



# SV KOMPAKT 2024

PROFIL UND POSITIONEN



**ÜBER UNS****03**

Moderner Versicherungskonzern  
mit langer Tradition

**04 – 05**

Vorwort

**SV KONZERN****06 – 09**

Verantwortungsvoller Kapitalanleger

**10 – 11**

SV erzielte starkes Wachstum  
und gute Ergebnisse

**12 – 13**

Fakten und Geschäftszahlen

**SV LEBENSVERSICHERUNG AG****14 – 17**

Großer Anbieter von  
modernen Vorsorgeprodukten

**18 – 19**

Altersvorsorge gegen laufenden Beitrag  
stieg auf Höchstwert

**20 – 21**

Fakten und Geschäftszahlen

**SV GEBÄUDEVERSICHERUNG AG****22 – 25**

Versicherungsschutz und Prävention

**26 – 27**

Neugeschäft in der Schaden-/  
Unfallversicherung stieg auf Rekordniveau

**28 – 29**

Fakten und Geschäftszahlen



**SV KONZERN**  
Nachhaltige  
Kapitalanlagen **06**



**SV LEBENS-**  
**VERSICHERUNG AG**  
Vorsorgespüren  
früh beginnen **14**



**SV GEBÄUDE-**  
**VERSICHERUNG AG**  
Heim und Haus  
richtig schützen **22**

**SV NACHHALTIGKEIT****30 – 33**

Kommunaler Versicherer  
und Partner der Feuerwehren

**34 – 35**

SV übernimmt Verantwortung  
für ihr Handeln

**AUSBLICK****36 – 37**

Der Vorstand

**38**

SV ist ein modernes  
und innovatives Unternehmen

**WEITERE INFORMATIONEN****39 – 40**

Geschäftsberichte 2023  
Impressum  
SV Kundenservice  
Geschäftsgebietskarte



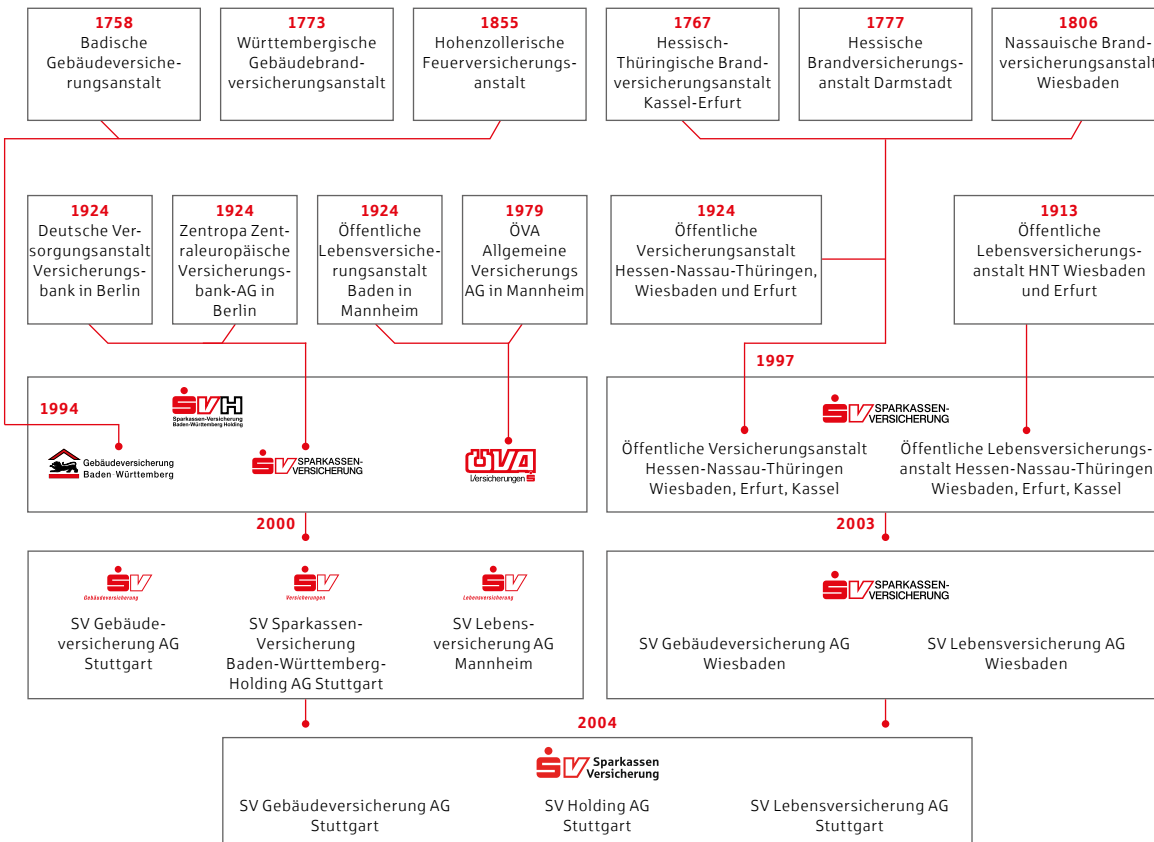
**SV NACHHALTIG-**  
**KEIT**  
Versicherungs-  
schutz für Kommu-  
nen und Feuerwehr-  
förderung **30**

# MODERNER VERSICHERUNGSKONZERN MIT LANGER TRADITION

Die SV steht auf einem festen Fundament. Sie bietet seit mehreren Jahrhunderten Daseinsvorsorge für die Menschen in den Geschäftsgebieten. Mehrere Jahrhunderte Erfahrung in der Gebäudeversicherung bringen die sechs historischen Brandversicherungsanstalten in die heutige SV ein.

Heute ist die SV ein moderner Regionalversicherer mit einem umfassenden Produkt- und Serviceangebot. Die Gebäudeversicherung ist noch immer ein Herzstück der SV, insbesondere in Baden-Württemberg und Hessen ist die SV führend. In der Altersvorsorge zählt die SV zu den großen Anbietern in Deutschland. Die SV bietet zeitgemäße Datenverarbeitung, optimierte Prozesse sowie moderne Arbeitsplätze in Baden-Württemberg, Hessen, Thüringen und Teilen von Rheinland-Pfalz. 3,5 Millionen Kunden vertrauen der SV heute den Schutz ihrer Vermögenswerte an. Als einer der großen öffentlichen Versicherer steht die SV für Sicherheit und Nähe. Die SV ist Teil der Sparkassen-Finanzgruppe und beschäftigt 5.000 Mitarbeitende im Innen- und Außen-dienst.

## STAMMBAUM DER SV IM ÜBERBLICK



---

*»Wir sind für unsere  
Kunden ein zuverlässiger  
und fairer Partner für  
Sicherheit und Vorsorge  
und das auch in  
bewegten Zeiten.«*

---

**DR. ANDREAS JAHN**



## LIEBE LESERINNEN UND LESER,

---

wir blicken zurück auf ein sehr gutes Geschäftsjahr in einem dynamischen und herausfordernden Umfeld. Wir sind mit unseren Ergebnissen 2023 sehr zufrieden.

In der Schaden-Unfallversicherung wie auch in der Altersvorsorge gegen laufenden Beitrag haben wir ein historisch starkes Neugeschäft erzielt. Es freut uns sehr, dass unsere Vertriebspartner so viele Menschen davon überzeugen konnten, dass die lebenslange Rente ein Alleinstellungsmerkmal darstellt und ein unverzichtbarer Bestandteil in der ergänzenden Altersvorsorge ist. Damit leisten wir als SV einen wichtigen gesellschaftlichen Beitrag, damit die Menschen gut und möglichst sicher ihr Leben gestalten können.

Unsere Unternehmensstrategie „Fokus Kunde“ greift. Erste Erfolge sind an unseren Zahlen ablesbar und zwar am sehr starken Neugeschäft, an den rückläufigen Kündigungen und in Summe am Anstieg der Vertragszahlen.

Der Bieterprozess um TransnetBW ermöglichte es uns, unsere Expertise in diesem Bereich zu nutzen und auch weiter auszubauen. Mit dieser nachhaltigen, regionalen und zukunftsgerichteten Investition übernehmen wir Verantwortung für die Energiewende in Deutschland und erwarten gleichzeitig angemessene Renditen. Zusätzlich setzen wir mit dem weiteren Kauf von Schadensanierern den Weg fort, in allen unseren Regionen auch mit eigenen Sanierungsunternehmen vertreten zu sein.

Mit unserer Vertriebsorganisation sind wir richtig aufgestellt und bieten das, was die Kunden brauchen: regional analog und digital erreichbar zu sein. Dass wir die aktuellen Herausforderungen so gut bewältigen, verdanken wir dem hohen Einsatz unserer Mitarbeitenden im Außen- und Innendienst und unseren Vertriebspartnern. Wir sind für die Menschen ein zuverlässiger und fairer Partner in bewegten Zeiten.

Mit freundlichen Grüßen

Ihr



Dr. Andreas Jahn  
Vorsitzender des Vorstands der  
SV SparkassenVersicherung

# VERANTWORT KAPITALANLEG

SV KONZERN

**DR. DANIELA FRANKE**  
Mitarbeiterin im Bereich  
Kapitalanlagen Marktfolge

SV SPARKASSENVERSICHERUNG SV KOMPAKT 2024

SV SPARKASSENVERSICHERUNG



# UNGSVOLLER GER

MARIO KRÄGELIUS

Abteilungsleiter im Bereich  
Kapitalanlagen Private Markets

**Die SV zählt mit einem Kapitalanlagevolumen von 28,71 Milliarden Euro zu den großen institutionellen Anlegern in Deutschland. Die SV investiert immer mehr in nachhaltige Kapitalanlagen, wie Infrastruktur, erneuerbare Energien und Wälder. Das Investment in den Übertragungsnetzbetreiber TransnetBW ist ein weiterer Schritt in Richtung nachhaltige Kapitalanlage. Die SV leistet damit einen Beitrag zur Energiewende.**

# W

## ie sieht die Kapitalanlagestrategie der SV aus?

**KRÄGELIUS** Unsere Lebensversicherungskunden erhalten eine garantierte Verzinsung auf ihre Beiträge und zusätzlich eine Überschussbeteiligung. Um das zu gewährleisten, investieren wir ungefähr 70 Prozent der Anlagen unseres Lebensversicherers in festverzinsliche Anlagen, direkt oder über Drittmanager. Diese werden zum großen Teil in europäischen Staatsanleihen und Pfandbriefen angelegt. Aber beispielsweise sind auch Baufinanzierungen, die an private Kunden ausgereicht werden, und Unternehmenskredite, die zur Finanzierung der globalen Wirtschaft beitragen, darin enthalten. Das können Aktien sein, private Unternehmensbeteiligungen (Private Equity), aber auch Immobilien, Infrastrukturanlagen oder Wälder. Die grundsätzlich globale Ausrichtung der Kapitalanlage verbinden wir mit Projekten vor Ort in unserem Geschäftsgebiet.

## Nach welchen Kriterien sucht sich die SV ihre Anlagen aus?

**FRANKE** Auf Basis der Kapitalmarktprognose renommierter Banken leiten wir zweimal jährlich mittels eines unternehmenseigenen Tools die Verteilung des Vermögens ab. Dabei muss das Gesamtportfolio den aufsichtsrechtlichen Anforderungen an Rentabilität, Sicherheit, Qualität und Diversifikation bei den Kapitalanlagen und Emittenten genügen. Aber auch die erforderliche Liquidität zur Abdeckung der Zahlungsverpflichtungen gegenüber unseren Kunden muss gewährleistet sein. Wir verfügen über ein Netzwerk an internationalen Partnern, die unser global ausgerichtetes Portfolio managen. Wir geben die Ziele vor und kontrollieren deren Einhaltung.



Sehen Sie im Videostatement, warum nachhaltige Kapitalanlagen für die SV wichtig sind und wo die SV entsprechend investiert.



**MARIO KRÄGELIUS**  
Abteilungsleiter  
im Bereich  
Kapitalanlagen  
Private Markets

... leitet seit Anfang Januar 2023 die Abteilung Kapitalanlagen Private Markets.

## Was macht Ihren Job so spannend?

Ich arbeite in einem herausfordernden Umfeld in einem tollen Team. Wir decken eine riesige Bandbreite ab, von Eigenkapitalbeteiligungen an privaten Firmen, Infrastrukturunternehmen und Waldgebieten bis hin zu Unternehmenskrediten. Wir wollen das bestmögliche Ergebnis für unsere Kunden erzielen. Wir haben im Team große Entscheidungsfreiheiten und das ist für uns sehr motivierend.

## Die SV ist ein verantwortungsbewusster Kapitalanleger, woran kann man das festmachen?

**KRÄGELIUS** Die SV hat sich im Branchenvergleich schon früh auf den Weg gemacht, Nachhaltigkeit in ihrer Kapitalanlage zu beachten. So wurde ein Nachhaltigkeitskonzept mit ISS ESG entwickelt, einem auf Nachhaltigkeit spezialisierten Dienstleister. Vor drei Jahren sind wir als erster Öffentlicher Versicherer der Net Zero Asset Owner Alliance (NZAOA), einem weltweiten Klimabündnis großer Kapitalanleger, beigetreten. Auch mit unserer Mitgliedschaft in der Investoren-Initiative PRI (Principles for Responsible Investment) der Vereinten Nationen bekennen wir uns zu den Prinzipien für verantwortungsvolles Investieren.

## Welche Ausschlusskriterien haben Sie definiert?

**FRANKE** Wir unterscheiden hier in ethische und klimabezogene Ausschlusskriterien für Aktien und Unternehmensanleihen. Ethische Ausschlüsse sind Investitionen mit Beteiligung an kontroversen Waffen, dazu zählen Landminen





Die SV bekennt sich zum Ziel des Pariser Klimaschutzabkommens und strebt eine kontinuierliche Reduktion des CO<sub>2</sub>-Fußabdrucks ihrer Kapitalanlagen an.

und Streumunition, aber auch Unternehmen, die gegen die Prinzipien des United Nations Global Compact verstoßen. Hier sind Menschenrechtsverletzungen und Kinderarbeit zu nennen. Unsere klimabezogenen Ausschlüsse beziehen sich auf Unternehmen, die thermische Kohle fördern oder verbrennen bzw. Ölsande/Teersande ausbeuten. Sie beziehen sich auch auf die Öl-/Gas-Förderung in der Arktis.

*»Wir werden mit unseren nachhaltigen Kapitalanlagen unserer Verantwortung für die Gesellschaft und zukünftige Generationen gerecht.«*

### In welche nachhaltigen Kapitalanlagen investiert die SV?

**KRÄGELIUS** Einen wesentlichen Schwerpunkt bilden Investitionen in die Energieinfrastruktur. Zum Beispiel zählen Anlagen zur Erzeugung von regenerativer Energie, wie Photovoltaikanlagen oder Windparks, zu unserem Portfolio.

Mit einem konzerneigenen Unternehmen erstellen und unterhalten wir Photovoltaikparks in Deutschland. Wir fördern die Energiewende in Deutschland durch die Finanzierung der Stromübertragungsnetze Amprion und TransnetBW. Andere Schwerpunkte sind Investitionen in die breitere Infrastruktur, wie zum Beispiel in das Transportwesen, hier in Wasserwege, Schienen und Straßen, oder auch soziale Infrastruktur, wie Seniorenheime, Schulen oder Krankenhäuser.

### Warum ist die SV in TransnetBW eingestiegen?

**FRANKE** Wir hatten bereits sehr gute Erfahrungen als Investor beim Übertragungsnetzbetreiber Amprion gemacht. Seit über zehn Jahren sind wir hier mittelbar investiert. Wir hatten also auf diesem Gebiet schon Expertise aufgebaut. Der Bieterprozess ermöglichte es uns, diese Expertise zu nutzen und eine Investitionsmöglichkeit für Sparkassen und andere Investoren zu schaffen. Eine Investition in Baden-Württemberg bot sich für uns als regionales Unternehmen zudem an. Hier tragen wir unseren Teil zur Energiewende in Deutschland bei, da sie ohne Stromnetze nicht möglich ist.



**DR. DANIELA FRANKE**  
Mitarbeiterin im Bereich Kapitalanlagen Marktfolge

... begann 2015 als Syndikusrechtsanwältin in der Kapitalanlage (Backoffice) KM1.

### Was bedeutet Ihnen die Arbeit bei der SV?

Meine Arbeit bei der SV macht mir Spaß, weil ich in einem super Team spannende Themen bearbeite und immer wieder neue, unbekannte Rechtsfragen auftauchen. So war zum Beispiel das Projekt TransnetBW aufgrund seiner gesellschaftlichen Bedeutung, der Größe der Transaktion und der damit verbundenen Komplexität eines der herausforderndsten und lehrreichsten Projekte, die ich bisher in der SV betreuen durfte.

# 10 DIE SV ERZIELTE STARKES WACHSTUM UND GUTE ERGEBNISSE

Die SV blickt zurück auf ein sehr gutes Geschäftsjahr in einem herausfordernden Umfeld. Trotz globaler Unsicherheiten, einer schwierigen gesamtwirtschaftlichen Lage, hoher Inflation und Konsumzurückhaltung entwickelte sich die SV 2023 positiv. In der Schaden-Unfallversicherung wie auch in der Altersvorsorge gegen laufenden Beitrag verzeichnete sie ein historisch starkes Neugeschäft. Die SV unterstützt als verantwortungsvoller Kapitalanleger die Energiewende durch die Beteiligung am Übertragungsnetzbetreiber TransnetBW. Mit dem Kauf weiterer Schadensanierer verstärkt die SV ihr Kundenversprechen „damit was passiert, wenn was passiert“.

SV KONZERN

Die SV verzeichnete in der Lebensversicherung mit 3,05 Milliarden Euro (Vorjahr: 2,84) eine erfreulich hohe Neugeschäfts-Beitragssumme. Bei den laufenden Beiträgen stieg die Beitragssumme im Neugeschäft in der privaten und betrieblichen Altersversorgung mit 2,66 Milliarden Euro (2,28) auf den höchsten Wert der vergangenen 20 Jahre. Die Einmalbeiträge beliefen sich auf 391,9 Millionen Euro, 2022 waren es noch 558,4 Millionen Euro. Entsprechend sind die Beiträge in der Lebensversicherung um 10,8 Prozent gesunken.

### Schaden-Unfall: Beiträge und Schaden-aufwendungen deutlich gestiegen

In der Schaden-Unfallversicherung sind die Beiträge auf 2,06 Milliarden Euro (1,84) gestiegen. Das Wachstum um 12,0 Prozent resultierte aus Anpassungen im Bestand, aber auch aus einem starken Neugeschäft. Mit 150,3 Millionen Euro (105,0) wurde ein historisches Rekordergebnis erreicht. Deutlich gestiegen sind die Schaden-aufwendungen infolge inflationsbedingt höherer Reparaturkosten und vermehrter Unwetter-schäden. Die Aufwendungen für Elementar-schäden stiegen insgesamt auf 326,8 Millionen Euro (101,9). Die bilanzielle Schaden-Kosten-Quote lag mit rund 96,5 Prozent (86,3) daher über dem Vorjahr.

In Summe stiegen die gebuchten Brutto-beiträge im selbst abgeschlossenen Geschäft (saG, ohne Pensionsfonds) um 1,5 Prozent auf 3,44 Milliarden Euro (3,39). Die SV Pensions-fonds AG hat 2023 78,4 Millionen Euro (50,8) Prämieinnahmen erwirtschaftet und verfügt nun über ein Übertragungsvolumen von 377 Millionen Euro.

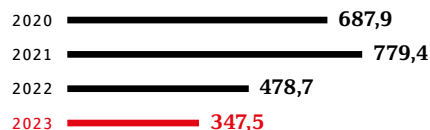
Das Ergebnis aus Kapitalanlagen ohne Erträge und Aufwendungen der fondsgebundenen Versicherungen sank auf 347,5 Millionen Euro (478,7). Der Kapitalanlagebestand des Konzerns blieb mit 28,71 Milliarden Euro (28,79) stabil. Dabei erwirtschaftete die SV Lebensversiche-rung eine Nettoverzinsung von 1,3 Prozent (1,9). Die Nettoverzinsung der SV Gebäudeversiche-rung lag bei 2,4 Prozent (0,9).

Der SV Konzern erzielte im abgelaufenen Geschäftsjahr einen Konzernjahresüberschuss nach HGB in Höhe von 11,6 Millionen Euro (82,1). Der Rückgang gegenüber dem Vorjahr besteht im Wesentlichen aus zwei Effekten. Zum einen gab es einen einmaligen Sondereffekt auf das Ergebnis in Höhe von - 43,2 Millionen Euro infolge von Veränderungen der konzerninternen Rückversicherungsstruktur. 2021 gab es hieraus umgekehrt einen positiven Effekt auf den Jah-resüberschuss in Höhe von 47,7 Millionen Euro. Der zweite Effekt resultierte aus der bewussten Entscheidung, stille Lasten auf festverzinsliche Wertpapiere zu realisieren, um so die Ertrags-kraft der Zukunft zu stärken.

Der Mitte 2022 erworbene Rückversicherer in Luxemburg, SV Rückversicherung S.A., konnte seine Tätigkeit erfolgreich ausbauen. Der Risiko-ausgleich im Konzern soll verbessert und die Geschäftsergebnisse sollen so stabilisiert werden.

### KAPITALANLAGEERGEBNIS

(OHNE ERGEBNIS AUS FLV) IN MIO. EURO



SV KOMPAKT 2024

SV SPARKASSENVERSICHERUNG

## KONZERNERGEBNIS

NACH STEUERN IN MIO. EURO



\* bereinigt um den einmaligen Sondereffekt in Höhe von 47,7 Millionen Euro

\*\* bereinigt um den einmaligen Sondereffekt in Höhe von -43,2 Millionen Euro

### SV führt Südwest Konsortium und übernimmt TransnetBW-Anteile

Schon seit vielen Jahren setzt die SV bei ihren Kapitalanlagen auch auf nachhaltige Investments im Bereich Infrastruktur, wie Energienetze und erneuerbare Energien – zum Beispiel über Investments in Solarparks und Wälder – und baut die Quote kontinuierlich aus. 2023 hat die SV bereits 1,18 Milliarden Euro (1,06), das sind 4,5 Prozent ihrer Kapitalanlagen, dort angelegt.

Bereits vor mehr als zehn Jahren hat die SV in die Amprion GmbH investiert, 2023 hat der Versicherer Anteile am Übertragungsnetzbetreiber TransnetBW GmbH erworben. Im Mai letzten Jahres kaufte das von der SV ins Leben gerufene Südwest Konsortium (SWK) über die eigens dafür gegründete SWK Holding GmbH einen 24,95-Prozent-Minderheitsanteil an der TransnetBW. Unter Führung der SV sind im SWK-Konsortium über 40 Sparkassen, Banken, Versicherungen und Körperschaften aus Baden-Württemberg vertreten. Mit einem Fundraising von über 875 Millionen Euro zählt das Südwest Konsortium zu den Top-Fondsauflagen 2023 europaweit.

### SV investiert in Solarparks in Deutschland

Die SV ist über ihr Tochterunternehmen ecosenergy GmbH, einem Asset Manager im Bereich erneuerbare Energien und Energieeffizienz, direkt an Solarparks in Deutschland beteiligt. 2023 investierte die SV in den Ausbau des Energieparks Ernhof im baden-württembergischen Wertheim um zwei weitere Solarparks. Schon 2010 hat die SV auf dem Gelände die ersten Bauabschnitte initiiert und finanziert. Somit gehört sie zu den Gründungsunternehmen des Parks.

### Die SV ist sicher aufgestellt

Ende 2023 weisen sowohl die SV Gebäudeversicherung als auch die SV Lebensversicherung eine Bedeckung nach Solvency II deutlich über den geforderten 100 Prozent aus. In der

## STRATEGIE „FOKUS KUNDE“



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 288 Prozent (210) aus und ist damit komfortabel überdeckt. In der SV Lebensversicherung liegt die SCR-Quote bei 1.164 Prozent (1.287). 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 488 Prozent (488) jedoch auch ohne Anwendung dieser Übergangsregeln gewährleistet. Weitere Details gibt es in den Berichten über die Solvabilität und Finanzlage.

### Strategie „Fokus Kunde“ greift und zeigt erste Erfolge

Die SV hat sich mit ihrer Unternehmensstrategie „Fokus Kunde“ strategisch neu ausgerichtet. Mithilfe der Strategie will das Unternehmen seine Privat- und Firmenkunden begeistern, rundum versichern und neue Kunden hinzugewinnen. Kundenanliegen sollen einfacher und schneller erledigt werden. Die SV verfolgt ein systematisches Qualitätsmanagement und setzt an vielen Stellschrauben an. Sie setzt auf Prozessoptimierungen, Automatisierungen und Digitalisierung, nutzt KI, Robotics und auch Chatbots. In diesem Zusammenhang beschäftigt sich die SV intensiv mit den neuen Möglichkeiten durch generative KI. Zur Prozessverbesserung nutzt die SV moderne Workshopformate wie die sogenannten „Prozesswochen“, in denen Mitarbeitende aus dem Innen- und Außendienst temporär freigestellt werden, um bestehende Prozesse zu hinterfragen und zu verbessern. Auch die neue SV-Service-Strategie „SPEED“ setzt hier an, um die Kundenzufriedenheit zu verbessern.

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



VERTRIEB UND AUSSEN-DIENST IN ZAHLEN



**3.743**

akkreditierte Makler

**101**

Sparkassen im Geschäftsgebiet



**1.854**

Mitarbeitende im Außendienst



**304**

Geschäftsstellen und Generalagenturen in den Regionen

**38**

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

GUTE BEWERTUNGEN ALS ARBEITGEBER



Die SV ist als Arbeitgeber top. Erfahren Sie hier mehr:

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

VERTRIEBSPROFIS

Die SV setzt auf eine qualitativ hochwertige Kundenberatung. Über

**1.100**

**Kundenberater:innen**

arbeiten bei der SV. Die SV will die Anzahl weiter erhöhen.

SV IN SOCIAL MEDIA AKTIV

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

[https://www.instagram.com/sv\\_karriere/](https://www.instagram.com/sv_karriere/)

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

<https://www.xing.com/pages/svsparkassenversicherung>

<https://www.linkedin.com>

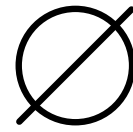
[https://twitter.com/sv\\_versicherung](https://twitter.com/sv_versicherung)

SV IM BLICK INNENDIENST\*



**50,0 %**

Frauenanteil

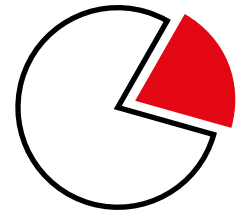


**44,6 Jahre**

ist das Durchschnittsalter

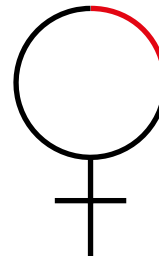
**684**

Teilzeitkräfte



**21,3 %**

Teilzeitquote



**29,2 %**

Frauenanteil in Führungsposition



**265**

Auszubildende und Studierende im Innendienst

**86,1 %**

Übernahmequote

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

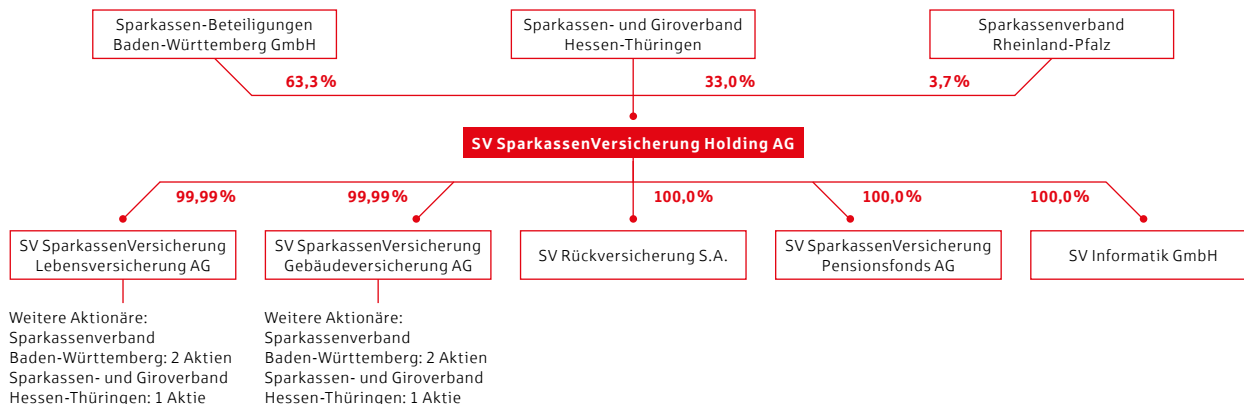
GESCHÄFTSZAHLEN AUF EINEN BLICK (NACH HGB)

	2023	2022	2021	Veränderung 22/23 in %
<b>Gesamtbeiträge</b> in Mio. Euro	<b>3.748,4</b>	<b>3.623,9</b>	<b>4.101,7</b>	<b>3,4</b>
<b>Gebuchte Bruttobeiträge saG</b> in Mio. Euro	<b>3.517,9</b>	<b>3.438,1</b>	<b>3.885,7</b>	<b>2,3</b>
Schaden- und Unfallversicherungsgeschäft	2.056,8	1.836,8	1.742,6	12,0
Lebensversicherungsgeschäft	1.382,6	1.550,5	1.926,7	-10,8
Pensionsfonds	78,4	50,8	216,5	54,4
<b>Bestand Anzahl Verträge</b> in Tsd.	<b>7.668</b>	<b>7.655</b>	<b>7.722</b>	<b>0,2</b>
<b>Versicherungsleistungen</b> in Mio. Euro	<b>3.434,6</b>	<b>2.881,5</b>	<b>3.163,1</b>	<b>19,2</b>
Schaden- und Unfallversicherungsgeschäft brutto saG	1.591,0	1.260,6	1.549,5	26,2
Lebensversicherungsgeschäft (inklusive Überschussanteile)	1.843,6	1.620,9	1.613,6	13,7
<b>Kapitalanlagebestand (ohne Depotforderungen)</b> in Mio. Euro	<b>28.705,5</b>	<b>28.794,1</b>	<b>28.461,6</b>	<b>-0,3</b>
Segment Leben	23.604,7	24.063,7	24.024,5	-1,9
Segment Schaden / Unfall	3.886,0	3.739,9	3.520,8	3,9
Segment Rückversicherung	258,7	167,0	-	55,0
Segment Holding	1.842,8	1.872,8	1.774,7	-1,6
Segment Pensionsfonds	380,5	280,6	273,6	35,6
Segment Sonstige	-1.267,2	-1.329,8	-1.132,1	-4,7
<b>Kapitalanlageergebnis (ohne Ergebnis aus FLV und AN u AG)</b> in Mio. Euro	<b>347,5</b>	<b>478,7</b>	<b>779,4</b>	<b>-27,4</b>
<b>Aufwendungen für den Versicherungsbetrieb brutto</b> in Mio. Euro	<b>532,6</b>	<b>483,6</b>	<b>509,9</b>	<b>10,1</b>
<b>Konzernergebnis (vor Steuern)</b> in Mio. Euro	<b>2,4</b>	<b>124,6</b>	<b>218,1</b>	<b>-98,0</b>
<b>Konzernergebnis (nach Steuern)</b> in Mio. Euro	<b>11,6</b>	<b>82,1</b>	<b>110,8</b>	<b>-85,8</b>
<b>Eigenkapital</b> in Mio. Euro	<b>1.289,2</b>	<b>1.322,0</b>	<b>1.276,2</b>	<b>-2,5</b>
<b>Bilanzsumme</b> in Mio. Euro	<b>29.825,3</b>	<b>29.802,5</b>	<b>29.632,1</b>	<b>0,1</b>
<b>Mitarbeitende (Köpfe)</b> in Köpfen	<b>5.097</b>	<b>5.066</b>	<b>5.009</b>	<b>0,6</b>
Innendienst	2.940	2.920	2.835	0,7
Außendienst	1.854	1.825	1.825	1,6
Auszubildende	303	321	349	-5,6

SV KONZERN

KONZERN- UND EIGENTÜMERSTRUKTUR DES SV KONZERNS

(AUSZUGSWEISE DARGESTELLT)



SV KOMPAKT 2024

SV SPARKASSENVERSICHERUNG

# GROSSER ANBIETER MODERNEN VORSORGEPRODUKTE

HEIKE FRENZ  
Mitarbeiterin im Bereich Leben  
Produktmanagement



**Die SV ist ein großer Anbieter von modernen Vorsorgeprodukten und bietet eine sichere Vorsorge. Denn gerade in wirtschaftlich herausfordernden Zeiten und bei knappen Finanzmitteln ist Vorsorgespahren wichtig. Wie aber gelingt eine sichere Vorsorge für die Familie?**

# ER VON UKTEN



**SVENJA KOPSCH**  
Gruppenleiterin im Bereich  
Leben Privatkunden im  
Geschäftsgebiet Nord

# W

## ie gelingt eine umfassende und sichere Vorsorge?

**KOPSCH** Zunächst sollte jede:r eine Bestandsaufnahme machen. Viele besitzen bereits mehr Vorsorgebausteine, als sie wissen: Gesetzliche Rentenversicherung, Betriebsrenten, Riester- und Rürup-Renten, Lebensversicherungen, ein Erbe oder auch die Eigentumswohnung – alles gehört hier dazu. Dann kommt die Frage: Wie viel Geld brauche ich im Alter? Wichtig ist, sich zu informieren, welche Möglichkeiten es gibt. Für viele ist der Blick auf die Rente eher weit. Deshalb beginnt eine kluge Vorsorge immer auch mit der Absicherung der eigenen Arbeitskraft, dem Aufbau einer Notreserve und, wenn nötig, auch mit dem Schuldenabbau. Wichtig ist, sich beraten zu lassen, um die eigene Situation besser einschätzen zu können. Wir bieten hier mit unserem Außendienst und den Sparkassen eine professionelle Beratung, um für jede:n die passende Altersvorsorge zu finden.



**HEIKE FRENZ**  
Mitarbeiterin im  
Bereich Leben Produktmanagement

... arbeitet seit 2021 als Produktmanagerin im Bereich Leben Produktmanagement (LS11) und ist für Produkte, wie die Basis-Rente, Marktvergleiche und Ratinganfragen zuständig. Auch Projektarbeiten, wie die Deklarationen, gehören zu ihrem Arbeitsgebiet.

### Was macht Ihren Job so spannend?

In den vergangenen 33 Jahren habe ich verschiedene Bereiche in der SV kennengelernt, den Fachbereich, Marketing und auch Stabsbereiche in Leben. Die dort gesammelten Erfahrungen kann ich heute gut in meinem Job als Produktmanagerin einsetzen. Er gibt mir die Chance, die gesamte Lebensdauer eines Produktes zu erleben. Ich kann Einfluss nehmen, von der Konzeption bis hin zur Markteinführung, und das motiviert mich.

## Wie sollte sich eine Familie absichern?

**FRENZ** Welche Risiken kann und will ich verantworten? Welche sind existenzbedrohend? Diese Fragen müssen sich alle stellen und für sich abwägen. Haftpflicht-, Risikolebens- und Berufsunfähigkeitsversicherungen sind für Familien unverzichtbar. Weitere Versicherungen sind eine Frage des Geldes und des Typs. Nicht alle möchten eine Rundum-Absicherung, aber andere wollen gerade diesen Rundum-Sorglos-Schutz. Mit dem vorzeitigen Tod eines Menschen bricht oft ein empfindliches System aus Einkommen, privater Arbeitsteilung und gegenseitiger Unterstützung zusammen. Lebenspartner und Eheleute sind häufig auch finanziell aufeinander angewiesen, gerade wenn Kinder gemeinsam aufgezogen werden oder Wohneigentum noch nicht abbezahlt ist. Eine gute Beratung ist hier sicher das A und O.

*»Wichtig ist, sich beraten zu lassen, um die eigene Situation besser einschätzen zu können.«*

## Was bietet die SV hier konkret?

**KOPSCH** Die Risikoversicherung fängt die Hinterbliebenen finanziell auf, wenn dem oder der Versorger:in etwas geschehen sollte. Der Wert der eigenen Arbeitskraft ist die Lebensgrundlage für jeden von uns. Bedenkt man, dass jeder Vierte in seinem Leben berufsunfähig wird, erkennt man, dass eine Versicherung erforderlich ist, um Arbeitskraft und Einkommen abzusichern. Dafür gibt es die Berufsunfähigkeitsversicherung. Wer noch eine zusätzliche Altersversorgung aufbauen möchte, für den gibt es Lebens- oder Rentenversicherungen.





Mit regelmäßigen Kundenbefragungen bleibt die SV am Puls der Zeit.



**SVENJA KOPSCH**  
Gruppenleiterin  
im Bereich Leben  
Privatkunden im  
Geschäftsgebiet  
Nord

... ist seit 2021 als Gruppenleiterin für die Bereich der konventionellen Altersvorsorge zuständig. 2018 begann sie als Auszubildende bei der SV und nahm beim Förderprogramm für Nachwuchskräfte teil.

#### Was bedeutet Ihnen die Arbeit bei der SV?

Nach meiner Ausbildung bin ich seit 2018 im Lebensbereich tätig. Immer wieder höre ich den Satz „Die SV ist wie eine große Familie“ – eine Aussage, die ich bestätigen kann. In den vergangenen Jahren ist mir sowohl privat als auch beruflich bewusst geworden, wie wichtig Vorsorge ist. Daher ist es mir in meiner Arbeit eine Herzensangelegenheit, die Anliegen unserer Kunden bestmöglich zu lösen. Ich finde, dass die SV gute Produkte und einen kundenorientierten Umgang pflegt. Ich stehe zu 100 Prozent hinter der SV.

#### Was raten Sie Frauen?

**FRENZ** Frauen erhalten oft weniger Rente als Männer, sie arbeiten oft in Teilzeit und unterbrechen ihr Arbeitsleben zur Betreuung der Kinder und zur Pflege Angehöriger. Auch arbeiten sie häufig in Branchen, die weniger gut bezahlt werden. Zudem ist die Lebenserwartung der Frauen höher, sie beziehen also die Renten länger als Männer. Das alles erhöht das Altersarmutsrisiko für Frauen. Je früher Frauen selbst vorsorgen, umso besser. Mein Rat: das Rentenkonto klären und hier speziell die Anrechnung von Ausbildungs- und Kindererziehungszeiten. Und kümmern Sie sich darüber hinaus um Ihre private Altersversorgung.

#### Was bietet die SV ihren Kunden, um finanzielle Engpässe auszugleichen?

**KOPSCH** Finanzielle Engpässe kann es immer mal geben. Doch das muss noch lange kein Grund sein, eine Versicherung zu kündigen. Es gibt Möglichkeiten, Engpässe zu bewältigen. Wir bieten beispielsweise eine Stundung der Beiträge bei Arbeitslosigkeit und Beitragsfreistellung sowie Wiederinkraftsetzung nach Besserung der finanziellen Lage. Vertragsänderungen zur Reduzierung der Beiträge oder die Verrechnung von Überschüssen mit den Beiträgen führen ebenfalls zu einer geringeren Belastung. Hier findet sich immer eine Lösung.

#### Auf was legen die Menschen in ihrer Altersvorsorge Wert?

**FRENZ** Sie legen Wert auf Sicherheit und eine lebenslange Zahlung. Garantien sind nach wie vor wichtig. Gleichzeitig wollen Kunden auch am Kapitalmarkt partizipieren und größtmögliche Renditen erzielen. Beides lässt sich nicht unbedingt kombinieren. Wir haben jedoch für jede Risikoneigung entsprechende Angebote. Für die sicherheitsbewussten Kunden gibt es Garantieprodukte. Für Kunden, die auf Garantien einen hohen Wert legen, aber auch an den Ergebnissen des Kapitalmarktes partizipieren wollen, gibt es den IndexGarant mit vereinbarter Beitragsgarantie, für eine chancenorientierte Altersvorsorge unsere VermögensPolice Invest. Wir führen regelmäßig Kundenbefragungen durch, um am Puls der Zeit zu bleiben.



Sehen Sie im Videostatement, warum private Altersvorsorge so wichtig ist und wozu hier geraten wird.

# 18 ALTERSVORSORGE GEGEN LAUFENDEN BEITRAG STIEG AUF HÖCHSTWERT

Der Lebensversicherer beweist sich als ein stabiles und finanzstarkes Unternehmen. Die Lebensversicherung erzielte 2023 gute Ergebnisse. In der privaten und betrieblichen Altersvorsorge erzielte die SV im Neugeschäft Höchstwerte.

SV LEBENSVERSICHERUNG AG

Die SV verzeichnete in der Lebensversicherung mit 3,05 Milliarden Euro (2,84) eine erfreulich hohe Neugeschäfts-Beitragssumme. Bei den laufenden Beiträgen stieg die Beitragssumme im Neugeschäft mit 2,66 Milliarden Euro (2,28) auf den Höchstwert der vergangenen 20 Jahre.

Insgesamt gingen die gebuchten Bruttobeiträge in der Lebensversicherung (ohne Pensionsfonds) um 10,8 Prozent auf 1,38 Milliarden Euro (1,55) zurück, was hauptsächlich an den weiter rückläufigen volatilen Einmalbeiträgen lag, während die laufenden Beiträge nahezu auf Vorjahresniveau gehalten werden konnten. Der Markt selbst hatte 2023 insgesamt einen Prämienrückgang um 4,0 Prozent zu verbuchen. Die Einmalbeiträge gingen infolge des starken Zinsanstiegs um 29,8 Prozent auf 391,9 Millionen Euro (558,4) zurück. Die laufenden Beiträge blieben mit 990,8 Millionen Euro stabil (992,1).

Die SV Pensionsfonds AG hat 2023 78,4 Millionen Euro (50,8) Prämieinnahmen erwirtschaftet und verfügt nun über ein Übertragungsvolumen von 377 Millionen Euro. 2020 wurde die SV Pensionsfonds AG gegründet, um Verbundunternehmen der Sparkassen-Finanzgruppe und weiteren Kunden eine effiziente Verwaltung ihrer Pensionsverpflichtungen anbieten zu können. Die SV arbeitet in der Kapitalanlage mit der LBBW Asset Management Investmentgesellschaft mbH zusammen.

## Betriebliche Altersversorgung blickt auf sehr gutes Jahr

Einen wesentlichen Anteil am sehr guten Wachstum im Altersvorsorgegeschäft hat die betriebliche Altersversorgung (bAV). Das Neugeschäft nach Beitragssumme in diesem Geschäftsfeld stieg um 21,4 Prozent auf 1.021,8 Millionen Euro (842,0), das ist der höchste Wert seit 2019. Mehr als ein Drittel des gesamten Lebensver-

sicherungsgeschäfts (ohne Pensionsfonds) erzielte die SV im Geschäftsjahr 2023 mit Produkten der betrieblichen Altersvorsorge. Seit vielen Jahren hat die SV dieses Geschäftsfeld kontinuierlich ausgebaut und Produkte und Prozesse weiterentwickelt. Die bAV bleibt damit ein wesentlicher Pfeiler der Altersvorsorge.

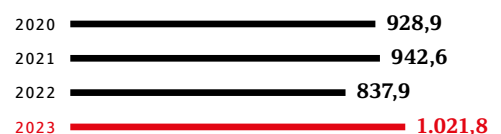
## Nachfrage nach fondsgebundenen Versicherungen steigt

Eine Rekordnachfrage erzielte die SV bei ihren fondsgebundenen Versicherungen. Insgesamt hat sich das Neugeschäft nach Beitragssumme bei diesen Versicherungen um 20,8 Prozent auf 1.130,3 Millionen Euro (935,4) erhöht. Das Neugeschäft lag damit erstmalig über der Milliardenmarke. Einen Anstieg von 22,1 Prozent erfuhr dabei das Neugeschäft nach laufenden Beiträgen.

Der mit Abstand größte Anteil (rund 94 Prozent) am Neugeschäft entfiel auf die fondsgebundene Rentenversicherung VermögensPolice Invest (VPI). Mit der VPI bietet die SV ein Altersvorsorgeprodukt, das die Sicherheit einer lebenslang garantierten Rente über einen garantierten Rentenfaktor, die steuerlichen Vorteile einer Versicherung sowie Renditechancen über das Fondsportfolio bietet. Die fondsgebundene Lebensversicherung GenerationenPlan Invest (GPI) ist eine lebenslange fondsgebundene Kapitalversicherung auf den Todesfall gegen Einmalbeitrag ohne Gesundheitsprüfung. Fokus des Produkts liegt auf der einkommensteuerfreien Auszahlung der Todesfallleistung.

## NEUGESCHÄFT NACH BEITRAGSSUMME IM bAV-GESCHÄFT

IN MIO. EURO

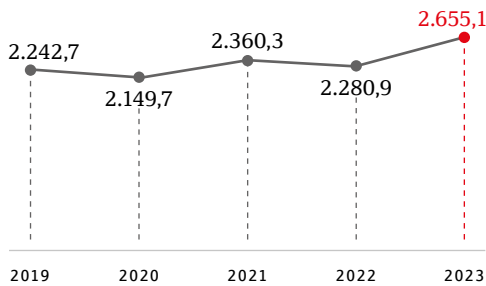


SV KOMPAKT 2024

SV SPARKASSENVERSICHERUNG

## NEUGESCHÄFT IN DER LEBENSVERSICHERUNG NACH BEITRAGSSUMME NACH LAUFENDEN BEITRÄGEN

IN MIO. EURO



Der Anteil des garantiefreien Geschäfts inklusive der biometrischen Produkte am gesamten Leben-Neugeschäft betrug im vergangenen Jahr 52,4 Prozent, im Vorjahr waren es 48,5 Prozent. Die Menschen setzen in ihrer privaten Altersvorsorge immer mehr auf flexible Produkte wie die VPI.

### SV bietet ihren Kunden eine umfassende Fondspalett

2024 umfasst die Fondspalett für die Produkte VermögensPolice Invest und GenerationenPlan Invest insgesamt 78 Fonds, darunter auch Fonds mit Nachhaltigkeitsmerkmalen. Daraus können die Kunden je nach Präferenz und Risikoneigung ihre eigene Anlagestrategie zusammenstellen. Auch Kunden, die Interesse an Fonds mit Nachhaltigkeitsmerkmalen haben, kann die SV mit einer umfangreichen Fondsauswahl bedienen. Die SV bleibt mit ihrem Produktmanagement hier laufend am Ball. Die Spezialistinnen und Spezialisten beobachten den Markt, nehmen Trends auf und entwickeln entsprechend neue Produktlösungen oder passen vorhandene Produkte an. Hier arbeitet die SV eng mit den Anlagespezialistinnen und -spezialisten der jeweiligen Kapitalverwaltungsgesellschaften zusammen.

### Die SV bietet eine moderne Produktpalette

Aufgrund geringer Zinsen sind in den letzten Jahren Fondsprodukte für Vorsorgesparer interessanter geworden. Garantien – egal, 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. Nachdem sich der aktuelle Zinsanstieg als nachhaltig erwiesen hat, hat die SV die Überschussbeteiligung ihrer Lebens- und Rentenversicherungen für das Jahr 2024 schon frühzeitig erhöht. Inklusive Schlussüberschüsse und Sockelbetrag für die Beteiligung an den Bewertungsreserven liegt die Gesamtverzinsung bei laufender Beitragszahlung im Jahr 2024 bei 3,0 Prozent, für 2023 waren es noch 2,3 Prozent.

### Altersvorsorge ist unverzichtbar

Die private und betriebliche Altersvorsorge sollte auch bei vorübergehenden finanziellen Engpässen aufgebaut und beibehalten werden. Hier bietet die SV je nach individueller Situation und Risikopräferenzen 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 auf 5,31 Prozent (4,73) angestiegen ist.

Die Altersvorsorge bleibt unverzichtbar und der Bedarf an privater und betrieblicher Altersvorsorge ist unverändert hoch. Beratung ist dabei wichtig. Hier ist die SV gemeinsam mit ihren Vertriebspartnern, dem Außendienst, den Sparkassen und den Partnerunternehmen der Sparkassen-Finanzgruppe gut aufgestellt.

## DIE SV: SICHERER PARTNER FÜR ALTERSVORSORGE UND VERMÖGEN





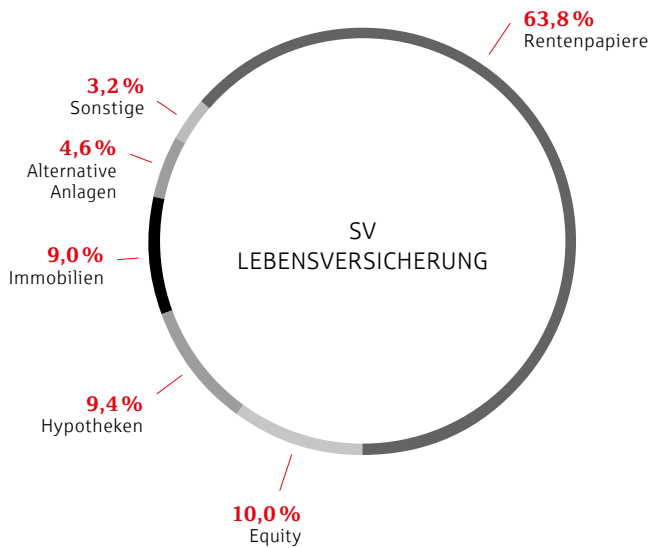
# 1,84

Milliarden Euro

hat die SV 2023 an Versicherungsleistungen aus ihren Renten- und Lebensversicherungen ausbezahlt.

SV LEBENSVERSICHERUNG AG

### KAPITALANLAGESTRUKTUR AUF MARKTWERTBASIS, 31.12.2023



### 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* konzentriert sich auf die Trends der vergangenen sechs Monate.

## #4

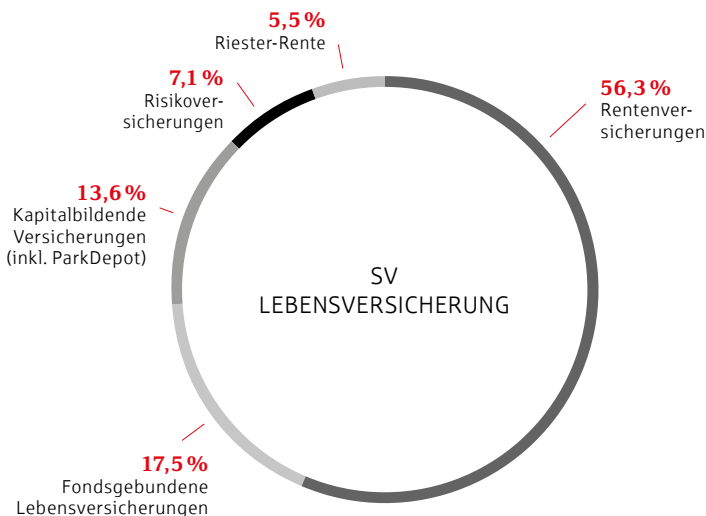
*EURO STOXX 50®* ist ein reiner Aktienindex.

## #5

*VolIndexPerform®* ist ein reiner Aktienindex.

SV KOMPAKT 2024

### BESTANDSZUSAMMENSETZUNG NACH GEBUCHTEN BRUTTOBEITRÄGEN SAG, 31.12.2023



SV SPARKASSENVERSICHERUNG

## GESCHÄFTSZAHLEN (NACH HGB)

		2023	2022	2021
<b>Gebuchte Bruttobeiträge ohne RfB</b>	in Mio. Euro	<b>1.382,6</b>	<b>1.550,5</b>	<b>1.926,7</b>
Laufende Beiträge		990,8	992,1	989,7
Einmalbeiträge		391,9	558,4	937,0
<b>Bestand Anzahl Verträge</b>	in Tsd.	<b>1.519</b>	<b>1.528</b>	<b>1.541</b>
<b>Bestand nach Versicherungssumme</b>	in Mio. Euro	<b>49.104,5</b>	<b>48.159,5</b>	<b>47.423,4</b>
<b>Neugeschäft nach Versicherungssumme</b>	in Mio. Euro	<b>5.047,8</b>	<b>4.666,7</b>	<b>4.568,2</b>
<b>Neugeschäft nach Beiträgen</b>	in Mio. Euro	<b>487,3</b>	<b>641,7</b>	<b>1.027,7</b>
Laufende Beiträge		95,4	83,3	90,7
Einmalbeiträge		391,9	558,4	937,0
<b>Neugeschäft nach Beitragssumme</b>	in Mio. Euro	<b>3.047,0</b>	<b>2.839,2</b>	<b>3.297,2</b>
Laufende Beiträge		2.655,1	2.280,9	2.360,3
Einmalbeiträge		391,9	558,4	937,0
<b>Neuzugang nach Anzahl</b>		<b>109.706</b>	<b>108.252</b>	<b>100.710</b>
<b>Versicherungsleistungen inkl. Überschussanteile</b>	in Mio. Euro	<b>1.843,6</b>	<b>1.620,9</b>	<b>1.613,6</b>
<b>Kapitalanlagebestand</b>	in Mio. Euro	<b>22.233,6</b>	<b>22.977,4</b>	<b>22.985,5</b>
Netto-Kapitalerträge	in Mio. Euro	296,0	446,5	646,0
Laufende Durchschnittsverzinsung	in %	1,67	1,88	2,03
Nettoverzinsung	in %	1,31	1,94	2,86
Nettoverzinsung im Dreijahresdurchschnitt	in %	2,04	2,56	3,05
<b>Aufwendungen für den Versicherungsbetrieb</b>	in Mio. Euro	<b>194,5</b>	<b>192,2</b>	<b>198,7</b>
Abschlussaufwendungen		148,5	153,2	161,7
Verwaltungsaufwendungen		46,1	39,0	37,0
<b>Abschlussaufwendungen</b>	in % der Neugeschäfts-Beitragssumme	<b>4,87</b>	<b>5,39</b>	<b>4,90</b>
<b>Verwaltungsaufwendungen</b>	in % der gebuchten Bruttobeiträge	<b>3,3</b>	<b>2,5</b>	<b>1,9</b>
<b>Stornoquote</b>	in %	<b>5,3</b>	<b>4,7</b>	<b>3,9</b>
<b>Rohüberschuss</b>	in Mio. Euro	<b>77,1</b>	<b>170,3</b>	<b>148,4</b>
<b>Zuführung zur RfB</b>	in Mio. Euro	<b>56,5</b>	<b>153,1</b>	<b>80,4</b>
<b>Jahresüberschuss vor Gewinnabführung</b>	in Mio. Euro	<b>16,4</b>	<b>16,5</b>	<b>15,7</b>
<b>Überschussbeteiligung (mit SÜA)</b>	in %	<b>2,30</b>	<b>2,30</b>	<b>2,30</b>

## DIE SV, DER PARTNER FÜR DIE ALTERSVORSORGE

**#1**  
Gerade in kleinen und mittleren Unternehmen besteht ein sehr großer Beratungsbedarf. Hier ist die SV mit ihrer Beratungsgesellschaft SV bAV Consulting GmbH sehr gut aufgestellt. Die Expertinnen und Experten beraten zur klassischen betrieblichen Altersversorgung, zu Zeitwertkonten und zu den betrieblichen Berufsunfähigkeits-, Kranken- und Unfallversicherungen.

**#2**  
Kunden und Vertriebspartner erhalten im „SV PortfolioNavigator“ auf der SV-Website einen detaillierten Überblick über die Fondspalette. Hier gibt es tagesaktuelle Kurse und alle wichtigen Informationen zu den Fonds. <https://portfolionavigator.sparkassenversicherung.de/>

**#3**  
66 Prozent – das ist der Anteil der Rentenversicherung IndexGarant am Neugeschäft in der Rentenversicherung 2023. 2023 wurden über 14.000 IndexGarant-Verträge in der geförderten privaten und betrieblichen Altersversorgung mit einer Beitragssumme von 1,1 Milliarden Euro (1,08) poliziert.

**#4**  
Je früher man mit der privaten Vorsorge startet, desto geringer ist die monatliche Belastung und über die Laufzeit gleichen sich Turbulenzen automatisch aus. Auch mit wenig Geld lässt sich Vorsorge betreiben. Mit der WeiterdenkerBU bietet die SV jungen Leute eine Berufsunfähigkeitsversicherung an.

# VERSICHERUNG UND PRÄVENTION

DAVID SORG

Risikoingenieur im  
SV Risikoservice

Die SV ist ein großer Anbieter von modernen Vorsorgeprodukten rund um Haus und Heim, mit langer Tradition in der Gebäudeversicherung. Auch bei den Themen Sicherheit und Prävention steht die SV ihren Kunden zur Seite. Ihren Firmenkunden bietet die SV mit dem SV Risikoservice ein umfassendes Angebot zur Prävention und Risikobewertung und damit einen echten Mehrwert.

# UNGSSCHUTZ NTION



**JÖRG FRIEDERICH**

Hauptabteilungsleiter  
für die Bereiche Privatkunden  
Haftpflicht, Unfall und Sach

# W

## as waren die Besonderheiten des abgelaufenen Schaden-Unfalljahres?

**FRIEDERICH** Mit schweren Unwettern war es für uns eines der herausfordernden Schadenjahre. Dabei zeigte sich die Stärke eines Regionalversicherers. Um hier noch effizienter zu werden, bauen wir unser Handwerksnetz weiter aus. Wir haben mit rund 20 Dienstleistungsunternehmen Verträge geschlossen, darunter über die PGI Sanierung GmbH auch eigene, regional aufgestellte Firmen. Auch auf der betrieblichen Seite gab es Herausforderungen. Der starke Anstieg des gleitenden Neuwertfaktors, der marktweit den Versicherungsschutz an die aktuelle Entwicklung der Baukosten anpasst, hat uns beschäftigt. Und ein BGH-Urteil, das sich mit der Regulierung von Leitungswasserschäden durch undichte Silikonfugen befasst, musste für unsere Kunden praktikabel gelöst werden. Dabei steht immer im Fokus, dass wir schnell, unkompliziert und verständlich für unsere Kunden sind.

Die SV ist ein Serviceversicherer und bietet einen Rundumschutz für alle Gefahren des Alltags.



## Wie sollten Haus und Heim am besten abgesichert werden?

**FRIEDERICH** Das eigene Haus und Heim braucht eine Grundsicherung gegen Feuer, Leitungswasser und Unwetter. Da es für die meisten Menschen sicher eine der größten Investitionen im Leben ist, sollte man nicht vorschnell agieren, sondern sich eine fachkundige Beratung einholen. Denn welche Absicherungen notwendig sind, lässt sich am besten mit unseren Expertinnen und Experten im Außendienst und in den Sparkassen klären.

»Wir kommen auch vor Ort und machen uns ein Bild von dem Objekt und der Umgebung. So können wir die Risiken besser einschätzen.«



**JÖRG FRIEDERICH**  
Hauptabteilungsleiter für die Bereiche Privatkunden Haftpflicht, Unfall und Sach

... leitet seit 2016 den Bereich der privaten Haftpflicht-, Unfall- und Sachversicherung (PS). Neben der Produkt- und Prozessverantwortung ist er der Leiter des Profitcenters Komposit Privat.

### Was macht Ihren Job so spannend?

In meinem Bereich wird es nie langweilig. Ich kann sagen, dass ich mit meiner Arbeit einen Beitrag zur Absicherung für viele Menschen leiste und somit auch einen Sinn in meinem Handeln sehe. Auch wenn Versicherungen für viele Menschen eher langweilig sind, sorgen wir in der SV dafür, dass sie ruhig schlafen können. Und das ist ein schönes Gefühl. Ich weiß auch, dass die SV ein sehr faires Versicherungsunternehmen ist und für seine Kunden da ist. Mich macht es stolz, Teil der SV-Familie zu sein.





**DAVID  
SORG**  
Risikoingenieur  
im SV Risikoservice

... begann nach seinem technischen Studium als Trainee Ende 2018 bei der SV. Seit September 2019 ist er als Risikoingenieur beim SV Risikoservice (GI41) tätig. Seine Schwerpunkte sind Themen wie Naturgefahren, Hochwasser und Starkregen und hier ZÜRS Geo und spezielle Geo-Themen.

#### **Was bedeutet Ihnen die Arbeit bei der SV?**

Ich arbeite selbstständig und eigenverantwortlich. Wir sind direkt vor Ort bei unseren Kunden und können so die individuelle Gefahrenlage erkennen, bewerten und ein angepasstes Schutzkonzept erarbeiten. Das motiviert mich und treibt mich an. Meine Arbeit ist abwechslungsreich und kundennah. Die SV ist für ihre Kunden da und leistet Risikoprävention auf höchstem Niveau. Gerne trage ich meinen Teil dazu bei.

#### **Wie unterstützen Sie die Privatkunden beim Thema Sicherheit und Prävention?**

**FRIEDERICH** Wir sind ein Serviceversicherer und bieten einen Rundumschutz für alle Gefahren des Alltags. Wir sind vor Ort und immer persönlich für unsere Kunden erreichbar. Wenn die individuelle Situation es erfordert, kommen wir auch vor Ort und machen uns ein Bild von dem Objekt und der Umgebung. So können wir die Risiken besser einschätzen und auch mit dem Eigentümer die richtigen Maßnahmen zur Prävention besprechen. Das gilt bei Besonderheiten rund um das Gebäude wie auch für die Absicherung des Hausrats.

#### **Mit dem Risikoservice unterstützen Sie vor allem Firmenkunden?**

**SORG** Mit dem SV Risikoservice stehen wir unseren Gewerbe-, Industrie- und Kommunalkunden zur Seite. Wir Risikoingenieure erfassen, analysieren und bewerten die Gefährdungen unserer Kunden und erarbeiten darauf basie-

rend Konzepte zur Schadenprävention. So schaffen wir eine Brücke zwischen Versicherungstechnik und der individuellen Risikolage vor Ort und können entsprechende Lösungen anbieten. Jede Betriebsart und jeder Standort bringt sein eigenes Gefahrenpotenzial mit sich, an das die Risikoprävention angepasst werden muss. Dieser Service bedeutet einen echten Mehrwert für unsere Kunden.

#### **Mit welchen konkreten Themen befassen Sie sich im Risikoservice?**

**SORG** Neben Feuer stehen bei uns Themen wie Naturgefahren, Einbruch/Diebstahl sowie Betriebsunterbrechung auf der Agenda. Das macht unsere Arbeit vielfältig. Es geht aber auch um Neubau-, Erweiterungs- und Wiederaufbauberatungen. Für uns ist ein Neubau immer die beste Möglichkeit, ein optimales Schutzkonzept zu erstellen. Bei der Wertermittlung erfassen und bewerten wir den Betrieb mit allen Gebäuden, um die Versicherungssumme zu ermitteln. Und es geht im SV Risikoservice auch um Öffentlichkeitsarbeit. Wir leisten Gremienarbeit, geben Schulungen und halten Vorträge über Schadenprävention und Risikominimierung.

#### **Was sind aus Ihrer Sicht die größten Gefahren und Risiken für Ihre gewerblichen Kunden?**

**SORG** Hier sehe ich Feuer, Betriebsunterbrechung, Unterversicherung und natürlich den Klimawandel. Das größte Einzelrisiko für einen Unternehmer ist sicher ein Brand. Schäden durch Brand oder Unwetter führen häufig zu einer Betriebsunterbrechung, die unsere Kunden vor große Herausforderungen stellt. Aber auch die Inflation birgt mit den gestiegenen Rohstoffpreisen die Gefahr einer Unterversicherung in der Gebäude- und Inhaltsversicherung. Der Klimawandel zählt zu den größten Herausforderungen. Wir gehen davon aus, dass Überschwemmungen durch Hochwasser, Starkregen, Stürme und Hagel künftiger häufiger und intensiver auftreten. Hier ist Prävention und Absicherung oberstes Gebot.



Sehen Sie in den Videostatements, was die größten Risiken für Heim und Haus sind und wie der SV Risikoservice Firmenkunden vor potenziellen Gefahren warnt.

# 26 NEUGESCHÄFT IN DER SCHADEN-/UNFALL-VERSICHERUNG STIEG AUF REKORDNIVEAU

Bei ihrem Schaden-Unfallversicherer blickt die SV auf ein sehr gutes Jahr zurück. Die SV bietet einen modernen Versicherungsschutz und ein verlässliches und professionelles Schadenmanagement.

SV GEBÄUDEVERSICHERUNG AG

Die gebuchten Bruttobeiträge im selbst abgeschlossenen Geschäft stiegen beim Schaden-Unfallversicherer um 12,0 Prozent auf 2,06 Milliarden Euro (1,84). Damit ist die SV 2023 stärker gewachsen als der Markt, der nach vorläufigen Zahlen um 6,7 Prozent zulegte. Das Wachstum erstreckte sich auf fast alle Sparten. Die SV erzielte mit einem Neugeschäft in Höhe von 150,3 Millionen Euro (105,0) ein historisches Rekordergebnis. Besonders in der privaten Sachversicherung, der Kraftfahrtversicherung sowie der gewerblichen und industriellen Sachversicherung lief das Neugeschäft 2023 sehr gut. Auch die im Herbst 2022 neu hinzugekommenen Restkreditsparten trugen wesentlich zu dem starken Anstieg bei.

### Schadenaufwendungen stiegen deutlich

Die gesamten Schadenaufwendungen im selbst abgeschlossenen Geschäft sind im Vergleich zum Vorjahr um 26,2 Prozent auf 1.591,0 Millionen Euro (1.260,6) gestiegen. Der Anstieg ist maßgeblich auf die hohen Unwetterschäden zurückzuführen, aber auch auf inflationsbedingt gestiegene Kosten für Reparaturen und Ersatzteile.

Die bilanzielle Schaden-Kosten-Quote lag mit rund 96,5 Prozent (86,3) über dem Vorjahr, aber unter dem erwarteten Marktniveau von 99 Prozent. Infolgedessen sank das versicherungstechnische Bruttoergebnis saG auf 37,4 Millionen Euro nach 211,4 Millionen Euro im Vorjahr. Das Kapitalanlageergebnis lag mit 90,4 Millionen Euro über dem außergewöhnlich niedrigen Vorjahreswert (32,2). 2022 wurden aufgrund der sehr guten versicherungstechnischen Ergebnisse stille Lasten in Zinspapieren in Höhe von 41,1 Millionen Euro realisiert, um in Anlagen mit höheren Kupons zu reinvestieren und so die zukünftigen Erträge aus Kapitalanlagen zu steigern. Insgesamt lag der Jahresüberschuss der SV Gebäudeversicherung bei 79,4 Millionen Euro (82,7) und damit etwas unter dem Niveau des Vorjahres.

SV KOMPAKT 2024

SV SPARKASSENVERSICHERUNG

### 2023 war viertschlechtestes Elementarschadenjahr für die SV

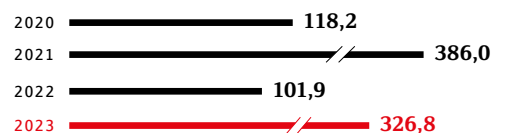
Mit einem Aufwand von 326,8 Millionen Euro (101,9) reihte sich das Unwetterjahr 2023 aus SV-Sicht in die schlechteren Elementarschadenjahre ein. 2023 war für die SV das viertschlechteste Jahr nach der Unwetterfront „Bernd“ im Jahre 2021, dem Orkan „Lothar“ 1999 und dem Hagelereignis „Andreas“ 2013. Regionale Unwetter („Lambert“, „Sandor“, „Christoph“, „Denis“) mit Sturm, Hagel und Überschwemmungen verursachten 2023 vor allem in den Sommermonaten hohe Schäden im Geschäftsgebiet. Allein das Sturmtief „Lambert“ verursachte Ende Juni in Nordhessen rund 21.000 Schäden an Gebäuden und Fahrzeugen mit einer Schadensumme in Höhe von rund 131 Millionen Euro. Besonders betroffen war die Region Kassel.

### Handlungsbedarf in der Elementarschadenversicherung in Deutschland

In den letzten Jahren ist eine deutliche Zunahme der Elementarschäden, vor allem aufgrund lokaler Unwetterereignisse in den Sommermonaten, erkennbar. Während in Baden-Württemberg nahezu alle Häuser umfassend gegen Elementarschäden versichert sind, ist die Durchdringung in anderen Bundesländern noch immer deutlich niedriger. Das gilt es zu ändern. Der reflexartige Ruf nach einer Pflichtversicherung infolge eines größeren Elementarschadenereignisses greift allerdings zu kurz. Die Versicherungswirtschaft hat einen konkreten Vorschlag erarbeitet, der wichtige Präventionsmaßnahmen ebenso beinhaltet wie die deutliche Steigerung von umfassenden Elementardeckungen, den die SV mit entwickelt hat und den das Unternehmen unverändert unterstützt.

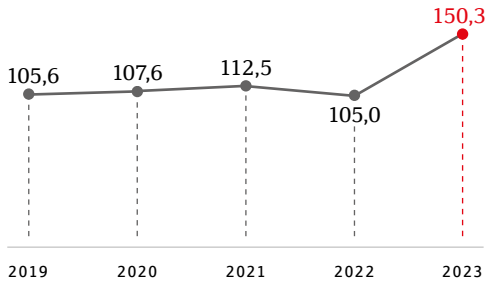
### ENTWICKLUNG DES ELEMENTARSCHADENAUFWANDS

IN MIO. EURO



## NEUGESCHÄFT

IN MIO. EURO



### Mehr Kundennutzen in der Schadenabwicklung

In der Schadenbearbeitung ist die SV aufgrund ihrer hohen Marktdurchdringung in der Gebäude- und Elementarschadenversicherung nach Unwettern stark gefordert. Eine besondere Bedeutung hat das Schadenmanagement, bestehend aus einer regionalen Regulierungsorganisation, einem Dienstleisterservice und unterstützenden digitalen Prozessen, etwa in der Schadenauszahlung, Schadenkalkulation und im Schadentracking. Über den Dienstleisterservice werden qualifizierte Trocknungs-, Sanierungs- oder Handwerkerbetriebe vermittelt, die die Trocknung eines Überschwemmungsschadens, Leitungswasserschadens oder die Reparatur eines abgedeckten Daches nach einem Sturm übernehmen. Diesen Service baut die SV kontinuierlich aus. 2023 wurden neue Verträge für die Kooperation mit den Landesinnungsverbänden (LIV) des Dachdeckerhandwerks und des Zimmerer- und Holzbaugewerbes Baden-Württemberg abgeschlossen. Auch im Bereich Kfz arbeitet die SV mit Partnern im Bereich der Glas- und Hagelschadenreparatur zusammen. Die SV organisiert Begutachtungen der Schäden an zentralen Besichtigungsstellen durch Kfz-Sachverständige. Dies bietet Vorteile für die SV-Kunden: Sie haben im Schadenfall Kontakt mit kompetenten Handwerkern, die über die entsprechenden technischen Ausstattungen verfügen und durch die regionale Nähe schnell vor Ort sind.

### SV weitet eigenes Schaden-sanierungsnetz aus

Unter dem Dach des Tochterunternehmens PGI Sanierung GmbH baut die SV darüber hinaus konsequent an einem Netzwerk eigener Dienstleistungsunternehmen im Bereich der Schadensanierung. Mittlerweile hat die SV acht Schadensanierungsfirmen erworben. Damit ist die SV in Nordhessen, Oberschwaben, Süd- und Nordbaden, der Region Heilbronn und in den Landkreisen Böblingen und Göppingen mit

eigenen Sanierungsunternehmen vertreten. 2024 erwarb die SV die Amario GmbH in Altdorf, die SD GmbH aus Buchenbach bei Freiburg, 2023 die WBS Öchsle e. K aus Zell unter Aichelberg. 2022 waren bereits die Aquinsa GmbH in Weingarten, die BWS Erbach GmbH in Ettlingen, die Pingitore Sanierung GmbH in Gottmadingen sowie die Weber Schadenmanagement GmbH in Heilbronn und 2021 der hessische Schaden-sanierer BTS Schadensanierung GmbH hinzugekommen. Die SV setzt mit dem weiteren Zukauf von Schadensanierungsfirmen den Weg fort, in allen ihren Regionen auch mit eigenen Sanierungsunternehmen vertreten zu sein.

### Hochwasserpass zeigt Überschwemmungsrisiko

Die Beurteilung, wie stark ein Gebäude durch Überschwemmungen gefährdet ist, kann beispielsweise über den Hochwasserpass erfolgen. Mit dem Pass können sich Hausbesitzer ein Bild über ihr individuelles Überschwemmungsrisiko machen. Er dient der Analyse und dem Nachweis, ob das Gebäude hochwassergefährdet oder durch Hochwasserschutzmaßnahmen geschützt bzw. hochwasserangepasst gebaut ist. Zudem hilft er beim Verkauf des Gebäudes, weil die Risiken für Hochwasser, Rückstau und Starkregen ausgewiesen sind. Die SV erkennt den Hochwasserpass nicht nur an, sondern kann ihn auch selbst ausstellen und für eine risikogerechte Tarifierung nutzen.

Die SV bietet ihren Kunden in Hochrisikozonen (ZÜRS-Zonen 3 und 4) den Pass zu einem Festpreis an: 500 Euro netto für Privatkunden, 800 Euro netto für Gewerbekunden. Der Preis gilt im SV-Geschäftsgebiet. Weitere Infos: [www.hochwasser-pass.com](http://www.hochwasser-pass.com)

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





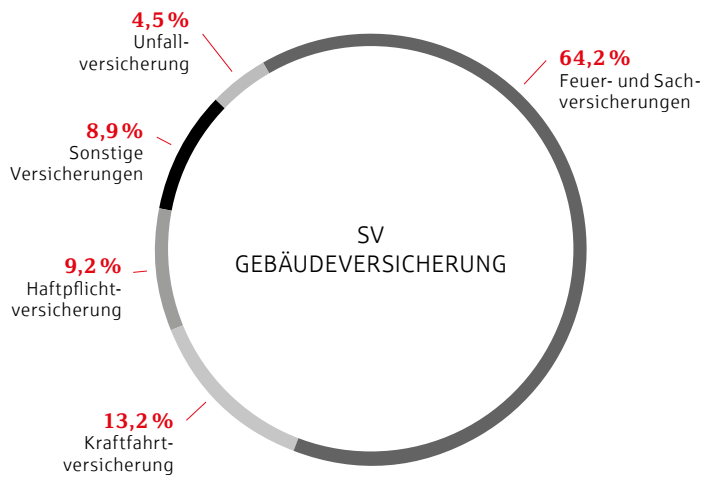
Rund  
**35.000**  
Nutzer:innen

hat die App „SV Haus & Wetter“. 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 auf der  
Seite der SV.

**BESTANDSZUSAMMENSETZUNG**  
NACH GEBUCHTEN BRUTTOBEITRÄGEN SAG, 31.12.2023



## #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*. Die Kunden wissen bereits beim Termin vor Ort, welche Kosten übernommen werden. Per App werden die Schäden erfasst, kalkuliert und ausbezahlt.

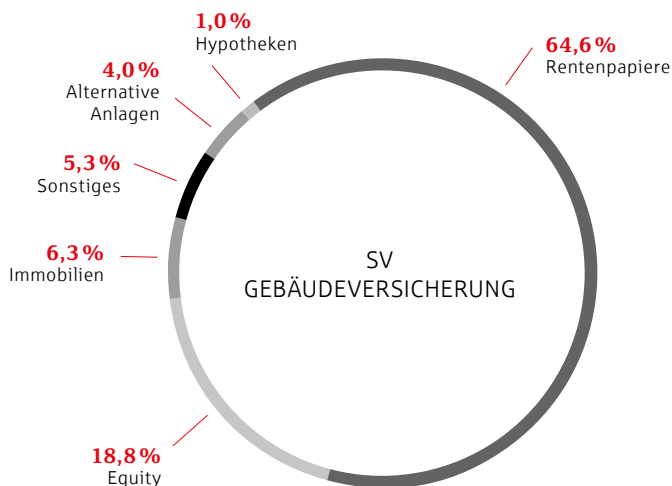
## #3

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

## #4

295,7 Millionen Euro an Leitungswasserschäden (323,8) zahlte die SV 2023 aus. Der Schadendurchschnitt steigt seit Jahren. 2023 lag er bei 4.075 Euro, vor zehn Jahren noch bei 2.287 Euro.

**KAPITALANLAGESTRUKTUR**  
AUF MARKTWERTBASIS, 31.12.2023



## GESCHÄFTSZAHLEN (NACH HGB)

	2023	2022	2021
<b>Gebuchte Bruttobeiträge saG</b>	<b>2.056,8</b>	<b>1.836,8</b>	<b>1.742,5</b>
in Mio. Euro			
<b>HUK-Versicherungen</b>	<b>553,0</b>	<b>533,0</b>	<b>525,4</b>
Haftpflichtversicherung	189,5	179,2	168,1
Unfallversicherung	91,9	89,2	86,9
Kraftfahrtversicherung	271,6	264,6	270,4
<b>Sachversicherungen</b>	<b>1.320,0</b>	<b>1.155,6</b>	<b>1.096,9</b>
Verbundene Wohngebäudeversicherung	739,2	652,6	627,9
Verbundene Hausratversicherung	64,7	61,5	59,7
Feuerversicherungen	197,5	168,4	157,4
Sonstige Sachversicherungen	318,6	273,1	251,9
<b>Übrige Versicherungen</b>	<b>183,8</b>	<b>148,2</b>	<b>120,3</b>
<b>Bestand Anzahl Verträge</b>	<b>6.149</b>	<b>6.127</b>	<b>6.181</b>
in Tsd.			
<b>Neugeschäft</b>	<b>150,3</b>	<b>105,0</b>	<b>112,5</b>
in Mio. Euro			
<b>Aufwendungen für Geschäftsjahres-Versicherungsfälle brutto saG</b>	<b>1.591,0</b>	<b>1.260,6</b>	<b>1.549,5</b>
in Mio. Euro			
<b>Geschäftsjahresschäden</b>	<b>262</b>	<b>229</b>	<b>265</b>
in Tsd. Stück			
<b>Bruttoschadenquote saG</b>	<b>79,1</b>	<b>69,3</b>	<b>89,2</b>
in %			
<b>Aufwendungen für den Versicherungsbetrieb brutto (gesamt)</b>	<b>513,5</b>	<b>452,5</b>	<b>422,4</b>
in Mio. Euro			
<b>Combined Ratio saG</b>	<b>96,5</b>	<b>86,3</b>	<b>102,1</b>
in %			
setzt sich zusammen aus:			
Bilanzielle Schadenquote brutto saG	71,6	62,0	78,3
in %			
Kostenquote (verdiente Beiträge)	24,9	24,3	23,8
in %			
<b>Kapitalanlagebestand</b>	<b>3.917,5</b>	<b>3.759,7</b>	<b>3.527,3</b>
in Mio. Euro			
Netto-Kapitalerträge	90,4	32,2	71,0
in Mio. Euro			
Laufende Durchschnittsverzinsung	2,31	1,84	1,77
in %			
Nettoverzinsung	2,37	0,89	2,04
in %			
<b>Jahresüberschuss</b>	<b>79,4</b>	<b>82,7</b>	<b>84,8</b>
in Mio. Euro			
<b>Bilanzgewinn</b>	<b>69,3</b>	<b>76,4</b>	<b>82,7</b>
in Mio. Euro			

## PASSGENAUE LÖSUNGEN FÜR E-MOBILISTEN

## #1

2023 waren knapp 18,4 Prozent der Pkw-Neuzulassungen mit Elektro- oder Hybrid-Antrieb ausgestattet.

## #2

Die THG-Quote, die Treibhausgas-minderungsquote, ist eine Maßnahme der Bundesregierung, um den CO<sub>2</sub>-Ausstoß zu reduzieren und die Verkehrswende zu unterstützen. 2023 wurde eine THG-Prämie in Höhe von 300 Euro an Kunden ausbezahlt, 2024 sind es 100 Euro.

## #3

E-Mobilität erfordert den Aufbau einer Ladeinfrastruktur. Die SV hat dafür ein spezielles Deckungskonzept auf Basis einer Elektronikversicherung entwickelt. Es ist für Städte, Kommunen, Firmen, Parkhausgesellschaften und Tankstellenbetreiber konzipiert, die Ladestationen für E-Fahrzeuge anbieten, egal ob gewerblich oder unentgeltlich. Ladestationen können mit der SV LadesäulenPolice gegen Sachschäden abgesichert werden.

## #4

Mit dem E-BikeSchutz versichert die SV Pedelecs, S-Pedelecs und höherwertige Fahrräder beispielsweise gegen Diebstahl. Die SV bietet auch eine Lösung für Elektrokleinstfahrzeuge wie etwa E-Scooter an.

# KOMMUNALER VERBAND UND PARTNER DER

**NIKO BERNHARDT**  
Direktionsbevollmächtigter für  
die Feuerwehrförderung



# VERSICHERER R FEUERWEHREN



**MAREIKE BERGSIEKER**

Direktionsbevollmächtigte  
für Kommunen

**Die SV ist mit ihrem Tochterunternehmen SV Kommunal ein großer Versicherungspartner für Gemeinden, Städte und Kreise und damit einer der großen Kommunalversicherer in Deutschland. Die Feuerwehren und die SV verbindet bis heute eine enge Partnerschaft. Die SV ist großer Förderer der Feuerwehren in ihrem Geschäftsbereich und stattet seit Jahren die Wehren mit der neuesten Technik aus.**



# W

## ie ist die SV beim Versicherungsangebot für Kommunen aufgestellt?

**BERGSIEKER** Mit unseren Versicherungspaketen wie KRISTALL sind wir einer der spezialisierten Anbieter für kommunalen Versicherungsschutz. Wir bieten den Kommunen mit unseren Zusatzleistungen echte Mehrwerte. Sie reichen von der Förderung der Schadenverhütung über Verdienstauffälle bei Feuerwehreinsätzen bis hin zur Unterstützung mit moderner Feuerwehrtechnik. Zusätzlich bieten wir die Sparkassen-Kommunalrente zur betrieblichen Altersversorgung oder die betriebliche Krankenversicherung. Mit der SV Kommunal, einer eigenen Beratungsgesellschaft, hat sich die SV schon vor Jahrzehnten auf die kommunale Kundengruppe ausgerichtet. Wir haben einen großen Erfahrungsschatz und sind der Partner für die Kommunen.

### Woher wissen Sie, was die Kommunen wollen?

**BERGSIEKER** Wir führen in regelmäßigen Abständen Kundenbefragungen durch. Zudem stehen wir laufend mit den kommunalen Spitzenverbänden in Kontakt, um nah dran zu sein. In Zeiten angespannter Haushalte spielt der Versicherungsbeitrag sicher eine große Rolle. Die Anforderungen gehen aber darüber hinaus. Wichtig sind speziell auf die Kommunen ausgerichtete Versicherungskonzepte und Beratungsangebote. Unsere Beratungen verlaufen sehr systematisch, damit sich die Verantwortlichen gut aufgehoben fühlen. Außerdem verfügen alle Betreuer:innen über hohes Know-how. Der Kommunalbereich ist durch den TÜV ISO-zertifiziert. Darauf sind wir sehr stolz.



Sehen Sie in den Videostatements, welche Versicherungslösungen die SV für Kommunen bereitstellt und warum sie die örtlichen Feuerwehren unterstützt.

Der Kommunalbereich ist durch TÜV ISO-zertifiziert.



**NIKO BERNHARDT**  
Direktionsbevollmächtigter für die Feuerwehrförderung

... arbeitet seit 25 Jahren bei der SV und betreut als Direktionsbevollmächtigter die Feuerwehren.

### Was bedeutet Ihnen die Arbeit bei der SV?

Ich betreue ein spannendes Themenfeld, das mich auch privat sehr interessiert. Seit vielen Jahren bin ich aktives Mitglied einer Freiwilligen Feuerwehr. Hier kann ich meine persönlichen Erfahrungen zum Wohle unserer kommunalen Kunden einbringen. Die Arbeit bei der SV in einem tollen Team mit netten Kolleginnen und Kollegen ist das größte Plus. Ich schätze es sehr, dass die SV ein guter Arbeitgeber ist.

### Welche Besonderheiten gibt es denn im kommunalen Bereich?

**BERGSIEKER** Die Kommunen haben vielfältige Bedürfnisse: Wasserversorgung, Abwasser- und Müllentsorgung sowie Energiegewinnung, Kindergärten, Schulen, Museen und Bauhöfe stellen unterschiedliche Anforderungen an den Versicherungsschutz. Und dafür bieten wir Lösungen. Wir versichern auch Skisprungschanzen, Bob- und Rodelbahnen, Skihallen, Tierparks, Burgen, Schlösser und sogar weltweit bekannte Denkmäler und Kulturstätten. Für mich ist das spannend und herausfordernd zugleich, hier die entsprechenden Lösungen für einen Versicherungsschutz zu bieten.

### Was ist den Kommunen neben einer professionellen Beratung noch wichtig?

**BERGSIEKER** Eine rasche und faire Schadenabwicklung. Auch hier sind wir gut aufgestellt. Das beweisen wir tagtäglich mit unseren Regulierer:innen und



Ingenieurinnen und Ingenieuren, den SV-eigenen Schadensanierungsunternehmen und unserem Partnernetzwerk. Bei Sturm- und Hagelschäden bewähren sich unsere Rahmenvereinbarungen mit den Dachdeckerinnungen. Auch die Feuerwehrförderung wird sehr positiv gesehen. Mit der zunehmenden Digitalisierung in den Verwaltungen steigen die Anforderungen an uns. Hier richten wir uns entsprechend aus.

*»Mit der SV Kommunal, einer eigenen Beratungsgesellschaft, hat sich die SV schon vor Jahrzehnten auf die kommunale Kundengruppe ausgerichtet.«*

### Warum unterstützt die SV die Feuerwehren in ihrem Geschäftsgebiet?

**BERNHARDT** Die Feuerwehren und die SV verbindet traditionell eine enge Partnerschaft. In der heutigen SV Gebäudeversicherung sind sechs ehemalige Brandversicherer aus Baden-Württemberg, Hessen und dem früheren Nassau aufgegangen. Dieser historische Hintergrund verdeutlicht gut, warum die SV und die Feuerwehren in besonderer Weise verbunden sind. Sie verbindet das gemeinsame Interesse, Schäden zu verhindern und das Schadensmaß zu verringern.

### Wie sieht die Unterstützung für die Feuerwehren aus?

**BERNHARDT** Da die Aufgaben der Feuerwehren immer anspruchsvoller werden, unterstützen wir sie mit hochwertiger Ausrüstungstechnik. Aktuell ist es ein akkubetriebenes LED-Beleuchtungssystem. Das kommt dann zum Einsatz, wenn es mit der Licht- und Stromversorgung schwierig wird, wie bei einem Hochwasser oder in unwegsamem Gelände. Allen Kommunen, die über uns KRISTALL-versichert sind, stellen wir dieses System kostenlos zur Verfügung. Insgesamt haben wir über 800 Systeme im Wert von einer Million Euro verteilt. Dies ist jedoch keine einzelne losgelöste Maßnahme, sondern setzt eine

Reihe fort. In der Vergangenheit haben wir bereits Hohlstrahlrohre, Rauchschutzvorhänge, Wärmebildkameras und die mobile Staustelle BIBER an die Kommunen und Feuerwehren verteilt.

### Gibt es noch weitere Leistungen von der SV?

**BERNHARDT** Neben der Feuerwehrentechnik fördern wir viele weitere Projekte. Dazu gehören die finanzielle Unterstützung der vier Landesfeuerwehrverbände in unserem Geschäftsgebiet, des deutschen Feuerwehrmuseums und verschiedener Feuerwehrstiftungen. Ebenso werden beispielsweise Jubiläumsprämien und Löschübungen gefördert. Zusätzlich stellen wir kostenlose Materialien zur Brandschutzerziehung und Brandschutzaufklärung zur Verfügung. Auf diese Weise unterstützen wir mehrere hundert Feuerwehren pro Jahr. Auf die SV als Partner der Feuerwehren ist immer Verlass.



**MAREIKE BERGSIEKER**  
Direktionsbevollmächtigte für Kommunen

... ist seit 2014 als Direktionsbevollmächtigte und Beraterin für Kommunen und Sonderkunden tätig. Ihre Hauptaufgaben sind die Key-Account-Akquisition und die Betreuung von Kommunalkunden in Thüringen sowie die Unterstützung und das Coaching für das Kommunalgeschäft der Geschäftsstellen vor Ort. In der SV ist sie bereits seit 23 Jahren.

### Was macht Ihren Job so spannend?

Es gibt täglich neue Herausforderungen, die es zu meistern gilt. Ich bekomme bei Risikobesichtigungen Einsichten, die sonst nicht für die Öffentlichkeit zugänglich sind. Das ist ein echter Vertrauensbeweis. Wenn Unterstützung benötigt wird, helfen wir uns im Team immer weiter. Die Arbeit bei der SV bedeutet mir viel. Hier spüren die Mitarbeitenden Wertschätzung und ich freue mich daher, ein Teil der großen SV zu sein.

# 34 DIE SV ÜBERNIMMT VERANTWORTUNG FÜR IHR HANDELN

Gesellschaftliche Verantwortung und Nachhaltigkeit ist eine der vier Dimensionen der Unternehmensstrategie der SV. Nachhaltiges Wirtschaften bedeutet, unternehmerischen Erfolg mit ökologischer und sozialer Verantwortung zu verbinden. Das ist der SV wichtig und sie übernimmt Verantwortung für ihr Handeln. Zudem bekennt sich die SV zu ihrer gesellschaftlichen Verantwortung: Sie fördert die Kultur, den Sport, soziale Einrichtungen, die Feuerwehren und die Wissenschaft, um die regionalen Kräfte zu stärken und die kulturelle Vielfalt zu fördern.

SV NACHHALTIGKEIT

Mit ihrer Nachhaltigkeitsstrategie rückt die SV fünf wesentliche Handlungsfelder in den Fokus der Nachhaltigkeitsaktivitäten. Diese sind: verantwortungsvolle Unternehmensführung, Produkte, Leistungen und Kapitalanlage, Mitarbeiter:innen, Umwelt sowie gesellschaftliches Engagement.

### SV setzt auf Ressourcenschonung im Geschäftsbetrieb

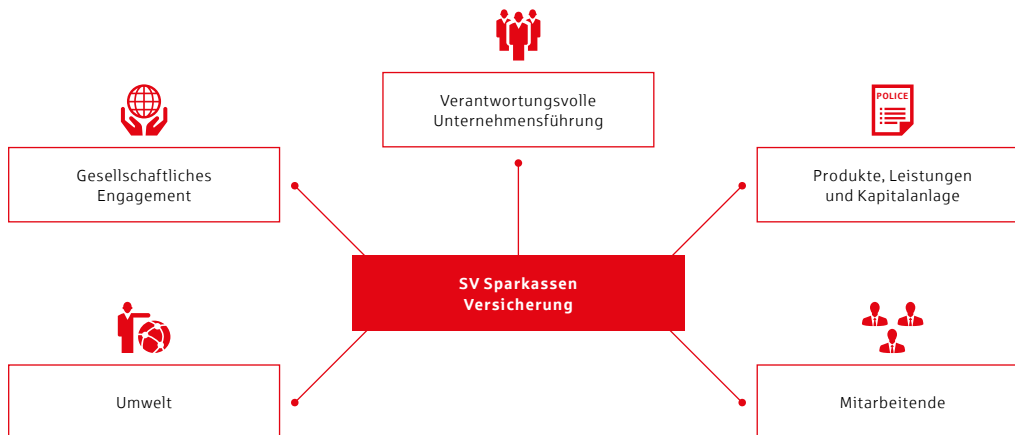
Die SV achtet bei eigenen und fremdvermieteten Immobilien auf die Vermeidung und Reduktion von CO<sub>2</sub>-Emissionen und setzt umweltschonende und energiesparende Techniken ein. 2023 wurde beispielsweise am Standort Stuttgart eine Wärmerückgewinnungsanlage installiert, die den Wasserverbrauch der Kühltechnik senkt und die Bewässerung der Außenanlagen auf ein Minimum reduziert. Um Strom zu sparen,

wurde beispielsweise an den Standorten Stuttgart und Wiesbaden ein Teil der Beleuchtung auf LED-Technik umgestellt. Die Nutzung von regenerativen Energien ist ein weiterer Weg. Auf den Gebäudedächern in Stuttgart, Karlsruhe, Wiesbaden und Kassel betreibt die SV eigene Photovoltaikanlagen. Bei den fremdgenutzten Immobilien in Stuttgart, Sindelfingen und Grabfeld sind auf den Dächern ebenfalls Photovoltaikanlagen installiert worden. Weitere Anlagen sind 2024 in Planung.

### SV stellt Geschäftsbetrieb rechnerisch klimaneutral

Seit dem Jahr 2020 stellt die SV den Geschäftsbetrieb rechnerisch klimaneutral. Dies erreicht die SV durch die Vermeidung und Reduzierung und – als letzten Schritt – die Kompensation von CO<sub>2</sub>-Emissionen, die gleichwohl anfallen.

## HANDLUNGSFELDER DER NACHHALTIGKEITSSTRATEGIE



Hinweis: Ab Seite 6 ff. finden Sie ein Interview sowie ein Videostatement zum Thema nachhaltige Kapitalanlagen in der SV, warum sie so wichtig für die SV sind und wo die SV investiert.

SV KOMPAKT 2024

SV SPARKASSENVERSICHERUNG

Das bedeutet, dass die SV ihre kompletten Emissionen aus Scope 1 und 2 sowie ausgewählte Scope-3-Emissionen (Dienstreisen) anhand von zertifizierten Klimaschutzprojekten ausgleicht. Für 2023 kompensiert die SV entsprechend 3.941 Tonnen CO<sub>2</sub>. Dabei arbeitet die SV mit der anerkannten gemeinnützigen Klimaschutzorganisation myclimate zusammen. Im Rahmen ihrer CO<sub>2</sub>-Kompensation unterstützt die SV Klimaschutzprojekte, die nach Gold Standard bzw. Verified Emission Reductions (VER) zertifiziert sind. Der SV ist es bewusst, dass dies kein Ersatz für die reale CO<sub>2</sub>-Reduktion ist. Daher hat die Vermeidung und Reduzierung von CO<sub>2</sub>-Emissionen in ihrem Geschäftsbetrieb Vorrang.



Weitere Informationen und den Nachhaltigkeitsbericht finden Sie auf der Seite der SV

### SV fördert Kunst, Kultur und Soziales

Die SV-Kunst- und Kulturförderung setzt seit zwei Jahren eine Vier-Sparten-Förderung in den Kategorien Kunst, Kultur, Bildung und Soziales um. Darunter fallen Kunstprojekte und Musikfestivals ebenso wie pädagogische Initiativen und karitative Maßnahmen. Als Highlight 2023 förderte die SV zusammen mit der Sparkassen-Finanzgruppe die Bundesgartenschau in Mannheim. Darüber hinaus wurde auf dem Gelände der Bundesgartenschau der Verein Acker e. V. mit seinem Bildungsprojekt „GenerationenAcker“ gefördert. Auch die Auszubildenden der SV aus Mannheim haben sich hier engagiert.

Ein weiterer Höhepunkt war die Unterstützung des „ZeltMusikFestivals“ in Freiburg. In Wiesbaden förderte die SV den Ehrenpreis anlässlich des „Deutschen FernsehKrimi Festivals“ zusammen mit einer Ausstellung in der eigenen AtriumGalerie. Der Schauspieler Alexander Held (München Mord) und der Künstler Marc Jung traten gemeinsam in der SV auf. Die SV war zudem Hauptsponsor von Deutschlands größter Eisbahn. „Wiesbaden on Ice“ konnte so einen kostenfreien Zugang für Kinder und Schüler:innen anbieten. In Thüringen unterstützte die SV verschiedene Projekte wie den Thüringentag in Schmalkalden. Infos: [www.sv.de/kulturfoerderung](http://www.sv.de/kulturfoerderung)

### SV ist großer Förderer des Breitensports

Die Sportförderung ist ein fester Bestandteil der SV-Unternehmensphilosophie. Die SV fördert gemeinsam mit den Außendienst-Agenturen die Vereine vor Ort und bringt die Menschen in der Region über den Sport zusammen. Auf der Jugend- und Nachwuchsförderung liegt dabei ein besonderer Fokus. Die SV will über den Sport positive Impulse

geben – beispielsweise über eigene Projekte, wie die mobilen SV Fußballschulen, die SV Handballschulen und die SV Tischtennis-Erlebnistage mit hochqualifizierten und prominenten Trainerteams. Unter dem Motto „Trainieren wie die Profis“ werden den teilnehmenden Kindern und Jugendlichen neben der Spieltechnik vor allem Werte wie Teamgeist, Fairplay und Toleranz vermittelt. Die Saison der Sportcamps läuft von April bis November. Regionale Präsenz heißt, in Baden-Württemberg, Hessen und Thüringen jedes Wochenende im Einsatz zu sein. Insgesamt hat die SV 2023 19 SV Fußballcamps, sechs Tischtennis-Erlebnistage und zwei Handball-Camps für über 2.100 junge Menschen geboten. Infos: [www.sv-sportfoerderung.de](http://www.sv-sportfoerderung.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. Sie trägt dazu bei, dass künftig Elementarrisiken besser verstanden und vorhergesagt werden können. Kern der Stiftung ist das Doktorandenkolleg an der Universität Stuttgart, der Technischen Universität Dresden und am Karlsruher Institut für Technologie, in dem junge Wissenschaftler:innen Gefahrensituationen analysieren und geeignete Schutz- und Präventionsmaßnahmen erforschen. Das Kolleg vergibt Stipendien für vier Promotionen. Mit der „ÖVA-Stiftung – Wissenschafts- und Kulturförderung an der Dualen Hochschule Baden-Württemberg Mannheim“ fördert die SV wissenschaftliche, kulturelle, soziale und sportliche Aktivitäten.

## DIE SV: EIN REGIONALES UNTERNEHMEN MIT GESELLSCHAFTLICHER VERANTWORTUNG



# DER VORSTAND

AUSBlick

SV KOMPAKT 2024

SV SPARKASSENVERSICHERUNG





## DIE MITGLIEDER DES VORSTANDS DER SV

VON LINKS NACH RECHTS

### **Michael Meiers**

Kundenservice / Allgemeine Verwaltung /  
Nachhaltigkeit

### **Dr. Thorsten Wittmann**

Leben / IT

### **Markus Reinhard**

Vertrieb

### **Roland Oppermann**

Finanzen

### **Dr. Andreas Jahn**

Vorsitzender des Vorstands

### **Ralph Eisenhauer**

Schaden / Unfall

# 38 DIE SV IST EIN MODERNES UND INNOVATIVES UNTERNEHMEN

Mit ihrer Strategie „Fokus Kunde“ will die SV Kundenanliegen noch einfacher und schneller erledigen und gestaltet Abläufe und Prozesse stärker aus der Perspektive ihrer Privat- und Firmenkunden und Vertriebspartner heraus, mit klaren Vorteilen für die Kunden. 2023 treibt die SV ihre Digitalisierungs- und Automatisierungsbestrebungen weiter voran.

## GenAI – die künstliche Intelligenz (KI)

2023 schwappte generative künstliche Intelligenz (GenAI) aus den USA nach Europa. GenAI beschreibt jede Art von künstlicher Intelligenz, die neue Texte, Bilder oder Videos erzeugen kann. Mit ChatGPT wurde die KI einer breiten Öffentlichkeit bekannt. Es ist davon auszugehen, dass sich diese Technologie immer mehr im Arbeitsalltag wiederfinden wird. Die Chancen, die GenAI eröffnet, wurden 2023 in der SV vom Innovationsmanagement, BigData Lab und den Fachbereichen intensiv erörtert. Um Know-how aufzubauen, entwickelte das BigData Lab den Prototyp „sASKIa“, einen Chatbot, der Fragen zu den Versicherungsbedingungen des SV PrivatSchutzes, des Produktkonzepts der SV für Privatkunden, beantworten kann. Er basiert auf einem Verfahren, bei dem unternehmensspezifisches Wissen in Form von Textbausteinen mit den Fähigkeiten der generativen KI verknüpft wird, um so möglichst menschenähnliche, inhaltlich korrekte Antworten zu generieren. Dieses Verfahren ist mittlerweile Hauptbestandteil vieler KI-Anwendungen. Das rechtliche Umfeld der Nutzung von KI ist herausfordernd. Die Entwicklungen werden weiter an Fahrt aufnehmen, die SV bleibt hier am Ball.

## Maschinelle Vertriebsleads zur Anbündelung

Seit September 2023 erhalten die Vertriebspartner der SV täglich sogenannte Vertriebsleads zur gezielten Kundenansprache. Bei diesen Leads handelt es sich um maschinelle Hinweise zu Anlässen, die bei Bestandskunden der SV eingetreten sind. Diese Anlässe werden durch automatisiertes Auslesen der Eingangspost erkannt und durch das BigData Lab weiter aufbereitet. Ziel ist es, den Vertriebspartnern frühzeitig mögliche Anspracheanlässe zur Verfügung zu stellen. Beispielsweise werden Hinweise zu Umzügen der Kunden, aber auch

Adress- sowie Namensänderung weitergegeben. Darüber hinaus ermittelt ein KI-Modell die Zufriedenheit nach einem abgeschlossenen Gebäudeschaden, die ebenso als Lead ausgespielt wird.

## Medienübergreifende Arbeitssteuerung beschleunigt Kontaktaufnahme

Im Rahmen ihrer Multikanalstrategie arbeitet die SV an Lösungen, um eine Kontaktaufnahme zu erleichtern und Kundenanfragen per Telefon, E-Mail, Post oder Chat einfacher und schneller bearbeiten zu können. Hierzu haben 2022 Mitarbeiter:innen aus dem Kundenservice-Ressort (KSR) der Bereiche Korrespondenz und Telefonie die medienübergreifende Arbeitssteuerung über das System Sikom getestet. Aufgrund der positiven Erkenntnisse findet seit September 2023 ein Pilotbetrieb im gesamten KSR statt. Hier wird eine kanalübergreifende Steuerung aller Kommunikationskanäle getestet.

## Impulsgeber für Mehrwerte

Das Innovationsmanagement 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 sucht das Innovationsmanagement laufend Antworten auf die Frage, wie Mehrwerte für die SV geschaffen werden können. Frühzeitig werden im Innovationsmanagement 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 sowie externen Kooperationspartnern, wie dem InsurLab Germany in Köln oder verschiedenen Start-ups, die als passende Lösungsgeber bei der Entwicklung neuer Geschäftsmodelle fungieren.

## GESCHÄFTSBERICHTE 2023



**SV KOMPAKT**  
Profil und Positionen



**SV KOMPAKT  
ONLINE**



**SV NACHHALTIGKEIT**  
Wir übernehmen  
Verantwortung



**SV KONZERN**  
Geschäftsbericht 2023



**SV HOLDING AG**  
Geschäftsbericht 2023



**SV GEBÄUDE-  
VERSICHERUNG AG**  
Geschäftsbericht 2023



**SV LEBENS-  
VERSICHERUNG AG**  
Geschäftsbericht 2023



**SV PENSIONS-  
FONDS AG**  
Geschäftsbericht 2023



**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 Geschäftsberichte und den Nachhaltigkeitsbericht finden Sie auf der Website der SV unter: [https://www.sparkassenversicherung.de/content/privatkunden/die\\_sv/bericht/](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/>

## Herausgeber

SV SparkassenVersicherung  
Holding AG  
Löwentorstraße 65  
70376 Stuttgart  
Tel.: 0711 898-0 | Fax: 0711 898-1870  
[www.sparkassenversicherung.de](http://www.sparkassenversicherung.de)

## Verantwortlich

### Unternehmenskommunikation

Christoph Jag  
Tel.: 0711 898-48221

## Redaktion

Stefanie Rösch  
Tel.: 0711 898-48222

## Konzeption, Gestaltung und Realisation

RYZE Digital, Mainz  
[www.ryze-digital.de](http://www.ryze-digital.de)

## Redaktionsschluss

15. März 2024

## Bildnachweise

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

## Druck

Druck- u. Verlagshaus Zarbock GmbH & Co. KG

## Papier

MaxiSatin 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

