

DEUTSCHE 
Familienversicherung

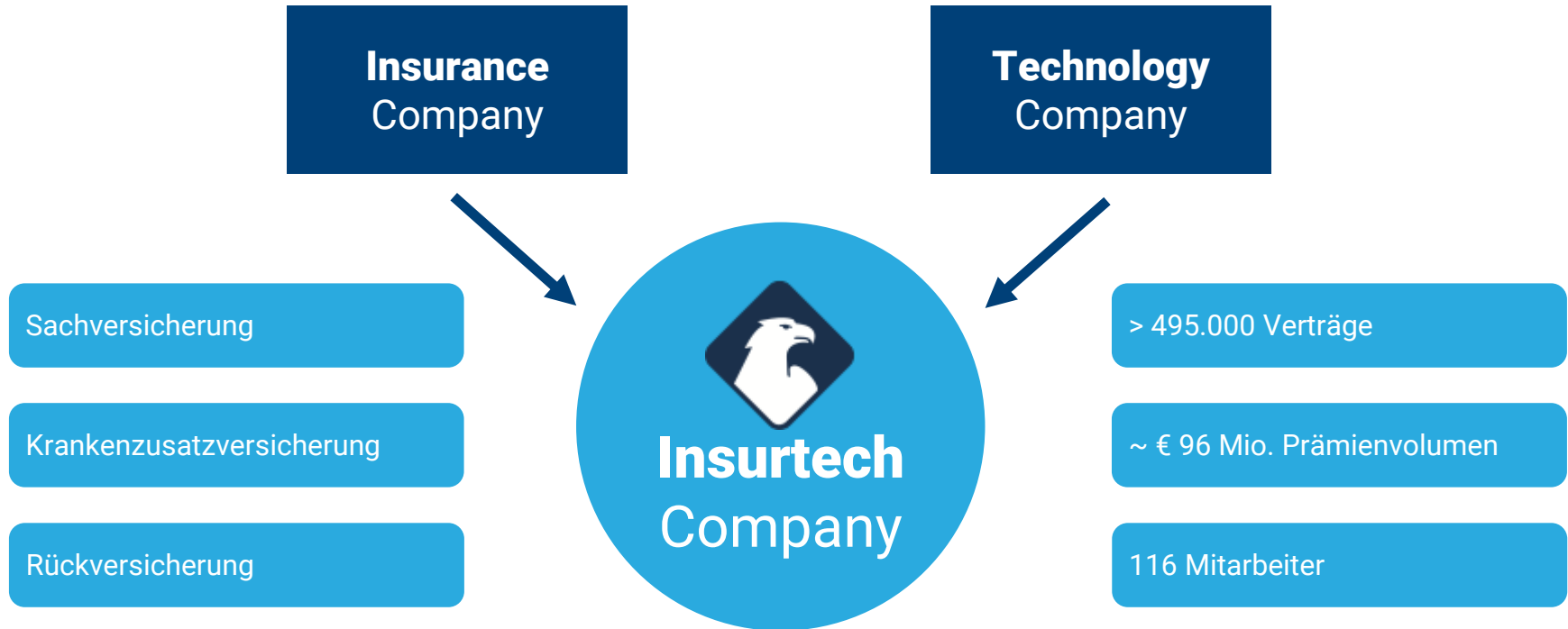
DAS FÜHRENDE EUROPÄISCHE INSURTECH

Agenda

- **Wer wir sind**
- **Was uns unterscheidet**
- **Wo wir hinwollen**
- **Anhang**

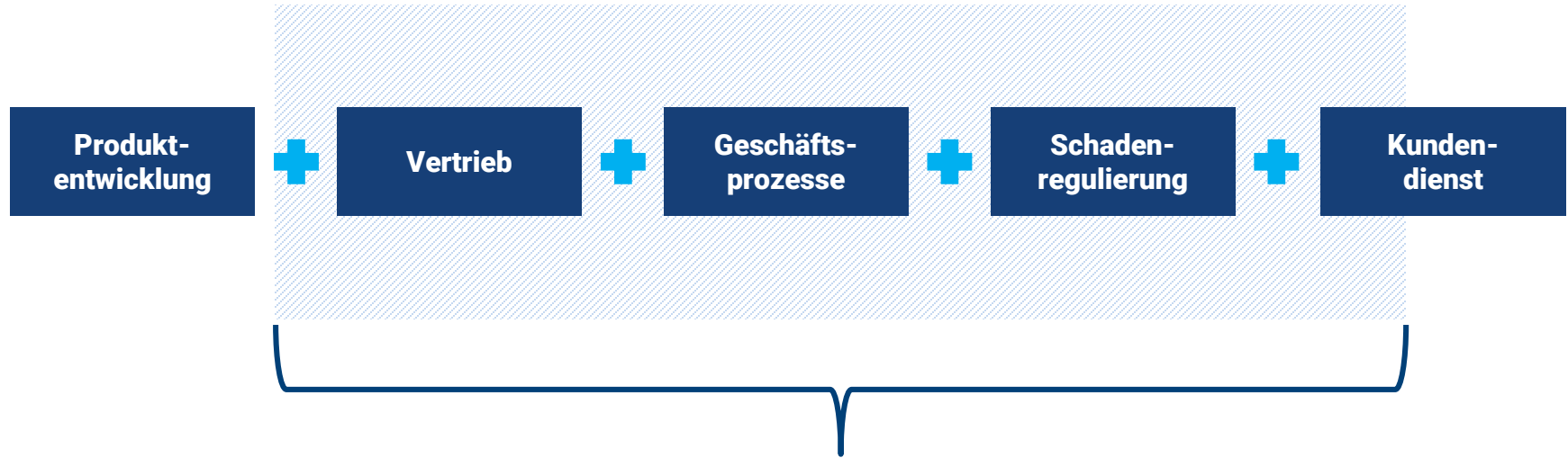
Wer wir sind

Die DFV im Überblick



Gegründet 2007 in Frankfurt/Main ist die **Deutsche Familienversicherung** heute das **erste digitalisierte Versicherungsunternehmen** und das **einzige funktionierende Insurtech**.

Vollständig digitales Versicherungsunternehmen



Die DFV hat die Digitalisierung aller Prozesse **nahezu vollständig** abgeschlossen.

- **Wir verkaufen Krankenzusatzversicherungen:**

*Zahnzusatz-, ambulante, stationäre, Pflege-,
Auslandsversicherung und Krankentagegeld*

- **Wir verkaufen Sach- und Unfallversicherungen:**

*Hausrat-, Rechtsschutz-, Haftpflicht- und
Unfallversicherung*

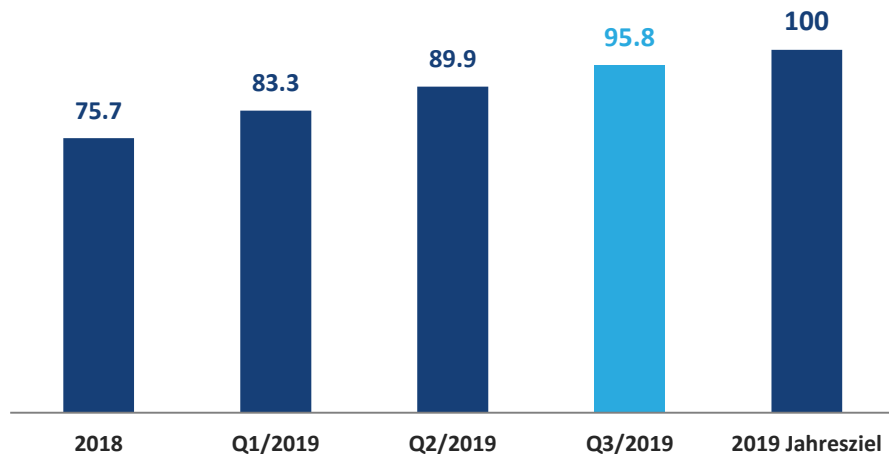
- **Wir verkaufen Tierkrankenversicherungen:**

Hunde- und Katzenkrankenversicherung

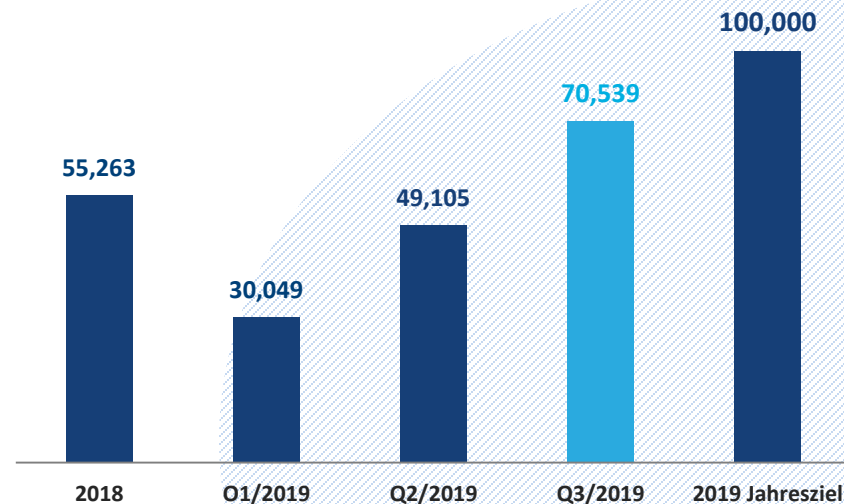


Enormes Wachstum

Bestandsentwicklung in Mio. €



Neugeschäft (Verträge)



5 Investitionsgründe :

- ✓ Die DFV ist das am schnellsten wachsende Insurtech mit einem **Netto-Wachstum** im Neugeschäft von **100,000 Neuverträgen** in 2019
- ✓ Die DFV wird ein **Portfolio-Wachstum um 25 Millionen € auf 100 Millionen €** in 2019 erreichen
- ✓ Die DFV nutzt **KI** und **automatisierte Prozesse** für die **Schadenregulierung** und die **Kundenkommunikation**
- ✓ Die DFV deckt, dank **einzigartiger Digitalisierung**, die gesamte **Wertschöpfungskette** eines Versicherungsunternehmens mit nur 116 Mitarbeitern ab.
- ✓ Die DFV nutzt eine **eigenentwickelte java- und event-basierte IT-Plattform**, welche es dem Insurtech ermöglicht skalierbar zu wachsen.

Was uns unterscheidet

Wir haben die verständlichsten Produkte



DFV-ZahnSchutz



DFV-AmbulantSchutz



DFV-KlinikSchutz



DFV- DeutschlandPflege



★
Basis

50 %
Erstattung für alle zahnärztlichen
Behandlungen

Vorsorgeuntersuchungen
Erstattung für Impfungen und
gesetzliche Zuzahlungen

**Erkrankungen durch äußere
Einwirkungen** (z.B. Unfall)

25%
der staatlichen Pflegeleistungen

★★
Komfort

70 %
Erstattung für alle zahnärztlichen
Behandlungen

Vorsorgeuntersuchungen
3.000 € Erstattung bei schweren
Erkrankungen

**Erkrankungen durch
äußere Einwirkungen
und schwere
Erkrankungen**

50%
der staatlichen Pflegeleistungen

★★★
Premium

90 %
Erstattung für alle zahnärztlichen
Behandlungen

Vorsorgeuntersuchungen
Erstattung für 6.000 € bei
schweren Erkrankungen

**Alle Erkrankungen
unabhängig von ihrer
Ursache**

75%
der staatlichen Pflegeleistungen

★★★★
Exklusiv

100 %
Erstattung für alle zahnärztlichen
Behandlungen

**Vorsorge-
untersuchungen**
Erstattung für 12.000 € bei
schweren Erkrankungen

**+ exklusive
Assistance- und
stationäre
Pflegeleistungen**

100%
der staatlichen Pflegeleistungen

Wir haben die besten Produkte – sagt Stiftung Warentest



DFV-ZahnSchutz

Sehr gut (0.5) Finanztest 05/19

Testsieger



DFV-KrankenGeld

Gut (1.7) Finanztest 06/18

Testsieger



DFV-KlinikSchutz

Sehr gut (0.7) Finanztest 12/18

Testsieger



DFV-UnfallSchutz Exklusiv

Sehr gut (1.3) Finanztest 05/18

3. Platz

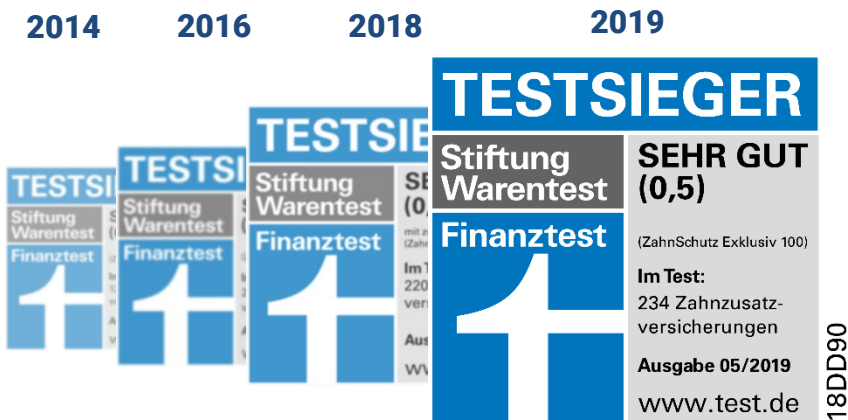
Neben der **Fortschreibung des vertrieblichen Wachstums** ist es der Deutschen Familienversicherung auch 2019 gelungen, ihre **Ausnahmestellung in der Produktinnovation** zu behaupten, welche sie im **Jahr 2020 fortführen** wird

Die Entwicklung von „**sehr guten**“ **digitalen Produkten** ist Ausdruck der **Leistungsfähigkeit** der DFV und bei einem **Personalumfang** von **116 Mitarbeitern** **keine Selbstverständlichkeit.**

Bestätigung unserer Produktqualität durch Stiftung Warentest – DFV-Zahnzusatzversicherung Exklusiv 100

Die umfangreichste

Zahnzusatzversicherung auf dem deutschen Markt – viermal ausgezeichnet in sieben Jahren:



Einfachste Zahnzusatzversicherung auf dem deutschen Markt:



Nahezu 100% Rückerstattung beim Zahnarzt oder Kieferorthopäden



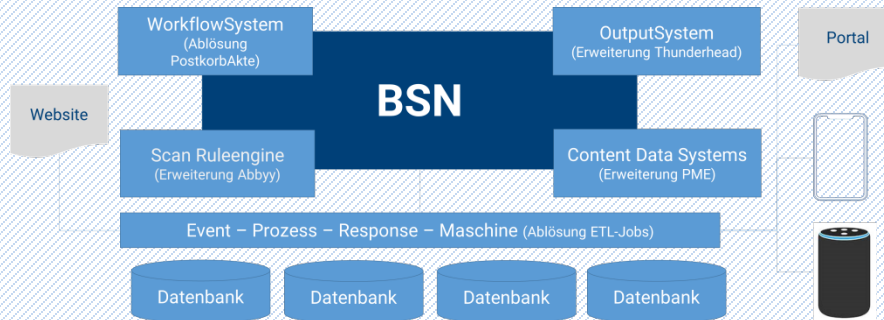
Für die Erstattung sind nur die GOZ und medizinische Notwendigkeit relevant



Vereinfachte Kostendeckung beim Kieferorthopäden – unabhängig des Alters und der Diagnose

...das bieten nur wir!

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.



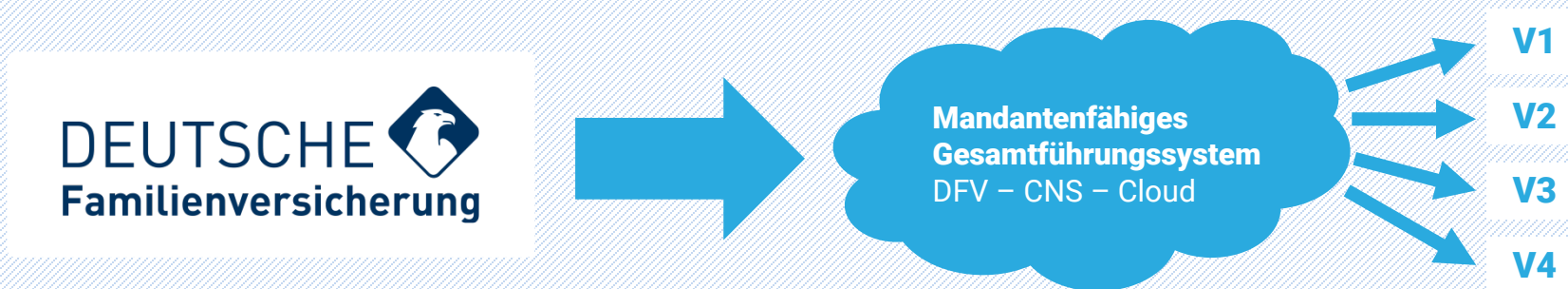
Von der linearen Systemlandschaft zur Cloudbasierten Neuronalen Systemanalogie

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.

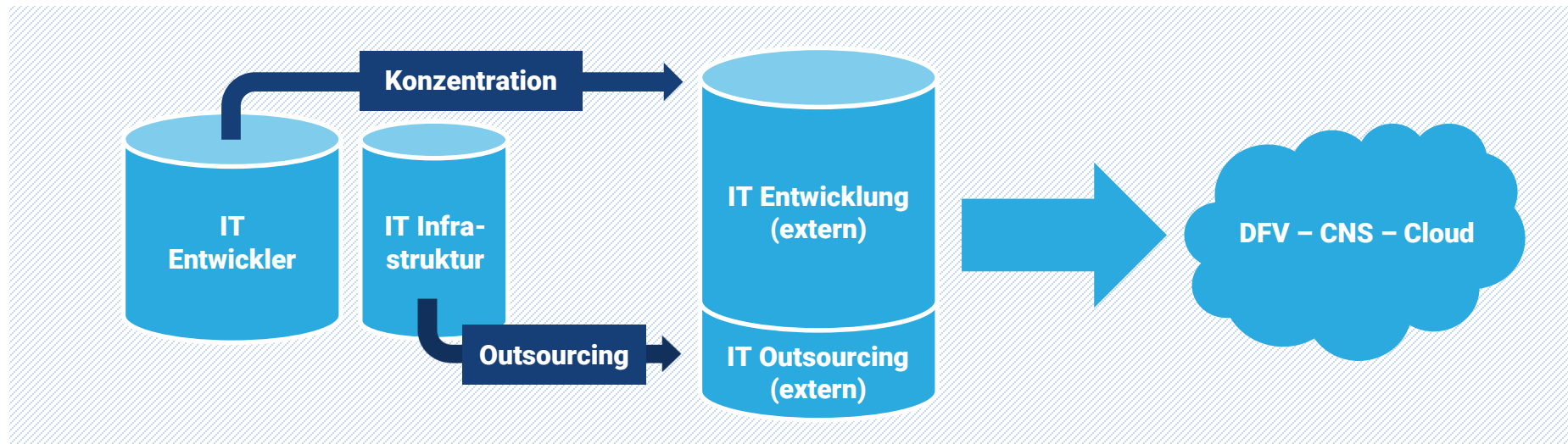
*Cloubasierten Neuronalen Systemanalogie



Ausbau der IT – Outsourcing der IT-Infrastruktur

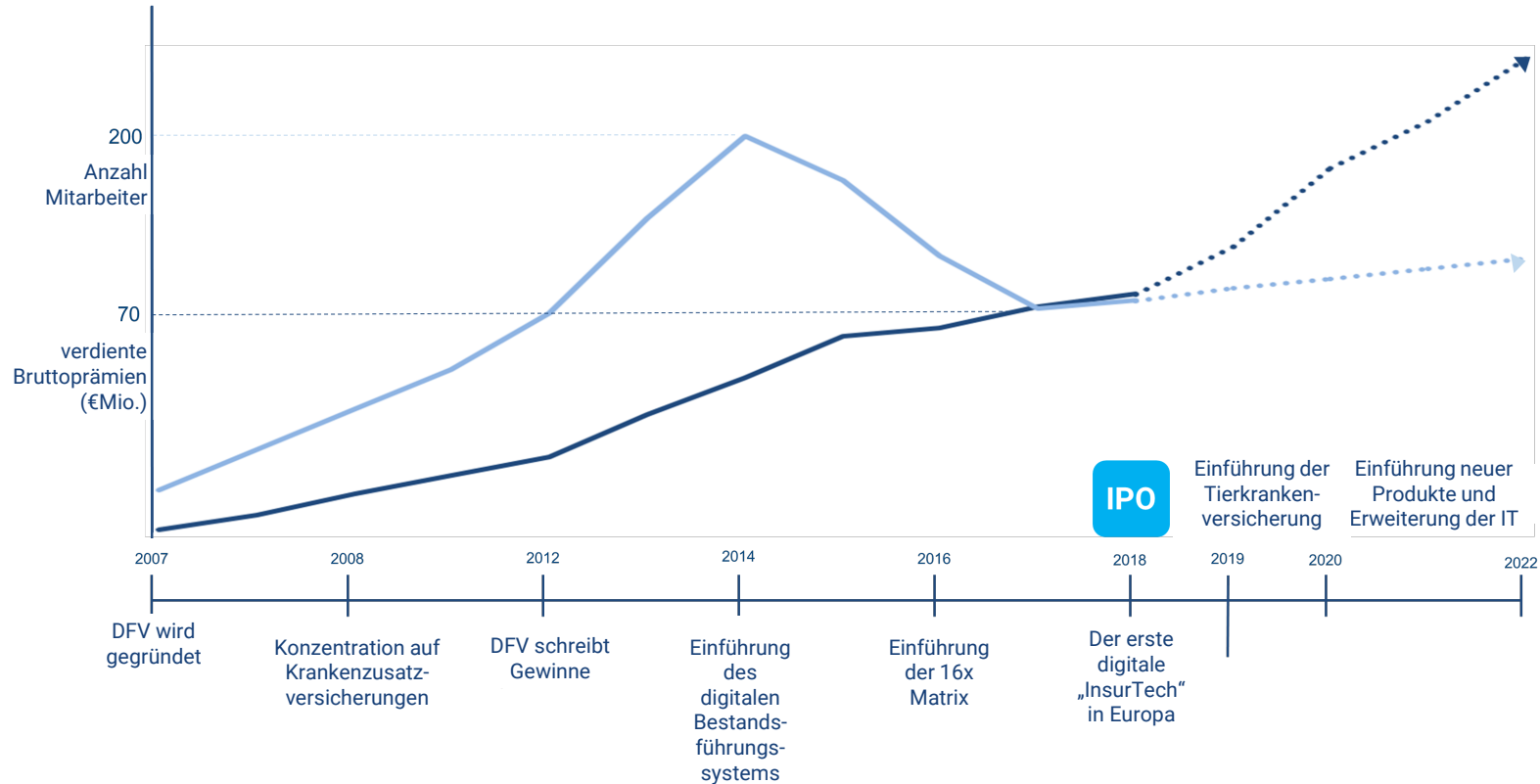
Die gestiegenen Anforderungen an die IT-Systeme eines Versicherungsunternehmens lassen es nicht ratsam erscheinen, die Infrastruktur dauerhaft selbst zu betreiben.

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.

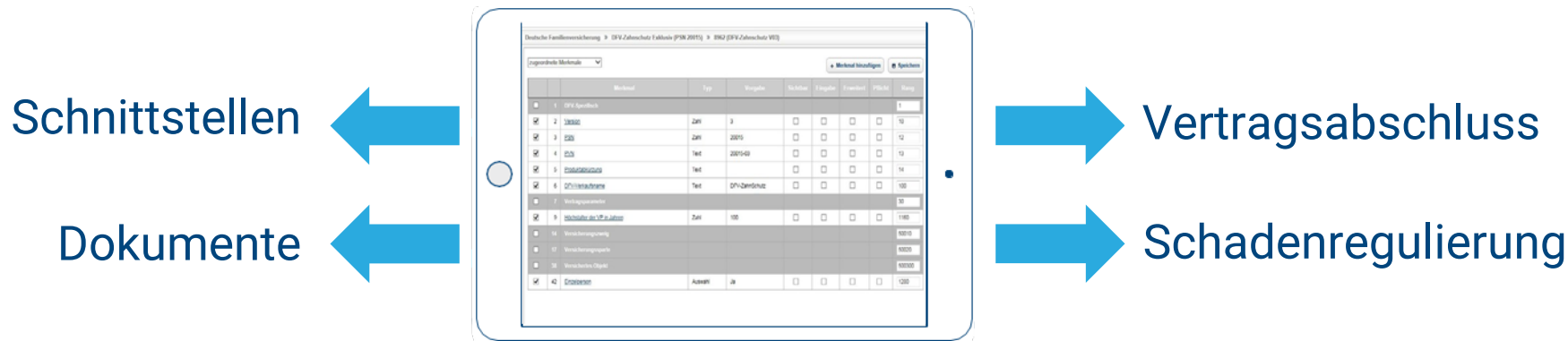


Die Deutsche Familienversicherung wird sich mit eigenen Kräften zukünftig auf die IT-Entwicklung konzentrieren!

Skalierbare IT und automatisierte Prozesse



Einfache, verständliche Produkte und smarte Prozesse benötigen ein leistungsfähiges IT-System. **Deshalb haben wir den „product module editor“ entwickelt.**



Wir haben mehr als 1.500 Eingabemöglichkeiten unserer Versicherungsprodukte.

Deswegen werden die Benutzeroberfläche, Korrespondenz und die Vertragsabwicklung zentral gesteuert.

Das Betriebssystem ist eine Eigenentwicklung. Der Quellcode gehört der DfV.

Weltneuheit: Versicherungsabschluss über Alexa



Die Zukunft liegt in der Nutzung digitaler Sprachassistenten:

Formulare und langwierige Verkaufsgespräche für Selbstverständlichkeiten sind passé.



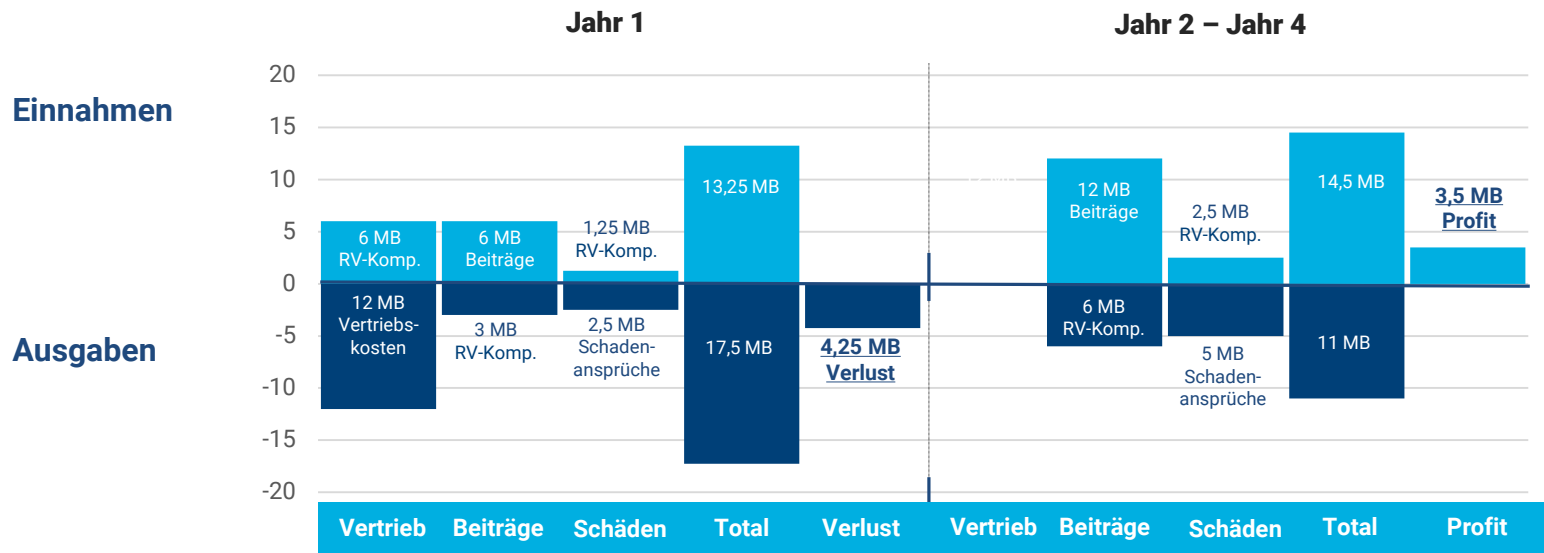
Die Deutsche Familienversicherung ist das erste und bis dato einzige InsurTech, das den kompletten Verkaufsprozess von der

- ✓ **Information** über den
- ✓ **Abschluss** bis zur
- ✓ **Bezahlung**

via **Alexa** abbilden kann.

Wo wir hinwollen

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.

Ø Durchschnittliche Kundenbindung: 8.5 Jahre

Ziele 2019 und danach

Verlust durch ungünstiges Verhältnis von Bestandsbeitrag zu Neugeschäftsinvestition

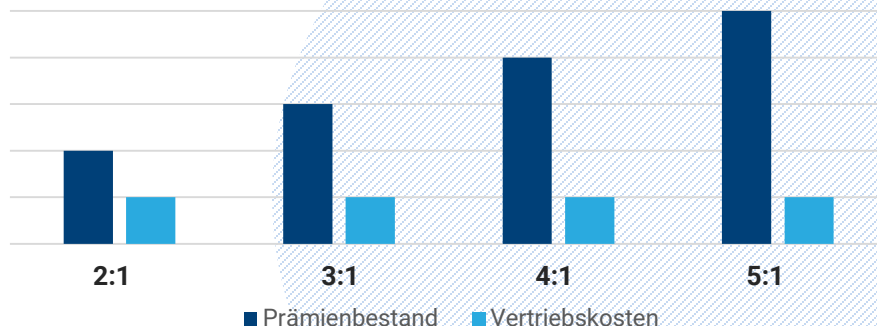
Das Verhältnis von Bestandsbeitrag zu Neugeschäftsinvestition beträgt bei der Deutschen Familienversicherung nur 2 : 1. Das ist im Vergleich zu den etablierten Mitbewerbern auffällig nachteilig, die zum Teil über Versicherungsbestände von vielen hundert Millionen verfügen.

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)





- ✓ **Neugeschäft: 1,000,000 Kunden**
- ✓ **Prämienvolumen: 200 Mio. €**

Bewertungsmöglichkeiten

Unterschiede von unseren InsurTech Wettbewerbern**						
Unternehmen	Bestand	Combined Ratio	Schadenquote	Mitarbeiter	Gründungsjahr	Rating
<i>root</i>	280 Mio. US\$	126 %	91 %	700+	2015	3 Mrd. US\$
<i>metromile</i>	166 Mio. US\$	103 %	72 %	288	2011	1 Mrd. US\$
<i>Lemonade</i>	90 Mio. US\$	119 %	69 %	266	2015	2 Mrd. US\$
ottonova	1,069 Mio. US\$ (2018)	c. 2000 %	91,5 % (2018)	105 (2019)	2017	116 Mio. US\$
ONE <small>Einfach smart versichert</small>	0,805 Mio. US\$ (2018)	nicht verfügbar	25,8 % (2018)	200+*	2018	1 Mrd. US\$
DEUTSCHE Familienversicherung	98 Mio. US\$	110,5 %	60,5 %	116	2007	147 Mio. US\$



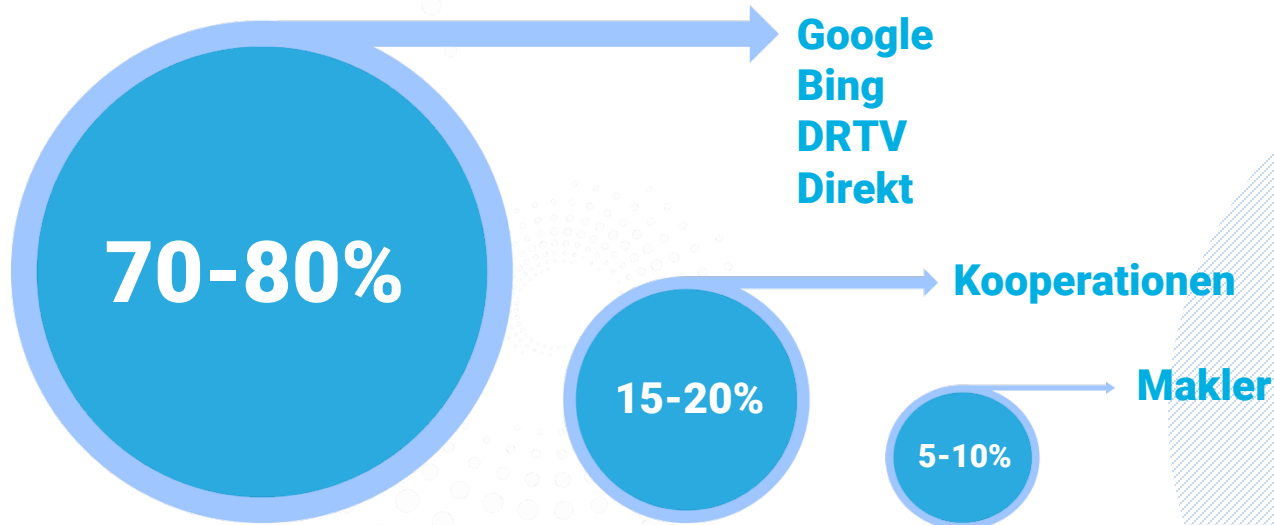
geringe Schadenquote
Wachstumsgarantie
Bester Bestand/Mitarbeiter

* One Versicherung AG ist Teil von WeFox. One Versicherung hat acht Mitarbeiter. WeFox hat mehr als 200 Mitarbeiter.

** Die Zahlen basieren auf öffentlich zugänglichen Quellen. Die DFV AG hat die Quellen auf Plausibilität überprüft, nimmt aber keine Verantwortung für deren Richtigkeit und Vollständigkeit.

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.**





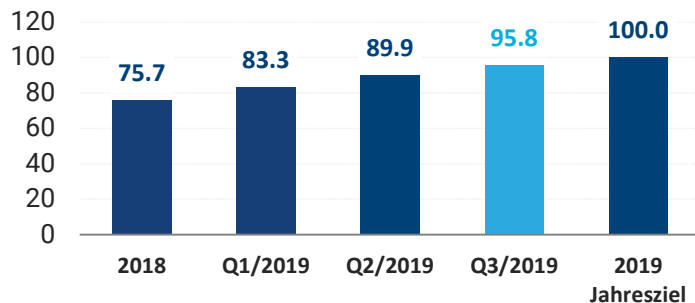
Zahnspot Maxcare



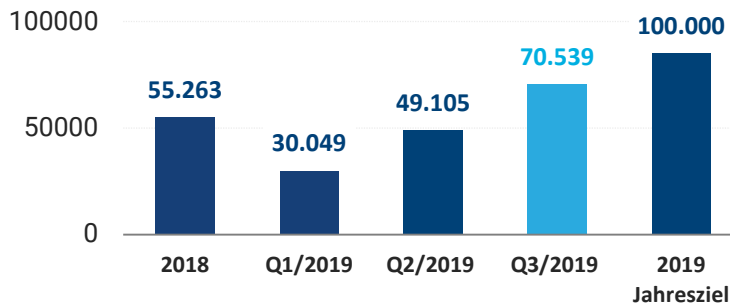
Q3 Ergebnis 2019

Kennzahlen Q3 2019

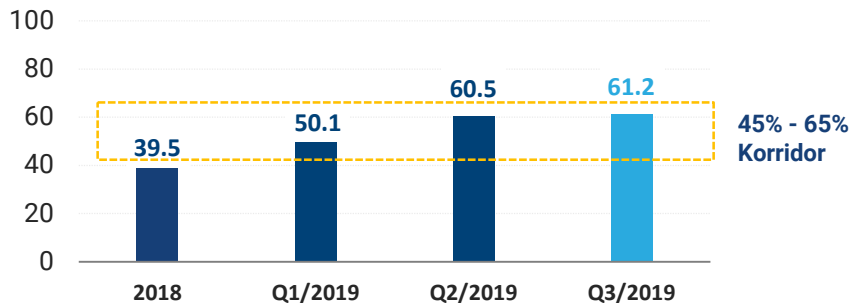
Bestandsentwicklung in Mio. €



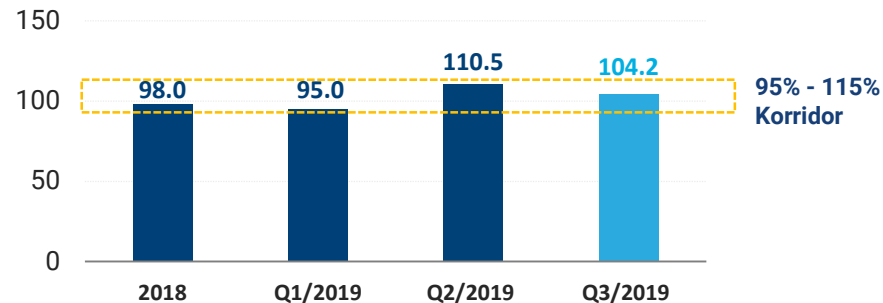
Neugeschäft (Verträge)



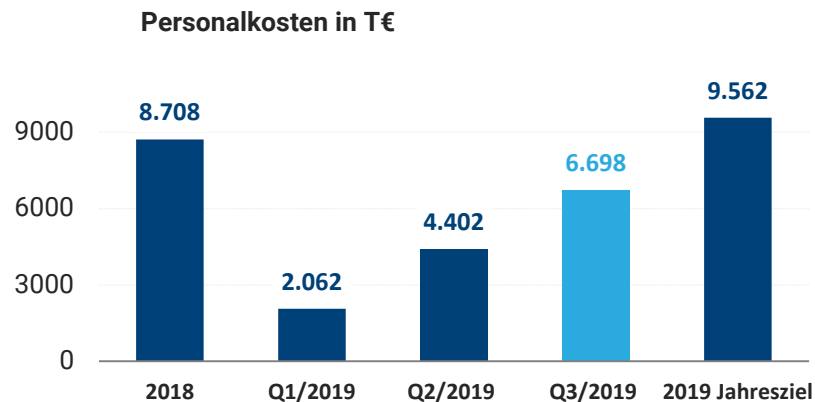
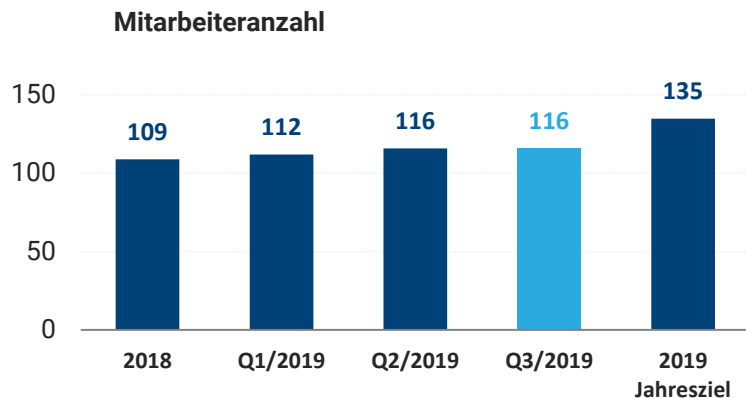
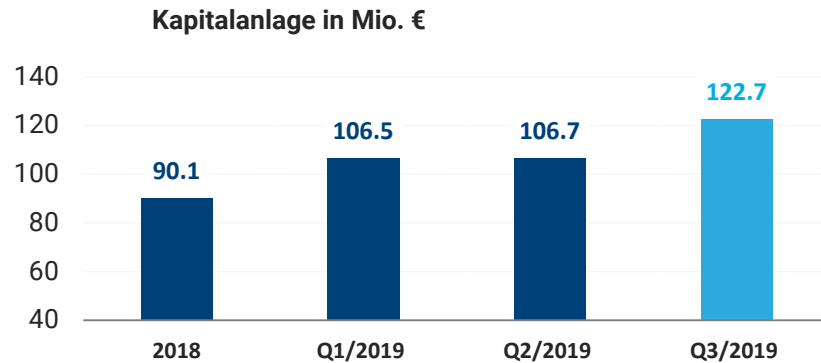
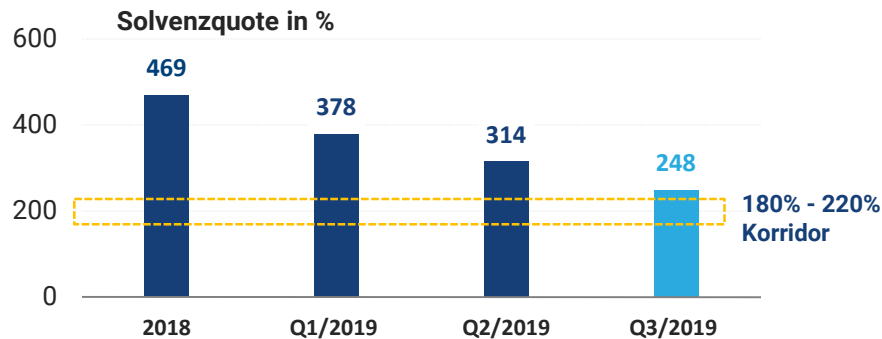
Schadenquote in %



Combined Ratio in %

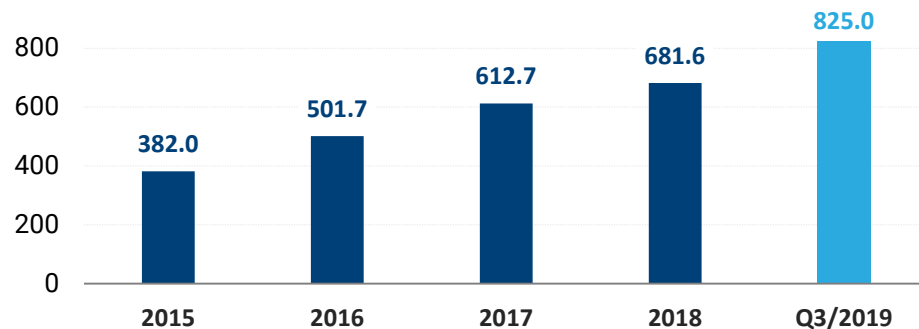


Kennzahlen Q3 2019

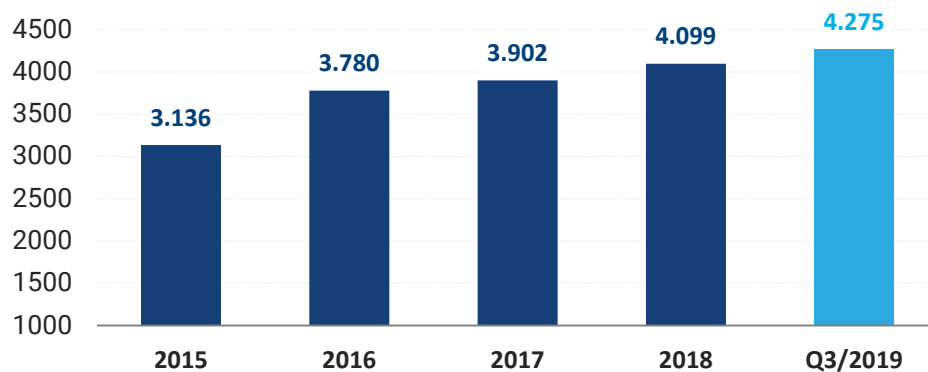


Kennzahlen Q3 2019

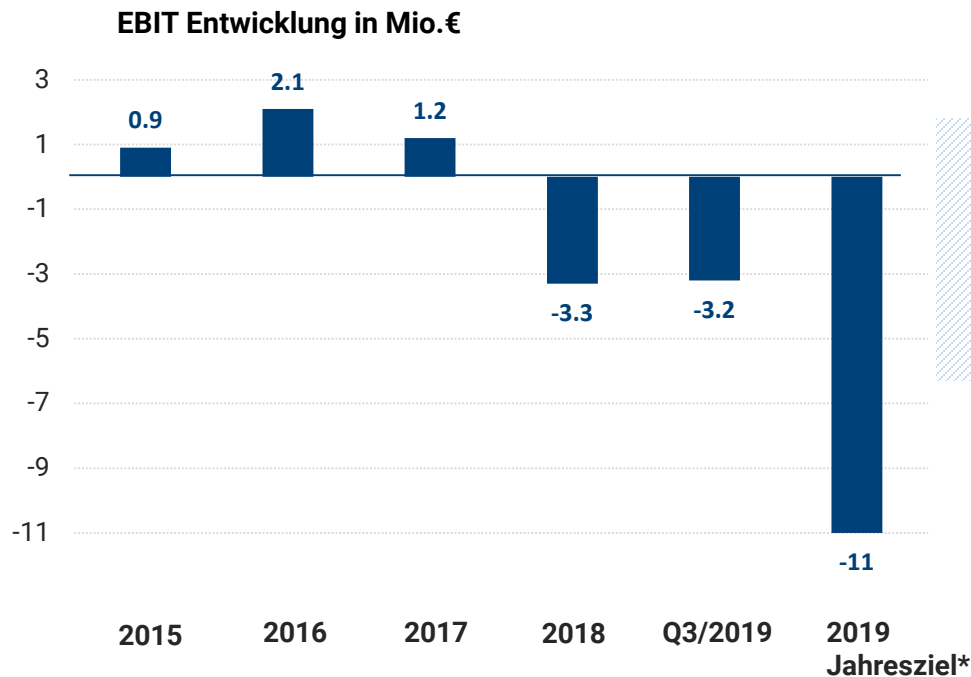
Bestand pro Mitarbeiter in T €



Verträge pro Mitarbeiter



EBIT Entwicklung 2015 – Q3 2019

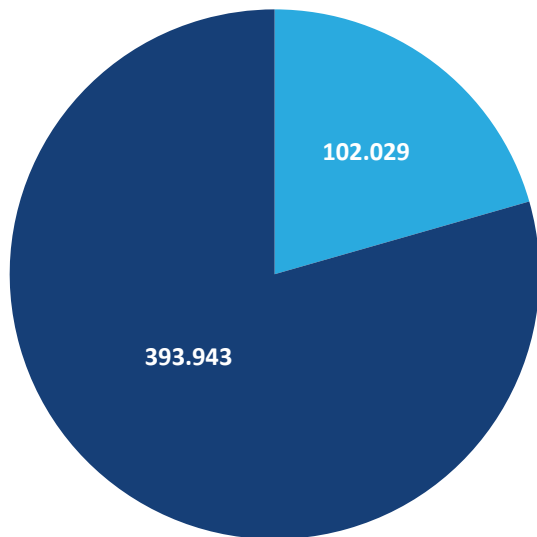


Die Deutsche Familienversicherung schloss Q3 2019, wie geplant, mit einem Verlust ab.

*9-11 Millionen €

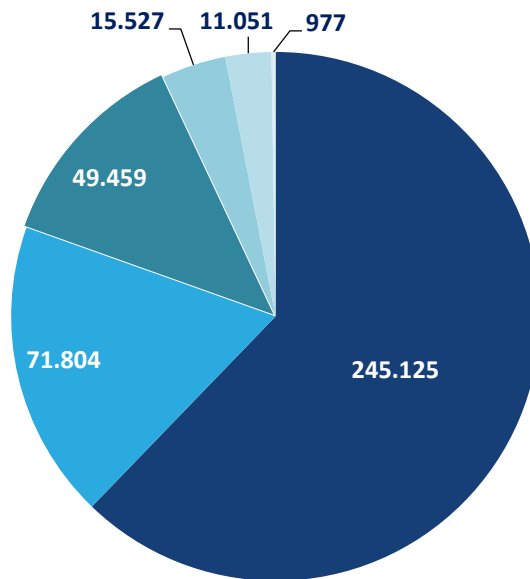
Kennzahlen Q3 2019 – Krankenzusatzversicherungen

Bestand (Anzahl)



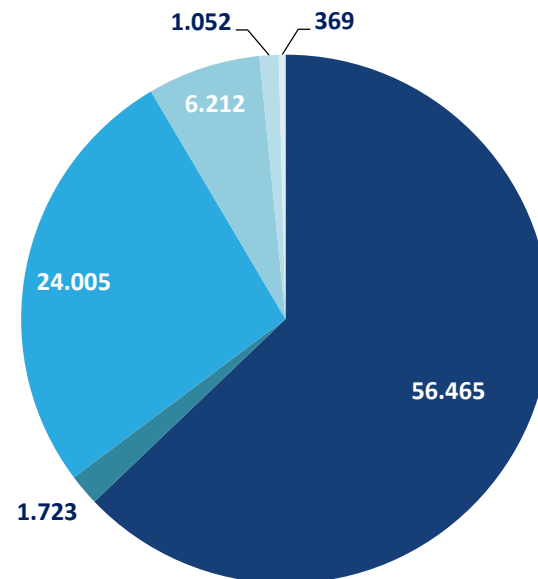
■ Sachversicherungen

Krankenzusatzversicherungen
zum 30.09.2019 (Policen)



■ Zahnzusatzversicherung
■ Auslandsreiseversicherung
■ Pflegezusatzversicherung
■ Stationäre Zusatzversicherung
■ Krankenhauszusatzversicherung
■ Ambulante Zusatzversicherung

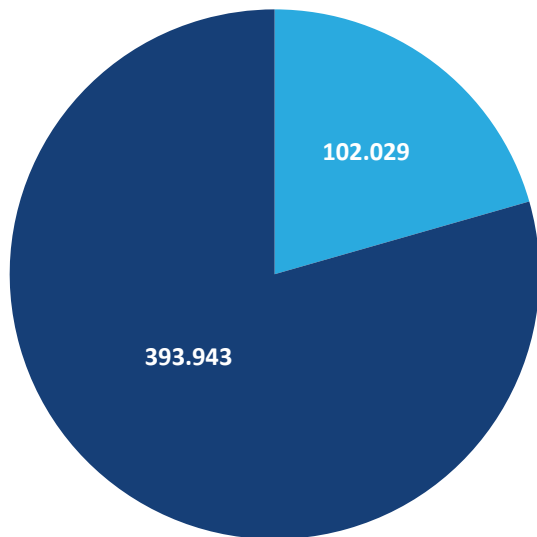
Krankenzusatzversicherungen
zum 30.09.2019 (Bruttobeiträge in T€)



■ Zahnzusatzversicherung
■ Auslandsreiseversicherung
■ Pflegezusatzversicherung
■ Stationäre Zusatzversicherung
■ Krankenhauszusatzversicherung
■ Ambulante Zusatzversicherung

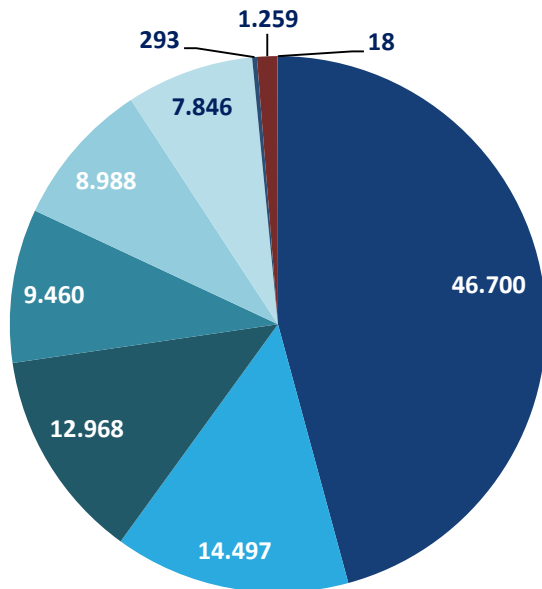
Kennzahlen Q3 2019 – Sachversicherungen

Bestand (Anzahl)



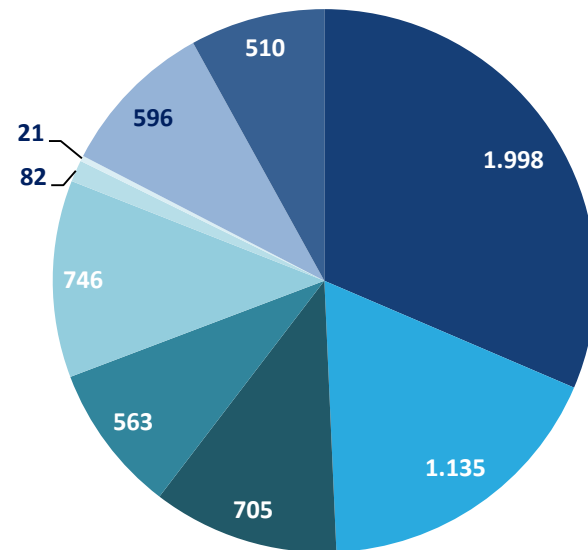
■ Sachversicherungen

Sachversicherungen bis zum
30.09.2019 (Policen)



■ Elektronikversicherung
 ■ Unfallversicherung
 ■ Private Haftpflichtversicherung
 ■ Hausratversicherung
 ■ Rechtschutzversicherung
 ■ Glasversicherung
 ■ Tierhalterhaftpflichtversicherung
 ■ Tierkrankenversicherung
 ■ Sonstige

Sachversicherungen bis zum
30.09.2019 (Bruttobeiträge in T€)

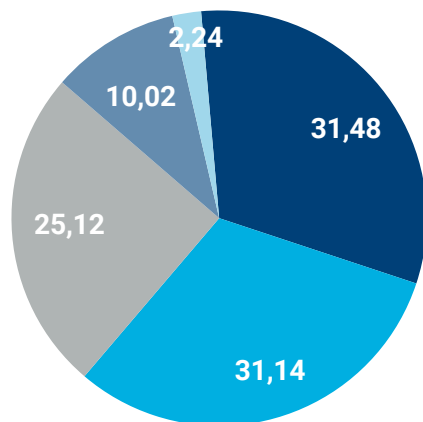


■ Elektronikversicherung
 ■ Unfallversicherung
 ■ Private Haftpflichtversicherung
 ■ Hausratversicherung
 ■ Rechtschutzversicherung
 ■ Glasversicherung
 ■ Tierhalterhaftpflichtversicherung
 ■ Tierkrankenversicherung
 ■ Sonstige

Anhang

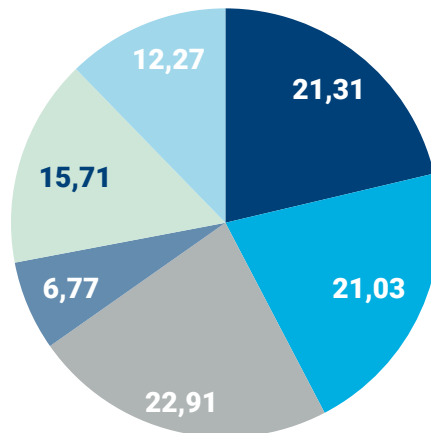
Entwicklung der Aktionärsstruktur

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.

Die Marktdurchdringung ist möglich und bietet enorme Chancen

Von 165 Millionen möglichen Neuverträgen haben wir das Ziel, 1% zu gewinnen. Dies entspricht 1.5 Millionen Neukunden für die Deutsche Familienversicherung.

VERSICHERUNGSART	VERBLEIBENDES MARKTPOTENTIAL IN DEU	MARKTPOTENTIAL IN MIO. VERTRÄGEN IN DEU
Pflege	94%*	42,3
Unfall	70%	31,5
Krankenhaus	70%	31,5
Zahn	60%	27,0
Hausrat	30%	13,5
Haftpflicht	20%	9,0

Das Marktpotential in Deutschland besteht aus 165 Mio. Verträgen.

*Altersspanne 20 – 60 Jahre



Digital-Customer Journey-Spot





Lutz Kiesewetter

Abteilungsleiter IR & PR

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

Unsere nächsten Termine:

- | | |
|----------|-------------------------------------|
| 15/11 | Quartalszahlen (Q3) |
| 25/11 | Deutsches Eigenkapitalforum |
| 28/11 | Roadshow London |
| 19/03/20 | Veröffentlichung Jahresbericht 2019 |

Danke für Ihre Aufmerksamkeit!
Fragen?