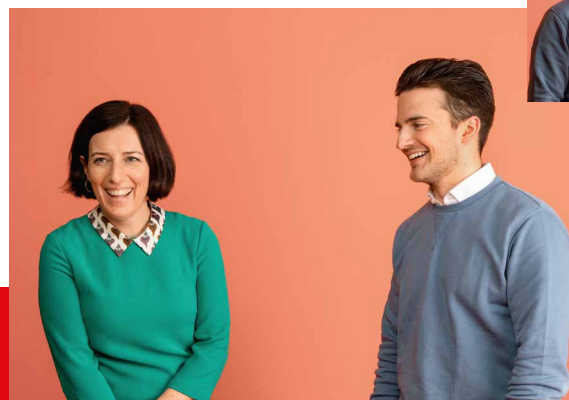




SV KOMPAKT 2023

PROFIL UND POSITIONEN



ÜBER UNS**03**

SV vereint Tradition und Sicherheit mit Moderne

04 – 05

Vorwort

SV KONZERN**06 – 09**

SV ist ein ausgezeichnete Arbeitgeber

10 – 11

Zuverlässiger Partner in herausfordernden Zeiten

12 – 13

Fakten und Geschäftszahlen

SV LEBENSVERSICHERUNG AG**14 – 17**

Altersvorsorge ist unverzichtbar – auch in Inflationszeiten

18 – 19

Weiterhin gute Nachfrage nach privater und betrieblicher Altersvorsorge

20 – 21

Fakten und Geschäftszahlen

SV GEBÄUDEVERSICHERUNG AG**22 – 25**

Passgenaue Lösungen für E-Mobilisten

26 – 27

Neugeschäft in der Schaden-/ Unfallversicherung auf hohem Niveau

28 – 29

Fakten und Geschäftszahlen

**SV KONZERN**Die SV ist ein Top-Arbeitgeber **06****SV LEBENSVERSICHERUNG AG**Sichere Altersvorsorge wichtiger denn je **14****SV GEBÄUDEVERSICHERUNG AG**Die SV unterstützt E-Auto-Kunden **22****SV NACHHALTIGKEIT****30 – 33**

SV ist ein verantwortungsvoller Kapitalanleger

34 – 35

Gesellschaftliche Verantwortung: SV ist zuverlässiger Partner und Förderer

AUSBLICK**36 – 37**

Der Vorstand

38

SV ist ein modernes und innovatives Unternehmen

WEITERE INFORMATIONEN**39 – 40**

Geschäftsberichte 2022

Impressum

SV Kundenservice

Geschäftsgebietskarte

**SV NACHHALTIGKEIT**Die SV achtet auf ihre CO₂-Emissionen **30**

SV VEREINT TRADITION UND SICHERHEIT MIT MODERNE

250 Jahre Daseinsvorsorge, 250 Jahre Erfahrung in der Gebäudeversicherung bringt die Württembergische Gebäudeversicherungsanstalt in die heutige SV ein. Unsere älteste Wurzel, die badische Gebäudeversicherungsanstalt, wird in diesem Jahr sogar 265 Jahre alt. Die Gebäudeversicherung ist noch immer ein Herzstück der SV, insbesondere in Baden-Württemberg und Hessen sind wir Marktführer.

Heute ist die SV ein moderner Regionalversicherer mit einem umfassenden Produkt- und Serviceangebot. Jahrhundertlange Tradition und Erfahrung verbinden sich mit Moderne und Innovation. Die SV bietet zeitgemäße Datenverarbeitung, optimierte Prozesse, moderne Arbeitsplätze in den Regionen in Baden-Württemberg, Hessen, Thüringen und Teilen von Rheinland-Pfalz. 3,6 Millionen Kunden vertrauen der SV heute den Schutz ihrer Vermögenswerte an. Als einer der großen öffentlichen Versicherer stehen wir für Sicherheit und Nähe. Die SV ist Teil der Sparkassen-Finanzgruppe und beschäftigt 5.000 Mitarbeitende im Innen- und Außendienst.

Unternehmensstrategie „Fokus Kunde“



„Fokus Kunde“ ist die neue Unternehmensstrategie der SV. Mit ihr hat die SV ihre Kunden in den Mittelpunkt ihres Denkens und Handelns gestellt. Die vier Dimensionen „Profitabilität und Wachstum“, „Kundenbegeisterung und operative Stärke“, „Veränderungsgeschwindigkeit und Innovation“ sowie „Gesellschaftliche Verantwortung und Nachhaltigkeit“ geben die Richtung vor.

Als Bild dient der SV Nordstern, an dem sich alles orientiert.

„Profitabilität und Wachstum“ legt den Fokus auf wirtschaftlichen Erfolg, angemessene Dividenden für die Eigentümer, die Steigerung des Unternehmenswertes und attraktive Provisionserträge für die Vertriebspartner. Unsere Zukunftsinvestitionen und unsere Wettbewerbsfähigkeit wollen wir durch nachhaltiges Wachstum sicherstellen.

„Kundenbegeisterung und operative Stärke“ steht für Kundenkontakte, Lösungen und Prozesse, um neue Kunden für uns zu gewinnen und bestehende Kunden zu begeistern. Operative Stärke und Wirtschaftlichkeit sehen wir als Voraussetzungen dafür. Dazu wollen wir uns stetig verbessern und Komplexität reduzieren.

„Veränderungsgeschwindigkeit und Innovation“ fokussiert unsere Anpassungsfähigkeit an ein dynamisches Umfeld und einen angemessenen Zeitraum bis zur Markteinführung, indem wir bestehende Abläufe hinterfragen und innovative Lösungsangebote entwickeln.

„Gesellschaftliche Verantwortung und Nachhaltigkeit“ umfasst unseren gesellschaftlichen Stellenwert, den wir als integraler Teil der Sparkassen-Finanzgruppe besitzen. Nachhaltiges Agieren sehen wir als wichtigen Wettbewerbsfaktor und als Maßstab für unser Handeln. Dazu gehört für uns auch, unser Personal im Innen- und Außendienst für diese Anforderungen gut aufzustellen.



»Wir sind und bleiben für unsere Kunden ein zuverlässiger und stabiler Partner für Sicherheit und Vorsorge – auch oder sogar gerade in diesen herausfordernden Zeiten.«

DR. ANDREAS JAHN



LIEBE LESERINNEN UND LESER,

wir leben in dynamischen und herausfordernden Zeiten. Weiterhin beschäftigen uns die Auswirkungen aus der Pandemie, die wirtschaftlichen und gesellschaftlichen Konsequenzen des russischen Angriffskriegs gegen die Ukraine, der Energiekrise und der Inflation. 2022 war trotz der herausfordernden Rahmenbedingungen für uns ein gutes Jahr. Wir sind mit unseren Ergebnissen 2022 sehr zufrieden.

In der Schaden-Unfallversicherung sind wir deutlich stärker als der Markt gewachsen und haben gleichzeitig ein sehr gutes Jahresergebnis erzielt. In der Lebensversicherung konnten wir in der ratierlichen Altersvorsorge fast das Ausnahmejahr 2021 erreichen und waren besser als 2020. Und das ist gut so, denn an der Notwendigkeit privater und betrieblicher Altersvorsorge hat sich auch in unsicheren Zeiten nichts geändert.

Und wir haben uns als guter und sicherer Arbeitgeber mit einem nachhaltig langfristig erfolgreichen Geschäftsmodell bewährt, was uns von unabhängigen Stellen bestätigt wurde. Wir bieten unseren Kunden und unseren Mitarbeitenden gleichermaßen Sicherheit und das gute Gefühl, „damit was passiert, wenn was passiert“. Damit leisten wir als SV einen wichtigen gesellschaftlichen Beitrag, damit Menschen gut und möglichst sicher ihr Leben gestalten können. Wir sind und bleiben für unsere Kunden ein zuverlässiger und stabiler Partner für Sicherheit und Vorsorge – auch oder sogar gerade in diesen herausfordernden Zeiten.

Im vergangenen Jahr haben wir unsere Strategie „Fokus Kunde“ neu erarbeitet. Wir arbeiten konsequent daran, unsere Ausrichtung auf die Bedarfe unserer Privat- und Firmenkunden weiter zu optimieren. Wir wollen unsere Kunden begeistern und neue Kunden gewinnen. Mit unserer Vertriebsorganisation sind wir hier richtig aufgestellt und bieten das, was die Kunden brauchen: in den Regionen analog und digital erreichbar zu sein. Dass wir die aktuellen Herausforderungen so gut bewältigt haben, verdanken wir dem hohen Einsatz unserer Mitarbeitenden im Außen- und Innendienst und unseren Vertriebspartnern.

Mit freundlichen Grüßen

Ihr



Dr. Andreas Jahn
Vorsitzender des Vorstands

SV IST EIN AUSGEZEICHN ARBEITGEBER

SV KONZERN

STEFANIE SCHACHTLER

Abteilungsleiterin für
die Personalwirtschaft
in Stuttgart und Karlsruhe



SV KOMPAKT 2023

SV SPARKASSENVERSICHERUNG

ETER



MICHAEL BOHN
Abteilungsleiter im zentralen
Personalmanagement

Die Arbeitswelt ist in Bewegung, die Pandemie hat die Veränderungen stark beschleunigt. Homeoffice und mobiles Arbeiten sind heute Standards. Die SV geht auch hier mit der Zeit und bietet ihren Mitarbeitenden und den Bewerbenden optimale Arbeitsbedingungen und moderne Arbeitsplätze. In einem Pilotprojekt werden derzeit moderne Büroarbeitsflächen und Arbeitsmodelle getestet.

H

at die Pandemie die Arbeitswelt verändert?

BOHN Die Pandemie hat so einiges beschleunigt und verändert – vor allem, wie und wo wir arbeiten, wie Besprechungen ablaufen und die Art zu führen. Da viele Kolleginnen und Kollegen mit Beginn der Pandemie von zu Hause aus arbeiteten, waren immer mehr digitale Arbeitsweisen gefragt. Allerdings veränderte das auch die Zusammenarbeit in und zwischen den Bereichen. Um das auszugleichen, haben wir in der SV stärker auf digitale Tools gesetzt. Durch das Homeoffice haben viele Führungskräfte und Mitarbeitende auch erlebt, dass eine gute und vertrauensvolle Zusammenarbeit auch auf Distanz möglich ist. Einzelne fühlten sich durch die neue Situation auch ein wenig abgehängt, aber auch das haben wir ausgeglichen. Wir unterstützten die Führungskräfte mit Qualifizierungen wie rund um das Thema hybrides Führen und dabei, wie dezentrale Teams geführt werden können. Und die Zahlen zeigen, was sich in den vergangenen drei Jahren getan hat: Im vergangenen Jahr hatten über 90 Prozent der Belegschaft die Möglichkeit, von zu Hause zu arbeiten, vor dem März 2020 waren lediglich 20 Prozent im Homeoffice tätig.

Was muss ein moderner und zeitgemäßer Arbeitgeber denn bieten?

SCHACHTLER Allen voran steht die Sinnhaftigkeit und Wertschätzung der Arbeit. Die Mitarbeitenden fordern zurecht klare Ziele, sie fordern Feedback und wollen selbstbestimmt arbeiten. Das alles muss ein moderner Arbeitgeber bieten. Eine zeitgemäße Arbeitswelt zeigt sich auch in einem flexiblen Mix aus Homeoffice und Büro. Die Büros werden mehr zum Ort der Begegnung und des kreativen Austauschs, digitale Tools werden zunehmend genutzt. Und Führung ist in erster Linie Vertrauen, Empowerment sowie laufendes Feedback und nicht Vorgabe und Kontrolle. Diese Aspekte lassen sich mit „New Work“ zusammenfassen. All das bietet die SV und will sich hier weiterentwickeln. Wir beschäftigen uns mit den großen Trends, wie sich die Arbeitswelt wandelt und diskutieren aktuell verschiedene Szenarien. Daraus entwickeln wir auch unsere neue Personalstrategie im Kontext der SV-Strategie „Fokus Kunde“.



MICHAEL BOHN
Abteilungsleiter im zentralen Personalmanagement

... ist als Abteilungsleiter im zentralen Personalmanagement (PW1) der SV tätig. Er ist seit über fast 30 Jahren bei der SV und konnte sich in verschiedenen verantwortungsvollen Aufgaben in den Bereichen Marketing, Konzernstrategie und Personal einbringen, als Projektleiter, als Führungskraft, als Mentor oder Sparringspartner.

Was macht Ihren Job so spannend?

Es ist die Vielfalt und die Möglichkeit, Einfluss zu nehmen und an der Zukunft unserer SV aktiv mitzuwirken. Das gefällt mir gut und motiviert mich. Toll ist, dass ich sowohl als Führungskraft im eigenen Bereich als auch in der Verantwortung für die Personalentwicklung, Mitarbeiter:innen mit Potenzial entdecken, sie fördern und miterleben kann, wie sie ihren Weg gehen und ihr Potenzial für die SV in Wirkung bringen.

Um noch mehr Erkenntnisse zu bekommen, haben wir beispielsweise am Stuttgarter Standort ein Pilotprojekt zum „Arbeitsplatz der Zukunft“ aufgesetzt.

Wie sieht denn der Arbeitsplatz der Zukunft aus?

BOHN Der Arbeitsplatz der Zukunft bietet viel Raum für Flexibilität. Er ist also abhängig von den Aufgaben, die zu erledigen sind. Es gibt daher immer die Möglichkeit für den Rückzug, aber auch Möglichkeiten für einen sozialen und kreativen Austausch. Uns ist dabei wichtig: Das Büro bleibt wichtigster Ort unserer Unternehmensidentität und Kultur. Denn persönliche Begegnungen sind weiterhin wesentlicher Bestandteil unseres Arbeitslebens, auch weil der Erfolg des kreativen Arbeitens, komplexer Problemlösungen oder von Teamprozessen darauf basiert. Trotz Homeoffice und digitaler Tools bleiben also Präsenztage wichtig.



Die SV wurde von mehreren unabhängigen Stellen (Statista/Focus, ServiceValue/Euro, Versicherungswirtschaft) als Top-Arbeitgeber ausgezeichnet. Die SV zählt damit zu den besten und fairesten Arbeitgebern Deutschlands.



STEFANIE SCHACHTLER
Abteilungsleiterin
für die Personalwirtschaft

... ist als Abteilungsleiterin für die Personalwirtschaft in Stuttgart und Karlsruhe (PW2) zuständig. Sie ist seit über 30 Jahren bei der SV und war bereits in verschiedenen Positionen in der Werbung, Betriebssport und Personal tätig.

Was bedeutet Ihnen die Arbeit?

Personalarbeit ist äußerst abwechslungsreich, spannend und erfüllend. Menschen in der Ausbildung, bei Veränderungen, Weiterentwicklung oder auch in schwierigen Situationen zu begleiten, darauf legen wir in der SV sehr viel Wert. Die Mitarbeitenden sind unser höchstes Gut und daher ist es wichtig, sie gut zu unterstützen.

Woher wissen Sie, was die Mitarbeitenden wollen?

SCHACHTLER Neben dem Pilotprojekt machen wir regelmäßig Mitarbeitendenbefragungen. Aktuell haben wir eine im vergangenen Jahr gemacht. Die sehr guten Ergebnisse zeigen, dass wir auf einem guten Weg sind, wir vieles richtig machen. Allerdings gibt es auch Handlungsfelder, die wir anpacken müssen. Was uns besonders gefreut hat: Die Mitarbeitenden empfehlen die SV sehr gerne sowohl als Arbeitgeber als auch als Versicherungsunternehmen. Und was auch ein Fazit ist: Die SV hat sehr viele und spannende Aufgaben zu bieten und eine Größe, in der jede:r Einzelne:r gesehen wird, wenn er oder sie Leistung bringt und Verantwortung übernehmen möchte.

»Wir beschäftigen uns damit, wie sich die Arbeitswelt wandelt und entwickeln daraus unsere neue Personalstrategie.«

Was bietet die SV ihrer Belegschaft?

BOHN Wir bieten ein gutes, familiäres Arbeitsumfeld, gut ausgestattete Büros mit modernster Technik. Und wir haben unser bestehendes Telearbeitsmodell während der Pandemie modernisiert und flexibilisiert. Konkret bieten wir Telearbeit und Mobile-Working-Lösungen an und eine erhöhte Flexibilität bei den Arbeitszeiten. Dadurch gelingt es, Familie und Beruf gut zu vereinbaren, was den Menschen wichtig ist. Zudem bieten wir gute Sozialleistungen wie beispielsweise Sonderurlaubstage bei besonderen Anlässen, das Job-Rad oder auch das Job-Ticket. Wir unterstützen und fördern individuelle Weiterbildungswünsche. Die Mitarbeitenden sind unser höchstes Gut und daher ist es auch wichtig, hier viel zu bieten. Das wirkt sich auch spürbar auf die Kultur aus.

10 SV KONZERN: ZUVERLÄSSIGER PARTNER IN HERAUSFORDERNDEN ZEITEN

Die SV blickt auf ein gutes Geschäftsjahr in einem dynamischen und herausfordernden Umfeld zurück. Trotz der anhaltenden Auswirkungen aus Pandemie, der wirtschaftlichen und gesellschaftlichen Konsequenzen des russischen Angriffskriegs gegen die Ukraine, der Energiekrise und der Inflation entwickelte sich die SV 2022 gut.

SV KONZERN

Die gebuchten Bruttobeiträge im selbst abgeschlossenen Geschäft (saG) (ohne Pensionsfonds) gingen um 7,7 Prozent auf 3,39 Milliarden Euro (Vorjahr: 3,67) zurück. Dieser Rückgang ist allein auf die geringeren Einmalbeiträge zurückzuführen. Nach dem Rekordwert von 937,0 Millionen Euro 2021 wurden 2022 Einmalbeiträge in Höhe von 558,4 Millionen Euro verzeichnet. Ohne Berücksichtigung der volatilen Einmalanlagen sind die Beiträge (saG) 2022 um 96,6 Millionen Euro bzw. 3,5 Prozent gestiegen.

Auf der Schattenseite war nach den hohen Elementarschäden 2021 wieder ein „Normaljahr“ zu verzeichnen. Die Aufwendungen für Elementarschäden sanken deutlich auf 104,9 Millionen Euro (407,7). Dennoch ist im Mehrjahresvergleich ein Anstieg der Häufigkeit und Intensität von Elementarschäden zu beobachten. Insgesamt lag die bilanzielle Schaden-Kostenquote mit 86,3 Prozent weit unter dem erwarteten Marktwert von 95 Prozent.

SV erzielte gute Kapitalanlageergebnisse

Das Ergebnis aus Kapitalanlagen ohne Erträge und Aufwendungen der fondsgebundenen Versicherungen sank auf 478,7 Millionen Euro (779,4). Grund für den starken Rückgang ist die Wirkungsweise der Zinszusatzreserve (ZZR). Während in den letzten Jahren die regulatorisch notwendigen Zuführungen zur ZZR hohe Anlageergebnisse erforderten, kam es 2022 aufgrund des gestiegenen Zinsniveaus zu einer Normalisierung des Anlageergebnisses, da die ZZR nicht weiter dotiert werden musste. Entsprechend waren 2022 deutlich geringere Anlageergebnisse erforderlich. Zusätzlich wurde die gute Ergebnissituation in den SV-Gesellschaften genutzt, stille Lasten auf festverzinsliche Wertpapiere zu realisieren. Diese Mittel wurden in höher rentierliche Anlagen investiert, um damit zukünftig höhere Kapitalerträge zu erzielen. Der Kapitalanlagebestand des Konzerns blieb mit 28,79 Milliarden Euro (28,46) stabil.

TOP ARBEITGEBER



BESTER MITTELSTANDSDIENSTLEISTER

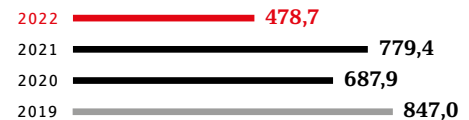


In Summe erwirtschaftete der SV Konzern ein sehr gutes Konzernergebnis nach Steuern von 82,1 Millionen Euro. Das Ergebnis lag deutlich über dem um einen einmaligen Sondereffekt in Höhe von 47,7 Millionen Euro bereinigten Vorjahreswert von 63,5 Millionen Euro (ohne Bereinigung des Sondereffekts 110,8 Millionen Euro). 2020 betrug das Ergebnis 60,1 Millionen Euro.

Neue Unternehmensstrategie „Fokus Kunde“

Mit seiner Strategie „Fokus Kunde“ arbeitet das Unternehmen konsequent daran, seine Ausrichtung auf die Bedarfe seiner Privat- und Firmenkunden weiter zu optimieren. Dabei setzt die SV zunehmend auf Automatisierung und treibt die Digitalisierung für einen noch effektiveren Kundenservice weiter voran. 2022 erstellte das Analysehaus ServiceValue gemeinsam mit der WirtschaftsWoche die Studie „Beste Mittelstandsdienstleister 2022“. Unter den Versicherungen belegte die SV den ersten Platz und wurde als bester Mittelstandsdienstleister ausgezeichnet. Die SV ist und bleibt ein zuverlässiger und stabiler Partner für Sicherheit und Vorsorge auch oder sogar gerade in diesen herausfordernden Zeiten.

KAPITALANLAGEERGEBNIS (OHNE ERGEBNIS AUS FLV) IN MIO. EURO



KONZERNERGEBNIS NACH STEUERN IN MIO. EURO



* Ergebnis von 110,8 Millionen Euro um einen einmaligen Sondereffekt in Höhe von 47,7 Millionen Euro bereinigt.

SV KOMPAKT 2023

SV SPARKASSENVERSICHERUNG

SV ist sicher aufgestellt

Ende 2022 weisen sowohl die SV Gebäudeversicherung AG als auch die SV Lebensversicherung AG 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 221 Prozent (261) aus und ist damit komfortabel überdeckt. In der SV Lebensversicherung liegt die SCR-Quote bei 1.310 Prozent (1.125). Da die Quote aufgrund der Langfristigkeit des zugrunde liegenden Geschäfts stark vom aktuellen Zinsumfeld abhängt, hat der Gesetzgeber hier einen schrittweisen Übergang ermöglicht. Die Bedeckung wäre aktuell mit 497 Prozent (512) jedoch auch ohne Anwendung dieser Übergangsregeln gewährleistet. Weitere Details gibt es in den Berichten über die Solvabilität und Finanzlage.

Der direkte Kontakt zum Kunden

Die Kunden sind mehr und mehr hybrid unterwegs und fordern neben den klassischen Kommunikationskanälen wie Telefon, Brief oder E-Mail auch immer mehr digitale Wege und Services. Die SV arbeitet an neuen Technologien, um den Kunden die Kontaktaufnahme zu erleichtern, wie einem Sprachportal. VerA ist die virtuelle Versicherungs-Assistentin der SV. Hier handelt es sich um ein Dialog- und Erkennungssystem auf Basis natürlicher Spracherkennung, einen sogenannten Sprachbot. Seit November 2021 übernahm VerA in einem Pilotbetrieb die telefonische Anliegenerkennung und das anschließende Routing im Bereich Rechtsschutz. Durch diesen Automatismus konnte die Anzahl der manuellen Weiterleitungen deutlich reduziert werden, mehr als 3.000 Anrufe konnten direkt an die ÖRAG Rechtsschutzversicherung weitergeleitet werden. Seit Anfang 2023 wird VerA dafür im Regelbetrieb eingesetzt. 2022 wurde auch die Laufleistungsaktion in Kraftfahrt mit VerA unterstützt. Rund 70.000 Versicherungsnehmer mit einer Kfz-Versicherung wurden angeschrieben und darum gebeten, ihren aktuellen Kilometerstand zu melden.

SV ist ein regionaler und starker Versicherer

Regionale Nähe schafft Vertrauen und erleichtert gleichzeitig auch die digitale Nähe. Hier setzt die SV auf den digitalen Kundenkontakt und auf die Onlineberatung, die die Möglichkeiten und den Bedarf der heutigen Zeit aufgreift. Die

SV arbeitet konkret mit 102 Sparkassen und Verbundunternehmen der Sparkassen-Finanzgruppen in Baden-Württemberg, Hessen, Thüringen und Teilen von Rheinland-Pfalz zusammen, dazu kommen 314 SV Generalagenturen und Geschäftsstellen in den Regionen sowie 3.675 akkreditierte Makler. Der Konzernsitz ist Stuttgart. Neben Stuttgart ist die SV mit Standorten in Erfurt, Karlsruhe, Kassel, Mannheim und Wiesbaden präsent. 3,6 Millionen Kunden vertrauen dem Unternehmen den Schutz ihrer Vermögenswerte an. Die SV ist mit ihrem regionalen Geschäftsmodell, mit ihren Produkten und Vertriebspartnern gut aufgestellt. Die SV ist gemeinsam im Verbund ein starker und verlässlicher Partner für Sicherheit und Vorsorge und das auch in Krisenzeiten.

SV ist großer Arbeitgeber und Ausbilder

Die SV macht sich für eine nachhaltige Personalpolitik stark. Für die Mitarbeitenden bedeutet das transparente Karriereöglichkeiten, ein umfangreiches Angebot zur Aus- und Weiterbildung, einen wirksamen Arbeitsschutz und umfangreiche Gesundheitsangebote sowie Unterstützung bei der Vereinbarkeit von Beruf und Familie. An ihren sechs Standorten und in den 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 321 Auszubildende (349) im Innendienst und Außendienst. Aktuell machen 44 junge Leute (60) eine Ausbildung direkt in den SV Geschäftsstellen und Generalagenturen. Traineeprogramme ergänzen das Karriereangebot der SV.

FAIRE KUNDEN- BERATUNG



VERTRIEB UND AUSSEN- DIENST IN ZAHLEN



3.675
akkreditierte Makler

102

Sparkassen im
Geschäftsgebiet



1.825
Mitarbeitende im
Außendienst



314
Geschäftsstellen und
Generalagenturen
in den Regionen

44
Auszubildende im
Außendienst

BILDUNGSANGEBOTE FÜR JUNGE LEUTE



- Ausbildung im Innen- und Außendienst
- Duales Studium
- Traineeprogramm
- Praktika und Jobs für Werkstudierende
- Praktika für Schüler:innen



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

GUTE BEWERTUNGEN



Die SV wurde 2022
zum Top-Arbeitgeber
gekürt. Erfahren Sie
hier mehr:

<https://www.kununu.com/de/sv-sparkassenversicherung>


GROSSER KAPITALANLEGER

Die SV zählt mit
einem Kapital-
anlagevolumen von

28,79
Milliarden Euro

zu den großen
institutionellen
Anlegern in
Deutschland.

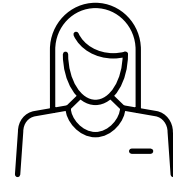
SV IN SOCIAL MEDIA

 <https://www.youtube.com/user/SparkassenVers/videos>

 #sv_karriere
 <https://www.facebook.com/SparkassenVersicherung>

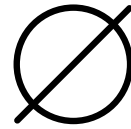
 https://twitter.com/sv_versicherung

SV IM BLICK INNENDIENST*



51,0 %

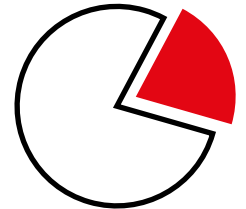
Frauenanteil



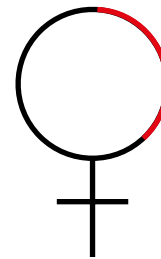
44,6 Jahre

ist das Durchschnittsalter

694
Teilzeitkräfte



21,7 %
Teilzeitquote



29,5 %

Frauen in
Führungspositionen



277

Auszubildende und
Studierende im
Innendienst

81,0 %

Übernahmequote

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

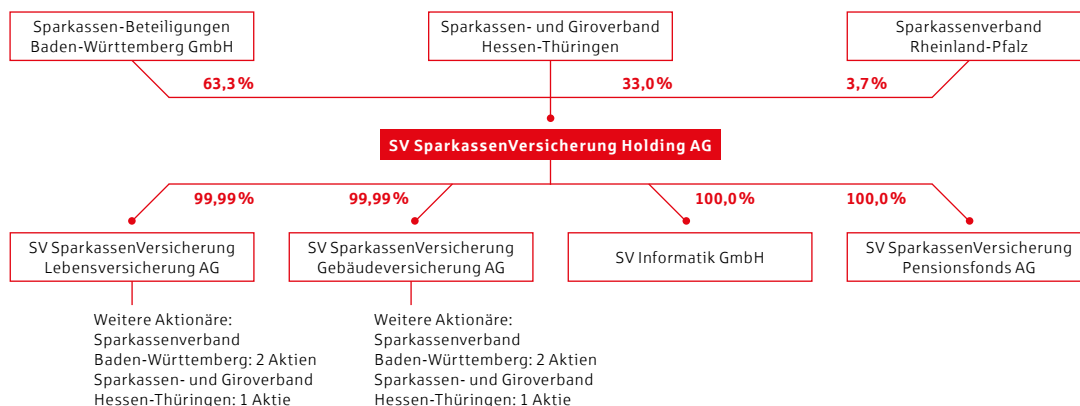
GESCHÄFTSZAHLEN AUF EINEN BLICK (NACH HGB)

	2022	2021	2020	Veränderung 21/22 in %
Gesamtbeiträge in Mio. Euro	3.623,9	4.101,7	3.680,3	-11,6
Gebuchte Bruttobeiträge saG in Mio. Euro	3.438,1	3.885,7	3.475,4	-11,5
Gebuchte Bruttobeiträge saG (ohne Pensionsfonds) in Mio. Euro	3.387,2	3.669,2	3.419,1	-7,7
Schaden- und Unfallversicherungsgeschäft	1.836,8	1.742,6	1.691,4	5,4
Lebensversicherungsgeschäft	1.550,5	1.926,7	1.727,6	-19,5
Pensionsfonds	50,8	216,5	56,3	-76,5
Bestand Anzahl Verträge in Tsd.	7.655	7.722	7.766	-0,9
Versicherungsleistungen in Mio. Euro	2.881,5	3.163,1	2.650,3	-8,9
Schaden- und Unfallversicherungsgeschäft brutto saG	1.260,6	1.549,5	1.143,2	-18,6
Lebensversicherungsgeschäft (inklusive Überschussanteile)	1.620,9	1.613,6	1.507,1	0,5
Kapitalanlagebestand (ohne Depotforderungen) in Mio. Euro	28.794,1	28.461,6	27.079,2	1,2
Segment Leben	24.063,7	24.024,5	22.980,7	0,2
Segment Schaden/Unfall	3.739,9	3.520,8	3.428,3	6,2
Segment Rückversicherung	167,0			
Segment Holding	1.872,8	1.774,7	1.747,1	5,5
Segment Pensionsfonds	280,6	273,6	55,7	2,6
Segment Sonstige	-1.329,8	-1.132,1	-1.132,7	17,5
Kapitalanlageergebnis (ohne Ergebnis aus FLV) in Mio. Euro	478,7	779,4	687,9	-38,6
Aufwendungen für den Versicherungsbetrieb brutto in Mio. Euro	483,6	509,9	490,0	-5,1
Konzernergebnis (vor Steuern) in Mio. Euro	124,6	218,1	104,0	-42,9
Konzernergebnis (nach Steuern) in Mio. Euro	82,1	110,8	60,1	-25,9
Bereinigt um Sondereffekt		63,5		
Eigenkapital in Mio. Euro	1.322,0	1.276,2	1.206,0	3,6
Bilanzsumme in Mio. Euro	29.802,5	29.632,1	28.097,8	0,6
Mitarbeitende in Köpfen	5.066	5.009	4.989	1,1
Innendienst	2.920	2.835	2.832	3,0
Außendienst	1.825	1.825	1.827	0,0
Auszubildende	321	349	330	-8,0

SV KONZERN

KONZERN- UND EIGENTÜMERSTRUKTUR DES SV KONZERNS

(AUSZUGSWEISE DARGESTELLT)



SV KOMPAKT 2023

SV SPARKASSENVERSICHERUNG

ALTERSVORSORGE UNVERZICHTBAR INFLATIONSTE

DR. VALENTIN HAAG
Abteilungsleiter Risiko-
und Leistungsprüfung



E IST – AUCH IN N



Die SV ist ein großer Anbieter von modernen Vorsorgeprodukten und bietet eine sichere Vorsorge auch in Zeiten von Krisen und hoher Inflation. Denn gerade in wirtschaftlich herausfordernden Zeiten und bei knappen Finanzmitteln ist Vorsorgesparen wichtig. Wie aber gelingt dann eine sichere Vorsorge und Hinterbliebenenversorgung? Und was bietet die SV?

MARION SCHAIBLE

Hauptabteilungsleiterin
Leben bAV/Firmen

W

Wie gelingt eine sichere Altersvorsorge überhaupt noch in diesen turbulenten Zeiten?

HAAG Aus Kundensicht ist eine sichere Altersvorsorge heute wichtiger denn je. Ganz entscheidend ist dabei der lange Anlagezeitraum bei dieser Art der Vorsorge. Bei so einem langen Zeithorizont spielen turbulente Phasen, wie wir sie derzeit erleben, eine untergeordnete Rolle. Trotzdem kann man natürlich auf unterschiedliche Arten für das Alter vorsorgen und entsprechend Kapital investieren. Hier ist die individuelle Risikopräferenz der Kundinnen und Kunden entscheidend und wird bei der Anlageform berücksichtigt. Wie immer gilt jedoch auch gerade beim Thema Altersvorsorge: Auf die richtige Beratung kommt es an.



MARION SCHAIBLE
Hauptabteilungsleiterin Leben
bAV/Firmen

... ist als Hauptabteilungsleiterin Leben bAV/Firmen (LF) für Lösungen und Angebote der SV im Bereich der betrieblichen Altersvorsorge zuständig. Zusätzlich ist sie Geschäftsführerin der SV bAV Consulting GmbH. Einst als Marketingreferentin im Unternehmen gestartet, ist Marion Schaible mittlerweile seit mehr als 16 Jahren bei der SV tätig.

Was bedeutet Ihnen die Arbeit?

Als Anbieter von privater und betrieblicher Altersvorsorge übernehmen wir einen gesellschaftlichen Auftrag. Dass die SV ein traditionsreiches und zugleich modernes Unternehmen ist, passt für mich dabei perfekt zum Thema Altersvorsorge. Diesen gesellschaftspolitischen Auftrag gemeinsam mit einem tollen Team umzusetzen, macht großen Spaß!

Kann man sich mit wenig Geld denn noch eine Altersvorsorge leisten?

SCHAIBLE Mit geringeren finanziellen Ressourcen beziehungsweise einem niedrigeren Einkommen ist eine persönliche Altersvorsorge umso wichtiger. Hier gibt es interessante Möglichkeiten, wie mit geringem Aufwand eine gute Altersversorgung angespart werden kann. Ein passendes Beispiel ist hier die betriebliche Altersvorsorge mit ihren Vorteilen bei der Steuer- und Sozialversicherungsersparnis. Sie ermöglicht eine solide Altersvorsorge quasi „zum Nulltarif“.

»Mit den geringen Zinsniveaus sind Fondsprodukte interessanter geworden. Ein Beispiel ist unsere fondsgebundene Rentenversicherung VermögensPolice Invest.«

Was bietet die SV ihren Kunden an, um finanzielle Engpässe zu überbrücken – ohne dass die eigene Altersvorsorge gekündigt werden muss?

SCHAIBLE Natürlich kann es immer passieren, dass man finanziell in die Breddouille gerät und damit vielleicht auch Schwierigkeiten hat, die eigenen Versicherungen im vereinbarten Umfang zu bedienen. Hier bietet die SV unterschiedliche Möglichkeiten, die individuelle Situation entsprechend zu berücksichtigen. Zum Beispiel können Beitragszahlungen pausiert und bei einer Verbesserung der finanziellen Situation wieder aufgenommen werden. Bei vielen Produkten ist es auch möglich, Teile des Guthabens zu entnehmen, um damit finanzielle Durststrecken kurzfristig überbrücken zu können.



Für jede Zielgruppe und Risikoneigung bietet die SV eine entsprechende Vorsorgelösung.



DR. VALENTIN HAAG
Abteilungsleiter
Risiko- und
Leistungsprüfung

... verantwortet als Abteilungsleiter die Risiko- und Leistungsprüfung (LS4) für den Bereich Leben der SV. Davor unterstützte der promovierte Wirtschaftswissenschaftler als Assistent ein SV Vorstandsmitglied.

Was macht Ihren Job so spannend?

Nach meiner Zeit als Vorstandsassistent bei der SV habe ich meine Aufgabe als Abteilungsleiter Risiko- und Leistungsprüfung Leben erst vor einigen Monaten übernommen. Ich habe so die Möglichkeit bekommen, schon in jungen Jahren viel Verantwortung zu übernehmen, das finde ich großartig!

Wie sichert die SV die ihr anvertrauten Gelder und damit die Vorsorge ihrer Kunden?

HAAG Zum einen, indem die Kapitalanlagen der SV, passend zum Großteil der Produkte, über lange Laufzeiten hinweg angelegt werden. Wirtschaftlich schwierige Phasen fallen dann deutlich weniger ins Gewicht. Vor allem aber auch, indem entsprechend umsichtig investiert wird. Dafür werden Risiken identifiziert und begrenzt, sodass aufsichtsrechtliche Anforderungen, wie zum Beispiel Sicherheit, Rentabilität oder Liquidität, aber auch die Gesamtrisikosituation des Unternehmens in den Kapitalanlagen, abgebildet werden. So ist sichergestellt, dass die SV ihre Zahlungsverpflichtungen jederzeit bedienen und den Unternehmenswert nachhaltig steigern kann.

Welche Trends erleben wir derzeit in der Altersvorsorge?

SCHAIBLE Mit den geringen Zinsniveaus in den letzten Jahren sind Fondsprodukte aufgrund ihrer höheren Rendite interessanter geworden. Ein Beispiel hierfür ist unsere fondsgebundene Rentenversicherung, die VermögensPolice Invest. Sie erlaubt es den Kunden, aus mittlerweile 78 Fonds auszuwählen, um so je nach Präferenz und Risikoneigung eine eigene Anlagestrategie festzulegen. Nachhaltige Anlagen spielen hier eine immer größere Rolle.

Spielen denn Garantien noch eine große Rolle, oder setzen die Menschen viel mehr auf Aktien oder Fonds?

HAAG Natürlich gibt es auch weiterhin Kundengruppen mit einer stärker ausgeprägten Risikoaversion. Daher spielen Garantien nach wie vor eine wichtige Rolle. Dieser Erwartung können wir als Versicherer optimal nachkommen, indem wir sowohl Produkte mit einer 100-Prozent-Garantie als auch Produkte ohne jegliche Garantie, dafür mit der Chance auf eine höhere Rendite, anbieten. Auch in Zeiten wieder steigender Zinsen sehen wir weiterhin einen ungebrochenen Trend hin zu Produkten ohne Garantie. Das mag auch an den derzeit hohen Inflationsraten liegen.

18 WEITERHIN GUTE NACHFRAGE NACH PRIVATER UND BETRIEBLICHER ALTERSVORSORGE

Der Lebensversicherer beweist sich als ein stabiles und finanzstarkes Unternehmen. Die Lebensversicherung erzielte 2022 gute Ergebnisse. Die private und betriebliche Altersvorsorge war 2022 weiterhin gefragt.

SV LEBENSVERSICHERUNG AG

Die SV verzeichnete in der Lebensversicherung mit 2,84 Milliarden Euro (3,30) nach dem herausragenden Vorjahr erneut eine sehr hohe Neugeschäfts-Beitragssumme. Bei den laufenden Beiträgen lag die Beitragssumme im Neugeschäft mit 2,28 Milliarden Euro unter dem sehr guten Vorjahr (2,36), allerdings über dem Niveau früherer Jahre. Insgesamt betragen die gebuchten Bruttobeiträge in der Lebensversicherung (ohne Pensionsfonds) 1,55 Milliarden Euro (1,93), die laufenden Beiträge lagen mit 992,1 Millionen Euro leicht über dem Vorjahresniveau (989,73).

Zinsunabhängige Produkte werden immer beliebter

Eine sehr hohe Nachfrage verzeichnete die SV erneut bei ihren fondsgebundenen Versicherungen wie der fondsgebundenen Rentenversicherung VermögensPolice Invest (VPI) und der fondsgebundenen Lebensversicherung GenerationenPlan Invest (GPI). Mit der VPI wurde ein Altersvorsorgeprodukt auf den Markt gebracht, das die Sicherheit einer lebenslang garantierten Rente über einen garantierten Rentenfaktor, steuerliche Vorteile einer Versicherung und Renditechancen über das Fondsportfolio bietet. Der GPI ist eine lebenslange fondsgebundene Kapitalversicherung auf den Todesfall gegen Einmalbeitrag ohne Gesundheitsprüfung. Fokus des Produkts liegt auf der einkommensteuerfreien Auszahlung der Todesfallleistung. Es wurde 2020 im Bereich Generationen- und Vermögensmanagement eingeführt.

Insgesamt hat sich das Neugeschäft nach Beitragssumme bei diesen Versicherungen auf 935,4 Millionen Euro (774,2) erhöht. Der mit Abstand größte Anteil (rund 96 Prozent) entfiel auf die VermögensPolice Invest. Sowohl bei den Einmalbeiträgen als auch im ratierlichen Vorsorgegeschäft haben fondsgebundene Produkte maßgeblichen Anteil. Der Anteil des garantiefreien Geschäfts inklusive der biometrischen Produkte am gesamten Leben-

VERMÖGENSPOLICE INVEST



Neugeschäft betrug im vergangenen Jahr 48,5 Prozent, im Vorjahr waren es 36,9 Prozent.

SV erweitert Fondspalette

Da fondsgebundene Versicherungen und nachhaltige Fondsanlagen immer beliebter werden, bleibt die SV mit ihrem Produktmanagement hier laufend am Ball. Die Spezialistinnen und Spezialisten beobachten den Markt, nehmen Trends auf und entwickeln darauf passend neue Produktlösungen oder passen die Produkte an. Hier arbeitet die SV eng mit den Anlagespezialistinnen und -spezialisten der jeweiligen Kapitalverwaltungsgesellschaften wie der Deka-Bank und der Landesbank Baden-Württemberg zusammen. Immer mehr Möglichkeiten werden entwickelt, auch immer mehr Fonds mit Nachhaltigkeitsmerkmalen sind dabei. Daraus kann sich der Kunde je nach Risikoneigung ein Fondsportfolio für seinen Versicherungsvertrag zusammenstellen. 2022 hat die SV ihre Fondspalette weiter erweitert, sodass die SV von 78 Fonds inzwischen 23 nachhaltige Fonds anbieten kann.

Betriebliche Altersversorgung wesentlicher Pfeiler der Altersvorsorge

Die SV ist ein bedeutender Anbieter in der betrieblichen Altersversorgung. Seit vielen Jahren hat sie dieses Geschäftsfeld kontinuierlich ausgebaut und die Produkte und Prozesse weiterentwickelt. Knapp 30 Prozent des gesamten Lebensversicherungsgeschäfts (ohne Pensionsfonds) erzielte die SV im Geschäftsjahr 2022 mit Produkten der betrieblichen Altersversorgung. Die Beitragssumme in diesem Geschäftsfeld sank zwar auf 837,9 Milli-

NEUGESCHÄFT NACH BEITRAGSSUMME IM bAV-GESCHÄFT

IN MIO. EURO

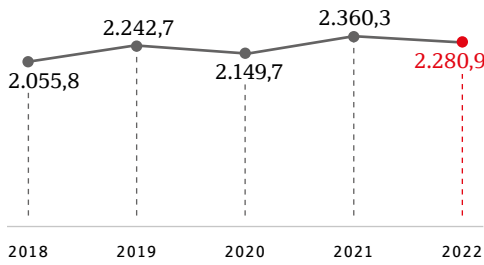


SV KOMPAKT 2023

SV SPARKASSENVERSICHERUNG

NEUGESCHÄFT NACH BEITRAGSSUMME LAUFENDER BEITRAG

IN MIO. EURO



onen Euro (942,6), ist aber weiterhin auf einem hohen Niveau.

Im April 2020 wurde die SV Pensionsfonds AG gegründet, um Verbundunternehmen der Sparkassen-Finanzgruppe und weiteren Kunden eine effiziente Verwaltung ihrer Pensionsverpflichtungen mit attraktiver und maßgeschneiderter Kapitalanlage anbieten zu können. Die SV Pensionsfonds AG hat sich 2022 weiter am Markt etabliert und mit 50,8 Millionen Euro (216,5) zu den gesamten Prämieinnahmen der SV beigetragen. Die SV arbeitet in der Kapitalanlage mit der LBBW Asset Management Investmentgesellschaft mbH zusammen.

Altersvorsorge ist unverzichtbar auch in Inflationszeiten

Die private und betriebliche Altersvorsorge sollte auch in Inflationszeiten und bei vorübergehenden finanziellen Engpässen aufgebaut und beibehalten werden. Hier bietet die SV je nach individueller Situation und Risikopräferenz verschiedene Möglichkeiten. Viele Kunden nutzen für vorübergehende finanzielle Engpässe das Angebot einer befristeten Beitragsfreistellung oder -stundung, bei vielen Produkten kann auch ein Teil des Guthabens entnommen werden. Dabei besteht die Möglichkeit, die Beitragszahlung später wieder aufzunehmen. Dass die Kunden bei der SV von diesen Möglichkeiten Gebrauch machen, zeigt der Anstieg der Beitragsfreistellungen und auch die Stornoquote nach laufenden Beiträgen, die dadurch auf 4,73 Prozent (3,93) anstieg.

Der Bedarf an Altersvorsorge ist unverändert hoch. Beratung ist dabei wichtig. Hier ist die SV gemeinsam mit ihren Vertriebspartnern, ihrem Außendienst, den Sparkassen und den Partnerunternehmen der Sparkassen-Finanzgruppe gut aufgestellt. Die SV bietet auch in turbulenten Zeiten eine sichere Vorsorge.

SV bietet moderne Produktpalette

Aufgrund geringer Zinsen sind in den letzten Jahren Fondsprodukte für Vorsorgesparer interessanter geworden. Garantien, ob fester Garantiezins oder eine Beitragsgarantie, sind für viele Kunden weiterhin für ihre Altersvorsorge wichtig. Durch die Zinswende könnten klassische Produkte wieder mehr an Attraktivität gewinnen. Kunden, die Produkte mit Garantien bevorzugen, kann die SV aufgrund ihrer soliden und sicheren Aufstellung attraktive Konditionen bieten. So hält die SV die Überschussbeteiligung ihrer Lebens- und Rentenversicherungen für das Jahr 2023 stabil und bietet bei laufender Beitragszahlung weiterhin eine Gesamtverzinsung von 2,30 Prozent. Die SV Lebensversicherung ist auch in der anhaltenden Niedrigzinsphase solide und sicher aufgestellt und bietet im Marktvergleich sehr wettbewerbsfähige Konditionen.

SV ist wieder fairster Betrieblicher Altersversorger

Die SV ist im Focus-Money-Ranking 2022 der fairsten Betrieblichen Altersversorger erneut mit der Bestnote „Sehr gut“ ausgezeichnet worden. Auch in der Fünf-Jahres-Wertung zählt die SV zu den Topfavoriten. Als eines von nur fünf Unternehmen ist die SV sogar schon seit 2018 top. In einer repräsentativen Onlinestudie gaben 2.285 Kunden im Juli 2022 ihre Urteile zu 18 Service- und Leistungsmerkmalen ab. Insgesamt flossen mehr als 3.100 Urteile in die Bewertung ein.

BETRIEBLICHE ALTERSVORSORGE



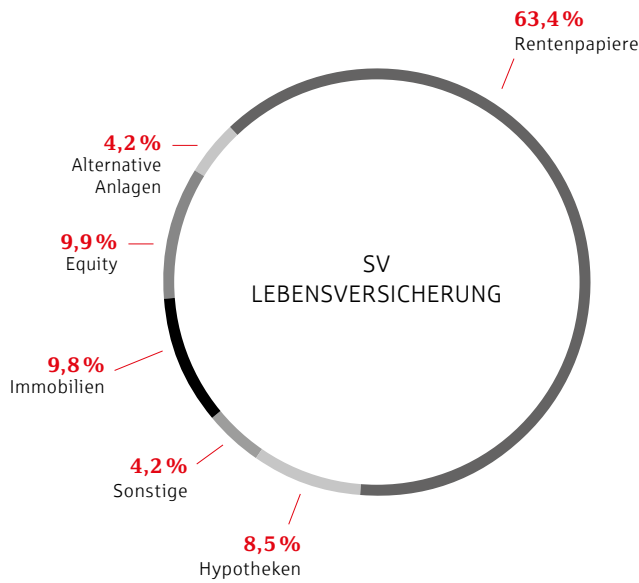


1,62

Milliarden Euro

hat die SV 2022 an Versicherungsleistungen aus ihren Renten- und Lebensversicherungen ausbezahlt.

KAPITALANLAGESTRUKTUR AUF MARKTWERTBASIS, 31.12.2022



DIESE FÜNF INDIZES BIETET DIE SV



#1

Index Deka-MultiAktiv Global ist ein aktiv gemanagter weltweiter Multi-Asset-Index unter Berücksichtigung von Nachhaltigkeitskriterien.

#2

Climate Objective Index ist ein europäischer Aktienindex, der die Themen Nachhaltigkeit und Klimaschutz berücksichtigt.

#3

TrendPortfolio Index legt sich auf die Trends der vergangenen sechs Monate.

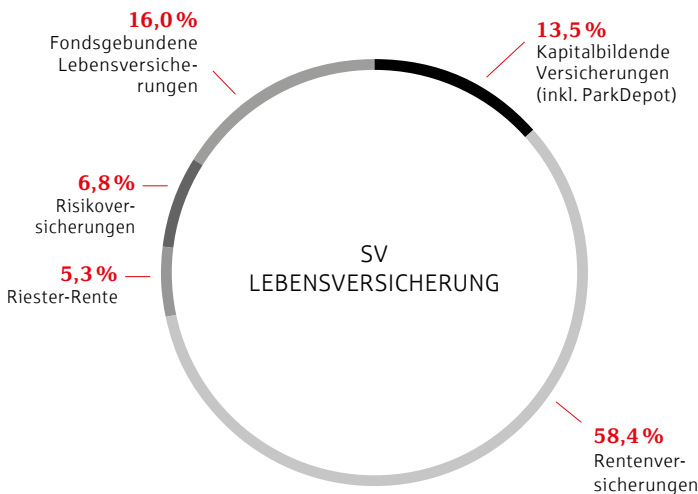
#4

EURO STOXX 50® ist ein reiner Aktienindex,

#5

so wie auch *VolIndexPerform®* ein reiner Aktienindex ist.

BESTANDSZUSAMMENSETZUNG NACH GEBUCHTEN BRUTTOBEITRÄGEN saG, 31.12.2022



GESCHÄFTSZAHLEN (NACH HGB)

		2022	2021	2020
Gebuchte Bruttobeiträge ohne RfB	in Mio. Euro	1.550,5	1.926,7	1.727,6
Laufende Beiträge		992,1	989,7	979,1
Einmalbeiträge		558,4	937,0	748,5
Bestand Anzahl Verträge	in Tsd.	1.528	1.541	1.565
Bestand nach Versicherungssumme	in Mio. Euro	48.159,5	47.423,4	46.639,5
Neugeschäft nach Versicherungssumme	in Mio. Euro	4.666,7	4.568,2	4.428,6
Neugeschäft nach Beiträgen	in Mio. Euro	641,7	1.027,7	831,8
Laufende Beiträge		83,3	90,7	83,3
Einmalbeiträge		558,4	937,0	748,5
Neugeschäft nach Beitragssumme	in Mio. Euro	2.839,2	3.297,2	2.898,2
Laufende Beiträge		2.280,9	2.360,3	2.149,7
Einmalbeiträge		558,4	937,0	748,5
Neuzugang nach Anzahl		108.252	100.710	98.730
Versicherungsleistungen inkl. Überschussanteile	in Mio. Euro	1.620,9	1.613,6	1.507,1
Kapitalanlagebestand	in Mio. Euro	24.060,7	24.022,4	23.266,9
Netto-Kapitalerträge	in Mio. Euro	446,5	646,0	634,9
Laufende Durchschnittsverzinsung	in %	1,88	2,03	1,87
Nettoverzinsung	in %	1,94	2,86	2,89
Nettoverzinsung im Dreijahresdurchschnitt	in %	2,56	3,05	2,98
Aufwendungen für den Versicherungsbetrieb	in Mio. Euro	192,2	198,7	172,3
Abschlussaufwendungen		153,2	161,7	134,8
Verwaltungsaufwendungen		39,0	37,0	37,5
Abschlussaufwendungen	in % der Neugeschäfts-Beitragssumme	5,39	4,90	4,65
Verwaltungsaufwendungen	in % der gebuchten Bruttobeiträge	2,5	1,9	2,2
Stornoquote	in %	4,7	3,9	5,0
Rohüberschuss	in Mio. Euro	170,3	148,4	150,8
Zuführung zur RfB	in Mio. Euro	153,1	80,4	128,3
Jahresüberschuss vor Gewinnabführung	in Mio. Euro	16,5	15,7	16,5
Überschussbeteiligung (mit SÜA)	in %	2,30	2,30	2,60

AUSGEZEICHNETE VORSORGEPRODUKTE



PASSGENAUE LÖSUNGEN FÜR E-MOBILISTEN LISTEN

Die Elektromobilität ist weiter stark im Kommen. Die SV bietet unterschiedliche Lösungen für Elektro-Mobilisten an und fördert so die Umsetzung der Verkehrswende in Deutschland. Seit Juli 2022 unterstützt die SV ihre E-Auto-Kunden auch dabei, die THG-Prämie zu erhalten. Was es noch für Themen rund um die Kraftfahrtversicherung gibt, erfahren Sie im Interview.



UE
BI-



AXEL BISCHOF
Hauptabteilungsleiter
Kraftfahrt



Saison 2023: Die Moped-Haftpflichtversicherung kostet 66,66 Euro, die E-Scooterversicherung 33,33 Euro.

Autoproduktion und damit rückläufigen Zulassungszahlen, haben wir im Wechselgeschäft gegenüber dem Vorjahr deutlich zugelegt. Das ist unter diesen Gegebenheiten ein toller Erfolg!

Wie läuft denn das Geschäft mit den E-Autoversicherungen?

BISCHOF Die E-Mobilität, aber auch andere alternative Antriebsarten sind eindeutig weiter auf dem Vormarsch. So waren letztes Jahr knapp 31,2 Prozent der Pkw-Neuzulassungen mit Elektro- oder Hybrid-Antrieben ausgestattet. Passend zu diesem Trend haben wir unseren optionalen Baustein „Topschutz“ auf den Markt gebracht, mit dem wir ein passgenaues Produkt für E-Fahrzeuge im Angebot haben. Im Topschutz sind unter anderem, neben einer 48-monatigen Kauf- und Neupreischädigung und der All-Risk-Deckung für den Akku, auch die eigene Wallbox und die Ladekarten versichert.

I

Im letzten Jahr war die Inflation in Deutschland fast zweistellig. Hat diese Entwicklung auch Auswirkungen auf die Kfz-Versicherung?

BISCHOF Ja, denn die Versicherungswirtschaft ist im Bereich Kfz von gestiegenen Ersatzteilpreisen, höheren Stundensätzen und steigenden Heilkosten betroffen. Dies hat Auswirkungen auf die Tarifikalkulation im Neugeschäft, aber bedeutet natürlich auch Beitragsanpassungen für Bestandsverträge. Wir reagieren hier in beiden Fällen mit ruhiger Hand und neuen innovativen Lösungen, ein Beispiel ist hier die individuelle Beitragsanpassung für Pkw. So sichern wir die Verkaufsfähigkeit unserer Tarife und halten die Kündigungsquote auf einem niedrigen Niveau.

Wie lief denn das Geschäft mit den Autoversicherungen im letzten Jahr, gab es ein starkes Wechselgeschäft?

Das Wechselgeschäft 2022/23 kann sich wirklich sehen lassen. Trotz des schwierigen Umfelds im letzten Jahr, mit der Kaufzurückhaltung, dem Chipmangel in der

»Wir bieten zusammen mit der THG-Quoten GmbH einen Service zur Abwicklung und zum Erhalt der THG-Prämie an. Der Prozess ist für den Kunden ganz einfach: Er muss sich lediglich registrieren und den Fahrzeugschein hochladen.«

Derzeit wird die THG-Prämie für E-Mobilisten viel diskutiert. Was hat es damit auf sich?

BISCHOF Die THG-Quote, also die Treibhausgasminderungsquote, ist eine Maßnahme der Bundesregierung, um den CO₂-Ausstoß zu reduzieren und die Verkehrswende zu unterstützen. Dabei wird es Haltern eines Elektroautos ermöglicht, ihr eingespartes Treibhausgas in Form eines Zertifikats zu veräußern und eine jährliche Prämie dafür zu erhalten. Dafür bieten wir zusammen mit der THG-Quoten GmbH einen Service zur Abwicklung und zum Erhalt der THG-Prämie an. Der Prozess ist für den Kunden ganz einfach: Er muss sich lediglich registrieren und den Fahrzeugschein hochladen. Dieser wird dann beim Umweltbundesamt eingereicht, die pauschalierte CO₂-Einsparung zertifiziert und danach die Quote kalkuliert. Nach Erhalt der Bescheinigung des Umweltbundesamts wurde 2022 die THG-Prämie in Höhe von 370 Euro an den Kunden ausbezahlt, 2023 sind das 300 Euro.

Stimmt es denn, dass E-Autos sehr schadenanfällig sind?

BISCHOF Nein. Die Schadenhäufigkeit ist derzeit bei E-Autos sogar etwas geringer als bei Fahrzeugen mit Verbrennermotor. Auch die viel diskutierte „Brandgefahr“ ist bei E-Autos nicht größer, gleichwohl ist das Löschen dieser Fahrzeuge deutlich aufwendiger und damit auch kostspieliger. Die durchschnittliche Schadenhöhe ist bei Elektrofahrzeugen jedoch etwas höher, was teilweise auf die höhere Anzahl verbauter Assistenzsysteme zurückgeführt werden kann.

Welche Rolle spielen Elektrokleinstfahrzeuge, wie etwa E-Scooter, heute im Straßenverkehr?

BISCHOF E-Scooter sind eine gute Ergänzung für die urbane Mobilität und auch hier sind wir als SV aktiv. Leider wird mit diesen Elektrokleinstfahrzeugen im Straßenverkehr recht leichtsinnig umgegangen. Bei Fahrten mit dem E-Scooter ist das Unfallrisiko im Vergleich zum Radfahren derzeit mindestens doppelt so hoch. Oft sind es nur leichte Verletzungen, aber schwere Kopfverletzungen sind leider auch keine Seltenheit. Eine Helmpflicht, wie sie einige Fachverbände fordern, macht hier sicher Sinn.

Gibt es bei der SV im Bereich Kraftfahrt besondere Angebote für junge Kunden?

BISCHOF Ja, zum Beispiel unsere Kfz-Flatrate für junge Fahrer. Damit können alle privaten Pkw, die auf die Familienangehörigen des jungen Fahrers zugelassen und bei der SV versichert sind, genutzt werden. Das Tolle daran ist, ein Schadenfreiheitsrabatt-Sparbuch ist auch dabei. Bis zu zehn schadenfreie Jahre lassen sich so später als Sondereinstufung auf die eigene Autoversicherung bei der SV übertragen. Die hohe Verkaufsstückzahl dieses Angebots spricht für sich!



**AXEL
BISCHOF**
Hauptabteilungs-
leiter Kraftfahrt

Seit rund zweieinhalb Jahren ist er als Hauptabteilungsleiter für den Kraftfahrtbereich (KR) der SV zuständig. Davor war der studierte Betriebswirt bei anderen führenden Versicherungen, mit einem fachlichen Schwerpunkt in der Fahrzeugversicherung, tätig.

Was macht Ihren Job so spannend?

Für mich als Autoliebhaber ist grundsätzlich alles, was mit Autos, Motorrädern oder Motoren zu tun hat, auch wenn es Elektromotoren sind, spannend. Daneben begeistert mich aber vor allem die Vielfältigkeit meines Aufgabengebiets – von der Schadenseite bis hin zur Tarifwelt, von der Prozessoptimierung bis hin zur individuellen Entscheidungsfindung. Im starken Miteinander der SV bereitet es große Freude, Themen gemeinsam anzugehen und umzusetzen.

26 NEUGESCHÄFT IN DER SCHADEN-/UNFALL-VERSICHERUNG AUF HOHEM NIVEAU

Bei ihrem Schaden-Unfallversicherer blickt die SV auf ein gutes Jahr zurück. Die SV Gebäudeversicherung AG erreichte ein sehr starkes Neugeschäftsergebnis.

Die gebuchten Bruttobeiträge stiegen im selbst abgeschlossenen Geschäft um 5,4 Prozent auf 1,84 Milliarden Euro (1,74). Damit ist die SV 2022 wieder stärker gewachsen als der Markt, der nach vorläufigen Zahlen um 4,0 Prozent zulegen. Das Wachstum erstreckt sich auf fast alle Sparten. Der Schaden-Unfallversicherer erzielte mit 105,0 Millionen Euro (112,5) nach dem Rekordjahr 2021 erneut ein sehr starkes Neugeschäft. Besonders in der privaten Sachversicherung und in der industriellen Sachversicherung lief das Neugeschäft 2022 sehr gut.

Schadenaufwendungen sinken aufgrund weniger Unwetterschäden

Die gesamten Schadenaufwendungen im selbst abgeschlossenen Geschäft sind im Vergleich zum Vorjahr um 18,6 Prozent auf 1.260,6 Millionen Euro (1.549,5) gesunken. Der Rückgang ist maßgeblich auf die geringeren Unwetterschäden zurückzuführen. Auf der Schadenseite war nach den hohen Elementarschäden 2021 wieder ein „Normaljahr“ zu verzeichnen. Die Aufwendungen für Elementarschäden sanken deutlich auf 104,9 Millionen Euro (407,7). Dennoch ist im Mehrjahresvergleich ein deutlicher Anstieg der Häufigkeit und Intensität von Elementarschäden zu beobachten. Hervorzuheben ist die Sturmserie (Ylenia, Zeynep, Antonia) Ende Februar, die zu Schäden im gesamten Geschäftsgebiet der SV führte. Die Bilanz bei der SV: über 22.000 Schäden an Gebäuden und Fahrzeugen in Höhe von rund 39 Millionen Euro.

Die bilanzielle Schaden-Kostenquote lag mit 86,3 Prozent (102,1) daher deutlich unter dem Vorjahr und unter dem Niveau des Marktes von 95 Prozent. Infolgedessen stieg das versicherungstechnische Bruttoergebnis saG auf 211,4 Millionen Euro nach –60,4 Millionen Euro im Vorjahr. Das Kapitalanlageergebnis fiel infolge der gezielten Realisierung stiller Lasten auf festverzinsliche Wertpapiere mit 32,2 Millionen Euro deutlich niedriger aus als im Vorjahr (71,0).

KRAFTFAHRT



Insgesamt lag der Jahresüberschuss der SV Gebäudeversicherung AG bei 82,7 Millionen Euro (84,8) in etwa auf dem Niveau des Vorjahres.

Inflation und Energiekrise lassen Indices ansteigen

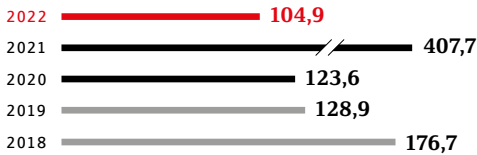
Im Zuge der gestiegenen Inflation ist ein Anstieg von Reparaturkosten und damit der Schadenhöhen festzustellen. Besonders spürbar wird sich das 2023 in der Wohngebäudeversicherung auswirken. Der gleitende Neuwertfaktor stieg für das Jahr 2023 um knapp 15 Prozent. In der gesamten Versicherungsbranche haben sich daher die Versicherungssummen und folglich auch die Beiträge entsprechend erhöht. Darüber hinaus wurden in der SV aber keine Beitragssatzanpassungen vorgenommen. Die SV hat ihre Kunden hierzu umfassend informiert und beraten. Beispielsweise konnten Kunden durch die Einführung überschaubarer Selbstbehalte die Prämienhöhung vermeiden.

SV besitzt hohes Know-how im Schadenmanagement

In der Schadenbearbeitung ist die SV aufgrund ihrer hohen Marktdurchdringung in der Gebäude- und Elementarschadenversicherung sehr stark gefordert. Die SV ist als ehemaliger Monopolversicherer auch heute noch führend in ihren Regionen. Eine besondere Bedeutung hat das Schadenmanagement, bestehend aus einer regionalen Reguliererorganisation, einem Dienstleisterservice und unterstützenden digitalen Prozessen wie etwa in der Schadenauszahlung, Schadenkalkulation und im Schadentracking. Mit dem Dienstleisterservice werden qualifizierte Trocknungs-, Sanierungs- oder Handwerkerbetriebe vermittelt, die die Trocknung eines Leitungswasserschadens oder die Reparatur eines abgedeckten Daches nach einem Sturm übernehmen. Die SV sichert damit ihren Kunden die Kapazitäten von qualifizierten Handwerksbetrieben zu fairen Preisen. Denn im Schadenfall sind die Kapazitäten dann schnell auf dem Markt aufgebraucht.

ENTWICKLUNG DES ELEMENTARSCHADENAUFWANDS

IN MIO. EURO



SV kauft weitere Schadensanierungsfirmen

Seit 2021 arbeitet die SV außerdem mit dem Tochterunternehmen PGI Sanierung GmbH am konsequenten Ausbau eines eigenen Dienstleistungernetzes in der Schadensanierung. Mittlerweile hat die SV fünf Schadensanierungsfirmen erworben. 2021 wurde der hessische Schaden-sanierer BTS Schadensanierung GmbH übernommen, 2022 folgten die Aquinsa GmbH in Weingarten, die BWS Erbach GmbH in Ettlingen, die Pingitore Sanierung GmbH in Gottmadingen und die Weber Schadenmanagement GmbH in Heilbronn. Damit ist die SV in Nordhessen, Oberschwaben, Süd- und Nordbaden sowie der Region Heilbronn mit eigenen Sanierungsunternehmen vertreten. Mit eigenen Schadensanierungsunternehmen sichert die SV ihr Kundenversprechen „damit was passiert, wenn was passiert“ weiter ab. Die SV setzt damit den Weg fort, perspektivisch in allen ihren Regionen mit eigenen Sanierungsunternehmen vor Ort zu sein. Diese regionale Nähe entspricht ihrer Philosophie und Stärke. Schon jetzt hat die SV eine Größe erreicht, die es erlaubt, vielfältige Synergien zu heben, die den Kunden zugutekommen. Die SV hält weiterhin Ausschau nach Sanierungsunternehmen für andere Teile des Geschäftsgebiets.

Weiter ausgebaut wurde der SV Konzern durch den Erwerb eines eigenen Rückversicherers. Mittels der SV Rückversicherung S.A. in Luxemburg sollen der Risikoausgleich im Konzern verbessert und die Geschäftsergebnisse stabilisiert werden.

Württembergische Wurzel der SV wird 250 Jahre alt

Die SV feiert 2023 Jubiläum. Ihre zweitälteste Wurzel, die württembergische Gebäudeversicherungsanstalt, wurde am 16. Januar 1773 als „Brand-Schadens-Versicherungs-Anstalt“ gegründet. Die Selbstverständlichkeit, mit der heute Wohneigentum versichert wird, gab es im 18. Jahrhundert noch nicht. Wessen Haus von einem Brand getroffen wurde, der verlor seine Existenz. Immer wieder kam es in Württem-

NEUGESCHÄFT

IN MIO. EURO



berg zu großen Stadtbränden. Schon da gab es erste Überlegungen zu einer möglichen Versicherung, nach dem Stadtbrand von Nürtingen (1750) einen ersten ernsthaften Versuch, eine Brand-Versicherung einzuführen. Er scheiterte. Seit 1744 regierte in Württemberg Herzog Karl Eugen, der dem Ideal des absolutistischen Herrschers nachstrebte. Das führte in Württemberg zu großen Konflikten, die zur Folge hatten, dass es mit der Brand-Versicherung nicht vorankam. Das Thema war Karl Eugen aber wichtig, daher rückte die allgemeine Daseinsfürsorge im Laufe seiner Regentschaft immer mehr ins Zentrum seiner Politik. 1756 wurde zunächst eine freiwillige Versicherung eingeführt, die aber keinen großen Erfolg hatte. Erst 1770 konnte die allgemeine Brand-Versicherung wieder aufgegriffen werden. Am 16. Januar 1773 erließ Karl Eugen dann die „Herzoglich-Württembergische allgemeine Brand-Schadens-Versicherungs-Ordnung“.

HAFTPFLICHT, HAUSRAT, WOHN-GEBÄUDE



Von Feuer zu Elementar

Mehr als 150 Jahre lang blieb die Gebäudeversicherung in Württemberg eine reine Feuerversicherung. Dann rückte das Thema der Elementarschäden zunehmend in den Fokus. Elementarereignisse galten lange Zeit als nicht versicherbar. Die Entscheidung für die umfassende Elementarschadenversicherung als Pflichtversicherung in ganz Baden-Württemberg war letztlich Ausdruck des politischen Willens des Landtags, der sich 1960 explizit für den Schutz der Bürger entschied. Dies führte zum „Baden-Württembergischen Gesetz über die Versicherung der Gebäude gegen Unwetter- und andere Elementarschäden“. Damit gab es erstmals in Deutschland eine Pflichtversicherung gegen ein ganzes Bündel von Elementargefahren, nämlich Sturm, Hagel, Hochwasser, Überschwemmung, Schneedruck, Erdfall, Erdbeben, Bergsturz und Lawinen. Das Risiko Erdbeben wurde 1971 ebenfalls eingeschlossen. Bis heute sind die Bundesbürger je nach Wohnort sehr unterschiedlich gegen Elementargefahren abgesichert. Die Versicherung von Elementarschäden bleibt ein sehr aktuelles Thema, kommt es doch aufgrund des Klimawandels vermehrt zu katastrophalen Extremwetterereignissen.



Über 37.000 Nutzer:innen

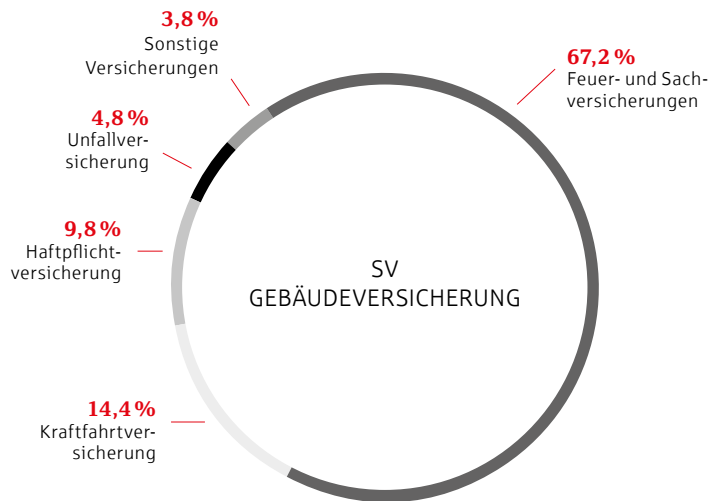
hat die SV „Haus & Wetter“-App. Sie warnt europaweit vor Unwettern wie Sturm, Hagel und Starkregen, großer Hitze und Frost. Über die App ist es auch möglich, Schäden zu melden und einen Berater zu suchen.



Mehr Informationen
finden Sie hier:

https://www.sparkassenversicherung.de/content/privatkunden/service/apps/sv_haus/

BESTANDSZUSAMMENSETZUNG 2022 NACH GEBUCHTEN BRUTTOBEITRÄGEN saG, 31.12.2022



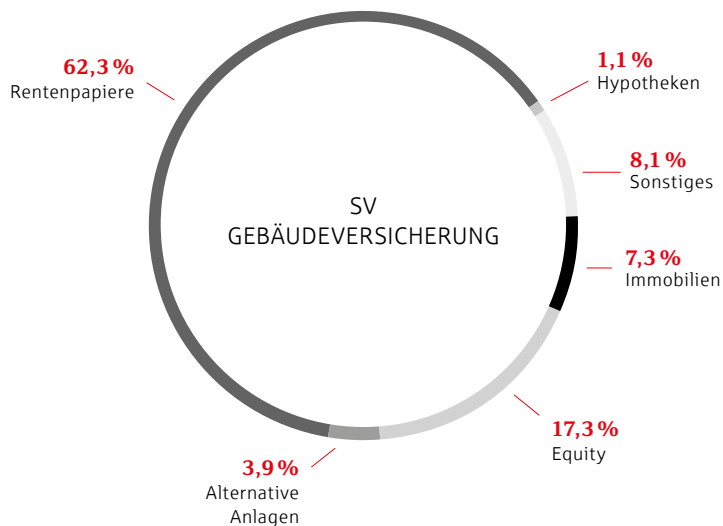
#1

Rund 180 Mitarbeitende im Innendienst und knapp 100 Regulierer:innen kümmern sich um eine schnelle Schadenregulierung.

#2

Die Schadenkalkulation erfolgt mit dem selbst entwickelten Regulierungstool ProfClaim. Per App werden die Schäden erfasst, kalkuliert und ausbezahlt.

KAPITALANLAGESTRUKTUR AUF MARKTWERTBASIS, 31.12.2022



#3

SV ist Teil des Naturkatastrophenpools der öffentlichen Versicherer. Seit Anfang Januar 2022 bieten sie untereinander Deckung bis zu einer halben Milliarde Euro für sehr seltene Extremereignisse als Ergänzung zu ihren individuellen Rückversicherungsprogrammen.

GESCHÄFTSZAHLEN (NACH HGB)

	2022	2021	2020
Gebuchte Bruttobeiträge saG in Mio. Euro	1.836,8	1.742,5	1.691,4
HUK-Versicherungen	533,0	525,4	519,3
Haftpflichtversicherung	179,2	168,1	162,1
Unfallversicherung	89,2	86,9	84,8
Kraftfahrtversicherung	264,6	270,4	272,4
Sachversicherungen	1.155,6	1.096,9	1.063,8
Verbundene Wohngebäudeversicherung	652,6	627,9	618,8
Verbundene Hausratversicherung	61,5	59,7	59,4
Feuerversicherungen	168,4	157,4	149,6
Sonstige Sachversicherungen	273,1	251,9	236
Übrige Versicherungen	148,2	120,3	108,3
Bestand Anzahl Verträge in Tsd.	6.127	6.181	6.201
Aufwendungen für Geschäftsjahres-Versicherungsfälle brutto saG in Mio. Euro	1.260,6	1.549,5	1.143,2
Geschäftsjahresschäden in Tsd. Stück	206	265	264
Bruttoschadenquote saG in %	69,3	89,2	68,0
Aufwendungen für den Versicherungsbetrieb brutto (gesamt) in Mio. Euro	452,5	422,4	420,4
Combined Ratio saG in %	86,3	102,1	84,3
setzt sich zusammen aus:			
Bilanzielle Schadenquote brutto saG in %	62,0	78,3	60,0
Kostenquote (verdiente Beiträge) in %	24,3	23,8	24,3
Kapitalanlagebestand in Mio. Euro	3.759,7	3.527,3	3.428,6
Netto-Kapitalerträge in Mio. Euro	32,2	71,0	71,0
Laufende Durchschnittsverzinsung in %	1,84	1,77	1,67
Nettoverzinsung in %	0,89	2,04	2,12
Jahresüberschuss in Mio. Euro	82,7	84,8	83,1
Bilanzgewinn in Mio. Euro	76,4	82,7	84,9

SEHR GUTE ERGEBNISSE FÜR KRAFTFAHRT-TARIFE



HAFTPFLICHT, HAUSRAT, WOHNGEBÄUDE MIT TOP-NOTEN



SV IST EIN VER WORTUNG SV KAPITALANLEGE

JULIAN MEUCHT
Bereich Kapitalanlage Marktfolge-
Planung und Controlling



RANT- OLLER G



Der Klimawandel ist ein globales Problem, das eine weltweite Zusammenarbeit und ein gemeinsames Handeln erfordert. Für die SV ist die Vermeidung und Reduzierung von CO₂-Emissionen ein wichtiges Ziel. Die SV achtet in ihrer Kapitalanlage auf die Integration von Nachhaltigkeitsaspekten. Jüngst wurden die Ausschlüsse um Klimakriterien erweitert. Bei ihren Immobilien achtet die SV auf Energieeffizienz.

KONSTANTINOS KATAKOPOULOS

Bereich Kapitalanlagen
Bau-Management

Die SV ist ein verantwortungsbewusster Kapitalanleger. Woran kann man das festmachen?

MEUCHT Wir bekennen uns klar zum Ziel des Pariser Klimaschutzabkommens, die Erderwärmung auf deutlich unter zwei Grad Celsius zu begrenzen. Wir streben eine kontinuierliche Reduktion des CO₂-Fußabdrucks unserer Kapitalanlagen an. Wir sind 2021 als erster öffentlicher Versicherer der Net Zero Asset Owner Alliance (NZAOA), einem weltweiten Klimabündnis großer Kapitalanleger, beigetreten. Ziel ist, bis 2050 die CO₂-Emissionen des gesamten Anlageportfolios auf netto null zu reduzieren. Durch unsere Mitgliedschaft in der Investoren-Initiative PRI (Principles for Responsible Investment) bekennen wir uns zu den Prinzipien für verantwortungsvolles Investieren und verpflichten uns, ökologische, soziale und ethische Kriterien zu berücksichtigen.

»Wir bekennen uns klar zum Ziel des Pariser Klimaschutzabkommens. Wir streben eine kontinuierliche Reduktion des CO₂-Fußabdrucks unserer Kapitalanlagen an.«

Wie geht die SV mit fossilen Energieträgern um?

MEUCHT Um das 1,5-Grad-Ziel zu erreichen, ist ein Ausstieg aus der Kohleverstromung bis 2030 (Industrielländer) bzw. 2040 (weltweit) erforderlich. 2022 haben wir erste klimabezogene Ausschlüsse umgesetzt. Diese gelten für Unternehmen, deren Umsätze zu mehr als 30 Prozent aus der Förderung thermischer Kohle sowie für Unternehmen, deren Umsätze zu mehr als 30 Prozent aus der Verbrennung thermischer Kohle stammen und die sich bisher zu keiner oder keiner ausreichenden Treibhausgasreduktion verpflichtet

haben. Zudem werden Unternehmen ausgeschlossen, die mehr als zehn Prozent ihres Umsatzes mit Öl aus der Ausbeutung von Ölsanden/Teersanden generieren. 2023 planen wir diese Ausschlüsse zu erweitern – und zwar auf Unternehmen, die an dem Ausbau der Förderung von thermischer Kohle und auf Unternehmen, die an dem Ausbau der Verbrennung von thermischer Kohle beteiligt sind und die sich bisher zu keiner oder keiner ausreichenden Treibhausgasreduktion verpflichtet haben. Die Ausschlüsse beziehen sich auf notierte Aktien und Unternehmensanleihen im direkt gemanagten Wertpapierbestand und in Wertpapier-Spezialfonds.

Was versteht man unter Active Ownership?

MEUCHT Wir haben durch unsere Bestände an Aktien und Unternehmensanleihen Einflussmöglichkeiten auf die strategischen Entscheidungen von Unternehmen, um auf eine nachhaltige Entwicklung hinzuwirken. Wir haben uns zusammen mit anderen öffentlichen Versicherern entschieden, hier mit der Deka Investment GmbH als



JULIAN MEUCHT
Bereich Kapitalanlage Marktfolge-Planung und Controlling

... arbeitet seit Oktober 2021 im Bereich Kapitalanlage Marktfolge-Planung und Controlling (KM2) und ist für die Entwicklung der nachhaltigen Kapitalanlagestrategie der SV zuständig.

Was macht Ihren Job so spannend?

Meine Aufgaben sind abwechslungsreich, verantwortungsvoll und bieten mir viele Gestaltungsmöglichkeiten. Ich kann an aktuellen, wichtigen Themen mitarbeiten und dabei immer etwas Neues dazulernen. Die Zusammenarbeit mit anderen Bereichen innerhalb und außerhalb des Unternehmens macht mir Spaß. An der SV schätze ich vor allem die familiäre und wertschätzende Atmosphäre.

strategischem Partner zusammenzuarbeiten. Durch die Bündelung bieten sich so größere Einflussmöglichkeiten auf die Unternehmen.

Wie geht die SV mit dem Thema Energieeffizienz bei ihren Immobilien um?

KATAKOPOULOS Wir optimieren laufend. Zum Beispiel haben wir bei unserem Verwaltungsgebäude in Stuttgart die Außenfassade saniert, wodurch die Energieeffizienz gesteigert werden konnte. Eine Energieeinsparung erfolgt durch die Optimierung der technischen Anlagen, wie durch die Nachtabsenkung der Heizung oder durch Umrüstung der Beleuchtung auf LED-Technik. Aktuell installieren wir in unseren eigengenutzten Immobilien E-Ladesäulen und prüfen, wie die Dachflächen für Photovoltaikanlagen nutzbar sind. Die erzeugte Energie soll dann zum Aufladen von E-Fahrzeugen genutzt werden. In Stuttgart, Karlsruhe, Wiesbaden und Kassel sind bereits Photovoltaikanlagen installiert. Im Bereich der Instandhaltung versuchen wir, Synergien zu schaffen. Ein Beispiel ist die Kältemaschine in Stuttgart, deren Abwärme zur Warmwasseraufbereitung und Heizungsunterstützung herangezogen wird.

Wie geht die SV mit dem Energiesparen im Winter 2022/ 2023 um?

KATAKOPOULOS Bis Mitte April werden wir unsere Verwaltungsgebäude mit einer Temperatur von 19 Grad betreiben und können so Wärmeenergie von circa zwölf Prozent im Vergleich zum Vorjahr einsparen. Der Samstagsbetrieb ist eingeschränkt, sodass wir früher die Temperatur absenken können. Nur der Standort Wiesbaden wird noch mit Gas betrieben, die anderen werden über die örtlichen Fernwärmenetze versorgt. Öl und Kohle sind an keinem unserer Standorte im Einsatz.



KONSTATINOS KATAKOPOULOS
Gruppenleiter im
Bereich Kapital-
anlagen Bau-
Management

... ist seit November 2020 als Gruppenleiter im Bereich Kapitalanlagen Bau-Management Immobilien (KI12) tätig. Er ist Dipl.-Ing. Architekt und verantwortet das Thema Energieeffizienz für selbst- und fremdgenutzte Immobilien.

Was bedeutet Ihnen die Arbeit?

Am wichtigsten ist, dass mir der Job bei der SV Freude bereitet. Ebenfalls positiv ist die ausgeglichene Work-Life-Balance, die Vielfalt und die abwechslungsreiche Tätigkeit. Spannend beim Job: die Bestandsimmobilien zu entwickeln und auch aus nachhaltiger Sicht effizienter zu gestalten.



Welche Bedeutung hat die Materialauswahl und die Beauftragung von Dienstleistern?

KATAKOPOULOS Wir achten bei der Auswahl von Dienstleistern auf Regionalität und ob sie ein Zertifikat für Nachhaltigkeit haben oder anstreben. So möchten wir sicherstellen, dass unsere Nachhaltigkeitsbestrebungen im gesamten Prozess berücksichtigt sind. Wir beschäftigen uns zudem mit den Baumaterialien und deren CO₂-Bilanz. Soweit unter wirtschaftlichen Gesichtspunkten sowie der Verfügbarkeit möglich, wählen wir nachhaltige Baumaterialien.

Anteil alternativer Anlagen steigt: 2022 hat die SV 1.057,9 Millionen Euro (898,4) dort angelegt.

34 GESELLSCHAFTLICHE VERANTWORTUNG: SV IST ZUVERLÄSSIGER PARTNER UND FÖRDERER

Die SV ist ein großer Förderer der kulturellen Vielfalt in ihren Regionen und bekennt sich zu ihrer gesellschaftlichen Verantwortung. Rund 2,17 Millionen Euro flossen 2022 an Einrichtungen und Vereine aus Kultur, Sport, Soziales und an die Feuerwehren. Ein Schwerpunkt war 2022 die Ukraine-Hilfe. „Gesellschaftliche Verantwortung und Nachhaltigkeit“ ist eine der vier Zieldimensionen der Unternehmensstrategie „Fokus Kunde“ der SV.

SV unterstützt Flüchtlingsprojekte

Ein bedeutendes Förderprojekt 2022 war die „SV-hilft! Ukraine-Aktion“. Die Mitarbeitenden waren aufgefordert, entsprechende Vereine und Aktivitäten vorzuschlagen. Rund 150.000 Euro gingen als Spenden an rund 40 regionale Bildungsinitiativen und Vereine, die sich für Geflüchtete aus der Ukraine engagierten. Die Musikschulen im Landkreis Kassel boten Geflüchteten die Beteiligung an Kursen an, stellten Instrumente, Noten und Personal zur Verfügung. Einrichtungen wie der fka – Freundeskreis Asyl Karlsruhe e. V. ermöglichten psychologische Hilfestellung. Zahlreiche Deutschkurse führten Bildung für alle e. V. in Freiburg, die Kindersprachbrücke Jena oder die Stuttgarter Kinderstiftung durch. In der Kultur fanden Benefizkonzerte und Ausstellungen ukrainischer Künstler:innen statt. Direkte Hilfen gingen auch an drei Schulen in der Ukraine mit einer Spende an #weareall-ukrainians. Die SV realisierte zudem mehrere eigene Projekte: Der Betriebsrat in Kassel bot einen „Tag des Ehrenamts“ beim TSV Immenhausen an. Viele ukrainische Kinder und Jugendliche nahmen an mehreren SV Fußball-camps teil. Am Wiesbadener Standort kamen 40 ukrainische Mütter vom Verein VIBU-WI e. V. zusammen. Ehrenamtliche Helfer:innen aus der SV waren im Einsatz.

SV fördert Kunst, Kultur und Soziales

Schwerpunkte der SV Kunst- und Kulturförderung sind die Förderung der Sparten Kunst, Kultur, Bildung und Soziales. Darunter fielen Ausstellungen und Festivals sowie schulische Projekte und ehrenamtliche Maßnahmen. Als Partner der Sparkassen-Finanzgruppe förderte die SV die „documenta fifteen“ in Kassel. Auszubildende des Standorts engagierten sich dort im Welcome Center, begrüßten die inter-

NACHHALTIG UND VERANT- WORTUNGS- BEWUSST

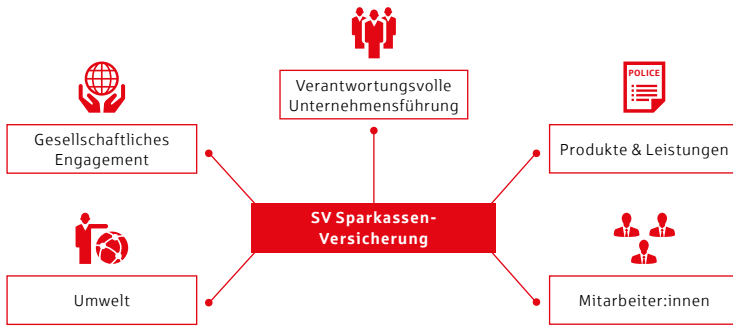


nationalen Besucher:innen und sammelten so Erfahrungen im Service im Rahmen einer Weltkunstausstellung. Ein weiterer Höhepunkt war die Sonderausstellung „Luther übersetzt. Von der Macht der Worte“, die anlässlich 500 Jahre Neues Testament auf der Wartburg in Eisenach gezeigt wurde. Während viele Jahrhunderte lang der Text das wichtigste Informationsmedium war, wurde es im 20. Jahrhundert vom Bild abgelöst. Seit zwei Jahrzehnten sind das Video und die sozialen Medien dazugekommen. So boten die SV und die Hessische Landesstiftung „Miteinander in Hessen“ Jugendlichen und jungen Erwachsenen bis 26 Jahren den Workshop „Engagement Reporter:in“ an, in dem das Erstellen professioneller Handy-Videos erlernt werden konnte. Auch für Schulkinder gab es 2022 neue Angebote, die die SV unterstützte. Die „SingPause“ vom VokalWerk Stuttgart e. V. startete erstmals an zwei Stuttgarter Grundschulen und in Böblingen fand der erste Schul-singtag Baden-Württembergs mit 900 Grund-schüler:innen statt.

SV ist großer Förderer des Breitensports

Die SV fördert gemeinsam mit den Außen-dienst-Agenturen die Vereine vor Ort und bringt die Menschen in der Region über den Sport zusammen. Das wirkt sich positiv auf die Lebensqualität aller aus und aktives Sport-en-gagement und Kundenbetreuung werden sinn-voll verbunden. Die Maßnahmen umfassen ein weites Spektrum vom Breitensport bis zu sportlichen Großveranstaltungen in den Re-gionen. Die Jugend- und Nachwuchsförderung ist dabei ein besonderer Fokus. Die SV will über den Sport positive Impulse geben, beispie-ls-weise über eigene Projekte wie die mobilen SV Fußballschulen, die SV Handballschulen und die SV Tischtennis-Erlebnistage mit hochquali-fizierten und prominenten Trainerteams. Unter

HANDLUNGSFELDER DER NACHHALTIGKEITSSTRATEGIE



dem Motto „Trainieren wie die Profis“ werden den teilnehmenden Kindern und Jugendlichen neben der Spieltechnik vor allem Werte wie Teamgeist, Fairplay und Toleranz vermittelt. Infos: www.sv-sportfoerderung.de

SV stattet Feuerwehren aus

Die Feuerwehren und die SV/SV Kommunal verbindet eine langjährige Partnerschaft. Insbesondere die bei der SV über den Versicherungsschutz KRISTALL versicherten Kommunen und Landkreise profitieren von der Förderung. Mittlerweile konnten fast 700 Feuerwehren mit einer hochwertigen Wärmebildkamera ausgestattet werden. Das bedeutet für die kommunalen Haushalte eine finanzielle Entlastung und für die Feuerwehren eine enorme Verbesserung ihrer Arbeit. Sowohl die Feuerwehren als auch die Versicherer haben den Schutz und die Rettung von Menschenleben im Blick, aber natürlich auch den Schutz der Gebäude und die Verhütung von Schäden. In diese Maßnahme der Feuerwehrförderung hat die SV/SV Kommunal circa 1,3 Millionen Euro investiert. Ab 2023 gibt es eine neue Fördermaßnahme: Alle nach KRISTALL versicherten Kommunen können ein kostenloses LED-Beleuchtungssystem beantragen. Neben diesen Investitionen in innovative Feuerwehrentechnik fördern die SV/SV Kommunal aber auch viele weitere Projekte rund um das Thema Feuerwehr. Dazu gehören die finanzielle Unterstützung der vier Landesfeuerwehrverbände in ihrem Geschäftsgebiet, des deutschen Feuerwehrmuseums und von Feuerwehrstiftungen. Ebenso werden je nach Bundesland beispielsweise Jubiläumspremien, Löschübungen, Brandschutzkoffer und viele weitere Maßnahmen gefördert. Zusätzlich stellt die SV ihren Kunden kostenlose Materialien zur Brandschutzerziehung und Brandschutzaufklärung zur Verfügung.



Weitere Informationen zu unseren Themen der Nachhaltigkeit finden Sie unter: <https://www.sparkassen-versicherung.de/content/privatkunden/die-sv/nachhaltigkeit/>

Förderpreis „Jugend im Ehrenamt“

Unter dem Motto „Demokratie stärken – Verantwortung fördern“ stiften die SV / SV Kommunal 2023 erneut einen Förderpreis zur Würdigung der Arbeit junger Menschen im Ehrenamt. Er ist mit einem Gesamtpreisgeld von 10.000 Euro dotiert. Weitere Informationen unter www.sv-kommunal.de

SV fördert den wissenschaftlichen Nachwuchs

Die Stiftung „Umwelt und Schadenvorsorge“ beschäftigt sich mit der Analyse von Schadensursachen, der Schadenprävention und der Schadenbegrenzung bei Elementargefahren. Kern der Stiftung ist das Doktorandenkolleg an der Universität Stuttgart, der Technischen Universität Dresden und dem Karlsruher Institut für Technologie, in dem junge Wissenschaftler:innen Gefahrensituationen analysieren und geeignete Schutz- und Präventionsmaßnahmen erforschen.

Mit der „ÖVA-Stiftung – Wissenschafts- und Kulturförderung an der Dualen Hochschule Baden-Württemberg Mannheim“ fördert die SV wissenschaftliche, kulturelle, soziale und sportliche Aktivitäten.

Das gesellschaftliche Engagement der SV wird gesehen

Erst Anfang Februar 2023 wurde die SV in einer Studie des Analysehauses Service-Value und von Welt TV zu dem Versicherer mit der höchsten unternehmerischen Verantwortung ausgezeichnet.



DER VORSTAND

AUSBLICK

SV KOMPAKT 2023

SV SPARKASSENVERSICHERUNG





DIE MITGLIEDER DES VORSTANDS DER SV

VON LINKS NACH RECHTS

Michael Meiers

Generalbevollmächtigter
Kundenservice

Dr. Thorsten Wittmann

Leben / IT

Markus Reinhard

Vertrieb

Roland Oppermann

Finanzen

Dr. Andreas Jahn

Vorsitzender des Vorstands

Ralph Eisenhauer

Schaden / Unfall

38 SV IST EIN MODERNES UND INNOVATIVES UNTERNEHMEN

2022 treibt die SV ihre Digitalisierungs- und Automatisierungsbestrebungen weiter voran, um die Prozessqualität Richtung Kunden und Vertriebspartner weiter zu verbessern. Eine große Rolle spielt auch das Innovationsmanagement der SV. Hierüber bleibt die SV nah an den Trends und prüft, inwieweit sich daraus Mehrwerte für die SV und für die Kunden schaffen lassen.

KI-basierte Automatisierung in der SV

Ziel der Prozessstrategie der SV ist es, Kunden mit optimierten Prozessen zu begeistern und nachhaltigen Mehrwert zu schaffen. Einen Beitrag hierzu leistet das neue KI-basierte Inputmanagementsystem. Neben der Klassifikation und Zuleitung der täglich Tausenden Kundenbriefe und E-Mails an die Fachbereiche der SV kommt das System seit 2022 auch als Eingangskanal für die Prozessautomatisierung zum Einsatz. Ein Beispiel ist der Prozess zur Änderung der Kundenadresse. Konnten bisher nur die von den Kunden über die SV-Homepage gemeldeten neuen Adressen automatisch verarbeitet werden, so ist es nun auch möglich, via E-Mail oder Brief gemeldete Adressänderungen automatisch zu verarbeiten. Hier kooperiert die SV mit dem Big Data Lab der SV. Gemeinsam konnte ein Algorithmus entwickelt werden, welcher die neuen Adressen in den Kundenschriften identifiziert, extrahiert und plausibilisiert, bevor sie an den bestehenden Automatisierungsprozess übergeben werden. Die Anbindung weiterer automatisierter Prozesse wie die Bankverbindungsänderung an E-Mail und Brief stehen in den Startlöchern.

Zufriedenheitsprognosen nach regulierten Schäden

Gemeinsam mit dem Kooperationspartner msr führt die SV seit 2021 Kundenbefragungen nach regulierten Schäden durch. Hierbei bewertet der Kunde die erlebte Schadenmeldung und -regulierung. Dabei wird auch die Gesamtzufriedenheit mit der SV abgefragt. Für Kunden, die der Weitergabe der Befragungsdaten an die SV und der gemeinsamen Verarbeitung mit den

bereits vorliegenden Kundendaten zugestimmt haben, liegen diese Rückmeldungen in Kombination mit den Informationen zum jeweiligen Schaden und Regulierungsprozess vor. Mittels KI-Methoden wurde im Big Data Lab anhand dieser Daten ein Modell entwickelt, das anhand der bereits während der Regulierung oder zum Schadensschluss vorliegenden Informationen die erwartete Kundenzufriedenheit prognostiziert. Für in Zukunft geschlossene Schäden kann dann im Nachgang eine anhand der erwarteten Zufriedenheit ausgerichtete Betreuung der Kunden erfolgen.

Innovationsmanagement der SV

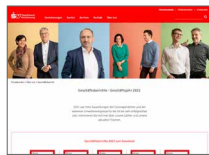
Das Innovationsmanagement (IM) der SV hat das Ziel, neue Geschäftsmodelle zu entwickeln, Innovation zu fördern, bei der Beschleunigung operativer Prozesse zu unterstützen und die Innovationskultur in der SV zu stärken. Als Impulsgeber, Koordinator und Umsetzer sucht das IM Antworten auf die Frage, wie Mehrwerte für die SV geschaffen werden können.

Frühzeitig werden hier neue Trends, anspruchsvolle Kundenbedürfnisse und neue technologische Möglichkeiten unter die Lupe genommen. Dabei setzen die verschiedenen Innovationsökosysteme insbesondere auf die Zusammenarbeit mit den Fachbereichen der SV, mit der Sparkassen-Finanzgruppe und hier insbesondere mit der id-fabrik, dem InsurLab Germany in Köln sowie Start-ups und weiteren externen Kooperationspartnern. Begleitet werden die Themen des Innovationsmanagements durch das SV InnovationBoard. Das Board dient in erster Linie als Entscheidungsträger der Projekte.

GESCHÄFTSBERICHTE 2022



SV KOMPAKT
Profil und Positionen



**SV KOMPAKT
ONLINE**



SV NACHHALTIGKEIT
Wir übernehmen
Verantwortung



SV KONZERN
Geschäftsbericht 2022



SV HOLDING AG
Geschäftsbericht 2022



**SV GEBÄUDE-
VERSICHERUNG AG**
Geschäftsbericht 2022



**SV LEBENS-
VERSICHERUNG AG**
Geschäftsbericht 2022



**SV PENSIONS-
FONDS AG**
Geschäftsbericht 2022



**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



Die Berichte finden Sie auf der Homepage der SV: https://www.sparkassenversicherung.de/content/privatkunden/die_sv/bericht/



Das Onlinemagazin der SV bietet aktuelle Themen, hilfreiche Informationen und interessante Stories. <https://www.sparkassenversicherung.de/content/privatkunden/service/magazin/>

Herausgeber

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

Verantwortlich

Unternehmenskommunikation

Christoph Jag
Tel.: 0711 898-48221

Redaktion

Stefanie Rösch
Tel.: 0711 898-48222

Konzeption, Gestaltung und Realisation

MPM – Part of RYZE Digital
www.mpm.de

Redaktionsschluss

16. März 2023

Bildnachweise

Titelmotive: Jason Sellers
Vorstandsgruppe S. 36/37: Marc Gilardone
Innenfotos: Jason Sellers

Druck

Druck- und Verlagshaus Zarbock GmbH & Co. KG

Papier

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

SV KUNDENSERVICE

Kundenservice in Ihrer Nähe:

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

DIE SV: AUCH ÜBERREGIONAL EINE GRÖSSE

