



DEUTSCHE 
Familienversicherung

DAS FÜHRENDE EUROPÄISCHE INSURTECH

FRANKFURT / 04. APRIL 2019

Das sind Ihre Ansprechpartner



Dr Stefan Knoll
CEO



Lutz Kiesewetter
Head of IR & PR

Unternehmensergebnisse 2018

Was im Jahr 2018 alles passiert ist

- Neue **Vorstände** und **Erweiterung des Vorstandes**
- **Bestätigung der Produktqualitätsführerschaft**
durch Stiftung Warentest
- Einführung von **Alexa** als **digitaler Vertriebsweg**
und Einführung von **KI** zur **Leistungsregulierung**
- **Premium** Partnerschaft mit **Eintracht Frankfurt**
- Der **erste IPO eines InsurTech** in Europa
am 04. Dezember 2018
- **Fortschreiben des Versicherungsgeschäftes**
(siehe Unternehmensergebnisse 2018)



Die neuen Vorstände



Dr. Stefan Knoll

Gründer und CEO

- Rechtsanwalt, 1986
- Promotion im Versicherungsrecht, 1989
- Leitender Angestellter bei der Allianz, 1988-1994

Gründer und CEO

- DIATEL DIREKT (25 Mio. € Umsatz), 1994-2000
- SNT Deutschland AG (200 Mio. € Umsatz), 2000-2005
- Deutsche Familienversicherung AG seit 2007

Abteilungen

Unternehmenskommunikation, Investor Relations, Recht, Personal, Revision, BO



Michael Morgenstern

CFO

Abschluss in Business Administration, 1995

Karriere

- Financial Controller, GenRe, 2006-2013
- CFO, GenRE, 2013-2018
- CFO, Deutsche Familienversicherung, seit 04/2018

Abteilungen

Controlling, Accounting, Aktuariat, Solvency-II



Stephan Schinnenburg

CSO

Versicherungskaufmann

Karriere

- Managing Director, Morgen&Morgen, 2010-2014
- Vorstandsmitglied, ERGO & ERGO Life, 2014-2018
- CSO, Deutsche Familienversicherung, seit 04/2018

Abteilungen

Online-Vertrieb, Makler, Kooperationen, Produktentwicklung, Marketing, Betrieb



Marcus Wollny

COO

Krankenversicherungsbetriebswirt

Karriere

- Chef des Stabes, Deutsche Familienversicherung, 2016
- Generalbevollmächtigter, Deutsche Familienversicherung, 2015-2018
- COO, Deutsche Familienversicherung, seit 08/2018

Abteilungen

IT-Infrastruktur, IT-Anwendungen, Schadenservice

Bestätigung der Produktqualitätsführerschaft durch Stiftung Warentest in 2018

Bestätigung der Produktqualitätsführerschaft durch Stiftung Warentest



DFV-ZahnSchutz

sehr gut (0,5) Finanztest 05/2018
Testsieger



DFV-KrankenGeld

gut (1,7) Finanztest 06/2018
Testsieger



DFV-KlinikSchutz

sehr gut (0,7) Finanztest 12/2018
Testsieger



DFV-Unfallschutz Exklusiv

sehr gut (1,3) Finanztest 05/2018
3. Platz

Neben den **IPO Vorbereitungen** und der **Fortschreibung des vertrieblichen Wachstums** ist es der Deutschen Familienversicherung auch im Jahr 2018 gelungen, ihre **Ausnahmestellung in der Produktinnovation** zu behaupten.

Auch das ist Ausdruck der **Leistungsfähigkeit** der DFV und bei einem **Personalumfang von 111 Mitarbeitern** keine Selbstverständlichkeit.



DEUTSCHE 
Familienversicherung

Zahnspot Maxcare



Einführung von Alexa als digitaler Vertriebsweg und Einführung von KI zur Leistungsregulierung

Was im Jahr 2018 alles passiert ist



Die Zukunft liegt in der Nutzung digitaler Sprachassistenten:

Formulare und langwierige Verkaufsgespräche für Selbstverständlichkeiten sind passé.



Die Deutsche Familienversicherung ist das erste und bis dato einzige InsurTech, das den kompletten Verkaufsprozess von der

- ✓ **Information** über den
 - ✓ **Abschluss** bis zur
 - ✓ **Bezahlung**
- via **Alexa** abbilden kann.



Weltneuheit: Abschluss einer Krankenzusatzversicherung über Alexa



Anwendung von KI in der Schadenregulierung



Premiumpartnerschaft mit Eintracht Frankfurt

Premiumpartnerschaft mit Eintracht Frankfurt

- am 30. August 2018 wurde zwischen der **Deutschen Familienversicherung** und der **Eintracht Frankfurt Fußball AG** ein Vertrag über eine **Premiumpartnerschaft** abgeschlossen.
- Inhalt des Vertrages ist u.a.:
 - ✓ **Werbliche Unterstützung** der Deutschen Familienversicherung
 - ✓ **Kooperation** im Aufbau eines **digitalen Ökosystems** der Eintracht Frankfurt
 - ✓ Deutsche Familienversicherung als **Versicherungspartner** der Eintracht Frankfurt
 - ✓ **Logennutzung**
 - ✓ **Gemeinsame Veranstaltungen** zum Thema **Digitalisierung**



Besuchen Sie uns in unserer Eintracht-Loge

DEUTSCHE
Familienversicherung



DEUTSCHE 
Familienversicherung

— PREMIUM-PARTNER —

Eintracht Frankfurt Loge 2.33

Commerzbank-Arena

Mörfelder Landstraße 362 • 60528 Frankfurt

**Wir freuen uns darauf, mit Ihnen
die Eintracht siegen zu sehen!**





Eintracht Frankfurt



Der erste IPO eines InsurTech in Europa

Wir sind an die Börse gegangen, weil wir ...

das erste InsurTech sind, das ...

- mit 450.000 Kunden über eine hinreichende Versichertenbasis verfügt,
- alle versicherungstechnischen Vorgänge (wie Produktentwicklung, Vertrieb, Controlling, Betrieb und Schaden/Leistung) im eigenen Haus abbildet,
- operative Gewinne verzeichnet,
- die Digitalisierung der Versicherungsprodukte, von Vertrieb, von Betrieb vollständig und in Schaden-/Leistung teilweise abgeschlossen hat.

Auf dieser Basis wollen wir wachsen und die IPO-Erlöse in das vertriebliche Wachstum investieren.



Der Weg zum IPO

14. Dezember 2017

Beschluss des Aufsichtsrats und der Gesellschafter noch im Jahre 2018 einen IPO zu realisieren

01. April 2018

Übernahme Finanzressort durch Michael Morgenstern

Übernahme Vertriebsressort durch Stephan Schinnenburg

26. April 2018

Erste Präsentation der Deutschen Familienversicherung als InsurTech

14. Juni 2018

Kick-Off Meeting mit allen am geplanten IPO beteiligten Personen und Einrichtungen

27. August 2018

Beginn Pilot Fishing

05. September 2019

HV mit Beschlüssen zum genehmigten Kapital, Kapitalherabsetzung und Aktienzusammenlegung

29. Oktober 2018

Prospektgenehmigung durch BaFin

30. Oktober 2018

Beginn Roadshow

09. November 2018

Beschluss über die Verschiebung des IPO

22. November 2018

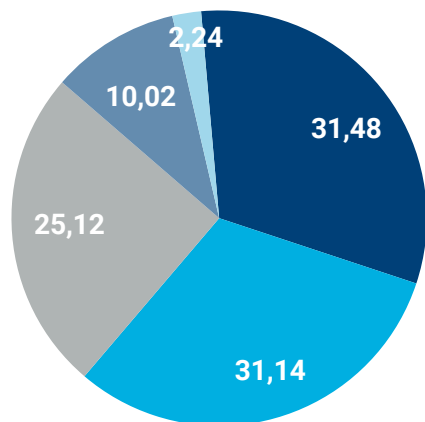
Genehmigung Nachtrag zum Prospekt

04. Dezember 2018

IPO

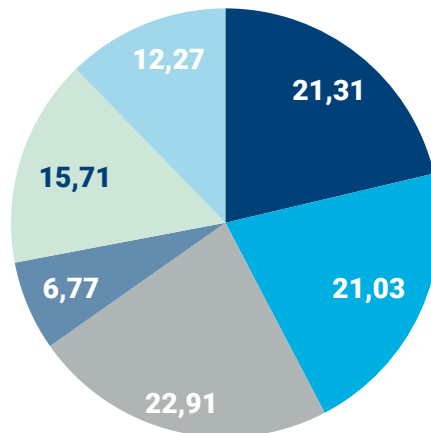
Entwicklung der Aktionärsstruktur

Aktionärsstruktur in %, pre IPO



- SK Beteiligungen (Dr. Knoll)
- Erbgemeinschaft Vogel
- Pesarini
- Ethenea
- Dr. Rhein

Aktionärsstruktur in %, post IPO



- SK Beteiligungen (Dr. Knoll)
- Erbgemeinschaft Vogel
- Pesarini
- Ethenea
- VPV
- Freefloat

Aktionärsstruktur in Stückzahl Aktien

Pesarini	3.038.748
SK Beteiligungen (Dr. Knoll)	2.826.712
Erbgemeinschaft Vogel	2.788.485
VPV	2.083.300
Ethenea	897.496
Freefloat	1.626.869
Summe Aktien	13.261.620
Aktien vor IPO	8.953.875
Aktienemission	4.307.745

Die Altaktionäre haben im Rahmen des IPO keine Aktien verkauft. Die Aktionäre Hr. Pesarini und Hr. Dr. Knoll haben im Rahmen des IPOs ihre Anteile ausgebaut. Alle Altaktionäre unterliegen einer sog. „Lockup“-Periode von 12 Monaten.



Film IPO



Neugeschäfts-, Bestandsentwicklung und Ergebnisse 2018

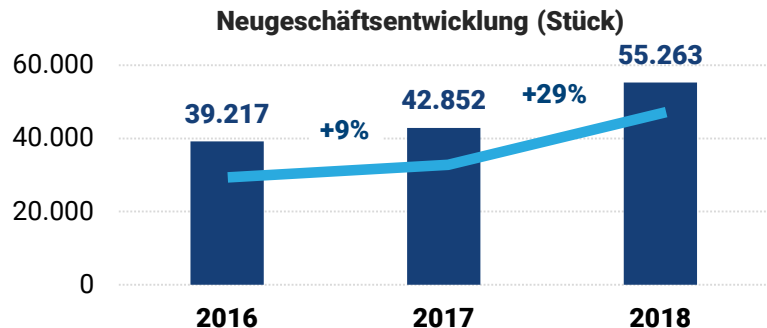
Das Geschäftsjahr 2018 im Überblick

- Mit **55.263 neuen Verträgen**, konnte ein Neugeschäftswachstum von **37,6 %** in den Stückzahlen und von **90 % im Beitrag** gegenüber dem Neugeschäft 2017 erreicht werden.
- Alleine in der Krankenzusatzversicherung wurde ein Neugeschäftswachstum von **41 % (Stück)** und **104 % (Beitrag)** erreicht.
- Überdurchschnittliches **Bestandswachstum in der Krankenzusatzversicherung** von 10 % (Stück) bzw. 24 % (Beitrag).
- Der Gesamtversicherungsbestand (Verträge) ging im Geschäftsjahr 2018 auf rund 455 Tsd. nach 464 Tsd. Verträgen im Vorjahr zurück. Demgegenüber konnte der gewollte Abbau von Bestand (€) durch das **Neugeschäft überkompensiert werden.**
- **Aufwendungen infolge des IPOs** und **ungeplante Abschreibungen** in der Kapitalanlage belasten das Jahresergebnis deutlich.
- Das Geschäftsjahr 2018 wird trotz des **überdurchschnittlichen Wachstums** mit einem **Verlust von 3,3 Mio. €** (IFRS) abgeschlossen.



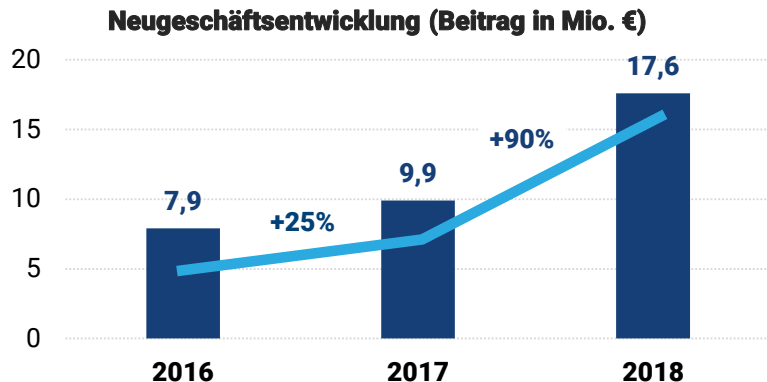
Neugeschäfts- und Bestandsentwicklung 2018

Neugeschäft 2018



Die Steigerung des Neugeschäfts 2018 (Stück) liegt deutlich über dem Marktdurchschnitt (+ 1,7%*).

Im Durchschnitt stehen nur 111 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter hinter der Neugeschäftsentwicklung 2018.

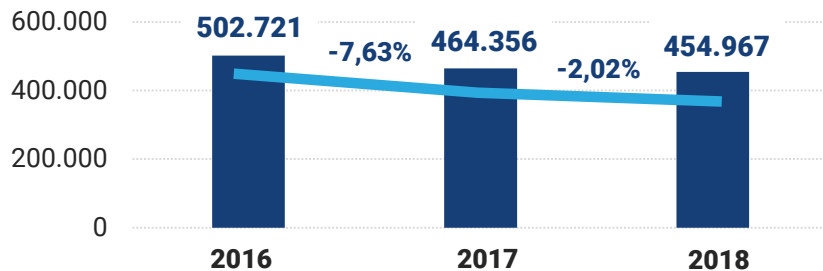


Der Produktansatz der Deutschen Familienversicherung zielt auf einen vollumfänglichen Versicherungsschutz.

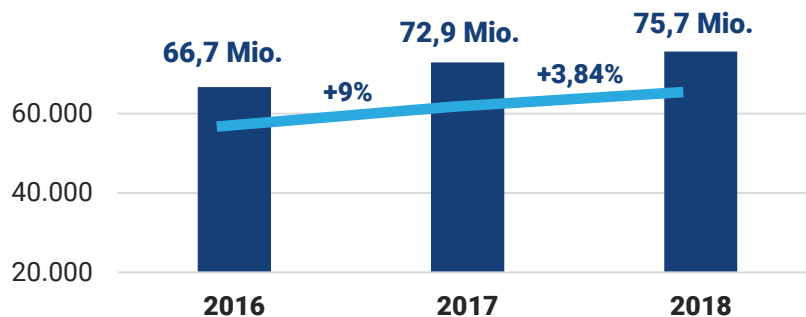
Eine steigende Zahl von Kunden entschied sich in 2018 für die Premium- und Exklusivtarife, was das Beitragswachstum positiv beeinflusst hat.

Bestandsentwicklung 2018

Bestandsentwicklung (Stück)



Bestandsbeiträge in €



Die Gründe für das verhaltene Bestandswachstum trotz überdurchschnittlicher Neugeschäftszahlen sind:

- Zum 31.12.2017 wurde eine Mitversicherungsbeteiligung der Deutschen Familienversicherung an einem Wohngebäudeportfolio beendet. Der Anteil der Deutschen Familienversicherung betrug ca. 8,4 Mio. €. Mit der Beendigung der Mitversicherungsbeteiligung ging ein Verlust von 18.288 Kunden einher.
- Bereits seit Juni 2015 befindet sich der Elektronikbestand (Handyversicherungen) wegen schlechter Schadenverläufe im sogenannten Run-off. So wurde der Bestand im Jahr 2018 um weitere 0,8 Mio. € abgebaut. Damit ging ein weiterer Verlust von 18.880 Kunden einher.
- Damit hat die Deutsche Familienversicherung gewollt und geplant ca. 9.2 Mio. € Bestand und ca. 37.000 Kunden abgeben.

Bereinigt um diese Faktoren wuchs der Bestand absolut um 12,0 Mio. €, was einem Zuwachs von 19,6 % entspricht.

Ergebnisse 2018

Das Geschäftsjahr 2018 der Deutschen Familienversicherung wird mit einem Verlust abgeschlossen:

IFRS, nach Steuern: -3,3 Mio. €

Ursachen für dieses Geschäftsergebnis sind IFRS relevante

- IPO Aufwendungen in Höhe von rund 1,5 Mio. €;
- Abschreibungen auf Kapitalanlagen in Höhe von 3 Mio. €;
- Zusätzliche Vertriebsaufwendungen von 1,1 Mio. €;*
- Höhere Personalkosten von rund 1,6 Mio. €.

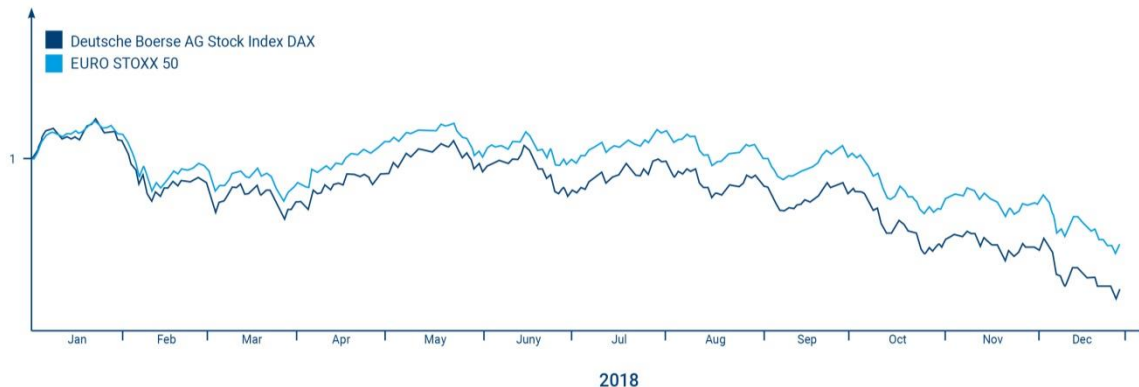
* exklusive Personalkosten



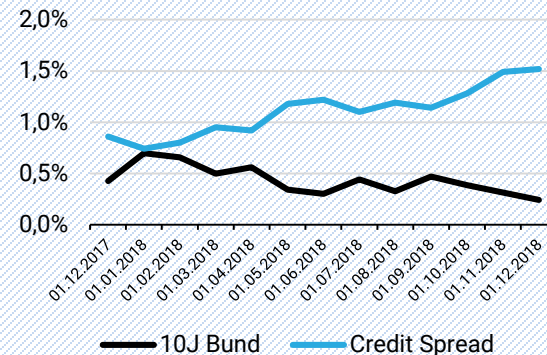
Die Abschreibungen auf Kapitalanlagen setzen sich wie folgt zusammen:

- Aktien -2,2 Mio. €
- Renten -0,8 Mio. €

Der deutsche Leitindex DAX verzeichnete im gleichen Zeitraum einen Wertverlust von 19 %. Dem steht bei der Deutschen Familienversicherung ein Verlust in der Kapitalanlage von 5 % gegenüber.



Zinsentwicklung



Zusätzliche Aufwendungen

Die zusätzlichen Aufwendungen haben ihre Ursache u.a. in

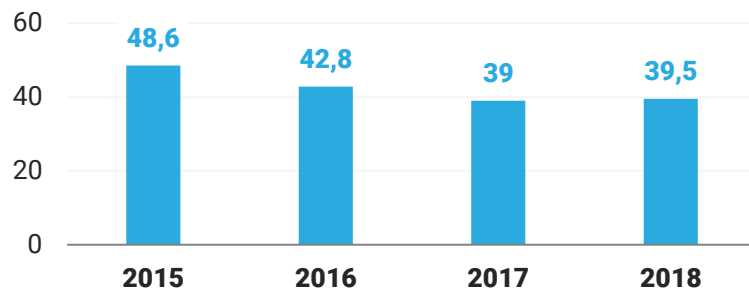
- der Erweiterung des Vorstandes,
- dem Ausbau durch Führungskräfte,
- der Beteiligung von Mitarbeitern am Unternehmen und
- zusätzlichen Vertriebskosten.

Die **Vertriebsergebnisse 2018** lagen mit rund **5.000 Stück über Plan**, was zusätzliche Aufwände bei der Vorfinanzierung von Vertriebskosten zur Folge hatte.

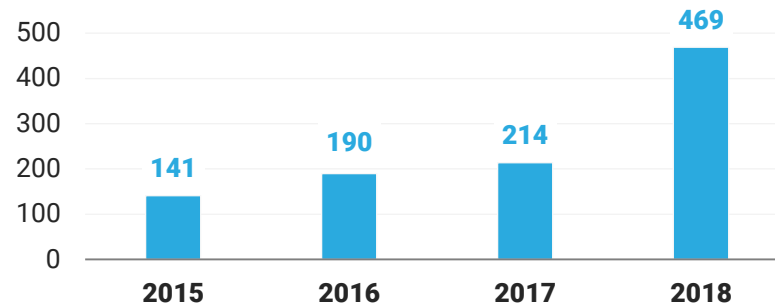


Finanzkennzahlen 2018

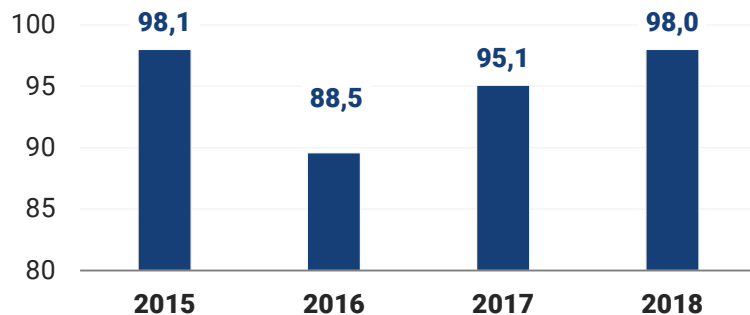
Schadenquote in %



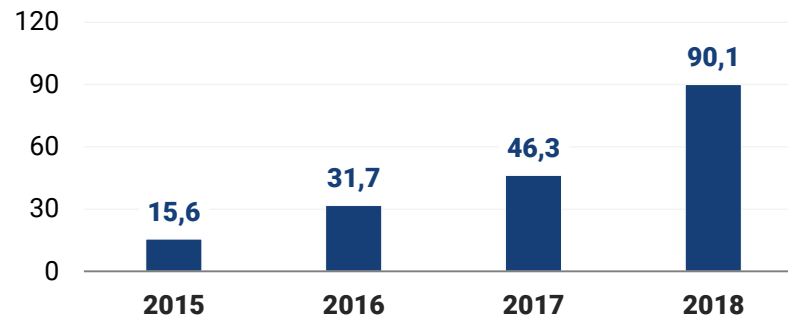
Solvency Ratio in %



Combined Ratio in % (ohne Kapitalanlageergebnis)

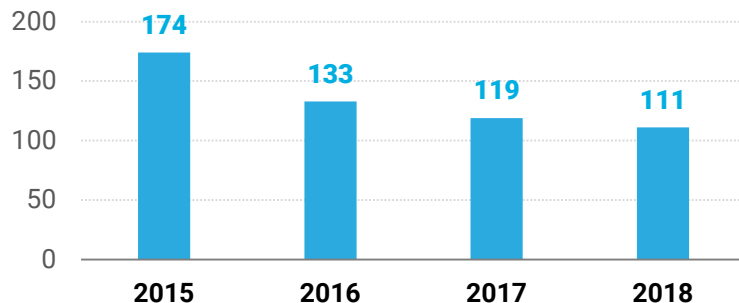


Financial Investments in Mio. €

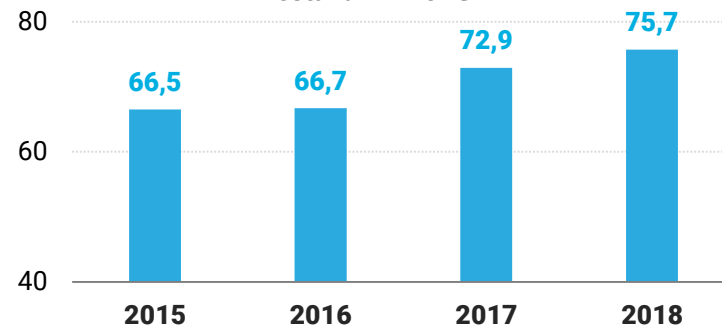


Sonstige Kennzahlen:

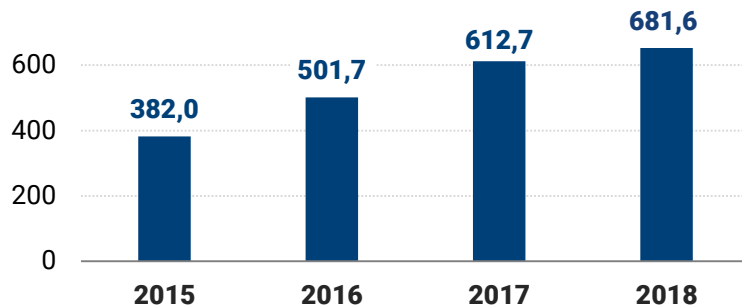
Entwicklung Mitarbeiteranzahl



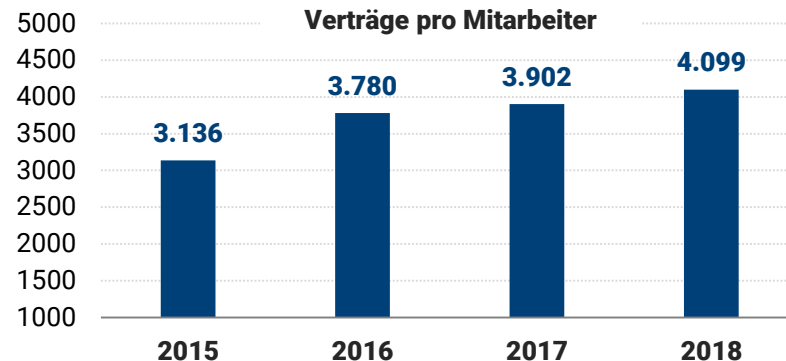
Bestand in Mio. €



Bestand pro Mitarbeiter in T€



Verträge pro Mitarbeiter



- Einem weit **überdurchschnittlichen Neugeschäft mit einem Plus von 90 %** stehen Verluste in Höhe von 3,3 Mio. € gegenüber, die im Wesentlichen durch die IPO-Aufwände und kapitalmarktbedingte Abschreibungen auf die Kapitalanlage bestimmt sind.
- Trotz des Verlustes handelt es sich um das **beste Geschäftsjahr der Firmengeschichte.**





Digital-Customer Journey-Spot



Zwischenstand und Planung 2019 sowie Ausblick

Der IPO und seine finanziellen Möglichkeiten

Mit dem IPO am 4.12.2018 sind der Gesellschaft inkl. Greenshoe 51,3 Mio. € zugeflossen:

Nach Abzug der Transaktionskosten stehen der Deutschen Familienversicherung 49,6 Mio. € zur Verfügung. Diese IPO-Mittelzuflüsse sollen für folgende Investitionen verwendet werden:



- **Prüfung einer Auslandsinvestition (2019)**
- **Ausbau der IT (2019 ff.)**
- **Anpassung des Rückversicherungsumfangs (ab 2020)**
- **Steigerung des Vertriebs (2019 ff.)**

Verwendung von IPO-Erlös – Prüfung einer Auslandsinvestition

Die Deutsche Familienversicherung wird das Jahr 2019 nutzen, um zu prüfen, ob es sich angesichts der guten Absatzmöglichkeiten im nationalen Markt lohnt, das Vertriebs- und Produktmodell der Deutschen Familienversicherung auf das europäische Ausland auszudehnen und – bejahendenfalls – welches die bevorzugten Zielmärkte sind.

Mit einem Beschluss zur Europäisierung des Geschäftsmodells der Deutschen Familienversicherung wird eine entsprechend angepasste Planung 2020 einhergehen.

Die Umsetzung einer solchen Beschlussfassung würde durch organisches Wachstum und Ausnutzung skalierbarer und bestehender IT-Systeme erfolgen.



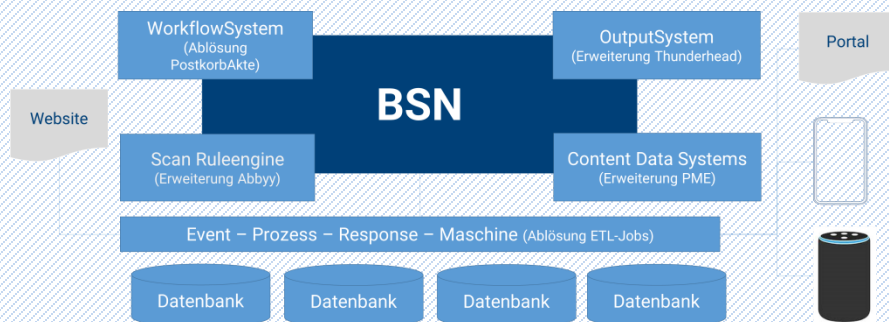
Verwendung von IPO-Erlös – Ausbau der IT

Die Deutsche Familienversicherung plant folgende IT-Investitionen, die mindestens teilweise in 2019 relevant werden:



- **Fortschreibung der Digitalisierung**
- **Aufbau einer drittvermarktungsfähigen IT-Plattform**
- **Outsourcing der IT-Infrastruktur**

Die Fortschreibung der Digitalisierung soll im Wesentlichen im Ausbau der Automatisierung der Schaden-/Leistungsbearbeitung erfolgen sowie dem Ablösen von Subsystemen wie dem existierenden Postkorb/Akte-System.



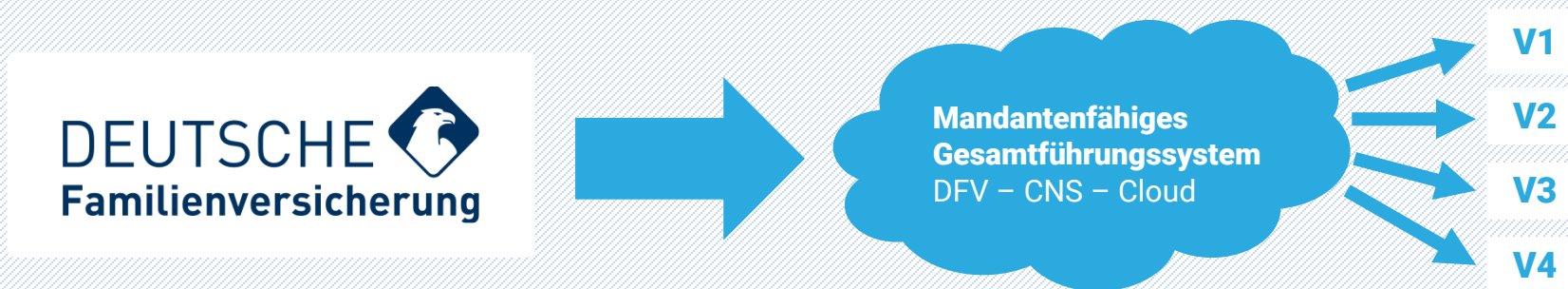
Von der linearen Systemlandschaft zur Cloudbasierten Neuronalen Systemanalogie

Ausbau der IT – Aufbau einer drittvermarktungsfähigen IT-Plattform

Ein vollständig digitalisiertes und ebenso voll integriertes System zur Gesamtbestandsführung soll in 2021 zur Drittvermarktung zur Verfügung stehen (Projekt CNS* 2020).

Unabhängig davon, ob sich daraus ein Geschäftsmodell entwickeln lässt, ist die Drittvermarktungsbefähigung Benchmark dafür, dass die Digitalisierung entsprechend dem Stand der Technik als abgeschlossen gelten kann.

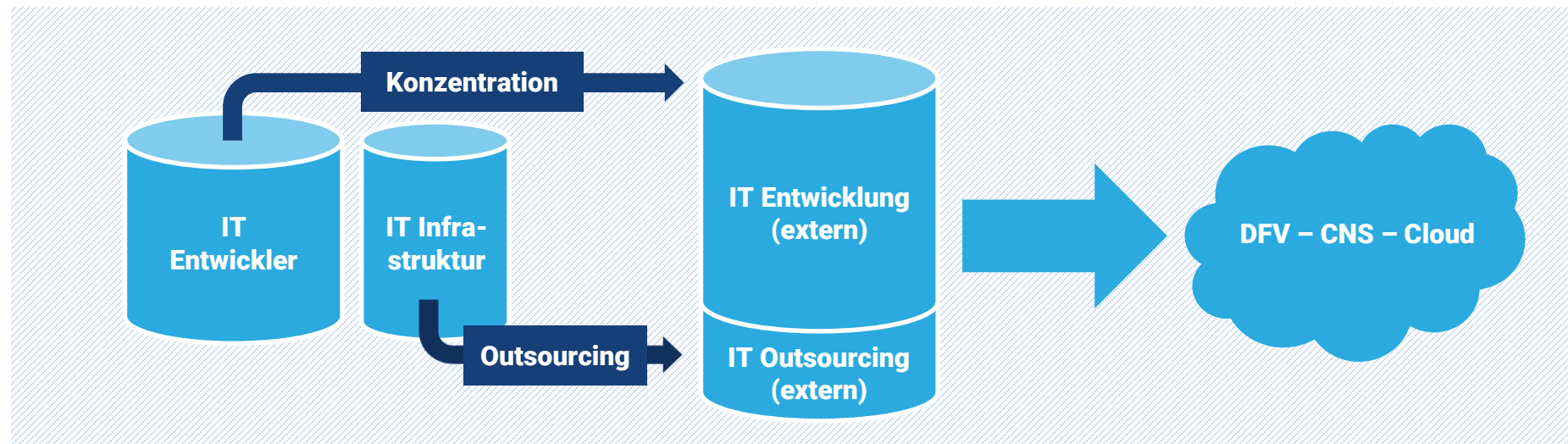
*Cloudbasierten Neuronalen Systemanalogie



Ausbau der IT – Outsourcing der IT-Infrastruktur

Die gestiegenen Anforderungen an die IT-Systeme eines Versicherungsunternehmens lassen es nicht ratsam erscheinen, die Infrastruktur dauerhaft selbst zu betreiben.

Vor diesem Hintergrund hat die Deutsche Familienversicherung entschieden, noch 2019 mit dem schrittweisen Outsourcing der IT-Infrastruktur zu beginnen – ein Prozess, der 2020 abgeschlossen sein soll.



Die Deutsche Familienversicherung wird sich mit eigenen Kräften zukünftig auf die IT-Entwicklung konzentrieren!

Verwendung von IPO Geldern – Anpassung des Rückversicherungsumfangs (2020)

Die Deutsche Familienversicherung kalkuliert für die Gewinnung eines neuen Kunden in der Krankenzusatzversicherung 12 Monatsbeiträge (MB) an externen Kosten. Sie liegt damit deutlich unter den durchschnittlichen Vertriebskosten etablierter Versicherungsunternehmen.

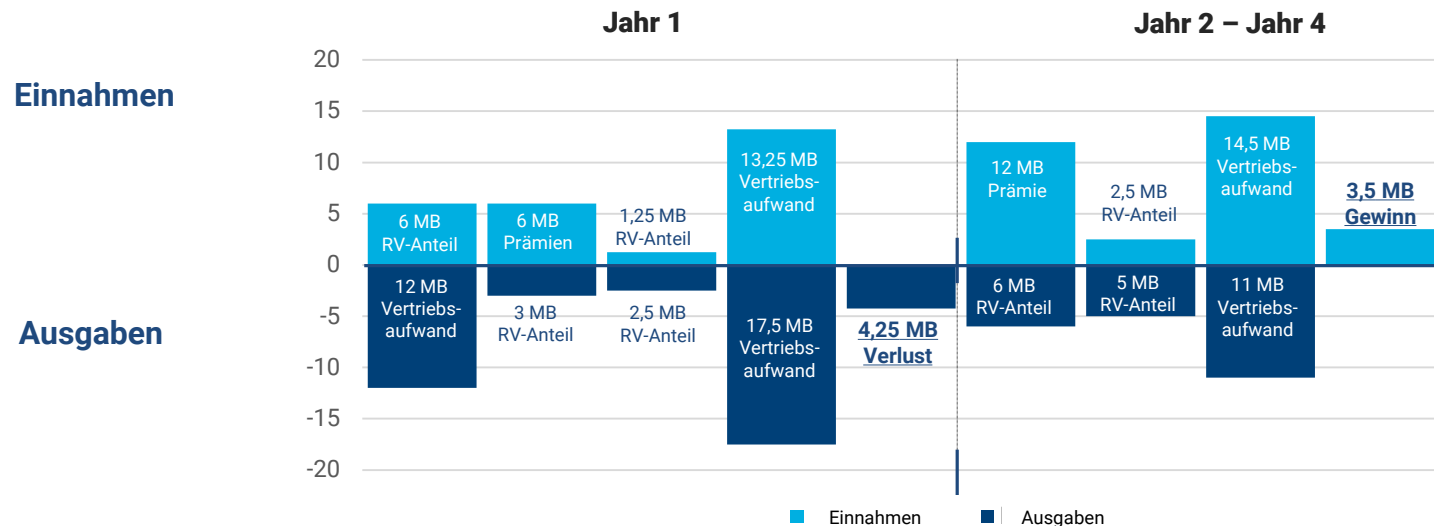
Dem stehen im Durchschnitt nur 6 Monatsbeiträge der Neugeschäftsprämie im ersten Jahr gegenüber. Daraus sind neben den Vertriebskosten auch die Kosten für Schaden/Leistung und die Verwaltung zu finanzieren.

Zur Dämpfung der damit einhergehenden Verluste durch das Neugeschäft wurden in der Vergangenheit **Rückversicherungsverträge** abgeschlossen, die einen **Teil der Vorfinanzierungskosten** aufgefangen haben.

Das war bisher aufgrund der beschränkten Eigenmittel und aus Gründen der Solvenzplanung erforderlich.



Verwendung von IPO Geldern – Reduzierung des Rückversicherungsumfangs



Mit dem erfolgreichen IPO stehen der Deutschen Familienversicherung hinreichende finanzielle Mittel zur Verfügung, um auf diese Form der vertrieblichen Mitfinanzierung **schrittweise zu verzichten**. Die Deutsche Familienversicherung wird daher ihr Rückversicherungsbouquet zum 31.12.2019 überprüfen, um den Rückversicherungsanteil zum Zwecke der Vorfinanzierung ggf. für das Neugeschäft zu beenden.

Verwendung von IPO Geldern – Steigerung des Vertriebes

Im Jahr 2018 waren Vertriebsaufwendungen von 15 Mio. €* geplant.
Dabei gilt der Vertriebskostensatz von 12 Monatsbeiträgen (MB) an
externen Vertriebskosten, die für Provisionen oder
Vertriebskosten verwendet werden.**

Die in **2019 für den Vertrieb** geplanten Aufwände belaufen sich auf rund 30 Mio. € und **steigen damit um 100 %**. Zusätzlich sind in der Kostenplanung Vertriebs- und Werbekosten in Höhe von 5 Mio. € eingeplant (150%).

Die Vertriebskosten sind insofern volatil, weil sie vom tatsächlichen Umfang des Neugeschäfts beeinflusst werden. Ein **über der Planung liegender vertrieblicher Erfolg** führt auch zu **höheren vertrieblichen Gesamtkosten** bei einem ansonsten gleichbleibenden Vertriebskostensatz.

* exklusive Personalkosten

** die tatsächlichen Vertriebsaufwendungen beliefen sich auf 16,5 Mio. €



Wir setzen auch künftig auf die 16er Matrix Kranken

	DFV-Zahnschutz	DFV-Ambulant	DFV-Stationär	DFV-Pflege
* Basis	30% Erstattung für alle zahnärztlichen Behandlungen	Vorsorgeuntersuchungen Erstattung für Impfungen und gesetzliche Zuzahlungen	Erkrankungen durch äußere Einwirkungen (z.B. Unfall) +100% Erstattung für Chefarztbehandlung und Einbettzimmer	50% des monatlichen staatlichen Pflegegeldes
** Komfort	60% Erstattung für alle zahnärztlichen Behandlungen	Vorsorgeuntersuchungen Erstattung für 3.000€ Leistungen bei besonders	Erkrankungen durch äußere Einwirkungen + schwere Erkrankungen +100% Erstattung für Chefarztbehandlung und Einbettzimmer	100% des monatlichen staatlichen Pflegegeldes
*** Premium	90% Erstattung für alle zahnärztlichen Behandlungen	Vorsorgeuntersuchungen Erstattung für 6.000€ Leistungen bei besonders schweren Erkrankungen	Alle Erkrankungen unabhängig von Ursache + 100% Erstattung für Chefarztbehandlung und Einbettzimmer	150% des monatlichen staatlichen Pflegegeldes
**** Exklusiv	100% Erstattung für alle zahnärztlichen Behandlungen	Vorsorgeuntersuchungen Erstattung für 12.000€ Leistungen bei besonders schweren Erkrankungen	Alle Erkrankungen + exklusive Assistance-Leistungen + 100% Erstattung für Chefarztbehandlung und Einbettzimmer	200% des monatlichen staatlichen Pflegegeldes



Intensivierung des Vertriebes von Sachversicherungen

Mit den zusätzlichen Investitionen in den Vertrieb soll auch eine deutliche Steigerung des Neugeschäfts in der Sachversicherung einhergehen.

Der **Anteil der Sachversicherung am Neugeschäft betrug in 2018 3,5 %**.

Die Deutsche Familienversicherung plant, die Sachversicherung schrittweise zu einem gegenüber der Krankenversicherung an Größe und Ertrag gleichwertigen Geschäftszweig auszubauen.

Der Anteil der Sachversicherungen soll im Neugeschäft von 3,5 % auf 10 % im Jahr 2019 ansteigen.



Intensivierung des Vertriebes von Sachversicherungen

Die Deutsche Familienversicherung hat den Geschäftsbetrieb als Sachversicherer aufgenommen. Gegenstand der Geschäftsaufnahme im Jahr 2007 war im Schwerpunkt die KombiVersicherung 5+ (Unfall-, Hausrat-, Glas-, Haftpflicht- und Rechtsschutzversicherung).

Seit 2008 ist der **vertriebliche Schwerpunkt** immer stärker auf die nicht-substitutive Krankenversicherung gelegt worden.

Zur Vorbereitung einer Steigerung des Sachversicherungsanteils hat die Deutsche Familienversicherung **bereits 2018 begonnen**, die bestehenden **Sachversicherungen schrittweise zu erneuern** und damit einhergehend **zu digitalisieren**.



Intensivierung des Vertriebes von Sachversicherungen

Erneuerung und Digitalisierung der bestehenden Sachversicherungsprodukte

Die Unfall-, Hausrat-, Glas- und Haftpflichtversicherungsprodukte sind bereits neu kalkuliert, mit einem modernen Bedingungswerk versehen und stehen in digitalisierter Form zum Verkauf.

Die **Erneuerung der Rechtsschutzversicherung** soll Mitte des Jahres abgeschlossen sein. Mit dem Abschluss der Erneuerung und Digitalisierung aller Sachversicherungen wird eine **neue Kombiversicherung 5+** ab Mitte des Jahres 2019 angeboten.



	DFV UnfallSchutz	DFV HausratSchutz	DFV Haftpflicht	DFV Rechtsschutz
* Basis	100.000 € Versicherungssumme	30.000 € Versicherungssumme	Single	Verkehr
** Komfort	200.000 € Versicherungssumme	60.000 € Versicherungssumme	Paar	Verkehr, Familie
*** Premium	300.000 € Versicherungssumme	90.000 € Versicherungssumme	Paar mit Kind	Verkehr, Familie, Beruf
**** Exklusiv	400.000 € Versicherungssumme	120.000 € Versicherungssumme	Paar mit 2 Kindern +	Verkehr, Familie, Beruf, Haus

Pflegezusatzversicherung als Arbeitgeberangebot

Die Deutsche Familienversicherung hat die deutschlandweit erste betriebliche Pflegezusatzversicherung ohne Gesundheitsprüfung zusammen mit Henkel und der IG BCE Bonusagentur zum 01.01.2019 als Gruppenversicherung für die Henkel-Belegschaft entwickelt und eingeführt.

Ergebnisse:

- Circa 8.000 Mitarbeiter nehmen am Gruppenversicherungsvertrag teil
- Circa 3.000 Policen zur Aufstockung und zur Absicherung von Familienangehörigen wurden bereits zusätzlich abgeschlossen
- Jeder neue Mitarbeiter nimmt automatisch und obligatorisch am Gruppenversicherungsvertrag teil
- Abwicklung komplett digital

Pflegebedürftigkeit
kann jeden treffen.
Jederzeit.



Die Pflegevorsorge
CareFlex



Neu: Henkel CareFlex
Pflegezusatzversicherung für
unsere Mitarbeiter!



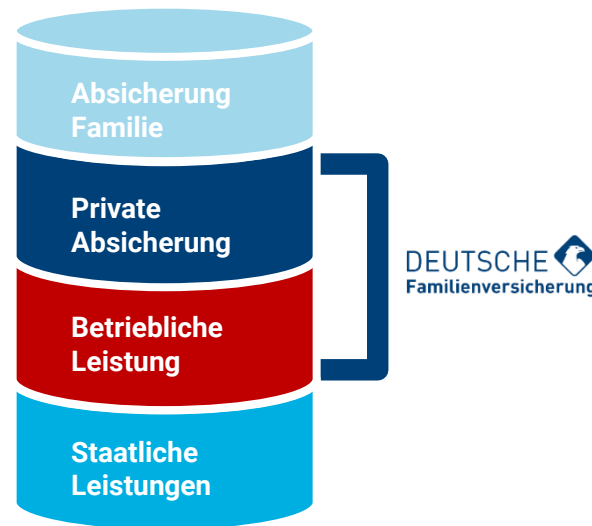
Informationsveranstaltung
ab 08. Oktober
im Casino Süd

Alle Mitarbeiter sind herzlich eingeladen.
Experten beantworten Ihre Fragen zu CareFlex.
Melden Sie sich an im Intranet unter „JIGA“ oder
telefonisch unter 0211 797 9000.

Pflegezusatzversicherung als Arbeitgeberangebot

- Das Thema Pflege macht eine ganzheitliche Sichtweise auf den Mitarbeiter notwendig, nur wenn der Mitarbeiter und die Familie abgesichert sind, greifen alle Vorteile für den Arbeitgeber.
- Die Deutsche Familienversicherung ist aktuell die einzige Versicherung, die flexibel die betrieblichen Leistungen anbieten kann.
- Das Angebot wurde als branchenübergreifende Lösung entwickelt, vollständig digital umgesetzt und auch bei anderen Unternehmen schnell einsetzbar.

Die betriebliche Pflegezusatzversicherung der Deutschen Familienversicherung kann genau der „Game-Changer“ werden, den die Politik, die Unternehmen und die Bevölkerung benötigen, um die Pflegeabsicherung langfristig auf eine verlässliche Basis zu stellen.



Intensivierung des Vertriebes von Sachversicherungen

Tierkrankenversicherung

Die Deutsche Familienversicherung wird noch in der **ersten Hälfte des Jahres 2019** die **Tierkrankenversicherung** einführen.

Die Besonderheit besteht darin, dass mit dem Ausbau der bestehenden Vertriebskooperation mit der größten privaten Sendergruppe **Pro7/SAT1** ein erfolgsversprechender und bereits **etablierter Vertriebsweg** zur Verfügung steht um den Absatz der Tierkrankenversicherung zu realisieren.



Tierkrankenversicherung – Ausgestaltung

Auch die Tierkrankenversicherung der Deutschen Familienversicherung folgt der Logik der 16er Matrix. So deckt die Tierkrankenversicherung der Deutschen Familienversicherung alle Risiken ab, die ein Hundebesitzer im Falle einer Erkrankung seines Haustieres Gefahr läuft zu haben. Gegenstand einer Kostenübernahme der Tierkrankenversicherung der Deutschen Familienversicherung sind unter anderem:

- ✓ **Gesundheitschecks**
- ✓ **Schutzimpfungen**
- ✓ **Wurmkur**
- ✓ **Floh- und Zeckenvorsorge**
- ✓ **Zahnprophylaxe**
- ✓ **Tierkennzeichnung (Chip)**
- ✓ **veterinärmedizinisch notwendige Behandlungen wegen Krankheit oder Gesundheitsschädigung**

Basis	Komfort	Premium	Exklusiv
<ul style="list-style-type: none"> Alter 0-6 Jahre: 40 % Alter 7-9 Jahre: 30 % Alter > 9 Jahre: 20 % 	<ul style="list-style-type: none"> Alter 0-6 Jahre: 60 % Alter 7-9 Jahre: 50 % Alter > 9 Jahre: 40 % 	<ul style="list-style-type: none"> Alter 0-6 Jahre: 80 % Alter 7-9 Jahre: 70 % Alter > 9 Jahre: 60 % 	<ul style="list-style-type: none"> Alter 0-6 Jahre: 100 % Alter 7-9 Jahre: 90 % Alter > 9 Jahre: 80 %
Einmalige Gesundheitspauschale 40 EUR	Einmalige Gesundheitspauschale 60 EUR	Einmalige Gesundheitspauschale 80 EUR	Einmalige Gesundheitspauschale 100 EUR
Hund	Hund	Hund	Hund

+++ NEUES PRODUKT +++

Tierkrankenversicherung – vertriebliche Absicht

Für das Jahr 2019 sind 6.000 Neustück in der Tierkrankenversicherung geplant.

Der Einstieg in den Vertrieb eines neuen Versicherungsprodukts ist immer mit Unwägbarkeiten der Realisierung und Unsicherheiten in der Haushaltsplanung verbunden.

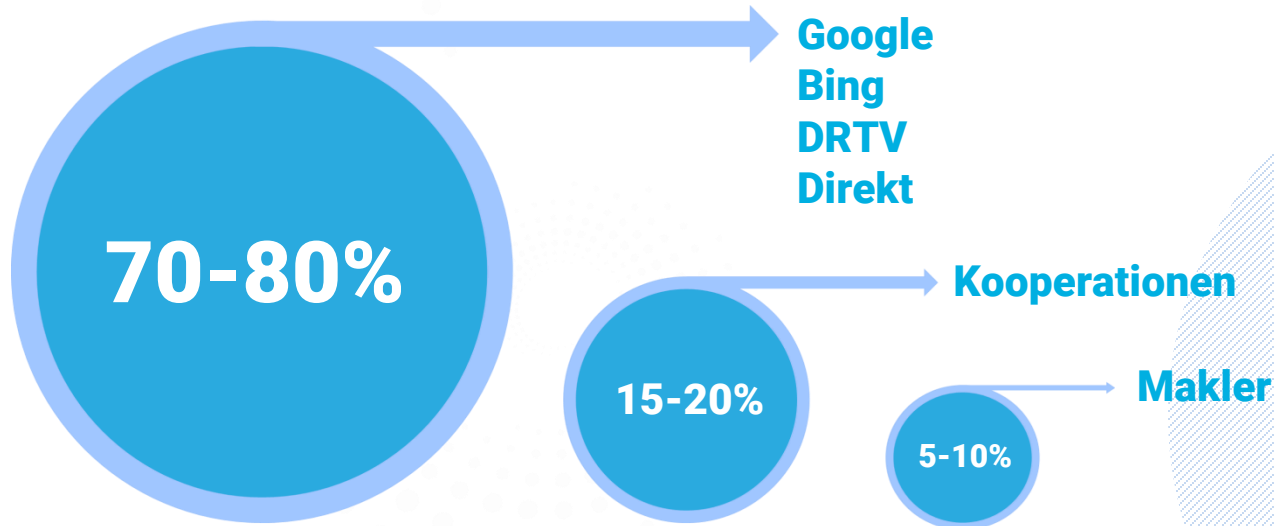
Verläuft alles entsprechend der Planung, beabsichtigt die Deutsche Familienversicherung auch in diesem Produktsegment zu den übrigen Mitbewerbern in diesem Markt aufzuschließen.



+++ NEUES PRODUKT +++

Hoch skalierbarer Vertriebsmix

Durch die zunehmende Nutzung des Direktvertriebs kann die Deutsche Familienversicherung neue Kunden zu niedrigen, gleichbleibenden Kosten erschließen. Bis zu 12 Monatsbeiträge geben wir aus, um einen neuen Kunden zu gewinnen.



Steigerung des Vertriebes – zusätzliches Vertriebsinvestment

Mit einem **zusätzlichen Vertriebsinvestment von 15 Mio. €** wird es gelingen, die Vertriebsergebnisse gegenüber dem Vorjahr zu verdoppeln.

Aus rund 55.000 neuen Verträgen in 2018 werden 100.000 neue Verträge in 2019.

Diese Zielstellung ist insbesondere vor dem Hintergrund der Unternehmensgröße sehr ambitioniert.

Bei Erreichen des gestellten Ziels schließt die Deutschen Familienversicherung in der Krankenversicherung auf die 5 größten deutschen Versicherungsgesellschaften im Neugeschäft auf.



Ziele 2019 – aktueller Status Neugeschäft

Die Deutsche Familienversicherung befindet sich, was die Neugeschäftszahlen anbelangt, im Zeitziel. Per 31.3.2019 sind 30 % des Stück-Jahresziels erreicht worden (Zeitziel 25 %).

Wir verkaufen **pro Tag** im **Durchschnitt 330 neue Verträge** nach Abzug des sogenannten Sofort-Stornos.

Zum **31.03.2019** betrug die Anzahl neuer aktiver Verträge (nach Erst-Storno) **30.049 Stück**, was einer **Zielerreichungsquote von 30 % entspricht**.



+++ WIR SIND ON TRACK +++

Die **höheren Vertriebsausgaben im Jahr 2019** werden sich aufgrund der **Vorfinanzierungsproblematik** negativ auf das Unternehmensergebnis auswirken. Daher rechnet die Deutsche Familienversicherung mit einem Verlust von **9 - 11 Mio. €** vor Steuern (IFRS).



- ✓ **Neustück: 100.000 Stk.**
- ✓ **Bestand: 100 Mio. €**

Ziele 2019 und danach

Verlust durch ungünstiges Verhältnis von Bestandsbeitrag zu Neugeschäftsinvestition

Das Verhältnis von Bestandsbeitrag zu Neugeschäftsinvestition beträgt bei der Deutschen Familienversicherung nur 2 : 1. Das ist im Vergleich zu den etablierten Mitbewerbern auffällig nachteilig, die zum Teil über Versicherungsbestände von vielen hundert Millionen verfügen.

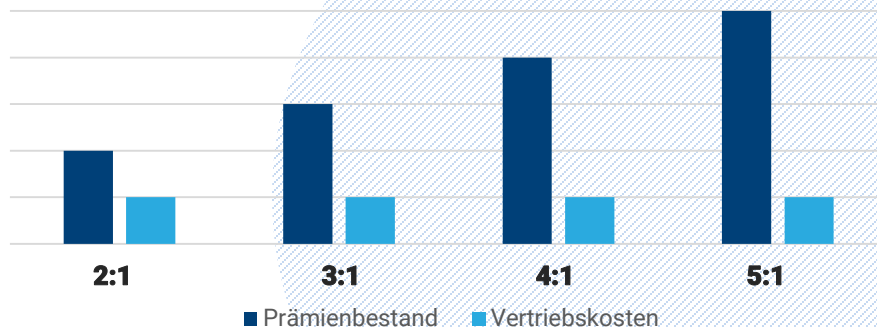
Die Neugeschäftsplanung der Deutschen Familienversicherung führt bei einem linearen Vertriebsziel zu einer schrittweisen Verbesserung des Verhältnisses.

Erreichen der Gewinnzone im Jahr 2021

Ab einem Verhältnis von 5 : 1 kann bei einem Versicherungsunternehmen mit Gewinnen gerechnet werden.



Prämienbestand zu Vertriebskosten (Planung)



Die Ziele für die nächsten 5 Jahre lauten:

- ✓ **Lineare Fortschreibung** der **Neugeschäftszahlen**
- ✓ **Verbesserung** des Verhältnisses von **Bestand zu Vertriebsinvestition** auf 5:1
- ✓ Erneutes Erreichen der **Gewinnzone**

5 Gründe für ein Investment in die Deutsche Familienversicherung:

- ✓ Weil wir einen **Neugeschäftszuwachs um netto 100.000 Stück** in 2019 realisieren werden
- ✓ Weil wir ein **Bestandswachstum um mind. 25 Mio. € auf 100 Mio. € Prämienvolumen** in 2019 realisieren werden
- ✓ Weil wir **das einzige funktionierende InsurTech-Unternehmen Europas** sind
- ✓ Weil wir die **komplette Wertschöpfungskette eines Versicherungsunternehmens** bei gleichzeitig einzigartiger digitaler Befähigung abbilden
- ✓ Weil wir das **einzige InsurTech mit Rückversicherungslizenz** sind

Unsere nächsten IR-Termine:

08.04.	Roadshow New York
09.04.	Roadshow Boston
11.04.	Veröffentlichung Jahresabschluss
16.04.	Roadshow Warschau
30.04.	Roadshow Wien
07.05.	27. MKK Münchner Kapitalmarktkonferenz
13.05.	Equity-Forum
15.05.	Connected Insurance Europe 2019
23.05.	Q1-Bericht
23.05.	Hauptversammlung 2019

Herzlichen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!
Noch Fragen?

DFV Deutsche Familienversicherung AG

Reuterweg 47
60323 Frankfurt
Deutschland

Head of IR & PR

Lutz Kiesewetter
+49 (0)69 / 74 30 46 396
lutz.kiesewetter@deutsche-familienversicherung.de

