

Montag, 1. März 2021

Holger Kreuttner
Pressesprecher

Telefon 07361 508-1433
holger.kreuttner@ksk-ostalb.de

Pressemitteilung

SV Sparkassenversicherung entwickelt sich sehr gut in schwierigem Umfeld

Die SV Sparkassenversicherung blickt nach vorläufigen Zahlen auf ein herausforderndes, aber sehr erfolgreiches Geschäftsjahr 2020. Nach dem sehr starken Wachstum 2019 um 11,1 Prozent konnte die SV auf Konzernebene 2020 trotz der Einschränkungen in persönlichen Kundenkontakten die Beiträge des selbst abgeschlossenen Geschäfts konstant halten. Der Schaden-/Unfallversicherer ist dabei deutlich stärker als der Markt gewachsen, während der Lebensversicherer aufgrund geringerer Einmalbeiträge einen leichten Beitragsrückgang zu verzeichnen hatte. Der 2020 neu gegründete Pensionsfonds der SV hat bereits Beiträge von 56 Millionen Euro in seinem ersten Rumpfgeschäftsjahr vereinnahmt. Das SV Konzernergebnis nach Steuern ist um 12,1 Prozent auf 60,1 Millionen Euro (Vorjahr: 53,6) angestiegen. "Mit unseren Geschäftszahlen 2020 sind wir sehr zufrieden. Genauso wichtig ist aber, dass wir im Innen- und Außendienst für unsere Kunden da waren, wenn sie uns gebraucht haben", sagt Dr. Andreas Jahn, Vorstandsvorsitzender der SV.

Bei ihrem Schaden-/Unfallversicherer blickt die SV auf ein sehr gutes Jahr. Die gebuchten Bruttobeiträge im selbst abgeschlossenen Geschäft stiegen um 3,7 Prozent auf 1,69 Milliarden Euro (1,63). Damit ist die SV 2020 deutlich stärker gewachsen als der Markt. Beigetragen hierzu hat auch ein sehr gutes Neugeschäft, das um 2,0 Prozent auf 107,6 Millionen Euro (105,6) gesteigert werden konnte. "Dass wir trotz der Beschränkungen im persönlichen Kundenkontakt das bisher beste Neugeschäftsergebnis der SV Gebäudeversicherung (SVG) erreicht haben zeigt, dass wir mit unserem regionalen Geschäftsmodell Kundennähe vor Ort, aber auch digital bieten und mit unseren Produkten und Vertriebspartnern die Bedarfe unserer zunehmend hybriden Kunden treffen", so Jahn. Mit einer gegenüber dem Vorjahr nahezu unveränderten Schaden-Kostenquote in Höhe von 84,3 Prozent erreichte die SVG einen sehr guten Jahresüberschuss in Höhe von 83,1 Millionen Euro (82,8).

"Auch in der Lebensversicherung haben wir im mehrjährigen Vergleich ein sehr gutes Neugeschäft erreicht. Dass die Einmalbeiträge von Jahr zu Jahr gewissen Schwankungen unterliegen ist normal. Die Zahlen zeigen aber eindeutig, dass für unsere Kunden die Lebensversicherung nach wie vor ein unverzichtbarer Bestandteil der privaten und betrieblichen Altersvorsorge ist und auch in Zukunft sein wird", so Jahn. Das Neugeschäft nach Beitragssumme gegen laufenden Beitrag blieb nach dem sehr guten Vorjahr auf hohem Niveau stabil. Es erreichte 2.149,7 Millionen Euro (2.242,7) und ist damit der zweithöchste Wert, der

letztmalig 2012 übertroffen wurde. Die Einmalbeiträge gingen nach dem starken Anstieg im Vorjahr auf 748,5 Millionen Euro (865,7) zurück, liegen aber über den Werten der Jahre 2018 und 2017 (592,0 bzw. 739,4). Die gebuchten Bruttobeiträge in der privaten und betrieblichen Altersversorgung sanken um 6,6 Prozent auf 1,73 Milliarden Euro (1,85, 2018: 1,57). Die SV Lebensversicherung erzielte trotz schwieriger Rahmenbedingungen gute Ergebnisse und beweist sich als ein stabiles und finanzstarkes Unternehmen.

Stabiles Kapitalanlageergebnis in volatilen Märkten

Das Kapitalanlageergebnis im SV Konzern war trotz zwischenzeitlicher Marktverwerfungen durch die Pandemie und der unverändert anhaltenden Niedrigzinsphase mit 687,9 Millionen Euro (847,0) erfreulich. Der Kapitalanlagebestand des Konzerns stieg um 2,2 Prozent auf 26,28 Milliarden Euro (25,71).

Dabei konnte die SV Lebensversicherung eine Nettoverzinsung von 2,9 Prozent (3,4) erwirtschaften. Die stillen Reserven der SV Lebensversicherung stiegen auf 4.168,4 Millionen Euro, was einer Reservequote von 18,8 % (16,6) entspricht.

Auch bei der SV Gebäudeversicherung konnten die stillen Reserven auf 665,5 Millionen Euro gesteigert werden, die Reservequote liegt bei 19,4 % (19,3). Die Nettoverzinsung der SV Gebäudeversicherung lag bei 2,1 Prozent (2,3).

Diese Kapitalanlageergebnisse spiegeln die hohe Stabilität des SV Konzerns und seiner Gesellschaften wider, die auch in der überdurchschnittlichen Bedeckung unter Solvency II zum Ausdruck kommt.

SV Gebäudeversicherung: Erfreuliches Wachstum führt zu guten Ergebnissen trotz gestiegener Schadenaufwendungen

Die Schadenaufwendungen des Geschäftsjahres stiegen im selbst abgeschlossenen Geschäft im Vergleich zum Vorjahr leicht auf 1,14 Milliarden Euro (1,12). Das Sturmtief "Sabine" verursachte im Februar 2020 im Geschäftsgebiet der SV über 47.000 Schäden und Aufwendungen von rund 74 Millionen Euro. Damit steht "Sabine" in der Reihe großer Unwetterereignisse, die in den letzten Jahren immer mehr zunehmen.

Die bilanzielle Schaden-Kostenquote in der Schaden-/Unfallversicherung lag mit 84,3 Prozent (85,2) leicht unter dem Vorjahr und damit erneut deutlich unter den Werten der Branche. "Hier zahlen sich unsere Aktivitäten der letzten Jahre zur Verbesserung der Versicherungstechnik im Privat- und Firmengeschäft aus. Eine besondere Bedeutung hat dabei unser Schadenmanagement. Hier bieten wir unseren Kunden sehr guten Service sowie einfache und innovative Prozesse", kommentiert Jahn die Entwicklung.

Schadenmanagement mit immer mehr digitalen Helfern

Die Schadenregulierung und die Begutachtungen vor Ort liefen auch in Zeiten von Kontaktbeschränkungen mit entsprechenden Hygiene- und Sicherheitskonzepten

weiter. Die Schadenkalkulation erfolgt mit dem selbst entwickelten Regulierungstool ProfClaim. Damit wissen die Kunden bereits beim Termin vor Ort, welche Kosten übernommen werden. Per App werden die Schäden erfasst und kalkuliert und auch die Schadenauszahlung erfolgt mit der App direkt auf das Konto des Kunden. Über einen Dienstleisterservice kann die SV die Schadenbehebung wie etwa die Trocknung eines Leitungswasserschadens durch einen qualifizierten Betrieb sofort anstoßen. Mit Hilfe des "Schadentrackings" werden die Kunden automatisch per E-Mail über den aktuellen Stand der Schadenbearbeitung informiert. Jahn: "2020 haben sich unsere digitalen Services und Helfer besonders bewährt und sowohl Kundennutzen als auch Effizienzsteigerungen generiert."

Betriebliche Altersversorgung ist Zukunftsfeld: SV baut führende Rolle aus

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

Im April 2020 gründete die SV die SV Pensionsfonds AG (SVP) und schloss damit eine Lücke in ihrer Produktpalette. In den nächsten Jahren wird der Zins zur bilanziellen Bewertung von Pensionsverpflichtungen deutlich sinken. Dies führt bei vielen Unternehmen zu hohen Aufwänden und bilanziellen Belastungen. Mit der Übertragung der Pensionsverpflichtungen auf einen Pensionsfonds kann diesem Problem begegnet werden. Mit der SVP bietet die SV den Verbundunternehmen der Sparkassen-Finanzgruppe und weiteren Kunden ein Angebot zur sicheren und nachhaltigen Anlage und Verwaltung der Pensionen. Bei der Kapitalanlage nutzt die SVP die hohe Kompetenz der Kapitalanlagegesellschaften der Sparkassen-Finanzgruppe. Jahn: "Wir erwarten uns hier einen weiteren Schub für das Geschäftsfeld der betrieblichen Altersvorsorge und bauen unsere sehr gute Marktposition weiter aus." Der Pensionsfonds trug bereits in den ersten Monaten seines Geschäftsbetriebs mit 56,3 Millionen Euro zu den gesamten Beitragseinnahmen bei.

Fondspolice im Aufwind

Sehr erfreulich war 2020 die Entwicklung bei den fondsgebundenen Versicherungen. Das Neugeschäft nach Beitragssumme verdoppelte sich auf 348,0 Millionen Euro (160,2). Der größte Teil entfiel auf die VermögensPolice Invest, die 2018 eingeführt wurde. Im Mai 2020 wurde mit dem GenerationenPlan Invest eine neue fondsgebundene Lebensversicherung im Bereich Generationen- und Vermögensmanagement eingeführt. Damit hat die SV ihr Angebot an modernen und wettbewerbsfähigen Produkten weiter ausgebaut.

In Zusammenarbeit mit der DekaBank hat die SV ihr Fondsangebot erweitert. Insgesamt stehen aktuell 54 Fonds zur Auswahl (ETFs, Multi-Asset Fonds, gemanagte Fonds und 5 nachhaltige Fonds). Jahn: "Das Thema Nachhaltigkeit hat für uns eine große Bedeutung, sowohl bei den eigenen Kapitalanlagen als

auch bei den Angeboten für unsere Kunden. Daher haben wir gemeinsam mit der DekaBank hier neue Angebote entwickelt. 2021 werden weitere folgen."

SV Konzern: Mit dem Krisenmanagement durch die Pandemie

Jahn: "Unser Krisenmanagement hat sehr gut funktioniert. Wir waren durchweg im Innen- und Außendienst arbeitsfähig und auch in diesen schwierigen Zeiten für unsere Kunden da." Die SV hat frühzeitig Maßnahmen zum Schutz der Mitarbeiter*innen, zur Sicherstellung der Betriebsstabilität sowie zur Unterstützung von Kunden und Vertriebspartnern ergriffen. Strenge Hygieneanforderungen wurden entwickelt, um den Betrieb aufrecht erhalten zu können und um die Infektionsgefahr an allen SV Standorten und im Vertrieb zu minimieren. Ihren Mitarbeiter*innen im Innen- und Außendienst bot die SV erweiterte Möglichkeiten für Homeoffice und eine erhöhte Flexibilität bei den Arbeitszeiten. Die Homeofficequote wurde stark erhöht und die IT-Kapazitäten wurden entsprechend angepasst, um die Anbindungen an die Systeme stabil zu halten. Inzwischen arbeiten bis zu 90 Prozent der Belegschaft im Homeoffice. Durch die Corona-Pandemie stieß die Online-Beratung auf eine höhere Akzeptanz beim Kunden. Die SV hat bereits Ende 2018 die Weichen für den hybriden Vertrieb gestellt und 2020 die Online-Beratung im gesamten Geschäftsgebiet angeboten.

SV setzt Big Data und KI-Modelle ein

Der Einsatz von Big Data ist ein wichtiger Teil der Digitalisierung in der SV. Mit Hilfe der KI-Modelle erarbeitet die SV für ihre Kunden und Vertriebspartner schnellere und einfachere Prozesse. Die SV hat dafür ein „Big Data Lab“ aufgebaut, das KI-Anwendungsfälle identifiziert und Prototypen zur Prozessautomatisierung und Vertriebsunterstützung entwickelt. Überzeugen diese Prototypen, werden sie bis zur Produktionsreife weiterentwickelt und über die "Big Data Factory" in die Systeme der SV integriert. Im September 2020 ging der erste Prozess produktiv - die Risikoprüfung im Leben-Antragsprozess. Hier wird mit einer KI zu größeren Teilen als bisher dunkelverarbeitet und die SV damit schneller und kundenfreundlicher. Anfang 2021 folgte die Selbstregulierung von kleineren Schäden. Dabei bekommen die Kunden die Möglichkeit, sich ihren Schaden selbst auszubezahlen. Mit Überspannungsschäden durch Blitz und der Regulierung von Stromkosten bei Trocknungen startet die SV. Jahn: "Digitalisierung spielt für uns eine große Rolle, ist aber kein Selbstzweck. Wir setzen auf die konkrete Umsetzung von Prozessverbesserungen und Automatisierungen, und zwar in dieser Reihenfolge - erst optimieren, dann automatisieren." 2021 liegt der Fokus nun verstärkt auf der Vertriebsunterstützung. Die bereits in zahlreichen Vertriebs- und Marketingaktionen erfolgreich zum Einsatz gekommenen KI-Modelle zur Ermittlung besonders kaufaffiner Kunden gehen über die "Big Data Factory" in den Regelbetrieb. Die Ergebnisse können dem Außendienst so dauerhaft und direkt in den Vertriebssystemen zur Verfügung gestellt werden.

Über die SV Sparkassenversicherung

Die SV ist ein moderner Regionalversicherer mit einem umfassenden Produkt- und Serviceangebot. 3,7 Millionen Kunden vertrauen uns den Schutz ihrer

Vermögenswerte an. Als einer der großen öffentlichen Versicherer stehen wir für Sicherheit und Nähe. Der Konzernsitz ist Stuttgart. Die SV ist Teil der Sparkassen-Finanzgruppe und beschäftigt 5.000 Mitarbeiter*innen im Innen- und Außendienst.