



SV KOMPAKT 2025

PROFIL UND POSITIONEN

INHALT

ÜBER UNS

02

Moderner Versicherungskonzern
mit langer Tradition

03

Vorwort

04 – 05

SV auf einen Blick

SV KONZERN

06 – 07

Große Beratungskompetenz

08 – 09

Die SV überzeugte in
herausforderndem Umfeld

10

Fakten und Geschäftszahlen

SV GEBÄUDEVERSICHERUNG AG

11 – 12

Kompetente Schadenabwicklung

13 – 14

Die SV erzielte starkes Wachstum
im Neugeschäft und im Bestand

15

Fakten und Geschäftszahlen

SV LEBENSVERSICHERUNG AG

16 – 18

Großer Vorsorgeanbieter

19 – 20

Altersvorsorgegeschäft
auf höchstem Wert nach 2004

21

Fakten und Geschäftszahlen



SV KONZERN
Außendienst 06



SV GEBÄUDE-
VERSICHERUNG AG
Schaden-
regulierung 11



SV LEBENS-
VERSICHERUNG AG
Aktuariat 16

SV NACHHALTIGKEIT

22 – 23

Jugend- und Nachwuchsförderung

24 – 26

Die SV übernimmt Verantwortung
für ihr Handeln

AUSBLICK

27

Der Vorstand

28

Die SV investiert in KI-basierte Systeme
für mehr Kundennutzen

WEITERE INFORMATIONEN

29

Geschäftsberichte 2024
SV Kundenservice
SV in Social Media aktiv
Impressum



SV NACHHALTIGKEIT
SV Sportcamps 22

MODERNER VERSICHERUNGSKONZERN MIT LANGER TRADITION

Die SV steht auf einem soliden Fundament. Seit mehreren Jahrhunderten sorgt sie für die Daseinsvorsorge der Menschen in ihren Geschäftsgebieten. Die sechs historischen Brandversicherungsanstalten, die in der SV aufgegangen sind, bringen jahrhundertelange Erfahrung in der Gebäudeversicherung mit. Diese ist noch immer das Herzstück der SV, wobei sie hier insbesondere in Baden-Württemberg und Hessen führend ist. In der Altersvorsorge gehört die SV zu den großen Anbietern in Deutschland.

Als einer der großen öffentlichen Versicherer steht die SV für Sicherheit und Nähe. Die SV kooperiert mit den 100 Sparkassen, der BW-Bank und den Verbundunternehmen der Sparkassen-Finanzgruppe in Baden-Württemberg, Hessen, Thüringen und Teilen von Rheinland-Pfalz. Hinzu kommen 308 SV Generalagenturen und Geschäftsstellen sowie über 3.700 akkreditierte Makler. Rund 3,5 Millionen Kunden vertrauen der SV ihre Vorsorge und den Schutz ihrer Vermögenswerte an. Die SV beschäftigt über 5.200 Mitarbeitende im Innen- und Außendienst. Der Hauptsitz befindet sich in Stuttgart. In Erfurt, Karlsruhe, Kassel, Mannheim und Wiesbaden sind weitere Standorte.



LIEBE LESERINNEN UND LESER,

wir blicken 2024 auf ein sehr gutes Geschäftsjahr in einem dynamischen und herausfordernden Umfeld.

Vor allem unsere konsequente Ausrichtung auf die Bedarfe unserer Kundinnen und Kunden zeigt sich eindrucksvoll in unseren Zahlen. Die Beiträge sind gestiegen, das Neugeschäft in der Schaden-/Unfallversicherung und Lebensversicherung erreichte Höchstwerte, unsere Vertragszahlen sind angestiegen – und auch unsere Kunden haben uns ihre steigende Zufriedenheit bestätigt.

In der Schaden-/Unfallversicherung haben wir erhebliche Fortschritte erzielt und sind über Markt gewachsen. In der Lebensversicherung konnten wir hohe Zuwächse sowohl bei den laufenden als auch bei den Einmalbeiträgen verzeichnen und uns damit von der Marktentwicklung abkoppeln.

Mit unserer Vertriebsorganisation bieten wir das, was die Kunden brauchen: in den Regionen 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.

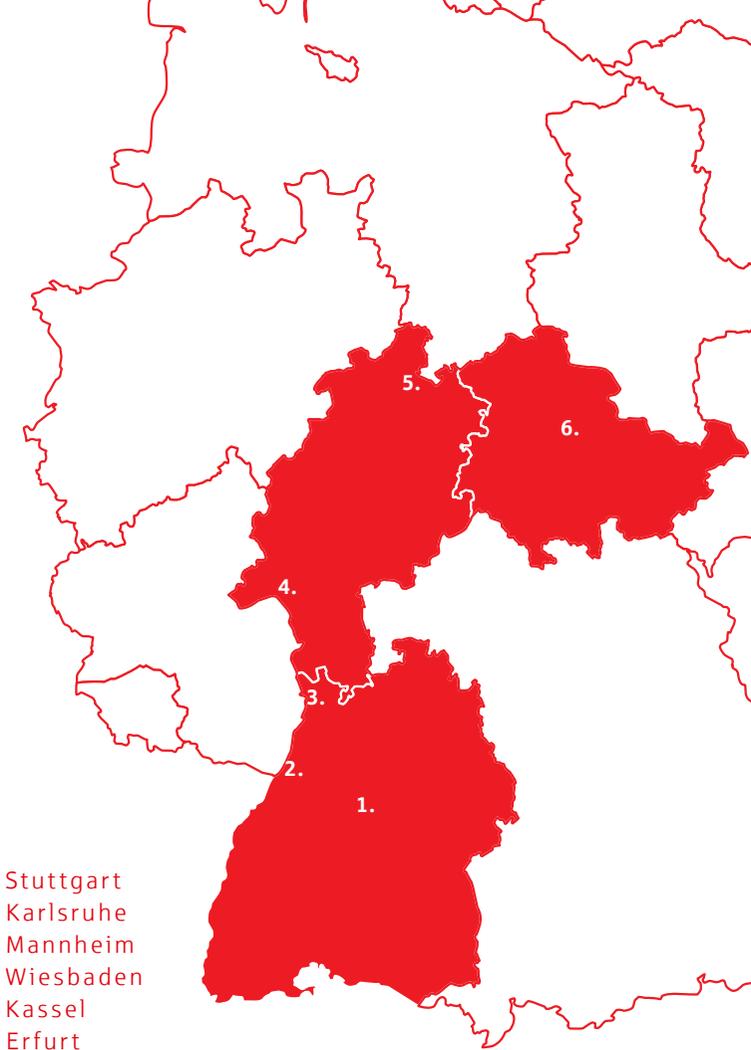
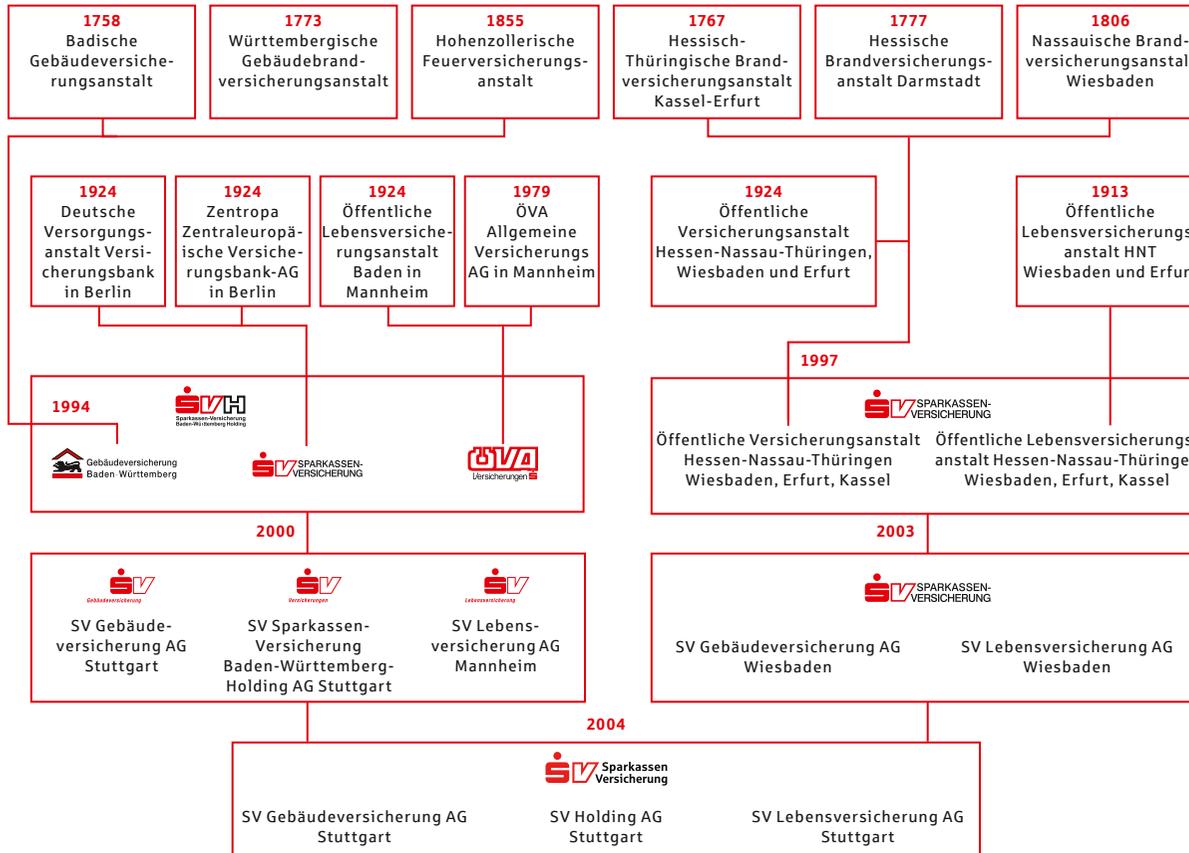
Viele Grüße

Ihr

A handwritten signature in black ink, reading "Andreas Jahn". The signature is written in a cursive, flowing style.

Dr. Andreas Jahn
Vorsitzender des Vorstands der
SV Sparkassenversicherung

Stammbaum der SV im Überblick



- 1. Stuttgart
- 2. Karlsruhe
- 3. Mannheim
- 4. Wiesbaden
- 5. Kassel
- 6. Erfurt

#3

der öffentlichen Versicherer

#4

in der Gebäudeversicherung

#4

in der gewerblichen Feuerversicherung

#4

der Gewerbe-/ Industrieversicherer

#5

der Sachversicherer

#6

der landwirtschaftlichen Feuerversicherung

#13

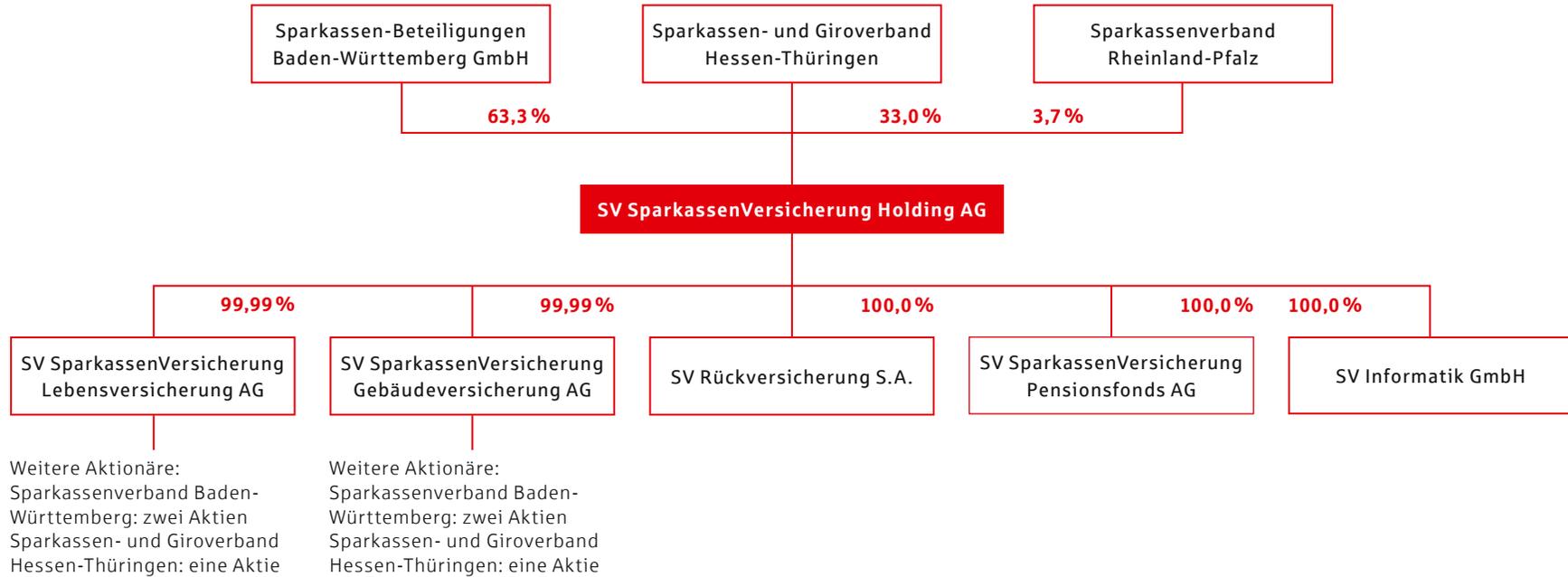
unter den Schadenversicherern

#17

unter den Lebensversicherern

#22

unter den Versicherungskonzernen



					
3,5 Mio. Kunden	5.233 Mitarbeitende	3,74 Mrd. Euro Beitragseinnahmen	3,74 Mrd. Euro Versicherungsleistungen	28,76 Mrd. Euro Kapitalanlagen	7,8 Mio. Verträge

GROSSE BERATUNGS- KOMPETENZ

SEBASTIAN KÜHN
Leiter der
SV Geschäftsstelle Rheinhessen

KERSTIN HENTSCHEL
Fachspezialistin Firmen bei der
SV Geschäftsstelle Rheinhessen

Die SV zeichnet sich durch eine große Beratungskompetenz in ihren Vertrieben aus, insbesondere im Außendienst und in Zusammenarbeit mit den Sparkassen. Die SV bietet damit, was die Kunden brauchen, einen bestmöglichen regionalen Kundenservice in der analogen und digitalen Welt.



SEBASTIAN
KÜHN

Ist seit 30 Jahren im Versicherungsbereich tätig, seit fünf Jahren ist er Leiter der SV Geschäftsstelle Rheinhessen in Worms.

Seit 14 Jahren gibt es bereits die SV Geschäftsstelle Rheinhessen in Worms, in Rheinland-Pfalz. Geschäftsstellenleiter Sebastian Kühn betreut mit seinem 15-köpfigen Team über 35.000 Privat- und Firmenkunden in allen Versicherungs- und Vorsorgefragen. Das Gebiet der Geschäftsstelle umfasst die Stadtgebiete von Worms, Mainz, Alzey sowie die Region Rheinhessen und reicht bis ins hessische Ried. Die Geschäftsstelle Rheinhessen betreut viele kleine und mittelständische Unternehmen.

„Im Außendienst erleben wir täglich, wie wichtig eine kompetente und individuelle Beratung für unsere Kundinnen und Kunden ist“, erklärt Sebastian Kühn. Rund ein Viertel seiner Kundschaft sei aus dem gewerblichen Bereich, ergänzt er, sodass die Geschäftsstelle hier einen klaren Fokus und auch eine echte Expertise habe. Dabei seien auf der einen Seite die Kundinnen und Kunden in den letzten Jahren anspruchsvoller geworden, meint Kühn, auf der anderen seien aber auch die Themengebiete rund um die Risikoanalyse, Prävention und Absicherung komplexer geworden. „Die Kunden sind viel besser informiert als früher und haben dadurch eine höhere Erwartung an den Service und an die Beratung. Sie wollen klare und verständliche Informationen über Produkte, Kosten und Bedingungen und erwarten Lösungen, die auf ihre spezifischen Bedürfnisse zugeschnitten sind“, meint der Versicherungsexperte.

„Und genau das liefern wir“, ergänzt Kerstin Hentschel, die in der Geschäftsstelle als Fachspezialistin Firmen arbeitet. Wir besuchen unsere gewerblichen Kunden vor Ort, erläutert sie, um Risiken zu bewerten, Präventionsmaßnahmen zu besprechen und dann Lösungen zu finden. Für Unternehmen seien Feuer, Betriebsunterbrechung, Unterversicherung und Klimawandel die größten Risiken, „aber auch Haftungsrisiken, IT-Risiken und Cyberrisiken sprechen wir bei den Kunden an“, erklärt sie weiter. Für die Risikoanalyse und Aufklärung holen sie sich in der Geschäftsstelle bei Bedarf auch Unterstützung aus dem eigenen Haus. Hier sei die SV mit den Experten des SV Risikoservices und der SV Cube GmbH für Wertermittlungen sehr gut aufgestellt. „Die Kunden schätzen unser Fachwissen und die Fähigkeit, komplexe Sachverhalte verständlich zu erklären“, meint Hentschel.

Im Kundenkontakt sei es besonders wichtig, eine vertrauensvolle Beziehung aufzubauen, erklärt Sebastian Kühn. Diese basiere auf Transparenz, Ehrlichkeit und Zuverlässigkeit. Die Kunden müssten sich darauf verlassen können, dass Zusagen eingehalten werden, sei es bei Terminen, Schadenregulierungen oder anderen Serviceleistungen. Eine gute Erreichbarkeit und schnelle Reaktionszeiten seien dafür wichtig. In den letzten Jahren habe die Bedeutung der Onlineberatung zugenommen, meint Sebastian Kühn. Dabei werden Inhalte auf digitalem Weg geteilt und Dokumente gemeinsam durchgegangen, was eine ähnliche Nähe wie im persönlichen Gespräch schaffe. „Eine gute Balance zwischen Live- und Online-Beratung ist dabei der richtige Weg“, meint er.

Bei komplexeren Themen oder wenn eine persönliche Beziehung besonders wichtig sei, brauche es einfach den direkten Kontakt. Das Ziel der SV Geschäftsstelle sei es, ein zuverlässiger Partner für ihre Kunden in Sachen Sicherheit und Vermögensaufbau zu sein. Das gelinge perfekt im regionalen Verbund mit der Sparkasse Rheinhessen, in der die Geschäftsstelle integriert ist, sagt Sebastian Kühn.

»Regionale Nähe schafft Vertrauen und erleichtert gleichzeitig auch die digitale Nähe.«



KERSTIN
HENTSCHEL

Arbeitet seit 15 Jahren als Fachspezialistin Firmen in der SV Geschäftsstelle Rheinhessen.

Der schnelle Kontakt zur SV.
Hier geht es zur Beratung.



DIE SV ÜBERZEUGTE IN HERAUSFORDERNDEM UMFELD

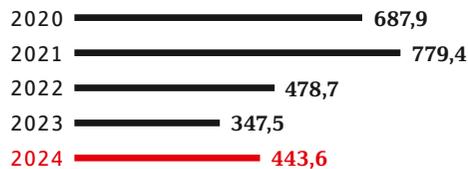
Die SV blickt auf ein sehr gutes Geschäftsjahr und das in einem dynamischen und herausfordernden Umfeld, das von politischen und wirtschaftlichen Unsicherheiten geprägt war. In der Schaden-/Unfallversicherung wie auch in der Altersvorsorge verzeichnete die SV ein starkes Neugeschäft und Beitragswachstum.

In der Schaden-/Unfallversicherung stiegen die gebuchten Bruttobeiträge saG um 8,4 Prozent auf 2,23 Milliarden Euro (Vorjahr: 2,06). Im Neugeschäft wurde mit 190,0 Millionen Euro (150,3) ein neues historisches Rekordergebnis erreicht. Trotz erneut hoher Unwetterschäden und deutlich gestiegener Schadenaufwendungen in der Kraftfahrtversicherung aufgrund inflationsbedingt höherer Reparaturkosten hat sich die bilanzielle Schaden-Kostenquote mit 94,7 Prozent (96,5) verbessert und liegt nach gegenwärtiger Prognose unter dem Marktwert in Höhe von 96 Prozent.

In der Lebensversicherung wurde das beste Neugeschäft seit dem steuerlich motivierten Ausnahmejahr 2004 erzielt. Die Neugeschäfts-Beitragssumme erreichte 3,34 Milliarden Euro (3,05). Hohe Zuwächse gab es sowohl beim laufenden Beitrag als auch bei den Einmalbeiträgen. Auch 2024 hat die betriebliche Altersvorsorge wieder einen nennenswerten Anteil am Neugeschäft erreicht, zudem ist das fondsgebundene Vorsorgegeschäft weiter angestiegen. Die gebuchten Bruttobeiträge in der Lebensversicherung (ohne Pensionsfonds) sind um 8,2 Prozent auf 1,50 Milliarden Euro (1,38) gestiegen.

Kapitalanlageergebnis

(ohne Ergebnis aus FLV) in Mio. Euro



In Summe stiegen die gebuchten Bruttobeiträge saG (ohne Pensionsfonds) um 8,3 Prozent auf 3,73 Milliarden Euro (3,44). Die SV Pensionsfonds AG hat 2024 14,9 Millionen Euro (78,4) Prämieinnahmen erwirtschaftet. Der Mitte 2022 erworbene Rückversicherer in Luxemburg, SV Rückversicherung S.A., konnte seine Tätigkeit erfolgreich ausbauen. Der Risikoausgleich im Konzern soll verbessert und die Geschäftsergebnisse sollen so stabilisiert werden.

Das Ergebnis aus Kapitalanlagen ohne Erträge und Aufwendungen der fondsgebundenen Versicherungen stieg auf 443,6 Millionen Euro (347,5). Der Kapitalanlagebestand des Konzerns blieb mit 28,76 Milliarden Euro (28,71) stabil. Dabei erwirtschaftete die SV Lebensversicherung eine Nettoverzinsung von 1,9 Prozent (1,3). Die Nettoverzinsung

Konzernergebnis

nach Steuern in Mio. Euro



der SV Gebäudeversicherung lag bei 2,3 Prozent (2,4). Der SV Konzern erzielte im abgelaufenen Geschäftsjahr einen Konzernjahresüberschuss nach HGB in Höhe von 103,2 Millionen Euro (11,6). Das Ergebnis 2023 war aufgrund eines bilanziellen Sondereffekts außergewöhnlich niedrig, 2022 lag das Konzernergebnis bei 82,1 Millionen Euro.

Die SV erweist sich als stabiler und verlässlicher Partner in diesen von wirtschaftlichen und politischen Unsicherheiten geprägten Zeiten. Die SV ist zuversichtlich, dass sie 2025 für noch mehr Menschen dieser Partner sein kann und wird. Die SV setzt ihre „Fokus Kunde“-Strategie weiter fort. SV setzt dabei auf die Kompetenzen im Kundenservice und ihrer Vertriebe, auf Digitalisierung, ihre Innovationskraft und auf die Stabilität der Sparkassenorganisation.

Die SV ist sicher aufgestellt

Ende 2024 weisen sowohl die SV Gebäudeversicherung als auch die SV Lebensversicherung eine Bedeckung nach Solvency II deutlich über den geforderten 100 Prozent aus. In der SV Gebäudeversicherung wird das Risikoprofil durch den großen Elementarbestand und daraus resultierend das Risiko aus Naturgefahren dominiert. Trotz dieser Sondersituation weist die SV Gebäudeversicherung eine SCR-Quote von 279* Prozent (288) aus und ist damit komfortabel überdeckt. In der SV Lebensversicherung liegt die SCR-Quote bei 761* Prozent (1.164). Damit liegt die Quote weiterhin signifikant über dem Marktschnitt und ist Ausdruck des sehr hohen Sicherheitsniveaus der SVL. Weitere Details gibt es in den Berichten über die Solvabilität und Finanzlage. (*Werte Q4 2024)

Die SV: starker Partner für Sicherheit und Vorsorge



Fit for the future: mit der Strategie „Fokus Kunde“ auf Kurs

Ziel der SV Unternehmensstrategie „Fokus Kunde“ ist es, Privat- und Firmenkunden zu begeistern, rundum zu versichern und neue Kunden hinzugewinnen. Kundenanliegen sollen einfacher und schneller erledigt werden. Die SV arbeitet dafür an vielen Stellschrauben. Die SV arbeitet kontinuierlich an einer zukunftsfähigen Ausrichtung und setzt auf moderne Produkt- und Serviceangebote, aktuelle IT-Lösungen, optimierte und sichere Prozesse sowie Digitalisierung und Automatisierung. Zudem schafft sie moderne Arbeitsplätze. Mit der SV Informatik GmbH (SVI) ist die SV in den Bereichen Datenverarbeitung und Datensicherheit bestens aufgestellt.

2024 – ein Jahr der Jubiläen bei der SV

Gleich mehrere Meilensteine wurden 2024 gefeiert: Die ehemaligen Kompositversicherer in Württemberg (Zentral-europäische Versicherungsbank AG – Zentropa) und Hessen (Nassauische Landesversicherungsbank) sowie die Lebensversicherer in Baden (Öffentliche Lebensversicherungsanstalt Baden – ÖVA) und Württemberg (Deutsche Versorgungsanstalt Versicherungsbank AG – DVA) blicken auf 100 Jahre Geschichte zurück. Diese vier Unternehmen sind Teil der insgesamt zwölf Vorgängerinstitute, die zum heutigen Gesamtkonzern gehören. Die SV hat eine lange Geschichte, geprägt von Fürsten, die sich für ihre Untertanen einsetzen wollten, von Sparkassen, die den „kleinen Sparer“ unterstützen wollten, und von Kommunen, die etwas für ihre Region schaffen wollten. Diese historische Entwicklung spiegelt sich in der heutigen

SV wider. Das Jahr 1924 markiert einen bedeutenden Moment in der Entstehung der heutigen SV. Die SV ist stolz auf ihre lange Tradition und ist sich ihrer Wurzeln bewusst. Die Verbindung von Tradition und Moderne ist nicht nur ein Bestandteil ihrer Geschichte, sondern auch ein Versprechen für die Zukunft, weiterhin ein verlässlicher Partner für ihre Kunden zu sein.

Großer Arbeitgeber und Ausbildungsbetrieb

Die SV ist ein großer Arbeitgeber und stets auf der Suche nach neuen Talenten und Fachleuten. Um neue Fachkräfte zu gewinnen und bestehende zu binden, investiert die SV kontinuierlich. An ihren sechs Standorten und auf den SV Geschäftsstellen und Generalagenturen stellt die SV Ausbildungs- und Studienplätze zur Verfügung. Die SV bildet für den eigenen Bedarf aus – die Übernahmequote liegt bei über 80 Prozent. Im Branchenvergleich gehört die SV zu den großen Ausbildungsbetrieben und leistet mit ihrem Engagement einen wichtigen Beitrag zur Sicherung der Ausbildungsinfrastruktur.

Die SV ist ein moderner Arbeitgeber, der seinen Mitarbeitenden zeitgemäße Arbeitsplätze bietet. Knapp 90 Prozent der Belegschaft haben die Möglichkeit, von zu Hause aus zu arbeiten. Die SV bietet dafür Telearbeit, Mobile-Working-Lösungen und flexible Arbeitszeiten. Es gibt ein umfangreiches Angebot zur Aus- und Weiterbildung, umfangreiche Gesundheitsangebote sowie Unterstützung bei der Vereinbarkeit von Beruf und Familie.

Zu den Karriereseiten: [🌐 sv.de/karriere](https://www.sv.de/karriere)



Strategie „Fokus Kunde“



Die SV wurde zum zwölften Mal in Folge in der Arbeitgeberstudie von Focus als Top-Arbeitgeber ausgezeichnet.

[🌐 sv.de/ratings](https://www.sv.de/ratings)

SV IM BLICK

Vertrieb und Außendienst



308

SV Geschäftsstellen und Generalagenturen in den Regionen

3.864

akkreditierte Makler



100

Sparkassen und BW-Bank



1.920

Mitarbeitende im Außendienst



44

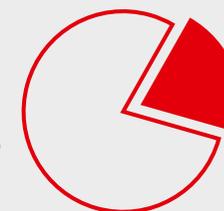
Auszubildende im Außendienst

SV Konzern – Geschäftszahlen auf einen Blick (nach HGB)

		2024	2023	2022	Δ23/24 in %
Gesamtbeiträge	in Million €	3.980,4	3.743,2	3.623,9	6,3
Gebuchte Bruttobeiträge saG	in Million €	3.741,1	3.512,7	3.438,1	6,5
Gebuchte Bruttobeiträge saG (ohne Pensionsfonds)	in Million €	3.726,2	3.439,5	3.387,2	8,3
Schaden- und Unfallversicherungsgeschäft		2.229,9	2.056,8	1.836,8	8,4
Lebensversicherungsgeschäft		1.496,4	1.382,6	1.550,5	8,2
Pensionsfonds		14,9	78,4	50,8	-81,0
Bestand Anzahl Verträge	in Tausend	7.761	7.668	7.655	1,2
Versicherungsleistungen	in Million €	3.739,1	3.434,6	2.881,5	8,9
Schaden- und Unfallversicherungsgeschäft brutto saG		1.775,5	1.591,0	1.260,6	11,6
Lebensversicherungsgeschäft (inklusive Überschussanteile)		1.963,6	1.843,6	1.620,9	6,5
Kapitalanlagebestand (ohne Depotforderungen)	in Million €	28.762,1	28.705,5	28.794,1	0,2
Segment Leben		23.502,2	23.604,7	24.063,7	-0,4
Segment Schaden/Unfall		3.947,0	3.886,0	3.739,9	1,6
Segment Rückversicherung		319,7	258,7	167,0	23,6
Segment Holding		1.891,5	1.842,8	1.872,8	2,6
Segment Pensionsfonds		402,0	380,5	280,6	5,7
Segment Sonstige		-1.300,4	-1.267,2	-1.329,8	2,6
Kapitalanlageergebnis (ohne Ergebnis aus FLV und AN u AG)	in Million €	443,6	347,5	478,7	27,7
Aufwendungen für den Versicherungsbetrieb brutto	in Million €	768,9	739,1	692,4	4,0
Konzernergebnis (vor Steuern)	in Million €	161,3	2,4	124,6	6.487,3
Konzernergebnis (nach Steuern)	in Million €	103,2	11,6	82,1	785,8
Eigenkapital	in Million €	1.345,0	1.289,2	1.322,0	4,3
Bilanzsumme	in Million €	29.943,0	29.825,3	29.802,5	0,4
Mitarbeitende (Köpfe)	in Köpfen	5.233	5.097	5.066	2,7
Innendienst		2.978	2.940	2.920	1,3
Außendienst		1.920	1.854	1.825	3,6
Auszubildende		335	303	321	10,6

SV IM BLICK

Innendienst*

21,72 %
Teilzeitquote291
Auszubildende und Studierende im Innendienst

KOMPETENTE SCHADENABWICKLUNG

OLIVER FASSIOTTI
Schadenregulierer

In der Schadenbearbeitung ist die SV aufgrund ihrer hohen Marktdurchdringung in der Gebäude- und Elementarschadenversicherung regelmäßig stark gefordert. Auch im Sommer 2024 gab es eine Reihe heftiger Unwetter mit großen Überschwemmungsschäden, die begutachtet und reguliert werden mussten. Im Schadenmanagement ist die SV mit ihrer Reguliererorganisation, den Dienstleistern und Kooperationspartnern sehr gut aufgestellt.





Einfache und schnelle Online-Schadenmeldung. [Hier geht es zur Meldung.](#)

Oliver Fassiotti ist vor Ort für die Kunden da, wenn es darauf ankommt und die SV ihr Versprechen einlöst, „damit was passiert, wenn was passiert“. Hier erzählt er von seinen Erfahrungen.

„Unsere Kunden erwarten im Schadenfall eine schnelle, transparente und unbürokratische Abwicklung. Sie möchten rasch Klarheit darüber, ob der Schaden übernommen wird, und eine zügige Entscheidung zur Ersatzpflicht. Zudem wird geschätzt, wenn wir schnell vor Ort sind. Besonders wichtig ist unseren Kunden unsere fachliche Kompetenz und Expertise im direkten Kontakt.“

Damit eine schnelle Besichtigung organisiert und Erstmaßnahmen umgesetzt werden können, sollten unsere Kunden ihren Schaden möglichst zeitnah melden. Die Schäden werden zunächst an den Innendienst gemeldet und dort angelegt. Hierzu gibt es verschiedene Kontaktstrecken, d. h., unsere Kunden melden die Schäden der zuständigen Agentur oder Sparkasse persönlich, online, telefonisch oder per Mail. Die SV verfolgt hier eine Multikanalstrategie. Sofern erkennbar ist, dass es sich um einen größeren Schaden handelt, wird vom Innendienst sofort ein Regulierer

beauftragt, der sich im Regelfall innerhalb von 24 Stunden beim Kunden meldet. Gleichzeitig schaltet der Innendienst bei Bedarf eine Partnerfirma ein oder organisiert gleich Erstmaßnahmen wie etwa Trocknungen. In der Regel werden Feuerschäden ab 3.000 Euro und Leitungswasserschäden ab 5.000 Euro im Regulierungsaußendienst besichtigt.

Wir legen besonderen Wert darauf, möglichst umfassende Informationen über den Grund und den Umfang des Schadens zu bekommen. Vor Ort stellen wir die Höhe des Schadens mithilfe des eigens dafür entwickelten Schadenberechnungsprogramms SV ProfClaim fest. Manchmal setzen wir für die Schadenermittlung auch Drohnen ein. Sachverständige nutzen diese ebenso, zum Beispiel bei einem Sturmschaden an einem Kirchendach.

»Wir sind in unserem Schadenmanagement sehr dezentral aufgestellt und regional mit eigenen Schadenregulierern direkt bei unseren Kundinnen und Kunden vor Ort.«

Mit unserem Dienstleisternetzwerk und der eigenen Sanierungsfirma PGI Sanierung GmbH sind wir auch technisch gut aufgestellt. Die PGI-Firmen sind sehr eng mit uns Regulierern in den jeweiligen Regionen vernetzt. Wir greifen auf diese Partnerfirmen zu. Den Schadenumfang

Rund 180 Mitarbeitende im Innendienst und circa 90 Regulierer:innen kümmern sich bei der SV um eine schnelle Schadenregulierung. Das Schadenmanagement der SV ist dezentral und regional aufgestellt. Das ganze Geschäftsgebiet ist damit abgedeckt. Die Regulierer sind aber auch darüber hinaus – bundesweit – tätig.

ermitteln wir dann gemeinsam mit der jeweiligen PGI-Firma. Der Kunde erhält vor Ort gleich die Freigabe, die Schadenbehebung zu beauftragen. Die Rechnung geht nach Abschluss der Arbeiten dann direkt an die SV. Über SV ProfClaim Pay haben wir auch die Möglichkeit, eine erste Zahlung vor Ort beim Kunden anzuweisen.

Im Massenelementarschadenfall bedienen wir uns der sogenannten Task Force. Es handelt sich dabei um rund 300 Personen und Dienstleisterfirmen, die für uns Sachschäden in einem bestimmten Segment, in der Regel bis 25.000 Euro, bearbeiten. So gewährleisten wir, dass Kunden auch in großräumigen Krisensituationen ein hohes Maß an Servicequalität erhalten.

Der Beruf des Schadenregulierers ist sehr abwechslungsreich. Jeder Schaden ist anders, denn jeder Kunde ist einzigartig. Wir erhalten über unsere Arbeit Einblicke in Unternehmen und Branchen. Wir freuen uns, wenn wir ein positives Feedback der Kunden und Vertriebspartner und aus dem Innendienst für unsere Arbeit bekommen.



OLIVER FASSIOTTI

Ist Bauingenieur und arbeitet seit acht Jahren als Schadenregulierer für die SV. Er ist in den Landkreisen Freudenstadt, Rottweil, im Schwarzwald-Baar-Kreis, in Tübingen, im Ortenaukreis und in Villingen-Schwenningen tätig.

DIE SV ERZIELTE STARKES WACHSTUM IM NEUGESCHÄFT UND IM BESTAND

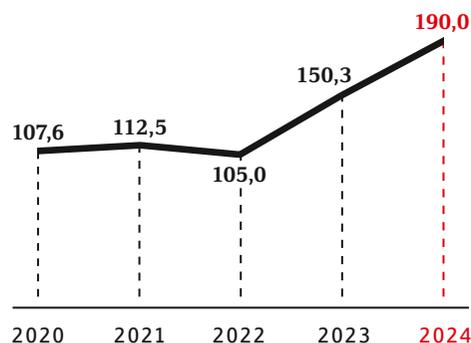
Bei ihrem Schaden-Unfallversicherer blickt die SV auf ein sehr gutes Jahr. Die SV Gebäudeversicherung erzielte im Neugeschäft erneut eine Bestmarke. Sie bietet ihren Kunden ein verlässliches und professionelles Schadenmanagement und einen modernen Versicherungsschutz.

Das Neugeschäft stieg um 26,4 Prozent auf 190,0 Millionen Euro (150,3) und übertraf den Rekordwert des Vorjahres. Besonders in der Kraftfahrtversicherung, der privaten Sachversicherung, der Haftpflichtversicherung sowie in der industriellen Sachversicherung lief das Neugeschäft 2024 sehr gut. Die gebuchten Bruttobeiträge saG stiegen beim Schaden-Unfallversicherer um 8,4 Prozent auf 2,23 Milliarden Euro (2,06). Damit ist die SV 2024 stärker gewachsen als der Markt, der nach vorläufigen Zahlen um 7,9 Prozent zulegen konnte. Das Wachstum erstreckte sich über fast alle Sparten hinweg, was am sehr starken Neugeschäft lag, aber auch an Beitragssatzanpassungen, Ertragssteigerungsmaßnahmen, Wertzuschlägen und Anpassungen des gleitenden Neuwertfaktors.

Die Brutto-Aufwendungen für Versicherungsfälle saG sind im Vergleich zum Vorjahr um 8,3 Prozent auf 1.559,7 Millionen Euro (1.440,6) gestiegen. Der Anstieg ist maßgeblich auf die hohen Unwetterschäden zurückzuführen, aber auch Leitungswasserschäden und die inflationsbedingt gestiegenen Kosten für Reparaturen und Ersatzteile in der Kraftfahrtversicherung schlugen zu Buche.

Neugeschäft

in Mio. Euro

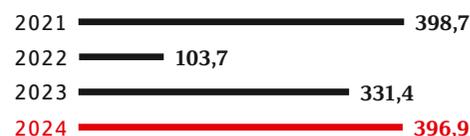


Unwetterschäden auch 2024 auf hohem Niveau

Mit einem Elementarschadenaufwand von 396,9 Millionen Euro (331,4) war 2024 das viertschlechteste Jahr der Unternehmensgeschichte – nach den Unwettern 2021 inklusive des Unwetterereignisses „Bernd“, des Orkans „Lothar“ 1999 und des Hagelereignisses „Andreas“ 2013. Regionale Unwetter verursachten 2024 vor allem in den Sommermonaten hohen Schäden an Gebäuden und Fahrzeugen. Allein die großen Unwetter in Baden-Württemberg verursachten in den Monaten Mai bis August 2024 insgesamt 15.600 Schäden mit einem Schadenaufwand von 233 Millionen Euro.

Entwicklung des Elementarschadenaufwands

in Mio. Euro



Die SV Gebäudeversicherung erzielte guten Jahresüberschuss

Die bilanzielle Schaden-Kostenquote lag mit 94,7 Prozent (96,5) unter dem Vorjahr und unter dem erwarteten Marktniveau von 96 Prozent (98,8). Das versicherungstechnische Bruttoergebnis saG stieg auf 72,5 Millionen Euro, nach 37,4 Millionen Euro im Vorjahr. Das Kapitalanlageergebnis erreichte mit 90,4 Millionen Euro den Vorjahreswert. Insgesamt lag der Jahresüberschuss der SV Gebäudeversicherung bei 76,2 Millionen Euro (79,4) und damit leicht unter dem Niveau des Vorjahres. Die SV verfügt über eine sehr gute finanzielle Substanz, eine stabile Versicherungstechnik und eine breite Rückversicherungsstruktur, um die Schadenbelastung zu bewältigen. Ergebniseffekte durch risikopolitische Instrumente und Maßnahmen wie Schwankungsrückstellungen und Rückversicherung sind begrenzt.

2025 wird auf der Schadenseite herausfordernd bleiben. Das gilt für die Kraftfahrtversicherung und wohl auch für die Elementarschäden. Die Auswirkungen der Klimaänderung zeigen sich in den Extremwetterereignissen weltweit und in Deutschland. Die Diskussion um eine Pflichtversicherung greift allerdings zu kurz. Ohne Prävention wird die Elementarschadenversicherung zunehmend schwieriger. Die Versicherungswirtschaft hat daher bereits 2021 einen konkreten Vorschlag erarbeitet, der wichtige Präventionsmaßnahmen ebenso beinhaltet wie die deutliche Steigerung von umfassenden Elementardeckungen. Diesen Vorschlag hat die SV mitentwickelt und unterstützt ihn uneingeschränkt.

Die SV: fairer Partner für Privat- und Firmenkunden sowie Kommunen



#1

Mit KRISTALL gibt es eine, speziell für und mit Kommunen, entwickelte Versicherungslösung. Eine Besonderheit ist hier die Möglichkeit der Mitbestimmung der Kommunen. [🌐 sv.de/kommunen](https://sv.de/kommunen)

Professionelles Schadenmanagement für die Kunden

Als großer Gebäude- und Elementarschadenversicherer hat für die SV das Schadenmanagement eine besondere Bedeutung. Für ihre Kunden bietet die SV ein ganzes Netzwerk an Hilfestellungen: Es besteht aus einer regionalen Regulierungsorganisation, einem Dienstleisterservice, der SV-Tochter PGI Sanierung GmbH und ihren Kooperationspartnern und unterstützenden digitalen Prozessen wie etwa in der Schadenauszahlung, der Schadenkalkulation und dem Schadentracking.

Mit dem Dienstleisterservice werden qualifizierte Trocknungs-, Sanierungs- oder Handwerkerbetriebe vermittelt, die die Trocknung eines Überschwemmungsschadens oder Leitungswasserschadens oder die Reparatur eines abgedeckten Daches nach einem Sturm übernehmen. Die SV kooperiert hier mit den Landesinnungsverbänden (LIV) des Dachdeckerhandwerks und des Zimmerer- und Holzbaugewerbes Baden-Württembergs. Auch im Bereich Kfz arbeitet die SV mit Partnern im Bereich der Glas- und Hagelschadenreparatur zusammen. Die SV organisiert

#2

2024 wurde die THG-Prämie in Höhe von 100 Euro an den Kunden ausbezahlt, 2025 sind das 80 Euro. Die THG-Quote, die Treibhausgasminderungsquote, ist eine Maßnahme, die Verkehrswende zu unterstützen. [🌐 sv.de/thg-praemie](https://sv.de/thg-praemie)

Aufwendungen für Geschäftsjahres-Versicherungsfälle brutto saG

in Mio. Euro



Begutachtungen der Schäden an zentralen Besichtigungsstellen durch Kfz-Sachverständige. Vorteile bietet dies 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.

Unter dem Dach des Tochterunternehmens PGI Sanierung GmbH baute die SV weiter an einem Netzwerk eigener Dienstleistungsunternehmen im Bereich der Schaden-sanierung. 2024 wurden zwei weitere Unternehmen eingegliedert, so dass die PGI aus aktuell acht Sanierungsfirmen besteht. Damit ist das Unternehmen in Nordhessen, Oberschwaben, Süd- und Nordbaden, der Region Heilbronn und in den Landkreisen Böblingen und Göppingen

#3

Die SV bietet ihren Privat- und Firmenkunden in hohen Risikozonen, in den ZÜRS-Zonen 3 und 4, den Hochwasserpas zu einem Festpreis an: 500 Euro brutto für Privatkunden, 800 Euro brutto für Gewerbekunden. [🌐 hochwasserpas.info](https://hochwasserpas.info)

mit eigenen Sanierungskapazitäten vertreten. Ihr Ziel, in allen ihren Geschäftsregionen mit eigenen Sanierungsunternehmen vertreten zu sein, setzt die SV damit konsequent fort.

Im Schadenfall zeigt sich die Verlässlichkeit und Leistungsfähigkeit eines Versicherers. Nur Geld zu überweisen reicht nicht. Es gilt den konkreten Schaden zu beseitigen. Gerade nach Unweterschäden sind Handwerkerkapazitäten, aber auch Trocknungsgeräte ein knappes Gut. Hier hat die SV als Marktführer in ihren Regionen große Erfahrung und ein starkes Netzwerk, das sie ihren Kunden zur Verfügung stellt.

Der SV Risikoservice schafft Mehrwert für Firmenkunden

Mit dem SV Risikoservice steht die SV ihren Gewerbe-, Industrie- und Kommunkunden zur Seite. Risikoingenieure erfassen, analysieren und bewerten die Gefährdungen der Kunden und erarbeiten darauf basierend Konzepte zur Schadenprävention. So schafft die SV eine Brücke zwischen Versicherungstechnik und der individuellen Risikolage vor Ort und

#4

Die SV bietet eine Kfz-Flatrate für junge Fahrer. Junge Menschen zwischen dem 17. und der Vollendung des 27. Lebensjahres dürfen mit der neuen Police alle bei der SV versicherten Privat-Pkws ihrer Familie fahren. [🌐 sv.de/kfz-flatrate](https://sv.de/kfz-flatrate)

kann entsprechende Lösungen anbieten. Jede Betriebsart und jeder Standort bringt sein eigenes Gefahrenpotenzial, an das die Risikoprävention anzupassen ist. Dieser Service bringt einen echten Mehrwert für die Kunden.

Großer kommunaler Versicherer

Die SV ist mit ihrem Tochterunternehmen SV Kommunal ein großer Versicherungspartner für Gemeinden, Städte und Kreise und damit einer der großen Kommunalversicherer in Deutschland. Mit Versicherungspaketen wie KRISTALL ist die SV einer der spezialisierten Anbieter für kommunalen Versicherungsschutz. Sie bietet den Kommunen mit ihren Zusatzleistungen echte Mehrwerte. Sie reichen von der Förderung der Schadenverhütung über Verdienstauffälle bei Feuerwehreinsätzen bis hin zur Unterstützung mit moderner Feuerwehertechnik. Zusätzlich bietet die SV 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.

SV Gebäudeversicherung AG – Geschäftszahlen (nach HGB)

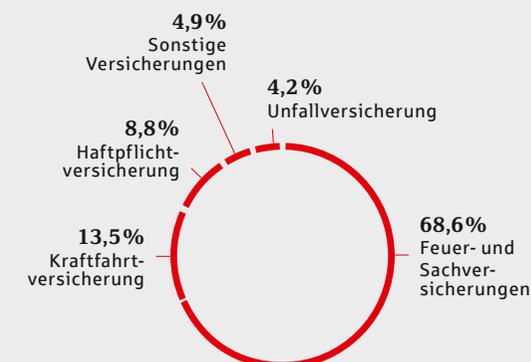
	2024	2023	2022
Gebuchte Bruttobeiträge saG	2.229,9	2.056,8	1.836,8
in Million €			
HUK-Versicherungen	590,2	553,0	533,0
Haftpflichtversicherung	195,8	189,5	179,2
Unfallversicherung	93,7	91,9	89,2
Kraftfahrtversicherung	300,7	271,6	264,6
Sachversicherungen	1.439,9	1.320,0	1.155,6
Verbundene Wohngebäudeversicherung	798,0	739,2	652,6
Verbundene Hausratversicherung	67,1	64,7	61,5
Feuerversicherungen	220,4	197,5	168,4
Sonstige Sachversicherungen	354,4	318,6	273,1
Übrige Versicherungen	199,8	183,8	148,2
Bestand Anzahl Verträge	6.248	6.149	6.127
in Tsd			
Aufwendungen für Geschäftsjahres-Versicherungsfälle brutto saG	1.775,5	1.591,0	1.260,6
in Million €			
Geschäftsjahresschäden	240	262	229
in Tsd. Stück			
Bruttoschadenquote saG	80,9	79,1	69,3
in %			
Aufwendungen für den Versicherungsbetrieb brutto (gesamt)	541,7	513,5	452,5
in Million €			
Combined Ratio saG	94,7	96,5	86,3
in %			
setzt sich zusammen aus:			
Bilanzielle Schadenquote brutto saG	71,1	71,6	62,0
in %			
Kostenquote (verdiente Beiträge)	23,7	24,9	24,3
in %			
Kapitalanlagebestand	3.986,9	3.917,5	3.759,7
in Million €			
Netto-Kapitalerträge	90,4	90,4	32,2
in Million €			
Laufende Durchschnittsverzinsung	2,49	2,31	1,84
in %			
Nettoverzinsung	2,31	2,37	0,89
in %			
Jahresüberschuss	76,2	79,4	82,7
in Million €			
Bilanzgewinn	53,1	69,3	76,4
in Million €			

SV IM BLICK

SV Gebäudeversicherung

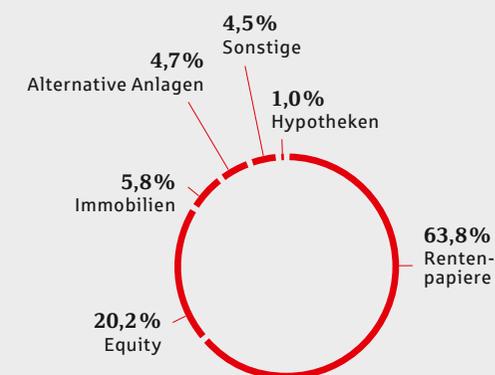
Bestandszusammensetzung

nach gebuchten Bruttobeiträgen saG, 31.12.2024



Kapitalanlagestruktur

auf Marktwertbasis, 31.12.2024

32.000
Nutzer:innenhat die SV Haus & Wetter“-App.
sv.de/haus-und-wetter-app

GROSSER VORSORGEANBIETER



STEFANIE KNEUPER
—
Aktuarielle
Produktentwicklung



MICHAEL SCHIMPF
—
Aktuarielle
Produktentwicklung

Die SV ist ein stabiler Lebensversicherer und bietet eine sichere Vorsorge. Damit konnte die SV beispielsweise die Überschussbeteiligung für das Jahr 2025 schon sehr früh festlegen. Die Tarifgestaltung und die Kalkulation ist die Arbeit von Mathematikern und Aktuaren.

W

ie ist das Vorsorge-jahr 2024 gelaufen?

SCHIMPF 2024 ist trotz wirtschaftlich schwierigen Umfelds für die SV sehr positiv gelaufen. Maßgeblichen Anteil am Erfolg hatten unsere VermögensPoliceInvest (VPI) und der neue BU-Tarif, der deutlich günstiger kalkuliert wurde. Für 2025 erwarten wir bei den neuen Risiko- und BU-Produkten ein starkes Wachstum, und dass sich der positive Trend bei der VPI fortsetzt.

Warum konnte die SV die Überschussbeteiligung für 2025 schon so früh festschreiben?

KNEUPER Die frühzeitige Festlegung der Überschussbeteiligung basierte auf einer gründlichen Analyse der Marktsituation, unserer aktuellen Geschäftsentwicklung und einer langfristigen

Finanzprognose und natürlich dem Ziel, unseren Kunden kontinuierlich attraktive Renditen zu bieten. Die SV bietet dadurch frühzeitig Transparenz und Sicherheit für unsere Kundinnen und Kunden. Für 2025 ist eine Gesamtverzinsung von 3,25 Prozent deklariert, davon 1 Prozent Schlussüberschussanteile. Für 2026 ist noch keine Entscheidung gefallen. Derzeit laufen Analysen zur Vorbereitung einer Entscheidung.

Wie gehen Sie als Aktuar bei der Tarifkalkulation vor?

SCHIMPF Unsere Tarife müssen für die SV, unseren Vertrieb und vor allem unsere Kunden attraktiv sein. Als Aktuare stellen wir sicher, dass die Kalkulation der drei zentralen Rechnungsgrundlagen – Zins, Kosten und Sterblichkeit – nachhaltig tragfähig ist. Dafür führen wir Berechnungen auf Einzelvertrags- und Bestands-ebene durch und passen die Parameter



STEFANIE
KNEUPER

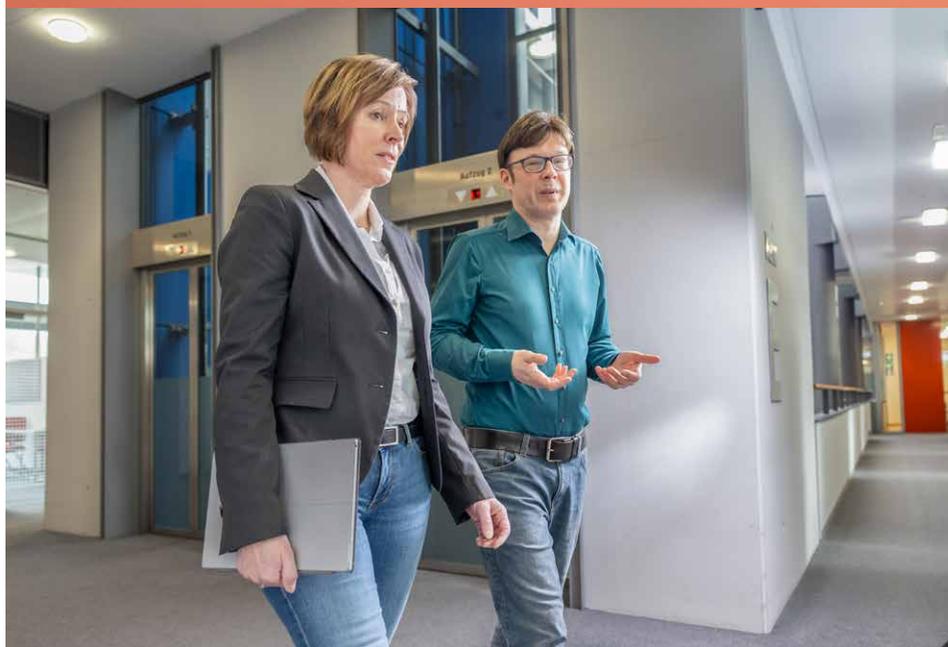
Ist Diplom-Wirtschaftsmathematikerin und Aktuarin DAV. Sie arbeitet seit 2015 in der SV im Bereich aktuarielle Produktentwicklung. Ihre Schwerpunkte: Produktentwicklung und Profit-Test.

entsprechend an. Wir berücksichtigen dabei das gesamte Vertragsleben mit möglichen Vertragsänderungen. Zudem spielen viele weitere Aspekte, insbesondere gesetzliche und regulatorische Vorgaben, eine wichtige Rolle.

»Die Aufgabe von uns Aktuaren ist es, die auskömmliche Kalkulation der drei Rechnungsgrundlagen Zins, Kosten und Sterblichkeit sicherzustellen.«

Wie stellen Sie sicher, dass Ihre Produkte sowohl attraktiv für Kunden als auch wirtschaftlich nachhaltig sind?

KNEUPER Bei der Entwicklung neuer Produkte achten wir sowohl auf wettbewerbsfähige Beiträge und Leistungen für unsere Kunden als auch auf



Sicher vorsorgen mit der Altersvorsorge der SV. [Hier geht es zur Übersicht.](#)

attraktive Flexibilitäten und Optionen. Durch die Überschussbeteiligung werden unsere Kunden am Erfolg der SV beteiligt. Im Rahmen von Prognoserechnungen können wir die wirtschaftliche Tragfähigkeit unserer Produkte beurteilen und sicherstellen.

Wie beeinflussen aktuelle wirtschaftliche Entwicklungen, wie Inflation oder Zinsänderungen, und wie langfristige Trends, wie der demografische Wandel, Ihre Tarifgestaltung und Kalkulation?

SCHIMPF Das Bewusstsein für die Notwendigkeit privater und betrieblicher Altersvorsorge hat die klassische Kapitallebensversicherung komplett verdrängt. Die SV setzt neben biometrischen Produkten hauptsächlich auf Produkte, die die Rentenlücke schließen sollen und eine lebenslange garantierte Rente bieten. Der Trend geht dabei weg von klassischen Altersvorsorgeprodukten in Richtung fondsgebundener Produkte. In Zeiten hoher Inflation bieten fondsgebundene Produkte eine bessere Performance und sind zinsunabhängig.

Wie gewährleisten Sie Stabilität und Sicherheit für Ihre Kunden?

KNEUPER Die SV bietet für sicherheitsorientierte Kunden weiterhin Tarife mit Garantien an. Fondsgebundene Produkte werden bei Renteneintritt in die klassische Rente mit bereits zu Vertragsbeginn garantierten Rentenfaktoren überführt. Stabilität erreichen wir durch ausreichend sichere Rechnungsgrundlagen sowie eine umsichtige und nachhaltige Kapitalanlage.



**MICHAEL
SCHIMPF**

Ist Diplom-Mathematiker und Aktuar DAV. Er arbeitet seit 2006 in der SV und ist seit 2010 im Bereich aktuarielle Produktentwicklung tätig. Seine Schwerpunkte: Produktentwicklung und IndexGarant.

Was bedeutet Ihnen die Arbeit bei der SV?

SCHIMPF Die Beschäftigung mit neuen Produktideen sowie regulatorischen und technischen Herausforderungen macht unsere Arbeit spannend und abwechslungsreich. Wir arbeiten an einem breiten Themenspektrum und sind Ansprechpartner für Kunden und Kollegen aus der gesamten SV. Wir können eigene Ideen und Vorschläge umsetzen und entwickeln unsere Produkte ständig weiter zu modernen, einfachen und flexiblen Vorsorgeprodukten, um den sich ändernden Bedürfnissen unserer Kunden gerecht zu werden. Der Erfolg unserer Produkte motiviert uns und zeigt, dass wir auf dem richtigen Weg sind.

Was macht Ihren Job so spannend?

KNEUPER Die aktuarielle Produktentwicklung ist spannend und herausfordernd zugleich. Die Entstehung und Einführung neuer Produkte von der ersten Produktidee über die formelmäßige Gestaltung bis hin zur technischen Umsetzung in den Systemen unter Berücksichtigung sich ständig ändernder regulatorischer Vorgaben zu begleiten und mitzubestimmen ist einfach klasse. Die große Kunst besteht für mich darin, attraktive Produkte zu entwickeln, die sowohl den Bedürfnissen unserer Kunden als auch denen des Vertriebs gerecht werden und für die SV finanziell nachhaltig sind.



Wie sichere ich meinen Lebensstandard mit der privaten Altersvorsorge ab?
[!\[\]\(40867c266b2a72abe217a45bea6f736a_img.jpg\) Hier geht es zur Beratung.](#)

ALTERSVORSORGE GESCHÄFT AUF HÖCHSTEM WERT NACH 2004

Die SV Lebensversicherung erzielte 2024 gute Ergebnisse. Es gab weiterhin eine starke Nachfrage nach privater und betrieblicher Altersvorsorge. In der privaten Altersvorsorge erzielte die SV im Neugeschäft Höchstwerte.

In der Lebensversicherung stieg das Neugeschäft nach Beitragssumme um 9,5 Prozent auf 3,34 Milliarden Euro (3,05) und damit auf den höchsten Wert seit zwanzig Jahren. Die SV erzielte hohe Zuwächse sowohl beim laufenden Beitrag als auch bei den Einmalbeiträgen und konnte sich damit von der Marktentwicklung abkoppeln. Bei den laufenden Beiträgen stieg die Beitragssumme im Neugeschäft in der privaten und betrieblichen Altersversorgung auf 2,83 Milliarden Euro (2,66) und übertraf das Rekordergebnis aus dem Vorjahr. Die volatilen Einmalbeiträge stiegen um 28,8 Prozent auf 504,9 Millionen Euro (391,9). Das Neugeschäft nach laufenden Beiträgen stieg insbesondere bei den fondsgebundenen Versicherungen und bei der Berufsunfähigkeitsversicherung. Bei den Einmalbeiträgen waren besondere Fondspolizen und sofortbeginnende Rentenversicherungen gefragt. Hier zeigt sich, dass Kunden bei schwierigen Rahmenbedingungen einen starken und verlässlichen Partner suchen. Davon konnte die SV profitieren und mit ihrer starken Finanzkraft (SCR-Quote 761 Prozent), ihren Produkten und ihrer guten und fairen Beratung überzeugen.

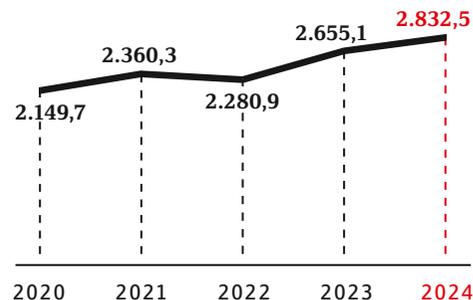
Insgesamt stiegen die gebuchten Bruttobeiträge in der Lebensversicherung (ohne Pensionsfonds) um 8,2 Prozent auf 1,50 Milliarden Euro (1,38). Der Markt selbst hatte 2024 nach vorläufigen Zahlen insgesamt einen Anstieg um 2,9 Prozent zu verbuchen. Die SV Pensionsfonds AG hat 2024 14,9 Millionen Euro (78,4) Prämieinnahmen erwirtschaftet und verfügt nun über ein Übertragungsvolumen von 399 Millionen (377) Euro. Weitere Mandate sind bereits für 2025 vereinbart und in Anbahnung. 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.

Die SV: sicherer Partner für Altersvorsorge und Vermögen



Neugeschäft in der Lebensversicherung nach Beitragssumme nach laufenden Beiträgen

in Mio. Euro



Nachfrage nach fondsgebundenen Versicherungen weiter gestiegen

Die SV erzielte bei ihren fondsgebundenen Versicherungen erneut einen Höchstwert. Insgesamt hat sich das Neugeschäft nach Beitragssumme bei diesen Versicherungen um 24,7 Prozent auf 1.409,0 Millionen Euro (1.130,3) erhöht. Der mit Abstand größte Anteil – rund 93 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

Neugeschäft nach Beitragssumme in den fondsgebundenen Versicherungen

in Mio. Euro



garantierten Rentenfaktor, steuerliche Vorteile einer Versicherung und Renditechancen über das Fondsportfolio bietet. Der Anteil des garantiefreien Geschäfts inklusive der biometrischen Produkte am gesamten Lebenneugeschäft betrug im vergangenen Jahr 57,3 Prozent, im Vorjahr waren es 52,4 Prozent. Insgesamt zeigt sich auch hier der Trend, dass Kundinnen und Kunden in der privaten Altersvorsorge zunehmend auf flexible Produkte wie die VPI setzen.

#1

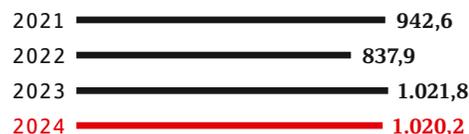
Gerade in kleinen und mittleren Unternehmen besteht ein sehr großer Beratungsbedarf. Hier ist die SV mit ihrer Beratungsgesellschaft SV bAV Consulting GmbH mit rund 90 Spezialistinnen und Spezialisten sehr gut aufgestellt. [🌐 sv.de/betriebliche-altersvorsorge](https://sv.de/betriebliche-altersvorsorge)

Betriebliche Altersversorgung erzielte sehr hohes Neugeschäft

Die betriebliche Altersversorgung (bAV) ist ein zentraler Pfeiler der Altersvorsorge, in dem die SV über viele Jahre hinweg Expertise aufgebaut und ihr Geschäftsfeld kontinuierlich erweitert hat. Dies zeigte sich auch 2024: Mehr als ein Drittel des gesamten Lebensversicherungsgeschäfts (ohne Pensionsfonds) erzielte die SV im Geschäftsjahr 2024 mit Produkten der betrieblichen Altersversorgung. Das Neugeschäft nach Beitragssumme in der bAV inklusive Pensionsfonds blieb mit 1.020,2 Millionen Euro (1.021,8) auf hohem Niveau stabil.

Neugeschäft nach Beitragssumme im bAV-Geschäft

in Mio. Euro



#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. [🌐 sv.de/portfolionavigator](https://sv.de/portfolionavigator)

Moderne Produktpalette in der Altersvorsorge

Aufgrund geringer Zinsen sind in den letzten Jahren Fondsprodukte für Vorsorgesparer interessanter geworden. Garantien, ob fester Garantiezins oder eine Beitragsgarantie, sind für viele Kunden weiterhin für ihre Altersvorsorge wichtig. 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 als erster Lebensversicherer die Überschussbeteiligung ihrer Lebens- und Rentenversicherungen für das Jahr 2025 bereits Mitte 2024 erhöht. Ziel war es, den Kunden und Vertriebspartnern schon frühzeitig Transparenz und Planungssicherheit für 2025 zu geben. Inklusiv der Schlussüberschüsse und des Sockelbetrags für die Beteiligung an den Bewertungsreserven liegt die Gesamtverzinsung bei laufender Beitragszahlung im Jahr 2025 bei 3,25 Prozent, für 2024 waren es noch 3,0 Prozent.

#3

Je früher Kunden mit der privaten Vorsorge starten, desto geringer ist die monatliche Belastung und über die Laufzeit gleichen sich Turbulenzen automatisch aus. Auch mit wenig Geld lässt sich Vorsorge betreiben. [🌐 sv.de/vorsorge-berufsstarter](https://sv.de/vorsorge-berufsstarter)

Umfassende Fondspalette für die Kunden

2024 umfasste die Fondspalette für die Produkte VermögensPolice Invest und den GenerationenPlan Invest insgesamt 79 Fonds, darunter auch Fonds mit Nachhaltigkeitsmerkmalen. Daraus können die Kunden je nach Präferenz und Risikoneigung ihre eigene Anlagestrategie festlegen. 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 darauf passend neue Produktlösungen oder passen die Produkte an. Hier arbeitet die SV eng mit den Anlagespezialistinnen und -spezialisten der jeweiligen Kapitalverwaltungsgesellschaften zusammen.

Altersvorsorge bleibt unverzichtbar

Die private und betriebliche Altersvorsorge sollte auch bei vorübergehenden finanziellen Engpässen aufgebaut und

#4

Für jede Zielgruppe und Risikoneigung bietet die SV eine entsprechende Vorsorgelösung: von der klassischen Rentenversicherung bis hin zur renditeorientierten fondsgebundenen Rentenversicherung. [🌐 sv.de/vorsorge](https://sv.de/vorsorge)

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 dadurch auf 6,57 Prozent (5,31) anstieg.

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

SV Lebensversicherung AG – Geschäftszahlen (nach HGB)

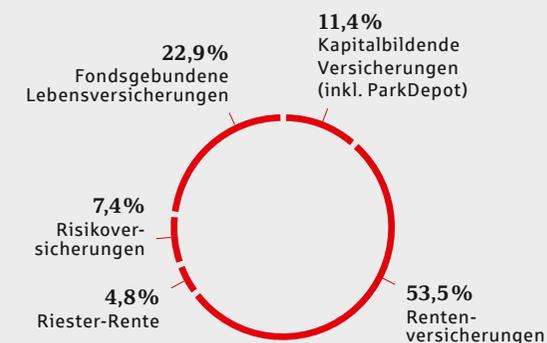
		2024	2023	2022
Gebuchte Bruttobeiträge ohne RfB	in Million €	1.496,4	1.382,6	1.550,5
Laufende Beiträge		991,4	990,8	992,1
Einmalbeiträge		504,9	391,9	558,4
Bestand Anzahl Verträge	in Tsd	1.513	1.519	1.528
Bestand nach Versicherungssumme	in Million €	50.627,0	49.104	48.159,5
Neugeschäft nach Versicherungssumme	in Million €	5.988,9	5.047,8	4.666,7
Neugeschäft nach Beiträgen	in Million €	606,4	487,3	641,7
Laufende Beiträge		101,5	95,4	83,3
Einmalbeiträge		504,9	391,9	558,4
Neugeschäft nach Beitragssumme	in Million €	3.337,4	3.047,0	2.839,2
Laufende Beiträge		2.832,5	2.655,1	2.280,9
Einmalbeiträge		504,9	391,9	558,4
Neuzugang nach Anzahl		122.222	109.706	108.252
Versicherungsleistungen inkl. Überschussanteilen	in Million €	1.963,6	1.843,6	1.620,9
Kapitalanlagebestand	in Million €	21.670,9	22.233,6	22.977,4
Netto-Kapitalerträge	in Million €	405,6	296,0	446,5
Laufende Durchschnittsverzinsung	in %	2,10	1,67	1,88
Nettoverzinsung	in %	1,85	1,31	1,94
Nettoverzinsung im Dreijahresdurchschnitt	in %	1,70	2,04	2,56
Aufwendungen für den Versicherungsbetrieb	in Million €	192,0	194,5	192,2
Abschlussaufwendungen		151,2	148,5	153,2
Verwaltungsaufwendungen		40,8	46,1	39,0
Abschlussaufwendungen	in % der Neugeschäfts-Beitragssumme	4,53	4,87	5,39
Verwaltungsaufwendungen	in % der gebuchten Bruttobeiträge	2,7	3,3	2,5
Stornoquote	in %	6,6	5,3	4,7
Rohüberschuss	in Million €	126,3	77,1	170,3
Zuführung zur RfB	in Million €	56,3	56,5	153,1
Jahresüberschuss vor Gewinnabführung	in Million €	15,9	16,4	16,5
Überschussbeteiligung (mit SÜA)	in %	3,00	2,30	2,30

SV IM BLICK

SV Lebensversicherung

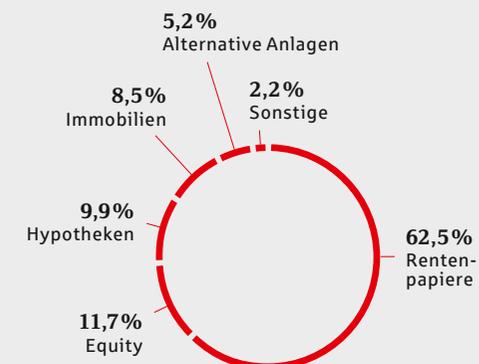
Bestandszusammensetzung

nach gebuchten Bruttobeiträgen saG, 31.12.2024



Kapitalanlagestruktur

auf Marktwertbasis, 31.12.2024



1,96 Mrd. Euro

hat die SV 2024 an Versicherungsleistungen aus ihren Renten- und Lebensversicherungen ausbezahlt.

JUGEND- UND NACHWUCHSFÖRDERUNG

JÖRG ROSSKOPF
Weltmeister und Trainer
SV Tischtennis-Erlebnistage

AYGÜN BOZKURT
Leiter der
SV Sportförderung

In der Sportförderung steht besonders die Jugend- und Nachwuchsförderung im Fokus. Die SV fördert gemeinsam mit den Außendienstagenturen die Vereine vor Ort und bringt die Menschen in der Region über den Sport zusammen. Die SV bietet Trainingscamps für Kinder und Jugendliche in den Sportarten Fußball, Handball und Tischtennis und setzt dabei auf die Erfahrung und das Know-how von Profisportlern.





AYGÜN
BOZKURT

Arbeitet seit 28 Jahren bei der SV und ist seit 2020 Leiter der SV Sportförderung.

„W

ir wollen über den Sport positive Impulse in die Regionen setzen“, erklärt Aygün Bozkurt das Engagement der SV in die Jugend- und Nachwuchsförderung. Die SV bietet dafür eigene Projekte wie die mobilen SV Fußballschulen, die SV Handball-Action-Days und die SV Tischtennis-Erlebnistage, die in den örtlichen Sportvereinen für Kinder und Jugendliche stattfinden. Ein besonderes Plus dabei, die SV arbeitet mit ehemaligem Profisportlern und Nationalspielern zusammen, die ihre Leidenschaft und ihr Wissen so an die nächste Generation weitergeben. Mit Sportgrößen wie Jörg Roßkopf im Tischtennis, Guido Buchwald im Fußball und Christian „Blacky“ Schwarzer im Handball ist ein hochqualifiziertes und prominentes Trainerteam am Start. Die Sportcamps tragen das Motto „Trainieren wie die Weltmeister“ und so fühlen sich die jungen Leute auch, wie Stars.

Jörg Roßkopf ist schon seit vielen Jahren für die SV als Trainer für die SV Tischtennis-Erlebnistage tätig. Bei ihm stehen die Kinder an dem Trainingstag absolut im Mittelpunkt. „Es ist wichtig, dass wir die Kinder in Bewegung bringen“, beschreibt er seine Motivation. „Sie sollen einen schönen Tag erleben, der ihr Interesse am Sport und am gemeinsamen Bewegen weckt und Spaß macht, sodass sie dann im Anschluss am besten bei den Vereinen bleiben.“

Ein häufig gehörtes Fazit von Eltern bei den Sportcamps ist, „so ruhig sind die Kinder normalerweise nie.“ Das ist ein sehr schönes Kompliment, findet Roßkopf, und das zeige auch, dass die Balance zwischen Training und Spaß stimme.

Die Saison der Sportcamps läuft von April bis November. Sie werden in Baden-Württemberg, Hessen und Thüringen angeboten. Insgesamt hat die SV 2024 23 SV Fußballcamps, sechs Tischtennis-Erlebnistage und zehn Handball-Camps für über 3.000 junge Menschen geboten. sv-sportfoerderung.de

Es gäbe kein Kind, das mit Unlust dabei ist, erzählt er. Der Ehrgeiz sei bei allen geweckt. Was immer sehr gut bei den Kindern ankomme, sei die Speedmaschine, mit der beispielsweise die Geschwindigkeit des Balles gemessen wird. Den Kindern und Jugendlichen würden neben der Spieltechnik vor allem Werte wie Teamgeist, Fairplay und Toleranz vermittelt, erzählt Roßkopf. Die Kinder lernen gewinnen, aber auch verlieren. Das Team entwickle sich dabei während des Tages. Auch das Thema Inklusion sei in den Sportcamps kein Problem, alle könnten dabei sein. Und es sei eine herzliche Zusammenarbeit mit allen Verantwortlichen, was stark auf den Erfolg der Camps einzuhabe, freut sich Roßkopf.

„Mit den Camps bieten wir den Kindern und den Vereinen ein echtes Highlight“, sagt Aygün Bozkurt von der SV. Die Nachfrage sei groß, die Tage seien immer sehr schnell ausgebucht. Und auch die Medien interessieren sich für die Aktionen, was die Camps auch zunehmend überregional bekannter macht.

Die Sportförderung sei aber keine Promotionsaktion, so Bozkurt, sondern die SV halte sich dabei bewusst zurück. „Es ist ein cooler Tag, bei dem die Kinder im Mittelpunkt stehen, nicht die Eltern, nicht die SV. Und das ist, glaube ich, auch unser Erfolgsrezept“, fasst Aygün Bozkurt zusammen.

»Unsere Trainingscamps sollen bewirken, dass sich die Kinder bewegen, dass sie zu den Vereinen gehen, dass sie beim Sport bleiben.«



JÖRG
ROSSKOPF

Ist ein ehemaliger deutscher Tischtennispieler, Weltmeister und amtierender Bundestrainer. Für die SV ist er als Trainer für die SV Tischtennis-Erlebnistage unterwegs.

Alle Infos zu den SV Tischtennis-Erlebnistagen mit Jörg Roßkopf.

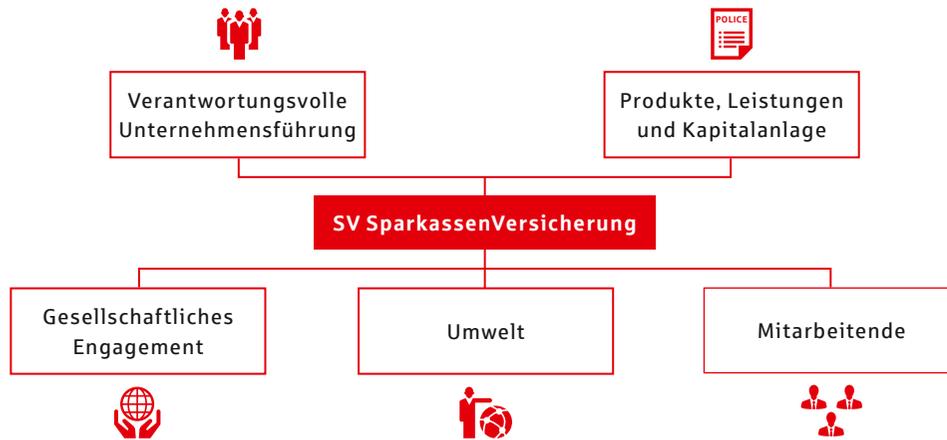


24 DIE SV ÜBERNIMMT VERANTWORTUNG FÜR IHR HANDELN

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.

Mit ihrer Nachhaltigkeitsstrategie rückt die SV fünf wesentliche Handlungsfelder in den Fokus.

Handlungsfelder der Nachhaltigkeitsstrategie



Verantwortungsvolle Unternehmensführung: Nachhaltiges Handeln trägt maßgeblich zur Wettbewerbsfähigkeit bei. Deshalb integriert die SV Nachhaltigkeit in ihre Unternehmensstrategie und ihre -prozesse.

Produkte, Leistungen und Kapitalanlage: Die SV integriert Nachhaltigkeitsaspekte in ihre Produkte und baut die Nachhaltigkeit ihrer Kapitalanlage aus. Zudem berücksichtigt die SV für die Zeichnung gewerblicher und industrieller Risiken dieselben Ausschlusskriterien wie für die Kapitalanlage.

Mitarbeitende: Wirtschaftlicher Erfolg hängt vor allem von der Leistungsfähigkeit und Motivation der Mitarbeitenden ab. Deshalb setzt die SV auf eine nachhaltige Personalpolitik.

Umwelt: Die SV will die Umweltauswirkungen so gering wie möglich halten. Dafür vermeidet und reduziert das Unternehmen CO₂-Emissionen im Geschäftsbetrieb, beispielsweise durch die Optimierung ihrer Energie- und Ressourcenverbräuche, und gestaltet ihre Mobilität nachhaltiger.

Gesellschaftliches Engagement: Die SV identifiziert sich mit den Regionen, in denen sie tätig ist, will sie stärken und ein zuverlässiger Förderer von kulturellen, sportlichen und sozialen Angeboten sein. Das hat in der SV eine lange Tradition.

Die SV: Ein regionales Unternehmen übernimmt gesellschaftliche Verantwortung



BEISPIELHAFTES ENGAGEMENT IN AUSGEWÄHLTEN HANDLUNGSFELDERN

- Handlungsfeld „Produkte, Leistungen und Kapitalanlage“

Die SV baut Anteil der alternativen Anlagen aus

Die SV zählt zu den großen institutionellen Anlegern in Deutschland. Sie setzt seit vielen Jahren auf Investitionen in Infrastruktur und Wald. 2024 hat die SV bereits 1,34 Milliarden Euro (1,18), das sind 5,1 Prozent ihrer Kapitalanlagen, in diesem Bereich angelegt. Einen wesentlichen Schwerpunkt bilden Investitionen in die Energieinfrastruktur. Hierzu zählen Anlagen zur Erzeugung von regenerativer Energie, wie Photovoltaikanlagen oder Windparks sowie Stromnetze. Über ihr Tochterunternehmen ecosenergy beteiligt sich die SV direkt an Solarparks in Deutschland. Als weiteren wichtigen Beitrag zur Energiewende ist die SV in die Übertragungsnetzbetreiber Amprion GmbH und TransnetBW GmbH investiert. Ein Beleg für die erfolgreichen Aktivitäten in der Kapitalanlage ist der M&A Award

„Bester Infrastruktur-Deal für Deutschland“, mit dem der TransnetBW-Anteilsverkauf der EnBW – unter anderem auch an das von der SV ins Leben gerufene Südwest Konsortium (SWK) – 2024 ausgezeichnet wurde. Weitere Investitionsschwerpunkte der SV sind die Transportinfrastruktur, wie zum Beispiel Wasserwege, Schienen und Straßen, oder auch Beteiligungen an der sozialen Infrastruktur wie an Seniorenheimen, Schulen oder Krankenhäusern.

Die SV ist ein verantwortungsvoller Kapitalanleger mit breitem Anlageportfolio

Die SV hat sich im Branchenvergleich schon früh auf den Weg gemacht, Nachhaltigkeitskriterien in ihrer Kapitalanlage zu beachten. So wurde ein Konzept mit ISS ESG entwickelt, einem auf Nachhaltigkeitsdaten spezialisierten Dienstleister. Vor einigen Jahren ist die SV als erster öffentlicher Versicherer der Net-Zero Asset Owner Alliance (NZAOA), eines weltweiten Klimabündnisses großer Kapitalanleger, beigetreten. Ziel ist, bis 2050 die CO₂-Emissionen des gesamten Anlageportfolios auf Netto-Null zu reduzieren. Auch mit der Mitgliedschaft in der Investoreninitiative PRI (Principles for Responsible Investment) der Vereinten Nationen bekennt sich die SV zu den Prinzipien für verantwortungsvolles Investieren. Der Klimawandel ist ein globales Problem, das eine weltweite Zusammenarbeit und ein gemeinsames Handeln erfordert. Die SV bekennt sich zum Ziel des Pariser Klimaschutzabkommens und strebt eine kontinuierliche Reduktion des CO₂-Fußabdrucks ihrer Kapitalanlagen an. Für die SV ist die Reduzierung von CO₂-Emissionen ein wichtiges Ziel.

Ausschlusskriterien in der Kapitalanlage

Die SV unterscheidet in ethische und klimabezogene Ausschlusskriterien für gelistete Aktien und Unternehmensanleihen.

- Ethische Ausschlüsse von Unternehmen mit Beteiligung an kontroversen Waffen, dazu zählen beispielsweise Landminen und Streumunition, aber auch von Unternehmen, die gegen die Prinzipien des United Nations Global Compact verstoßen. Hier sind zum Beispiel Menschenrechtsverletzungen und Kinderarbeit zu nennen.
- Die klimabezogenen Ausschlüsse beziehen sich auf Unternehmen, die thermische Kohle fördern oder verbrennen bzw. an deren Ausbau beteiligt sind. Sie beziehen sich auch auf die Ausbeutung von Ölsanden und die Öl-/Gasförderung in der Arktis.
- Ab 2024 zeichnet die SV keine Fonds mehr, die direkt in neue Öl-/Gasförderprojekte investieren. Investitionen in Verteilinfrastruktur von Öl und Gas sowie die Nutzung sind nur unter Auflagen möglich.
- Auch werden Fonds ausgeschlossen, die direkt in neue Projekte im Bereich der thermischen Kohle sowie die Öl-/Gasförderung in der Arktis investieren.

finanzieller
Klimaschutzbeitrag
in Höhe von
3.941 t CO₂

· Handlungsfeld „Umwelt“

Ressourcenschonung im Geschäftsbetrieb

Die SV achtet auf die Vermeidung und Reduktion von CO₂-Emissionen und setzt umweltschonende und energiesparende Techniken ein. Am Standort Stuttgart gibt es z. B. zwei neue Rückkühlwerke, die den Wasserverbrauch der Kühltchnik deutlich senken. Auf den Gebäudedächern in Stuttgart, Karlsruhe, Wiesbaden und Kassel betreibt die SV eigene Photovoltaikanlagen. Diese Maßnahmen leisten nicht nur einen Beitrag zum Umweltschutz, sondern sind auch wirtschaftlich vorteilhaft. Durch den reduzierten Energie- und Wasserverbrauch sowie den Einsatz effizienter Technologien werden langfristig Betriebskosten gesenkt und die Wettbewerbsfähigkeit gestärkt. Zudem nutzt die SV seit Jahren Ökostrom und verwendet mit dem Blauer-Engel-Siegel ausgezeichnetes Umweltpapier.

Die SV leistet Beitrag für Klimaschutzprojekte

Die SV übernimmt Verantwortung für die CO₂-Emissionen, die in ihrem Geschäftsbetrieb anfallen, und unterstützt finanziell Klimaschutzprojekte in Höhe der verbleibenden Emissionen (Scope 1 und 2). Dabei arbeitet die SV mit der gemeinnützigen Klimaschutzorganisation myclimate zusammen und unterstützt Projekte, die nach dem anerkannten Gold Standard zertifiziert sind.

· Handlungsfeld „Gesellschaftliches Engagement“

Die SV fördert Kunst, Kultur, Bildung und Soziales

Die SV arbeitet an der kulturellen Vielfalt mit und fördert Kunst, Kultur, Bildung und Soziales. In die SV Kulturförderung fallen damit Ausstellungen und Musikfestivals, aber auch Bildungskonzepte und karitative Initiativen. 2024 war die SV Partner der Gemeinde Reichenau in Baden-Württemberg und begleitete das Jubiläum „1300 Jahre Reichenau“. Darüber hinaus unterstützte die SV im Sparkassenverbund die Große Landesausstellung „Welterbe des Mittelalters“ in Konstanz am Bodensee. Ein besonderes Jubiläum förderte die SV in Thüringen. Auf der Leuchtenburg bei Kahla wurde an 300 Jahre Errichtung als Zuchthaus mit einem Fest und der Ausstellung „1724 meets 2024“ gedacht. Die Förderung des Ehrenamts ist ein weiteres wichtiges Engagement. In Hessen wurde das Engagement-Lotsen-Programm der LandesEhrenamtsagentur Hessen (LEAH) 20 Jahre alt. Die SV unterstützte das Programm von Anfang an. Auch Naturinitiativen wurden bedacht. Seit einigen Jahren versendet die SV an Weihnachten keine Geschenke mehr, sondern spendet den Betrag. 2024 wurde die Initiative „Bienen machen Schule“ des Vereins Mellifera e. V. bedacht. Ganz im Zeichen von Natur und Artenschutz stand auch das 15. Kunstfoyer am SV-Standort in Stuttgart. Die Präsentation „SPEZIES“ widmete sich den Themen Umweltzerstörung und Artensterben. Infos: sv.de/kulturfoerderung

Förderung des wissenschaftlichen Nachwuchses

Über ihre eigene Stiftung „Umwelt und Schadenvorsorge“ unterstützt die SV die Forschung und wissenschaftliche Arbeit für branchenrelevante Themen. So wurde 2024 ein Fachsymposium „Extremwetter“ in Stuttgart realisiert. Das Symposium bot eine Plattform für Akteure aus Wissenschaft, Politik und Praxis, um innovative Ansätze zur Risikominderung und Stärkung der gesellschaftlichen Resilienz zu diskutieren. Die Stiftung beschäftigt sich mit der Analyse von Schadenursachen, der Schadenprävention und der Schadenbegrenzung bei Elementargefahren. Sie trägt dazu bei, dass künftig Elementar Risiken besser verstanden und vorhergesagt werden können. Kern der Stiftung ist das Doktorandenkolleg an der Universität Stuttgart, der Technischen Universität Dresden und dem Karlsruher Institut für Technologie, in dem junge Wissenschaftler:innen Gefahrensituationen analysieren und geeignete Schutz- und Präventionsmaßnahmen erforschen. Infos:

🌐 stiftung-schadenvorsorge.de

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

Großer Förderer der Feuerwehren

Die Feuerwehren und die SV verbindet eine enge Partnerschaft und das gemeinsame Interesse, Schäden zu verhindern und das Schadenausmaß zu verringern. Da die Aufgaben der Feuerwehren immer anspruchsvoller werden, unterstützt die SV sie mit hochwertiger Ausrüstungstechnik. Aktuell ist es ein akkubetriebenes LED-Beleuchtungssystem, das dann zum

»Die SV übernimmt soziale Verantwortung. Sie fördert Kultur, Sport, soziale Einrichtungen, Feuerwehren und die Wissenschaft, um die regionalen Kräfte und die kulturelle Vielfalt zu stärken.«

Dr. Andreas Jahn

Einsatz kommt, wenn es mit der Licht- und Stromversorgung schwierig ist, wie bei einem Hochwasser oder in unwegsamem Gelände. Allen Kommunen, die über KRISTALL abgesichert sind, stellt die SV dieses System kostenlos zur Verfügung. Insgesamt verteilt die SV über 800 Systeme im Wert von einer Million Euro. In der Vergangenheit hat die SV bereits Hohlstrahlrohre, Rauchschutzvorhänge, Wärmebildkameras und die mobile Staustelle BIBER verteilt. Neben der Feuerwehrentechnik fördert die SV viele weitere Projekte. Dazu gehören die vier Landesfeuerwehrverbände in ihrem Geschäftsgebiet, das deutsche Feuerwehrmuseum und die Feuerwehrestiftungen. Zusätzlich stellt die SV für ihre Kunden kostenlose Materialien zur Brandschutzerziehung und Brandschutzaufklärung zur Verfügung. Infos:

🌐 sv.de/feuerwehrfoerderung



Weitere Informationen und den Nachhaltigkeitsbericht finden Sie auf der Seite der SV:
🌐 sv.de/nachhaltigkeit

SV IM BLICK

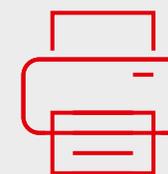


1,34 Mrd. Euro

Investitionen in Infrastruktur, erneuerbare Energien und Wald

100 %

Ökostrom an den Konzernstandorten



99,93 %

Drucker- und Kopierpapier mit „Blauer Engel“-Siegel



Über

2,15 Mio. Euro
Gesellschaftliches Engagement

DER VORSTAND



Michael Meiers

Kundenservice/
Allgemeine Verwaltung/
Nachhaltigkeit

Markus Reinhard

Vertrieb

Dr. Andreas Jahn

Vorsitzender des Vorstands

Roland Oppermann

Finanzen

Ralph Eisenhauer

Schaden/Unfall

Dr. Thorsten Wittmann

Leben/IT

DIE SV INVESTIERT IN KI-BASIERTE SYSTEME FÜR MEHR KUNDENNUTZEN

2024 treibt die SV ihre Digitalisierungs- und Automatisierungsbestrebungen für mehr Kundennutzen weiter voran. Schon seit mehreren Jahren beschäftigt sich die SV intensiv mit Big Data und KI-basierten Systemen. Diese finden an unterschiedlichen Stellen Anwendung. Aktuell werden KI-Techniken beispielsweise im Inputmanagement der SV eingesetzt. Zudem baut die SV intern Know-how zum Zukunftsthema „GenAI“ auf und pilotiert hier derzeit mit SV GPT einen unternehmensinternen ChatBot.

Die SV nutzt GenAI und baut eigenes SV GPT

Vor etwa zwei Jahren hat die Veröffentlichung von ChatGPT die künstliche Intelligenz in die breite Öffentlichkeit gebracht. Diese KI-Technologie ist seitdem fester Bestandteil der digitalen Welt. Neue Funktionen und Verbesserungen sorgen dafür, dass künstliche Intelligenz immer bedeutender und benutzerfreundlicher wird. Im Fokus steht die sogenannte generative künstliche Intelligenz (GenAI). Diese basiert auf großen Sprachmodellen, die mit Milliarden von Datensätzen aus dem Internet vortrainiert wurden. Immer mehr Unternehmen und auch die SV finden dafür neue Einsatzmöglichkeiten, um Arbeiten und Prozesse noch effizienter und kreativer zu gestalten. Anfang 2024 hat sich die SV/SV Informatik dafür entschieden, GenAI-Modelle zunächst über die Microsoft Azure Cloud zu nutzen, und

hat begonnen, mit SV GPT eine SV-eigene Variante von ChatGPT zu entwickeln. 2024 startete eine erste Testphase. Im Anschluss folgte die Weiterentwicklung von SV GPT, das seit Januar 2025 nun konzernweit pilotiert wird.

KI-Module verbessern Dokumentenqualität im Inputmanagement-System

Jede Woche erhält die SV etwa 10.000 E-Mails oder Briefe, die intern weitergeleitet werden müssen. Dieser Prozess stellt hohe Anforderungen an die Technik und den Zuleitungsprozess. Besonders bei Dokumenten mit Bildern, schlechter Scanqualität, Handyfotos und handschriftlichen Texten gab es Verbesserungsbedarf. Ein zentrales System liest die Dokumente automatisiert aus und klassifiziert sie zunächst. Zwei neue KI-Module wurden integriert: Das eine berücksichtigt neben Text auch bildhafte

Inhalte, das andere nutzt ein modernes Modell zur Texterkennung, das auf vielen Dokumenten trainiert wurde. Die Einführung erfolgte in Zusammenarbeit mit der SV Informatik GmbH und einem Technologiepartner. Die Module sind seit März 2024 im Einsatz und werden kontinuierlich weiterentwickelt.

KI sorgt für bessere Qualität der Kundendaten

Eine Herausforderung ist die Aktualität von Kundendaten. Neben Anschriften sind das auch E-Mail-Adressen, Mobiltelefonnummern und Werbeeinwilligungen. Die Aktualisierung der Daten erfolgte im Wesentlichen an den Kontaktpunkten wie Beratung, Antrag oder Schaden. Die SV hat geprüft, wie sie grundsätzlich digital und flächendeckend die Kontaktdaten einholen kann und wie KI im Einholungsprozess effizient genutzt werden kann.

2024 hat die SV deshalb mit einem Dienstleister ein Pilotprojekt durchgeführt. Der Dienstleister hat sich darauf spezialisiert, mit KI diejenigen Kunden vorherzusagen, bei denen die Wahrscheinlichkeit am höchsten ist, dass sie ihre Kontaktdaten geändert haben wollen oder bereit sind, diese mitzuteilen. Ergänzend wird prognostiziert, mit welcher Ansprache die Bereitschaft des Kunden zur Rückmeldung maximiert werden kann. Das Pilotprojekt, bei dem über 17.000 Kunden kontaktiert wurden, lief bis Sommer 2024. Die Rücklaufquote war hoch. 35 Prozent der angeschriebenen Kunden haben ihre aktuellen digitalen Kontaktdaten mitgeteilt, davon wiederum 28 Prozent inklusive der entsprechenden Werbezustimmungen. Aufgrund der erfolgreichen Pilotierung wird nun die Überführung in einen Regelprozess geprüft.

Geschäftsberichte 2024



SV KOMPAKT
Profil und Positionen



SV KONZERN
ONLINE



SV NACHHALTIGKEIT
Wir übernehmen
Verantwortung



SV KONZERN
Geschäftsbericht 2024



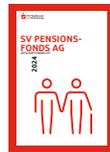
SV HOLDING AG
Geschäftsbericht 2024



**SV GEBÄUDE-
VERSICHERUNG AG**
Geschäftsbericht 2024



**SV LEBENS-
VERSICHERUNG AG**
Geschäftsbericht 2024



SV PENSIONS-FONDS AG
Geschäftsbericht 2024



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



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



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



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

SV 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

SV in Social Media aktiv



Die Geschäftsberichte und den Nachhaltigkeitsbericht finden Sie auf der Website der SV unter:

sv.de/berichte



Onlinemagazin der SV:

Das Magazin der SV bietet aktuelle Themen, hilfreiche Informationen und interessante Storys aus den Bereichen Unterwegs, Wohnen, Job, Freunde & Familie.

sv.de/magazin

IMPRESSUM

Herausgeber

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

Verantwortlich

Unternehmenskommunikation

Christoph Jag
Tel.: 0711 898-48221

Redaktion

Stefanie Rösch
Tel.: 0711 898-48222

Konzeption, Gestaltung und Realisation

RYZE Digital, Mainz
ryze-digital.de

Redaktionsschluss

20.03.2025

Bildnachweise

Titelmotiv: RYZE Digital, Mainz
Vorstand: Marc Gilardone
Innenfotos: Jason Sellers