verantwortet als Vertriebs-
direktor und Geschäftsführer
der SV bAV Consulting GmbH
den Bereich der Betrieblichen
Altersversorgung in der SV.



»Wir wollen unsere Kunden von uns begeistern.«

Welche Wege gehen Sie, um die bAV einfacher zu machen?

*Unser Ziel ist es, Abschluss und Verwaltung der betrieblichen Altersversorgung für Kunden, Vertriebspartner und für uns einfach zu machen und alle Beteiligten miteinander digital zu verbinden. Wir erreichen das durch digitale Vernetzung, smarte Automatisierung und absolute Nutzerorientierung. Wir haben dafür einen bAV-Prozess entwickelt, der allen Beteiligten Vorteile bringt und unter folgendem Motto steht: SV bAV – Mit wenigen Klicks mehr aus Vorsorge machen. Mit diesem radikal vereinfachten Prozess kann jeder/jede Berater*in mit wenigen Klicks einen Vertrag verkaufen. 90 von 104 Sparkassen nutzen diesen bereits.*

Die SV hat 2020 die SV Pensionsfonds AG gegründet, warum?

Im April haben wir die eigene SV Pensionsfonds AG gegründet und damit eine Lücke in unserer Produktpalette geschlossen. In den nächsten Jahren wird der Zins zur bilanziellen Bewertung von Pensionsverpflichtungen deutlich sinken. Dies führt bei vielen Unternehmen zu hohen Aufwänden und bilanziellen Belastungen. Mit der Übertragung der Pensionsverpflichtungen auf einen Pensionsfonds kann diesem Problem begegnet werden. Wir bieten den Verbundunternehmen der Sparkassen-Finanzgruppe und weiteren Kunden eine sichere und nachhaltige Anlage und Verwaltung der Pensionen. Wir erwarten uns hier einen weiteren Schub für das Geschäftsfeld. Der Pensionsfonds trug bereits in den ersten Monaten seines Geschäftsbetriebs mit 56,3 Millionen Euro zu den gesamten Beitragseinnahmen bei.

Was bedeutet Ihnen die Arbeit bei der SV?

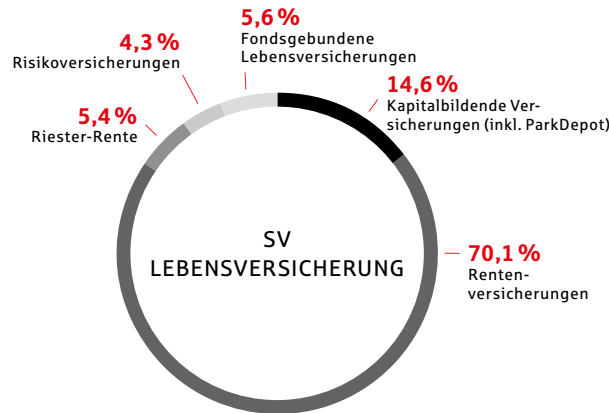
Mir macht die Arbeit in der SV und der bAV große Freude. Gemeinsam mit dem Team entwickeln wir die Produkte und die Prozesse ständig weiter. Wir denken dabei konsequent vom Kunden her und begeistern unsere Kunden und Vertriebspartner. Dabei lernen wir jeden Tag dazu und jeder im Team entwickelt sich kontinuierlich weiter.

1,51 MRD. €

hat die SV 2020 an Versicherungsleistungen aus ihren Renten- und Lebensversicherungen ausbezahlt.

BESTANDSZUSAMMENSETZUNG

NACH GEBUCHTEN BRUTTOBEITRÄGEN ZUM 31.12.2020



SV PortfolioNavigator

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

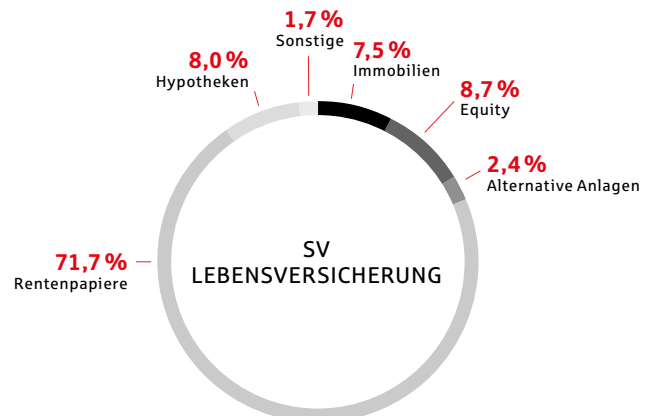


Die SV ist fairster betrieblicher Altersversorger

Focus Money untersuchte mit dem Kölner Analyse- und Beratungsinstitut ServiceValue, welche Anbieter sich als fairste Partner für Betriebe und ihre Mitarbeitende erweisen. Die SV erhielt 2020 erneut das Gesamturteil „sehr gut“.

KAPITALANLAGESTRUKTUR

AUF MARKTWERTBASIS, 31.12.2020



SV LEBENSVERSICHERUNG AG

GESCHÄFTSZAHLEN (NACH HGB)

		2020	2019	2018
Gebuchte Bruttobeiträge ohne RfB	in Mio. Euro	1.727,6	1.849,5	1.572,8
Laufende Beiträge		979,1	983,7	980,8
Einmalbeiträge		748,5	865,7	592,0
Bestand Anzahl Verträge	in Tsd.	1.565	1.593	1.611
Bestand nach Versicherungssumme	in Mio. Euro	46.639,5	46.109,7	45.592,4
Neugeschäft nach Versicherungssumme	in Mio. Euro	4.428,6	4.433,6	4.123,9
Neugeschäft nach Beiträgen	in Mio. Euro	831,8	952,8	670,8
Laufende Beiträge		83,3	87,1	78,8
Einmalbeiträge		748,5	865,7	592
Neugeschäft nach Beitragssumme	in Mio. Euro	2.898,2	3.108,4	2.647,8
Laufende Beiträge		2.149,7	2.242,7	2.055,8
Einmalbeiträge		748,5	865,7	592,0
Neuzugang nach Anzahl		98.730	118.400	120.187
Versicherungsleistungen inkl. Überschussanteile	in Mio. Euro	1.507,1	1.656,2	1.571,3
Kapitalanlagebestand	in Mio. Euro	22.230,1	21.685,9	21.048,6
Netto-Kapitalerträge	in Mio. Euro	634,9	728,6	548,9
Laufende Durchschnittsverzinsung	in %	1,87	2,20	2,96
Nettoverzinsung	in %	2,89	3,41	2,63
Nettoverzinsung im Dreijahresdurchschnitt	in %	2,98	3,41	3,79
Aufwendungen für den Versicherungsbetrieb	in Mio. Euro	172,3	181,2	165,6
Abschlussaufwendungen		134,8	147,1	130,4
Verwaltungsaufwendungen		37,5	34,1	35,2
Abschlussaufwendungen	in % der Neugeschäfts-Beitragssumme	4,65	4,73	4,93
Verwaltungsaufwendungen	in % der gebuchten Bruttobeiträge	2,2	1,8	2,2
Stornoquote	in %	5,0	4,2	4,1
Rohüberschuss	in Mio. Euro	150,8	198,8	102,4
Zuführung zur RfB	in Mio. Euro	128,3	172,2	71,9
Jahresüberschuss vor Gewinnabführung	in Mio. Euro	16,5	16,3	30,5
Überschussbeteiligung (mit SÜA)	in %	2,60	2,85	2,85

VIELFACH AUSGEZEICHNETE ALTERSVORSORGE



BETRIBLICHE ALTERS- VORSORGE AUSGEZEICHNET



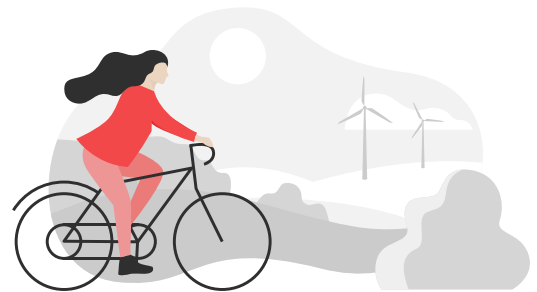
SV NACHHALTIGKEIT

DIE SV IST ZUVERLÄSSIGER PARTNER FÜR KULTUR UND SPORT.



Die Förderung und Stärkung der Region haben bei der SV schon lange Tradition. Die SV fördert Kunst und Kultur, engagiert sich im Breitensport und der Nachwuchsförderung sowie Forschung und Lehre in der SchADVvorsorge und unterstützt soziale Projekte. Dabei legt die SV besonderen Wert darauf, ein zuverlässiger und langjähriger Förderer und Partner zu sein – und das auch in schwierigen Zeiten. 2020 hat sich die SV für die Kultur und die Vereine in ihren Regionen stark gemacht. »

DIE SV: ZUVERLÄSSIGER UND LANGJÄHRIGER PARTNER UND FÖRDERER



Aygün Bozkurt steht stellvertretend für das Engagement für Kunst, Kultur, Sport und Soziales bei der SV. Seit Anfang April 2020 ist er zuständig für das Sportsponsoring der SV.

NACHHALTIGKEIT ALS WICHTIGES UNTERNEHMENSZIEL

Die SV hat sich 2020 mit verschiedenen Aktivitäten als zuverlässiger Partner für die Kultur- und Vereinslandschaft in ihren Regionen gezeigt. Zudem schärfte die SV ihre Klimaziele und arbeitete weiter an der Nachhaltigkeit ihrer Kapitalanlage.

Darüber hinaus wurden allein 2020 über 200 moderne Wärmebildkameras an die bei der SV über den Versicherungsschutz KRISTALL versicherten Kommunen übergeben. Denn viele Einsatzabteilungen der Feuerwehren verfügen noch nicht über eine Wärmebildkamera, das will die SV ändern. Bis 2023 stattet die SV und SV Kommunal mehr als 800 bei der SV über den Versicherungsschutz KRISTALL versicherte Kommunen mit einer Wärmebildkamera aus. Sie investiert damit circa 1,3 Millionen Euro. Hiermit soll die Einsatzfähigkeit der Wehren gestärkt und der kommunale Haushalt entlastet werden.

SV für ehrenamtliches Engagement ausgezeichnet

Die SV wurde im September 2020 vom Land Baden-Württemberg als „Ehrenamtsfreundlicher Arbeitgeber im Bevölkerungsschutz“ ausgezeichnet. Konkret wurden 14 Arbeitgeber ausgezeichnet, die ihre Mitarbeiter*innen seit vielen Jahren bei der Ausübung des Ehrenamts im Bevölkerungsschutz unterstützen. Vorgeschlagen wurde die SV vom Landesfeuerwehrverband Baden-Württemberg.

SV stellt ihren Geschäftsbetrieb klimaneutral

Für die SV ist die Vermeidung und Reduzierung von CO₂-Emissionen ein wichtiges Ziel. Damit leistet die SV einen Beitrag zum Klimaschutz. Seit vielen Jahren setzt die SV vielfältige Maßnahmen in den Bereichen Gebäudemanagement, Papiereinsatz und Mobilität um, die sich positiv auf die CO₂-Bilanz auswirken. Im Ergebnis konnte die SV ihren CO₂-Fußabdruck deutlich verringern. Weitere Möglichkeiten der Reduzierung werden geprüft. Im Rahmen der Klimastrategie wurde entschieden, den Geschäftsbetrieb der SV klimaneutral zu stellen. Das bedeutet für die SV, dass die direkten CO₂-Emissionen der eigenen Fahrzeuge (Scope 1) und die indirekten CO₂-Emissionen aus von außen bezogener Energie (Scope 2) durch Klimaschutzprojekte kompensiert werden. Für Teile der indirekten CO₂-Emissionen aus vor- und nachgelagerten Aktivitäten (Scope 3) trifft dies ebenfalls zu.

SV unterstützt ehrenamtliche Arbeit

Die SV unterstützte 2020 mit der Aktion „Unsere SV hilft – Helfen Sie Ihrem Verein“ 100 Vereine in ihrem Geschäftsgebiet, die durch die Coronapandemie in finanzielle Schwierigkeiten geraten sind. Insgesamt zahlte die SV 150.000 Euro aus. Das Besondere an diesem Engagement: Die Mitarbeiter*innen der SV wurden aufgerufen, Vereine vorzuschlagen, in denen sie sich selbst ehrenamtlich engagieren und die unterstützt werden sollen. Sie konnten sich für „ihren“ Verein um eine Förderung von jeweils 1.500 Euro bewerben. Mit dieser Hilfe würdigte die SV also auch das Engagement ihrer Mitarbeiter*innen für ihre Vereine.

Moderne Wärmebildkameras für die Feuerwehren

Die SV und die SV Kommunal fördern seit vielen Jahren die Feuerwehren. Dabei haben Feuerwehr und Versicherer stets den Schutz und die Rettung von Menschenleben im Blick, aber natürlich auch die Gebäuderechtung und die Verhütung von Schäden. Jubiläumspremien, Zuschüsse zu Brandschutzkoffern und vor allem innovative Feuerwehrausrüstung fallen unter die Förderungen der letzten Jahre.

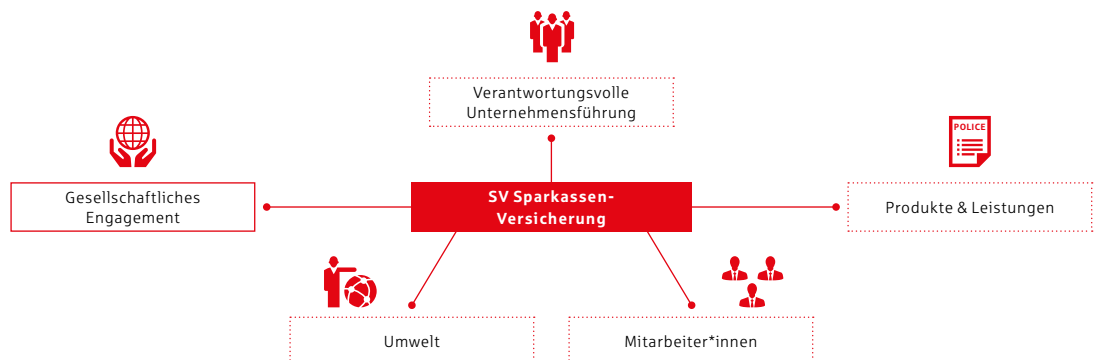
NACHHALTIG UND VERANTWORTUNGSBEWUSST



NACHHALTIGKEIT IN DER KAPITALANLAGE

ist Teil des Handlungsfelds „Produkte und Leistungen“. Die Klimastrategie der SV ist Teil des Handlungsfelds „Umwelt“. Die Förderprogramme der SV sind Teil des Handlungsfelds „Gesellschaftliches Engagement“.

HANDLUNGSFELDER DER NACHHALTIGKEITSSTRATEGIE



Nachhaltigkeit in der Kapitalanlage

Die Nachhaltigkeitsstrategie für die Kapitalanlagen der SV wird ständig weiterentwickelt. So wurden für Aktien und Unternehmensanleihen Ausschlusskriterien entsprechend den Prinzipien des United Nations Global Compact festgelegt. Für die Umsetzung erfolgte die Zusammenarbeit mit der renommierten Nachhaltigkeitsrating-Agentur ISS ESG. Die SV ist Mitglied der Investoren-Initiative PRI (Principles for Responsible Investment) und bekennt sich dadurch zu den Prinzipien für verantwortungsvolles Investieren. Zudem wurde eine Klimastrategie für die Kapitalanlage beschlossen. Der überwiegende Teil der Kapitalanlagen der SV ist in festverzinslichen Wertpapieren angelegt. Hinzu kommen Aktien, Private Equity, Immobilien und alternative Investments, dazu gehören Investitionen in Infrastruktur, Wald und erneuerbare Energien. Die SV baut die Quote der alternativen Investments kontinuierlich aus. 2020 hat die SV 752,0 Millionen Euro (712,3), das sind rund 2,4 Prozent ihrer Kapitalanlagen, dort angelegt.

Ausschlusskriterien der SV Kapitalanlage

Die SV investiert nicht in:

- Investitionen mit Beteiligung an kontroversen Waffen (-systemen). Dazu zählen u.a. Landminen, ABC-Waffen, Phosphorbomben, Streumunition und Uran-Munition.
- Unternehmen, die gegen die Prinzipien des United Nations Global Compact verstoßen. Dazu zählen u.a. Menschenrechtsverletzungen, Verletzung von Arbeitsrechten (z.B. Zwangsarbeit, Kinderarbeit, Diskriminierung, Verletzung von Versammlungs- und Vereinigungsfreiheit), kontroverses Umweltverhalten und Korruption.
- Agrarrohstoffe. Die SV spekuliert nicht mit Nahrungsmitteln.

Diese Ausschlusskriterien wurden nun ebenfalls für das Underwriting industrieller Risiken übernommen.

Nachhaltigkeitsstrategie der SV

Nachhaltiges Wirtschaften bedeutet für die SV, unternehmerischen Erfolg mit ökologischer und sozialer Verantwortung zu verbinden. Mit ihrer Nachhaltigkeitsstrategie rückt die SV fünf wesentliche Handlungsfelder in den Fokus der Nachhaltigkeitsaktivitäten. Diese sind: Verantwortungsvolle Unternehmensführung, Produkte und Leistungen, Mitarbeiter*innen, Umwelt sowie Gesellschaftliches Engagement. Mit den vorgestellten Maßnahmen verbesserte die SV ihre Nachhaltigkeit und wird so der gestiegenen gesellschaftlichen Bedeutung des Themas und den Erwartungen ihrer Interessengruppen noch stärker gerecht. ◀

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



IM INTERVIEW MIT ...

AYGÜN BOZKURT
ist Mitarbeiter der Marketingabteilung der SV. Er ist dort zuständig für das Sportsponsoring der SV.



»Wir wollen, dass unsere Regionen bunt bleiben.«

Was ist der SV in ihrem Engagement wichtig?

Wir wollen mit unserem Engagement dazu beitragen, dass es in unseren Regionen bunt bleibt und das auch, wenn die Coronakrise vorbei ist. Wir wollen eine attraktive kulturelle und sportliche Infrastruktur in den Regionen erhalten. Im Sport unterstützen wir daher vor allem die Nachwuchsarbeit im Fußball, Handball und Tischtennis. In unserer Kunst- und Kulturförderung unterstützen wir Kunstprojekte, Veranstaltungsreihen, verschiedene Festivals sowie soziale, pädagogische, karitative und ökologische Projekte. Wir sind ein zuverlässiger Partner für die Kultur- und Vereinsszene in unseren Regionen, auch wenn es mal nicht so rund läuft.

Corona hat die Kultur und die Vereine schon sehr getroffen, wie unterstützt die SV hier?

Ja, das ist so. Besonders beeindruckt und stolz gemacht hat uns die Hilfsaktion für Vereine „Unsere SV hilft – Helfen Sie Ihrem Verein“, bei denen sich Mitarbeiter*innen ehrenamtlich engagieren. Das war eine großartige Sache und hat uns viel Freude gemacht. In den regionalen Medien wurde mehrere Monate lang berichtet. Wir haben aber noch mehr getan. So wurden 2020 etwa die Musikverbände, Amateurtheater, die Künstlerstiftungen, Projekte gegen Kinderarmut, Kinderheime sowie der „Wünschswagen“ vom Arbeitersamariterbund von uns unterstützt, damit deren wertvolle Arbeit in diesen schweren Zeiten weitergehen kann.

Was bedeutet Ihnen die Arbeit bei der SV?

Für viele Menschen ist der Arbeitgeber eine reine Geldquelle. Dies ist auch vollkommen in Ordnung so. Bei der SV möchte ich gerne für mich einen Schritt weitergehen. Gerade in der aktuellen Lage erweist sich die SV als ein sehr flexibler und verlässlicher Arbeitgeber. Die Bezeichnung „SV Familie“ hat sich wieder einmal bestätigt und ist sicher nicht zu hoch gegriffen. Ich bin sehr froh, ein Teil dieser Familie zu sein.

DER VORSTAND





Die SV hat die Zukunft im Blick und nutzt aktiv die Chancen, die sich aus neuen Entwicklungen und technologischen Möglichkeiten ergeben. Dabei ist Digitalisierung kein Selbstzweck sondern unterstützt in erster Linie die Kunden und Vertriebspartner: Der Einsatz von Big Data und KI-Modellen verbessert die Prozessqualität. Digitale Kontaktmöglichkeiten und Services werden ausgebaut, weil Kunden mehr und mehr hybrid unterwegs sind. Trends werden aufgenommen und bewertet, ob sich daraus Mehrwerte für die SV schaffen lassen. »

DIE MITGLIEDER DES VORSTANDS DER SV

oben v.l.n.r.

Dr. Andreas Jahn
Vorsitzender des Vorstands

Ralph Eisenhauer
Schaden/Unfall

Dr. Stefan Korbach
Kundenservice

unten v.l.n.r.

Roland Oppermann
Finanzen

Markus Reinhard
Vertrieb

Dr. Thosten Wittmann
Leben/IT

ZUKUNFTSFÄHIGKEIT SICHERSTELLEN

SV setzt Big Data und KI-Modelle ein

Der Einsatz von Big Data Analytics ist ein wichtiger Teil der Digitalisierung in der SV. Mithilfe der KI-Modelle erarbeitet die SV für ihre Kunden und Vertriebspartner schnellere und einfachere Prozesse. Die SV hat dafür bereits vor mehreren Jahren ein Big Data Lab aufgebaut, das KI-Anwendungsfälle identifiziert und Prototypen zur Prozessautomatisierung und Vertriebsunterstützung entwickelt. Überzeugen diese Prototypen, werden sie bis zur Produktionsreife weiterentwickelt und über die Big Data Factory in die Systeme der SV integriert. Im September 2020 ging der erste Prozess produktiv. Es handelte sich um die Risikoprüfung im Leben-Antragsprozess speziell bei der Risikolebensversicherung. Hier wird mit einer KI zu größeren Teilen als bisher dunkelverarbeitet und die SV damit schneller und kundenfreundlicher. Anfang 2021 folgte die Selbstregulierung von kleineren Schäden. Dabei bekommen die Kunden die Möglichkeit, sich ihren Schaden selbst auszubezahlen. Den Anfang machen hier Überspannungsschäden durch Blitz und die Regulierung von Stromkosten bei Trocknungen. Weitere Anwendungsfälle sind bereits in der Vorbereitung. Die SV stellt sich damit an die Spitze der öffentlichen Versicherer im Bereich produktiver Integration von Big Data Analytics. 2021 liegt der Fokus nun verstärkt auf der Vertriebsunterstützung. Die bereits in zahlreichen Vertriebs- und Marketingaktionen erfolgreich zum Einsatz gekommenen KI-Modelle zur Ermittlung besonders kaufaffiner Kunden gehen über die Big Data Factory in den Regelbetrieb. Die Ergebnisse können dem Außendienst so dauerhaft und direkt in den Vertriebssystemen zur Verfügung gestellt werden.

SV setzt auf Onlineberatung

Bereits Ende 2018 hat die SV mit einem Piloten zur Onlineberatung die Weichen für den hybriden Vertrieb gestellt. Durch die Coronapandemie bekam die Onlineberatung zusätzliche Aktualität und stieß auf eine höhere Akzeptanz bei den Kunden. Ende 2020 startete die SV einen flächendeckenden Piloten, in dem die Onlineberatung für ein Jahr verprobt wird. Wir sind davon überzeugt, dass die Onlineberatung nicht nur eine Alternative in Zeiten von Kontaktbeschränkungen darstellt. Sie wird vielmehr die Möglichkeiten und den Bedarf der heutigen Zeit aufgreifen und zu einem festen Bestandteil des Beratungsangebots der SV werden.

Die SV schafft Mehrwerte durch Innovation

Das Innovationsmanagement der SV hat das Ziel, neue Geschäftsmodelle für die SV zu entwickeln, Innovation zu fördern und die Innovationskultur in der SV zu stärken. Als Impulsgeber, Koordinator und Umsetzer sucht das Innovationsmanagement Antworten auf die Frage, wie Mehrwerte für die SV geschaffen werden können. Frühzeitig werden Trends, Kundenbedürfnisse und neue technologische Möglichkeiten unter die Lupe genommen, Anwendungsfälle identifiziert und mit umfangreichen Kundenbefragungen getestet. Dabei wird eng mit den Fachbereichen der SV, mit der Sparkassen-Finanzgruppe hier insbesondere auch mit der id-fabrik und dem InsurLab Germany in Köln sowie Start-ups und weiteren externen Kooperationspartnern zusammengearbeitet. Begleitet werden die Themen des Innovationsmanagements durch das 2020 neu gegründete SV InnovationBoard. Das dient in erster Linie als Entscheidungsträger: So wird hier beispielsweise darüber abgestimmt, ob Projekte in die nächste Phase übernommen werden, mit welchen Start-ups zusammengearbeitet werden soll oder welche Themen der id-fabrik durch die SV begleitet und umgesetzt werden sollen.

Immer mehr digitale Kommunikationsangebote

Die SV bietet ihren Kunden neben den klassischen Services per Telefon und Kontaktformular auch Chats und Onlineberatungen an. Auch in der internen Kommunikation mit ihren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern setzt die SV seit April 2020 auf eine digitale App-Lösung. Die SV baute zudem ihre SV OnlineServices auf der Website aus. Über diese Seiten können die Kunden ihre Anliegen schnell und unkompliziert der SV melden. Hier können beispielsweise persönliche Daten geändert werden, Schadenmeldungen eingereicht, Bescheinigungen angefordert, Vertragsanpassungen in verschiedenen Sparten vorgenommen werden. Auch die Umstellung von Papier zur SV OnlinePost ist hierüber jederzeit möglich.

Die elektronische Unterschrift verkürzt die Policing stark, da in vielen Fällen dunkel verarbeitet werden kann. Das gilt insbesondere für Anträge in der Lebensversicherung. Seit Juni 2019 ist sie im Einsatz und wurde 2020 in den kompletten Onlineantragsprozess integriert. Die SV legt Wert auf eine enge Integration in den Sparkassenverbund, so arbeitete sie führend bei der Umsetzung der elektronischen Unterschrift für Versicherungsprodukte im Verbund durch die Finanzinformatik mit. ◀

WEITERE INFORMATIONEN

GESCHÄFTSBERICHTE 2020



SV KOMPAKT
Profil und Positionen



SV KONZERN
Geschäftsbericht 2020



SV HOLDING AG
Geschäftsbericht 2020



**SV GEBÄUDE-
VERSICHERUNG AG**
Geschäftsbericht 2020



**SV LEBENS-
VERSICHERUNG AG**
Geschäftsbericht 2020



SV NACHHALTIGKEIT
Wir übernehmen
Verantwortung



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



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



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



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



SV KOMPAKT ONLINE
Profil und Positionen



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



Onlinemagazin der SV:

Das Magazin der SV bietet aktuelle Themen, hilfreiche Informationen und interessante Stories 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: Sylvia Knittel
Porträt S. 3: Jürgen Hackenjös
Porträts S. 4, S. 28/29: Thomas Dashuber
Innenseiten: Jason Sellers

Druck

Druck- und Verlagshaus
Zarbock GmbH & Co. KG
60386 Frankfurt 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*INNEN

3,7 MIO.
KUNDEN

328
AGENTUREN

7,8 MIO.
VERTRÄGE

26,28 MRD. EURO
KAPITALANLAGEN

2,65 MRD. EURO
VERSICHERUNGSLEISTUNGEN

3,48 MRD. EURO
BEITRAGSEINNAHMEN

#2

IN DER GEBÄUDE-
VERSICHERUNG

#2

IN DER GEWERBLICHEN
FEUERVERSICHERUNG

#3

DER ÖFFENTLICHEN
VERSICHERER

#4

DER
SACHVERSICHERER

#5

DER LANDWIRTSCHAFT-
LICHEN FEUERVERSICHERER

#5

DER GEWERBE-/
INDUSTRIEVERSICHERER

#13

UNTER DEN
SCHADENVERSICHERERN

#14

UNTER DEN
LEBENSVERSICHERERN

#21

UNTER DEN VERSICHERUNGS-
KONZERNEN