

# Weil wir... auf ein stabiles Fundament bauen.

Siemens-Betriebskrankenkasse | SBK-Pflegekasse  
**Geschäftsbericht 2010**





*Gertrud Demmler*      *Hans Unterhuber*

Gertrud Demmler, Hans Unterhuber  
Vorstand der SBK, Juni 2011

## Kurze Rückschau auf 2010

### Die Finanzen der Krankenkassen im Fokus

Der 25. Januar 2010 ist ein markantes Datum im vergangenen Jahr, man möchte fast von einem Wendepunkt für die öffentliche Diskussion um die Finanzierung der gesetzlichen Krankenkassen sprechen. Erstmals haben eine ganze Reihe von gesetzlichen Krankenkassen die Einführung von Zusatzbeiträgen angekündigt. Und neben der öffentlichen Verwunderung und vielleicht gespielten Empörung kam eine Diskussion in Gang, die längst überfällig war: Wie ist es um die Finanzen der gesetzlichen Krankenkassen bestellt? Wie gut wirtschaftet jede Kasse für sich? Baut sie auf einem grundsoliden Finanzstock auf und sorgt sie langfristig vor?

Modernes Finanzwesen, Bilanzierung nach den strengen Regeln des Handelsgesetzbuches, Vermögensstatus – das sind nicht die Fragen, mit denen die Krankenkassen in der Öffentlichkeit stehen, geschweige denn die, die ihre Kunden stellen. Aber haben wenigstens die Kassen ihre Hausaufgaben gemacht?

Nein! Viel zu wenige gesetzliche Krankenkassen sind in der Moderne angekommen. Das hat im August 2010 ein Bericht im Magazin Focus Money gezeigt: Das Deutsche Finanz-Service Institut DFSI hatte die Finanzkraft der gesetzlichen Krankenkassen untersucht, die Bereiche Substanzkraft,

Stabilität und Transparenz unter die Lupe genommen und die Geschäftszahlen der getesteten Kassen auf ausreichende liquide Mittel, freies Vermögen und Rücklagen hin durchleuchtet. Für die Tests hatten die Experten des DFSI Fragebögen an alle gesetzlichen Krankenkassen in Deutschland gesendet. Lediglich 13 füllten die Bögen vollständig aus und legten transparent alle Zahlen offen – darunter natürlich auch die SBK, die ganz vorne unter den finanzstärksten Kassen Deutschlands rangiert.

Finanzen – ein Thema für Insider? Sicher nicht! Im Sommer 2010 wurde schon öffentlich darüber spekuliert, dass einige gesetzliche Krankenkassen finanziell so angeschlagen sind, dass eine Schließung oder Insolvenz droht. Anfang Mai 2011 wurde aus dieser Drohung Realität – mit der City BKK wurde erstmals eine gesetzliche Krankenkasse wegen Zahlungsunfähigkeit geschlossen, fast 170.000 Versicherte mussten sich eine neue Kasse suchen. Spätestens jetzt muss klar sein, dass Finanzierung und Bilanzierung bei den Krankenkassen keine Randthemen sind. Leider ist keine eindeutige Trendwende hin zu mehr Transparenz und kaufmännischer Buchführung erkennbar. Bei der SBK sehen wir uns jedoch in unserer Linie bestätigt. Wir möchten, dass die Öffentlichkeit und vor allem unsere Kundinnen und Kunden wissen, auf welcher finanziellen Grundlage wir stehen.



## Die SBK gehört zu den finanzstärksten Kassen Deutschlands

**Die SBK gehört zu den finanzstärksten gesetzlichen Krankenkassen Deutschlands. Das hat eine Untersuchung im Auftrag des Magazins Focus Money ergeben. Erstmals hat das Wirtschaftsmagazin im August 2010 die Finanzkraft der Kassen getestet, der zweite Durchlauf im Juni 2011 hat das gute Vorjahresergebnis der SBK bestätigt.**

Darf man Krankenkassen nicht wie üblich nur auf ihre Leistungen und den Service hin testen, sondern auch auf ihre Finanzkraft? Man muss sogar, war 2010 die Redaktion des Wirtschaftsmagazins Focus Money überzeugt. Im Auftrag der Redaktion haben Experten des Deutschen Finanz-Service Institut DFSI einen Test mit nachvollziehbaren Kriterien entwickelt und die Finanzkraft der gesetzlichen Krankenkassen analysiert. Aus Sicht der Redaktion war das höchste Zeit: „Etwa jede vierte gesetzliche Krankenversicherung (GKV) unterschreitet das vorgeschriebene Rücklagensoll. Auch

das Finanzkraft-Scoring des GKV-Spitzenverbands attestiert vielen Kassen Lebensgefahr: Demzufolge hängen akut 23 Kassen am Liquiditätstropf und werden vom Verband als „gefährdet“ eingestuft“, heißt es einleitend in dem vierseitigen Bericht, der im August 2010 in Focus Money erschienen ist.

### SBK bei Transparenz Spitze!

Die SBK erhielt mit vier weiteren Kassen die Note „sehr gut“ und rangiert in der Gesamtbewertung auf Platz 4 in der Spitzengruppe der finanzstärksten Kassen Deutschlands. Im Bewertungsfeld „Transparenz“ steht die SBK sogar auf Platz eins gemeinsam mit zwei weiteren Kassen. Hier lobten die neutralen Tester ausdrücklich, dass die SBK freiwillig nach den strengen Regeln des Handelsgesetzbuches bilanziert, diese Bilanz von einem Wirtschaftsprüfer untersuchen und bestätigen lässt und den Geschäftsbericht dann für Jedermann im Internet zugänglich macht. „Gut, wer nichts zu verbergen hat“, heißt es dazu bei Focus Money wörtlich.

Die unabhängigen Tester des DFSI hatten die Bereiche Substanzkraft, Stabilität und Transparenz unter die Lupe genommen. So durchleuchteten sie die Geschäftszahlen der getesteten Kassen auf ausreichende liquide Mittel, freies Vermögen und Rücklagen hin. Sie verglichen, wie viel die Kassen jeweils für ihre Verwaltung ausgeben, ob sie eine transparente Buchführung nach dem Handelsgesetzbuch praktizieren und die Ergebnisse veröffentlichen. In den Test floss zudem ein, ob die Kassen auf Zusatzbeiträge verzichten und in welchem Zeitraum sie das ihren Kunden auch zusichern können. Die SBK hatte schon vor dem Test bekannt gegeben, auch ins Jahr 2011 ohne Zusatzbeitrag zu gehen. Bereits im Herbst 2010 konnte die SBK dann verkünden, das ganze Jahr 2011 ohne Zusatzbeitrag auszukommen.

Für die Tests hatten die Experten des DFSI Fragebögen an alle gesetzlichen Krankenkassen in Deutschland gesendet. Lediglich 13 füllten die Bögen vollständig aus und legten transparent alle Zahlen offen – darunter natürlich auch die SBK.

Zum Jahresende 2010 hatte Focus Money das Thema Transparenz bereits in den jährlichen Krankenkassentest aufgenommen. In der Kategorie Transparenz erhielt die SBK die Auszeichnung „Höchste Transparenz“ und belegte damit den 1. Platz zusammen mit einer weiteren Kasse. Hierbei wurde bewertet, ob Kassen Einblicke in ihre Finanzen,

Mitgliederentwicklungen und weitere Verwaltungsaufgaben gewähren. Kriterien waren hier unter anderem, ob sie ihre Satzung und den Geschäftsbericht online stellen und ob sie Angaben zu Verwaltungskosten und zur Finanzstärke machen.

Die Finanzen in Ordnung, zugleich eine starke Leistung: Bei den Zusatzleistungen bietet die SBK mehr als Standard und erreichte deshalb den 1. Platz zusammen mit zwei weiteren Kassen. Um die SBK-Kunden optimal zu versorgen, bietet die SBK über den gesetzlichen Leistungskatalog hinaus Versorgungsangebote, z. B. bei der Häuslichen Krankenpflege, an. Diese Extras wurden mit der Auszeichnung „Beste Zusatzleistungen“ belohnt. Und auch bei den Naturheilverfahren ist die SBK „Top“. Sie beteiligt sich in vielen Fällen an den Kosten für alternative Arzneimittel und Therapien oder übernimmt sie sogar ganz.

Bei den Ärzten gehört die SBK zu den drei Kassen mit 500.000 – 1 Mio. Mitglieder, mit denen sie am liebsten zusammenarbeiten, sie ist damit als „Doktors Liebling“ ausgezeichnet. Dies wurde mittels einer Online-Umfrage unter rund 30.000 niedergelassenen und an Kliniken beschäftigten Ärzten ermittelt. Des Weiteren konnte die SBK auch in den Kategorien Beitrag/Finanzstärke, Service, Bonus-/Vorteilsprogramme, Gesundheitsförderung, Zusatzversicherungen und Prävention Top-Platzierungen vorweisen.



# Warum die SBK die richtige Wahl ist ...

**Die SBK ist die „Beste Wahl“ unter den gesetzlichen Krankenkassen: Sie bietet starke Leistungen und viele Zusatzleistungen on top, das Ganze ohne Zusatzbeitrag und auf dauerhaft solider finanzieller Basis. Vor allem aber überzeugt ein exzellenter Service die Kunden – bei internen Befragungen und bei neutralen Tests durch Institute und Medien schneidet die SBK regelmäßig sehr gut ab.**

Wer die beste Wahl ist, darf und muss das öffentlich sagen. 2010 hat die SBK erstmals eine Kampagne daraus gemacht und im Frühling 2011 wiederholt – mit dem Slogan „Weil wir die beste Wahl sind.“

## Hier die wichtigsten Argumente:

**Kein Zusatzbeitrag in 2010 und 2011.** Die SBK konnte ihre Versicherten früh darüber informieren und Sicherheit geben. Das kommt nicht von irgendwo: Die SBK wirtschaftet effizient, plant und kalkuliert Einnahmen, Ausgaben und abschätzbare Risiken.

**Mehr Leistungen.** Jeder redet über Kürzungen – die SBK nicht! Vor allem für Familien baut die SBK das ohnehin schon überdurchschnittlich breite Leistungsportfolio aus. Zum Beispiel mit erweiterten Kindervorsorgeuntersuchungen sowie Leistungen in den Bereichen Haushaltshilfe, Häusliche Krankenpflege, Arzneimittel und Hilfsmittel.

**Persönliche Beratung.** Eine individuelle und persönliche Beratung der Kundinnen und Kunden ist der SBK wichtig. Mit über 1.300 Mitarbeitern und mehr als 100 Geschäftsstellen ist sie nah bei ihren Kunden.

## Kunden fühlen sich rundum gut versorgt.

Täglich erhält die SBK Post von Versicherten, die mitteilen, wie zufrieden sie mit dem Service und dem Angebot der SBK sind. Die jährliche Kundenzufriedenheitsstudie zeigt: SBK-Kunden fühlen sich wohl in der starken SBK-Gemeinschaft – einer Gemeinschaft, die Schutz und Sicherheit gibt.

**Alltagstaugliche Innovationen.** Die SBK bietet dort neue Services, wo sie den Kunden wirklich nutzen. Beispiel Terminservice: Statt lange auf einen Facharzttermin zu warten, nutzen SBK-Kunden einfach den Service ihrer Krankenkasse.

Sich auf eine Stärke zu konzentrieren geht an den Bedürfnissen der Versicherten vorbei: Die SBK verbindet daher **starke Leistung mit umfangreicher, kompetenter Betreuung** aus einer Hand. Damit steht die SBK in puncto Kundenzufriedenheit deutschlandweit ganz oben – über die Branche der Krankenkassen hinaus!



# ... und was sie ihren Versicherten verspricht!

**Im Sommer 2010 hat die SBK die vielen Argumente, die für sie sprechen, schließlich als Versprechen an die Kunden formuliert. „Starke Leistung. Ganz persönlich.“ Vier Worte drücken aus, was Bände füllen könnte, denn hinter diesen Worten steckt die Philosophie einer Krankenkasse mit hohem Leistungsniveau und einer individuellen Beratung und Betreuung. Das steckt hinter dem SBK Versprechen:**

**Starke Leistung.** Die Leistung der SBK kann sich sehen lassen – mit umfassenden Angeboten für die Bedürfnisse und die individuelle Lebenslage der Versicherten. Die SBK sucht nach Alternativen und schnürt sinnvolle Pakete. Die Kundenberater nutzen ihren Entscheidungsspielraum im Interesse der Versicherten voll aus und machen mehr möglich, als diese von einer gesetzlichen Krankenkasse erwarten würden.

**Ganz persönlich.** Einen Namen auf dem Briefkopf und eine Telefonnummer haben viele. Aber bei der SBK erleben die Kunden, wie wertvoll es ist, einen festen Ansprechpartner in allen Gesundheitsfragen zu haben. Die Kundenberater setzen sich persönlich ein, sind flexibel und kompetent, helfen schnell, vertraulich und unbürokratisch. Der Vorteil: Wer bestens beraten ist, kann ganz gezielt die richtigen Leistungen nutzen.

Verbunden war die Präsentation des SBK Versprechens mit einem Appell an die Kunden: „Testen Sie uns, lassen Sie uns das Versprechen einlösen. Und erzählen Sie auch anderen davon. Das SBK Versprechen wird Ihnen jetzt öfter begegnen. In Worten und in Taten. Fest versprochen!“

# Terminservice: SBK-Kunden müssen nicht warten!

**Die Kunden der SBK müssen auf einen Termin beim Facharzt nicht lange warten, sie können sich auf den Terminservice ihrer Krankenkasse verlassen. Dieses Angebot macht eine Kasse richtig attraktiv, wie eine Analyse der SBK 2010 zeigte.**

Sind private Krankenkassen attraktiver, weil ihre Versicherten angeblich schneller und einfacher Termine bei Ärzten bekommen? Nein – sogar das Gegenteil kann der Fall sein, wenn gesetzliche Kassen ihren Kundinnen und Kunden einen guten Terminservice bieten. Für eine entsprechende Analyse wertete die SBK über 3.000 erfolgreiche Vermittlungen aus und führte anschließend eine strukturierte Befragung unter 100 Versicherten durch. Die SBK bietet selbst seit 2009 einen Vermittlungsservice für Termine bei Fachärzten.

95 Prozent der Versicherten sind laut der Untersuchung der Überzeugung, dass die Vermittlung von Arztterminen eine gesetzliche Krankenkasse attraktiver macht. 96 Prozent würden einen Terminservice jederzeit wieder nutzen und ebenso viele Versicherte würden diesen Service einem guten Freund empfehlen – ein stichhaltiger Indikator für Zufriedenheit. Kein Wunder, denn auf die Frage, was ihnen am Terminservice besonders positiv aufgefallen ist, haben fast zwei Drittel der Befragten spontan den schnellen Termin genannt, auf Platz 2 rangierte die schnelle Bearbeitung des Terminwunsches. 91 Prozent der Nutzer zeigten sich zudem zufrieden oder sehr zufrieden mit dem angebotenen Service.

## **Versicherte geben Ärzten gute Noten**

Für die Vermittlung prüft die SBK unter anderem laufend freie Kapazitäten bei Fachärzten. Die Ärzte selbst können ebenfalls profitieren: 73 Prozent der befragten Versicherten gaben dem Arzt, zu dem sie vermittelt wurden, die (Schul)Noten 1 oder 2.

Mit **umfassender Betreuung, gutem Service** und den **passenden Leistungen** kann die SBK punkten – Privatversicherte berichten immer wieder davon, auf sich allein gestellt zu sein.

## Warum die PKV keine Alternative zur SBK ist

**War es ein Geschenk an die Branche der privaten Krankenversicherer? Zum 1. Januar 2011 hat die Bundesregierung den Wechsel in die Privatversicherung erleichtert, nun muss die Pflichtversicherungsgrenze nur ein Jahr überschritten werden. Die SBK ist jedoch davon überzeugt, dass die PKV keine wirkliche Alternative ist und geht seit 2010 mit Argumenten und einem breiten, natürlich freiwilligen Beratungsangebot auf die Kunden zu – immer mehr Menschen nehmen dieses Angebot an und sind von einem Verbleib in der SBK überzeugt. Mit persönlichen Gesprächen, auf Podiumsdiskussionen, in den eigenen Medien, im Internet und auf den modernen sozialen Medien wie Facebook diskutieren die Experten der SBK mit Kunden und Interessierten.**

### **Diese Argumente sprechen klar für die SBK:**

**Leistungen.** Zwar werben die PKV mit einer besseren Versorgung, allerdings ist der gewählte Tarif entscheidend. Bei billigen Angeboten werden häufig Leistungen beschränkt oder ausgeschlossen – niemand kann vorhersehen, welche Leistung er in Zukunft nicht braucht. Die SBK bezahlt alle medizinisch nötigen Untersuchungen. Bei Prävention, Psychotherapie, Reha-Maßnahmen und der Behandlung chronischer Erkrankungen bietet die SBK deutlich mehr.

**Familien.** Bei der SBK gibt es eine kostenlose Familienversicherung, Kinder sind bei den Eltern beitragsfrei mitversichert. In der PKV hingegen fallen für jedes versicherte Familienmitglied extra Beiträge an.

**Schutz und Sicherheit.** Jeder Mensch wird in der SBK abgesichert, niemand wird abgelehnt und steht ohne Schutz da. Die Beiträge sind kalkulierbar. Im Alter mit niedrigeren Einkommen sinken in der SBK auch die Beiträge. Privatversicherte zahlen im Alter dagegen in der Regel mehr.

**Bürokratischer Aufwand.** PKV-Versicherte müssen sich um alle Rechnungen, zum Beispiel von Ärzten, selbst kümmern und diese meist vorfinanzieren. SBK-Versicherte legen nur ihre Karte vor.

**Solidarität.** Die SBK sorgt gleichermaßen für alte und junge Menschen, für Gesunde und Kranke und basiert deshalb auf einer solidarischen Versicherten-gemeinschaft. In der PKV können vor allem Besserverdienende ihr individuelles Risiko absichern.



### Starke Leistung

**206.400** Kundinnen und Kunden mussten 2010 ins Krankenhaus und konnten sich auf die Leistungen ihrer SBK verlassen

**178.500** Kunden erhielten Hilfsmittel erstattet

**15.900** Versicherte erhielten Kur- und Reha-maßnahmen

**86.800** Heil- und Kostenpläne für Zahnersatz wurden bearbeitet

**27.100** Pflegefälle wurden betreut

**10.600** mal hat die SBK mit häuslicher Krankenpflege ihre Versicherten zu Hause unterstützt

### Ganz persönlich

**2,33 Mio.** persönliche und schriftliche Kontakte zeigen die enge Verbindung der SBK und ihrer Versicherten

**1.345** Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter und **117** Auszubildende haben durchschnittlich **967.100** Kunden betreut

### Für Arbeitgeber

**122.700** Unternehmen haben 2010 der SBK als Ansprechpartner vertraut

Die Experten haben für ihre Geschäftskunden **862.100** Meldungen verarbeitet, **98.100** Umlageforderungen erstattet und **22.900** Jahresmeldungen geklärt

### Gefragter Service

**17.900** Versicherte haben sich zu medizinischen Fragen beim SBK Gesundheitstelefon informiert

**358.300** Versichertenkarten und **21.400** Auslandskrankenscheine wurden ausgestellt

In **500** Fällen hat die SBK ihre Kunden bei Behandlungsfehlern unterstützt



# Mitgliederentwicklung

| Mitgliederbestand             | 01.01.2010     | +/-           | in %       | 01.01.2011     |
|-------------------------------|----------------|---------------|------------|----------------|
| Pflichtmitglieder             | 372.380        | 2.838         | 0,8        | 375.218        |
| freiwillige Mitglieder        | 98.723         | 14.373        | 14,6       | 113.096        |
| Pflicht-/freiwill. Mitglieder | 471.103        | 17.211        | 3,7        | 488.314        |
| Rentner                       | 195.558        | 4.004         | 2,0        | 199.562        |
| Mitglieder gesamt             | 666.661        | 21.215        | 3,2        | 687.876        |
| Familienangehörige            | 281.195        | -1.077        | -0,4       | 280.118        |
| <b>Versicherte</b>            | <b>947.856</b> | <b>20.138</b> | <b>2,1</b> | <b>967.994</b> |

Stand: 01.01.2011

Zum Jahresanfang 2011 ist die Zahl der SBK-Mitglieder auf 687.876 gestiegen. Gegenüber Jahresanfang 2010 sind das 21.215 Mitglieder mehr – ein

Plus von 3,2 Prozent. Zusammen mit den mitversicherten Familienangehörigen vertrauen **967.994 Menschen** der SBK in Sachen Gesundheit.

# Erfolgsrechnung (G+V)

| Einnahmen in TEUR            | 2010             |
|------------------------------|------------------|
| Zuweisungen Gesundheitsfonds | 2.129.348        |
| sonstige Einnahmen           | 47.763           |
| <b>gesamt</b>                | <b>2.177.111</b> |
| <b>Ergebnis</b>              | <b>2.807</b>     |

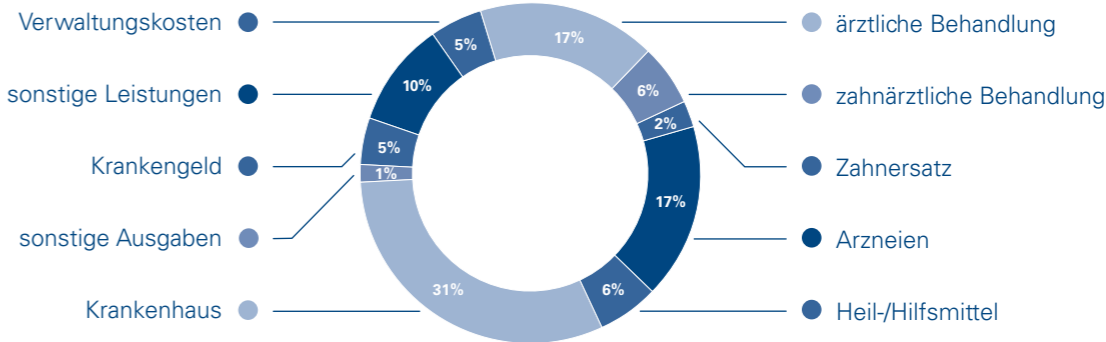
Stand: 31.12.2010

Die Erfolgsrechnung der Siemens-Betriebskrankenkasse schließt für das Rechnungsjahr 2010 mit einem **Ergebnis von 2.807 TEUR** ab. Gleichzeitig wurden die Rückstellungen zur Vorsorge für zukünftige Risiken um 19.245 TEUR auf insgesamt 124.145 TEUR erhöht.

| Ausgaben in TEUR         | 2010             |
|--------------------------|------------------|
| ärztliche Behandlung     | 377.097          |
| zahnärztliche Behandlung | 129.391          |
| Zahnersatz               | 37.614           |
| Arzneien                 | 361.588          |
| Heil-/Hilfsmittel        | 130.696          |
| Krankenhaus              | 667.100          |
| Krankengeld              | 111.418          |
| sonstige Leistungen      | 229.763          |
| sonstige Ausgaben        | 15.754           |
| Verwaltungskosten        | 113.883          |
| <b>gesamt</b>            | <b>2.174.304</b> |

Stand: 31.12.2010

## Verteilung der Ausgaben 2010



# Vermögensrechnung (Bilanz)

Die Vermögensrechnung der SBK weist zum Ende des Jahres 2010 eine Bilanzsumme von **505.523 TEUR** auf (2009: 390.745 TEUR). Das Eigenkapital der SBK beträgt **105.553 TEUR** zum 31. Dezember 2010.

| Aktiva in TEUR                             |                | Passiva in TEUR                           |                |
|--|----------------|---|----------------|
| Barmittel und Giroguthaben                 | 20.595         | Verpflichtungen                           | 344.141        |
| Geldanlagen                                | 325.048        | Pensionsrückstellungen                    | 36.111         |
| Forderungen                                | 81.854         | sonstige Passiva                          | 5.770          |
| Deckungskapital Pensionsrückstellungen     | 40.631         | Verpflichtungen nach dem AAG <sup>1</sup> | 11.541         |
| sonstige Aktiva                            | 969            | Überschuss Aktiva (KV <sup>2</sup> )      | 105.553        |
| Verwaltungsvermögen                        | 22.478         | Überschuss Aktiva (AAG <sup>1</sup> )     | 2.407          |
| Sondervermögen nach dem AAG <sup>1</sup>   | 13.522         | <b>gesamt</b>                             | <b>505.523</b> |
| Überschuss Passiva (nur AAG <sup>1</sup> ) | 426            |   |                |
| <b>gesamt</b>                              | <b>505.523</b> |   |                |

Die SBK hat Kreditverpflichtungen für eine Immobilienfinanzierung in Höhe von 1.013 TEUR.

1) AAG: Gesetz über den Ausgleich der Arbeitgeberaufwendungen für Entgeltfortzahlungen

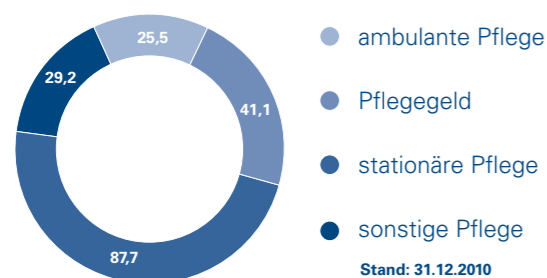
2) KV: Krankenversicherung

Die Rückstellungen für Pensionen (36.111 TEUR), Altersteilzeit (1.692 TEUR), sonstige Bereiche (22.740 TEUR) und die gesetzlich vorgeschriebenen Schätzverpflichtungen (63.602 TEUR) wurden nach den Vorschriften des HGB gebildet. Die SBK hat die Beträge bereits 2010 in voller Höhe berücksichtigt, obwohl dies erst ab 2010 schrittweise gesetzlich verpflichtend ist.

Die gesetzliche Mindestrücklage beträgt 45,3 Mio. EUR. Die tatsächliche Rücklage betrug **52 Mio. EUR** und damit 115 Prozent.

## Erfolgsrechnung der SBK-Pflegekasse

Leistungsausgaben der Pflegeversicherung in Mio. EUR



Der Haushalt der SBK-Pflegekasse hatte 2010 ein Volumen von insgesamt **288,5 Mio. EUR**. Rund 27.000 Pflegefälle unterstützte die SBK im ambulanten und stationären Bereich mit Leistungsausgaben von insgesamt 183,5 Mio. EUR.

Die Zahlungen in den Ausgleichsfonds beliefen sich auf 93,3 Mio. EUR. Die Verwaltungs- und Verfahrenskosten betragen 11,7 Mio. EUR.

Krankenkassen müssen den Jahresabschluss nach der Verordnung über das Haushaltswesen in der Sozialversicherung (§ 31 SVHV) prüfen lassen. Die SBK überträgt diese Prüfung einem unabhängigen Wirtschaftsprüfer und lässt den Jahresabschluss freiwillig nach den strengen Vorschriften des HGB prüfen. Es wurde ein uneingeschränkter Bestätigungsvermerk testiert.

Die Jahresrechnung wurde durch einen Wirtschaftsprüfer geprüft und vermittelt ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage. Bei der Erstellung wurden die Grundsätze nach § 77 Abs. 1a Satz 3 SGB IV und die Ausführungsbestimmungen über diese Grundsätze beachtet (besonderen Rechnungsvorschriften der gesetzlichen Krankenversicherung). Darüber hinaus wurden aus kaufmännischen Vorsichtsgründen zusätzliche Rückstellungen für bereits bekannte finanzielle Risiken gebildet. Damit entspricht die Bilanz den Grundsätzen nach § 317 HGB.

**Stark fürs Leben.**

SBK  
Siemens-Betriebskrankenkasse  
Postfach 20 17 65  
80017 München  
SBK Kundentelefon 0800 0 725 725 725 0 (gebührenfrei\*)  
[www.sbk.org](http://www.sbk.org)

