

## SV Konzern: Vorläufige Zahlen 2018 / SV mit guten Geschäftsergebnissen

### **- SV Gebäudeversicherung mit Zuwachs bei Prämien und Ertrag - Private und betriebliche Altersversorgung weiter sehr gefragt - SV verbindet persönliche Beratung mit digitalen Services**

Die SV SparkassenVersicherung (SV) blickt auf ein gutes Geschäftsjahr zurück. "2018 erzielt die SV ein gutes Konzernergebnis. Die Gebäudeversicherung liefert ein Prämienplus von 3,1 Prozent und ein glänzendes Ergebnis trotz der deutlich gestiegenen Schadenbelastung. Die Lebensversicherung läuft sehr gut in der Altersvorsorge gegen laufenden Beitrag, verzeichnet aber einen Rückgang der Einmalbeiträge", sagt der Vorstandsvorsitzende Dr. Andreas Jahn. In der Summe führt dies auf Konzernebene zu um 3,2 Prozent verringerten Beitragseinnahmen im selbst abgeschlossenen Geschäft auf 3,13 Milliarden Euro (Vorjahr: 3,23).

Jahn weiter: "Wir wachsen in den richtigen Sparten und mit den richtigen Produkten. Dabei setzen wir auf langfristige und vertrauensvolle Kundenbeziehungen, egal ob im Privatkunden- oder Firmengeschäft. Das honorieren unsere Kunden."

Für 2019 erwartet der Konzernchef ein weiteres kontinuierliches Wachstum in der Schaden- und Unfallversicherung und eine sehr gute Entwicklung in der betrieblichen Altersversorgung. Die SV wird sich auch weiter mit der Digitalisierung beschäftigen. "Die Digitalisierung ist kein Selbstzweck," so Jahn, "alles, was wir tun, muss zu den Bedürfnissen unserer Kunden passen. So bieten wir digitale Services an, die direkt mit unseren Produkten verbunden sind und setzen gleichzeitig nach wie vor auf die persönliche Betreuung. Wir sind überzeugt, dass unsere Kunden genau das von uns erwarten."

### **Gebäudeversicherer erzielt bestes Ergebnis, Beiträge und Neugeschäft steigen**

Das Jahresergebnis des Gebäudeversicherers wird erstmalig über der 50 Millionen-Marke erwartet. "Das ist das bisher beste Ergebnis der SV Gebäudeversicherung", sagt Jahn. Die gebuchten Bruttobeiträge stiegen im selbst abgeschlossenen Geschäft nach vorläufigen Zahlen um 3,1 Prozent auf 1,56 Milliarden Euro (1,51). Das Neugeschäft nach Bestandsbeitrag stieg um 2,1 Prozent auf 100,2 Millionen Euro (98,2). Besonders gut lief das Geschäft in den privaten und gewerblichen Sachversicherungen sowie in der Kraftfahrtversicherung.

### **SV PrivatSchutz: Gefragtes Bausteinprodukt**

Überzeugen konnte die SV erneut mit ihrem SV PrivatSchutz für Privatkunden. Ende 2018 waren 1,79 Millionen Verträge (1,61) mit einem Beitragsvolumen von 305,5 Millionen Euro im Bestand. 2018 wuchs das Volumen um 19,6 Prozent an. Damit hat der PrivatSchutz einen Anteil von rund einem Drittel im Bestand des Privatkundengeschäfts. "Wir passen das Produkt stetig den neuen Anforderungen an, so dass unsere Kunden sicher sein können, dass sie eines der modernsten Produkte am Markt bekommen", erläutert Andreas Jahn.

Seit drei Jahren bietet die SV mit dem InternetSchutz einen Baustein, der unter anderem vor den finanziellen Folgen von Cyberkriminalität schützt. Mit dem SV E-BikeSchutz hat die SV seit Mai 2018 einen Baustein für die Absicherung von Pedelecs, S-Pedelecs und höherwertigen Fahrrädern beispielsweise gegen Diebstahl. Mit dem E-BikeSchutz nutzt die SV den Markttrend und bietet ein Produkt für einen stark wachsenden Markt.

### **Optimaler Schutz für den Mittelstand**

Mit der SV FirmenPolice hat die SV vor allem kleinere und mittlere Unternehmen und deren spezifische Bedürfnisse im Blick. Die SV konnte hier ein Beitragsplus von 5,4 Prozent auf 105,9

Millionen Euro (100,5) erzielen. Das Neugeschäft nach Bestandsbeitrag wuchs um 2,4 Prozent. Mit einem Bestand von rund 433.000 Verträgen ist die SV FirmenPolice das zweitgrößte Zielgruppenprodukt der SV und eines der volumenstärksten Gewerbeprodukte am deutschen Markt. Jahn: "Wir entwickeln auch dieses Produkt ständig weiter, um den Unternehmen in unserem Geschäftsgebiet eine passende Versicherungslösung zu bieten." Seit Anfang 2017 bietet die SV kleinen und mittleren Unternehmen den SV CyberSchutz für Internetrisiken an.

### **Starke Nachfrage nach Kraftfahrtversicherungen**

Im Kraftfahrtgeschäft machen sich Tarifverbesserungen im Bestandswachstum und auf der Ertragsseite weiter positiv bemerkbar. Das Neugeschäft nach Bestandsbeitrag stieg um 5,8 Prozent auf 51,8 Millionen Euro (48,9). Besonders gut lief das Geschäft bei den Privatkunden. Das Beitragsvolumen bei den Kraftfahrtversicherungen stieg insgesamt um 3,8 Prozent auf 260,5 Millionen Euro (250,9). Die Schaden-Kostenquote in Kraftfahrt beträgt 98,7 Prozent (99,6) und liegt damit das fünfte Jahr in Folge unter der 100-Prozentmarke.

### **Vermehrt Unwetterschäden**

2018 zählt deutschlandweit zu einem der schwersten Sturmjahre der vergangenen 20 Jahre. Die SV beziffert die Unwetterschäden des Jahres 2018 auf insgesamt 176,7 Millionen Euro, im Vorjahr waren es nur 95,8 Millionen Euro.

Sturmtief "Burglind" verursachte am 3. Januar 2018 rund 13.000 Schäden mit einem Schadenvolumen in Höhe von 22 Millionen Euro. Am 18. Januar 2018 zog Orkan "Friederike" über Deutschland hinweg und hinterließ, genau am elften Jahrestag von "Kyrill", Schäden von rund einer Milliarde Euro. Die Schadenbilanz bei der SV: "Friederike" führte zu 24.000 Schäden an Gebäuden und Fahrzeugen in Höhe von 36 Millionen Euro.

### **Schadenaufwendungen steigen, Schaden-Kostenquote ist gut**

Die steigende Anzahl an Unwetterschäden und Großschäden erhöhte die Ausgaben auf der Schadenseite im selbst abgeschlossenen Geschäft im Vergleich zum Vorjahr um 15,6 Prozent auf 1.207,9 Millionen Euro (1.044,6). Die bilanzielle Schaden-Kostenquote stieg in den Schaden-Unfallversicherungen auf 91,2 Prozent (82,7), liegt damit aber deutlich unter der der Branche mit voraussichtlich 96 Prozent. Insgesamt wurden über 317.000 Schäden reguliert.

### **Neues Produkt für Ernteausfall eingeführt**

2018 war das Jahr mit der größten Trockenheit der deutschen Klimageschichte. Die lange Trockenperiode führte zu extremen Ernteeinbußen in der Landwirtschaft. Um die finanziellen Folgen für die Landwirte abzuwenden, bietet die SV seit diesem Jahr eine Ernteausfallversicherung an.

Der SV ErntelIndex sichert Witterungsrisiken wie Trockenheit, Frost und anhaltende Nässe durch eine Indexversicherung ab. Der Landwirt wählt vor jeder Aussaat einen bestimmten Ertragswert für seine Kulturen wie Weizen, Gerste, Raps, aber auch Kartoffel und Zuckerrüben. Eine Entschädigung wird dann gezahlt, wenn der statistische Ernteertrag des Landkreises im Versicherungszeitraum unter dem abgesicherten Ertrag liegt, eine individuelle Schadenregulierung gibt es nicht. Jahn: "Wir bieten damit ein auf dem deutschen Markt neuartiges Produkt an. Es wurde in Kooperation mit Sompo International, einem der größten Ernteausfallversicherer der Welt entwickelt."

### **Lebensversicherer: Gut und sicher aufgestellt**

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

Dank des ausgewogenen Mixes ihrer Kapitalanlagen erwartet die SV für 2018 ein gutes Kapitalanlageergebnis. Die SV Lebensversicherung weist eine Nettoverzinsung von 2,6 Prozent (4,2) aus. Hintergrund ist, dass das Bundesfinanzministerium die Berechnungsmethodik für die Zinszusatzreserve änderte. "In 2018 konnten wir daher weitestgehend auf die Auflösung von Bewertungsreserven verzichten, was zu einer Normalisierung und Verstetigung unserer Verzinsung führt. Dies hat einen positiven Einfluss auf die zukünftig zu erwartenden Kapitalerträge", sagt Jahn.

### **Neugeschäft nach laufendem Beitrag bleibt stabil**

Das Neugeschäft gegen laufenden Beitrag entwickelte sich gut und liegt mit 78,8 Millionen Euro um 1,3 Prozent über dem Vorjahr. Insgesamt wurden rund 120.000 Vorsorgeverträge bei der SV abgeschlossen. Gefragt waren vor allem die Produkte der betrieblichen Altersversorgung (bAV) und indexbasierte Rentenversicherungen.

### **Nachfrage nach IndexGarant steigt in der bAV**

Die Rentenversicherung IndexGarant ist die wichtigste Produktgruppe im Leben-Portfolio der SV. Über 70 Prozent der verkauften Rentenversicherungen gingen auf das Konto des indexbasierten Produktes. Immer beliebter wird das Produkt in der betrieblichen Altersversorgung. Das Neugeschäft der IndexGarant nach Beitragssumme in der betrieblichen Altersversorgung wuchs um 15,3 Prozent.

### **Starke Nachfrage nach der VermögensPolice Invest**

Mit der VermögensPolice Invest bietet die SV eine kostengünstige fondsgebundene Rentenversicherung. 2018 stieg das Neugeschäft nach Beitragssumme in der VermögensPolice Invest um 76,8 Prozent auf 116,3 Millionen Euro (65,8). Jahn: "Wir wollen damit vor allem renditeorientierte Kunden ansprechen". Dabei kann der Anleger aus 30 Fonds auswählen. Besonders gefragt war der TrendPortfolio Invest, doch auch Exchange Traded Funds (ETFs) und gemanagte Fonds wurden häufig gewählt. Die SV bietet zusätzlich einen Nachhaltigkeits-ETF an. Dieser investiert in die 30 größten nachhaltigen Unternehmen der Eurozone, basierend auf dem Rating der oekom research AG.

### **Sehr starkes Neugeschäft in der betrieblichen Altersversorgung**

Durch das 2018 in Kraft getretene Betriebsrentenstärkungsgesetz erfährt die Betriebsrente weiter an Aufwind. Jahn: "Wir setzen schon seit vielen Jahren auf die betriebliche Altersversorgung mit erfahrenen Spezialisten, die die Unternehmen und die Arbeitnehmer beraten. Damit haben wir einen konstant wachsenden Erfolg". Das belegen die Zahlen: Rund 30 Prozent des Lebensversicherungsgeschäfts entfallen jedes Jahr auf die betriebliche Altersvorsorge. Besonders stark entwickelte sich das Neugeschäftsvolumen im SV-eigenen, bilanzwirksamen Geschäft in der Direktversicherung, Direktzusage und Unterstützungskasse: Nach Beitragssumme stieg es um 9,4 Prozent auf 830,1 Millionen Euro (758,9), nach laufendem Beitrag um 11,5 Prozent auf 28,9 Millionen Euro und nach Einmalbeitrag um 31,0 Prozent auf 14,9 Millionen Euro.

### **Der digitale SV bAV Manager**

Ein weiterer Schritt ist der "SV bAV Manager". Im Januar führte die SV das neue

Verwaltungsportal für Arbeitgeber ein. In diesem Portal sind alle bAV-Verträge je Arbeitgeber hinterlegt, so dass diese Änderungen und Meldungen einfach und schnell durchführen können. Das macht die Verwaltung von Verträgen der betrieblichen Altersversorgung effizienter. Andreas Jahn: "Wir vernetzen uns damit direkt mit den Arbeitgebern und machen die bAV transparent und noch einfacher". Entwickelt wurde die Lösung von XbAV, dem führenden Technologieanbieter für die Digitalisierung der bAV.

Sylvia Knittel  
Pressesprecherin  
Telefon: (0711) 898 - 48221  
Mobil: 0172-4011235  
sylvia.knittel@sparkassenversicherung.de

Stefanie Rösch  
Pressereferentin  
Telefon: (0711) 898-48222  
stefanie.roesch@sparkassenversicherung.de  
SV SparkassenVersicherung