



BILANZPRESSEKONFERENZ | 2020

DES FÜHRENDEN EUROPÄISCHEN INSURTECHS

FRANKFURT | 19. MÄRZ 2020

#DFVBilanz2020



Etwas Persönliches vorab:

Wenn das Corona-Virus COVID-19

- rund 80 % der Bevölkerung infizieren wird,
- ein lebensgefährlicher Verlauf typischerweise bei sehr alten Menschen und solchen mit Vorerkrankungen zu erwarten ist,
- wir vorzugsweise für diesen Personenkreis genügend Beatmungsgeräte vorhalten müssen,

dann verstehe ich nicht, warum wir vor diesem Hintergrund riskieren, eine ganze Volkswirtschaft zu ruinieren.

→ Besser wäre es, die Risikogruppe vor Ansteckung zu bewahren.

Ein paar Fragen

- Warum wurden Altenheime und Krankenhäuser nicht für Besuche geschlossen?
- Warum gibt es keine besonderen Schutzvorschriften für ambulantes Pflegepersonal?
- Warum gibt es keine Ausgangssperre für Menschen über 70 Jahre?
- Warum ist ein 80 Millionen-Volk nicht in der Lage, öffentliche Hygiene zu organisieren?
- Warum wird die Information der Bevölkerung nicht zentral über das Bundesgesundheitsministerium gesteuert?

Verstehen Sie...

- ... wie wir noch aus dieser Krisensituation herausfinden wollen?
- ... wie lange wir das durchhalten wollen?
- ... wie wir trotz steigender Fallzahlen nach den Osterferien wieder zum normalen Leben zurückfinden wollen?
- ... wie wir wirtschaftliche Prosperität als eine zentrale Voraussetzung für Sicherheit als ein hohes Gut bewahren können?

Das Robert-Koch-Institut spricht von einer Pandemiedauer von 2 Jahren.

Wie wirkt sich diese Krise bei uns aus?

Unser **Vertrieb**, zur Zeit 80 % online-basiert, zeigt **keinerlei Eintrübungen**.

Die Ergebnisse des ersten Quartals würden eine Hochrechnung erlauben, die eine deutliche Übererfüllung des Plans ergibt.

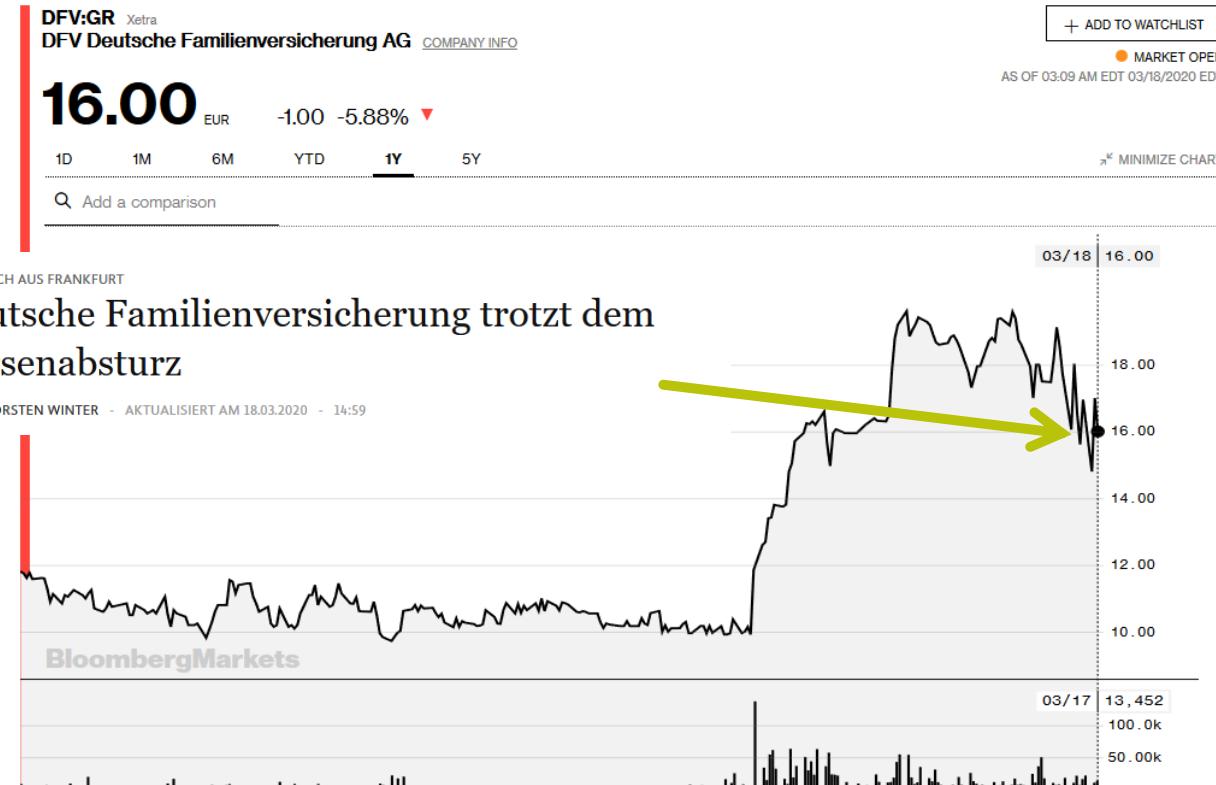
Wie wirkt sich diese Krise bei uns aus?

Wir sind die einzige Versicherungsgesellschaft, die technisch in der Lage ist, **alle** Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter mobil und damit von zu Hause arbeiten zu lassen.



Aktienkurs 2019 bis März 2020

Die gesamtwirtschaftliche negative Entwicklung durch COVID-19 wirkt sich bislang marginal auf die DFV AG aus



Quelle: bloomberg.com, Abruf am 18. März

Weitere Kennzahlen:

- Marktkapitalisierung: **232 Mio. €**
- Durchschnittliches Handelsvolumen: **5.137 Aktien / Tag**
- Durchschnittlicher Aktienwert 2019: **11,31 €**
- Durchschnittlicher Aktienwert 2020: **18,46 €**

Herzlich willkommen zur Bilanzpressekonferenz der Deutschen Familienversicherung!

Agenda

- Das Geschäftsjahr 2019 im Überblick

- Rückblick und Jahresergebnisse 2019 im Detail

- Ausblick 2020/21

- Nachhaltigkeit

Das Geschäftsjahr 2019 im Überblick:

**Heute präsentieren wir
Ihnen die besten Zahlen
unserer Firmengeschichte.**



Das Geschäftsjahr 2019 im Überblick

Mit dem IPO haben wir eine Steigerung der Neukundenzahlen von 55.000 Stück auf 100.000 Stück versprochen.

- ✓ **Dieses Ziel wurde mit 100.034 Stück erreicht.**

Mit dem IPO haben wir eine Steigerung des Neugeschäftsbeitrages um 30. Mio. € versprochen.

- ✓ **Dieses Ziel wurde mit 29,98 Mio. € praktisch erreicht.**

Aufgrund der Steigerungen der Vertriebsausgaben von 16 Mio. € auf 30 Mio. € haben wir einen Verlust von -9-11 Mio. € prognostiziert.

- ✓ **Mit -5,25 Mio. € ist der prognostizierte Verlust deutlich unterschritten worden.**

Und was noch geschah:



Wir wurden zum 4. Mal in Folge bei Stiftung Warentest Testsieger in der Zahnzusatzversicherung.

Wir wurden Testsieger bei Stiftung Warentest in den Tarifen:

- Krankentagegeld,
- Klinikschutz Premium,
- Pflegetagegeld.

Wir wurden von Stiftung Warentest mit einem „sehr gut“ in den Tarifen

- Unfallversicherung und
- Auslandskrankenversicherung bewertet.

Und was noch geschah:

- Wir haben den **Umbau** der **Sachversicherungen** abgeschlossen.
- Wir haben die **TierKrankenversicherung** eingeführt.
- Wir haben die arbeitgeberfinanzierte **Pflegezusatzversicherung** bei **Henkel** umgesetzt.
- Wir haben die **erste bundesweite, tarifvertragsgestützte, arbeitgeberfinanzierte Pflegezusatzversicherung** initiiert.

Und was noch geschah:

- Wir haben das **Outsourcing** der **IT-Infrastruktur** auf den Weg gebracht.
- Wir haben eine **neue Endgerätegeneration** eingeführt und so alle Mitarbeiter zusätzlich mit Notebooks ausgerüstet.
- Wir haben für die **komplette Kommunikation Skype for Business** eingeführt.
- Wir haben begonnen, unsere Idee der **Cloud-basierten neuronalen Systemanalogie** umzusetzen.
- Wir haben unser **DFV-Portal optimiert** und die **DFV-Kunden-App weiterentwickelt**.
- Uns ist es gelungen, die **Dunkelverarbeitung um 20 % zu steigern**.

Und was noch geschah:

Wir haben

- die DFV-Unternehmens- und
- die DFV-Führungsgrundsätze

verabschiedet.



Handeln und Führen in der Deutschen Familienversicherung

Und was noch geschah:

Am 04. Dezember 2018 erfolgte der Börsengang der DFV Deutsche Familienversicherung AG mit einem Ausgabekurs von 12,00 €. Seitdem hat sich die **Aktie positiv entwickelt und stieg zeitweise auf 19,62 €.**

Neben dem vertrieblichen Wachstum ist ein **aktives Aktienkursmanagement** die Grundlage für diesen Erfolg:

- Roadshows (u.a. New York, Boston, Warschau) **8**
- Investorenkonferenzen **12**
- Investorengespräche **450**
- Vorträge **18**
- Veröffentlichungen zur DFV **2.697**

Rückblick und Jahresergebnisse 2019 im Detail



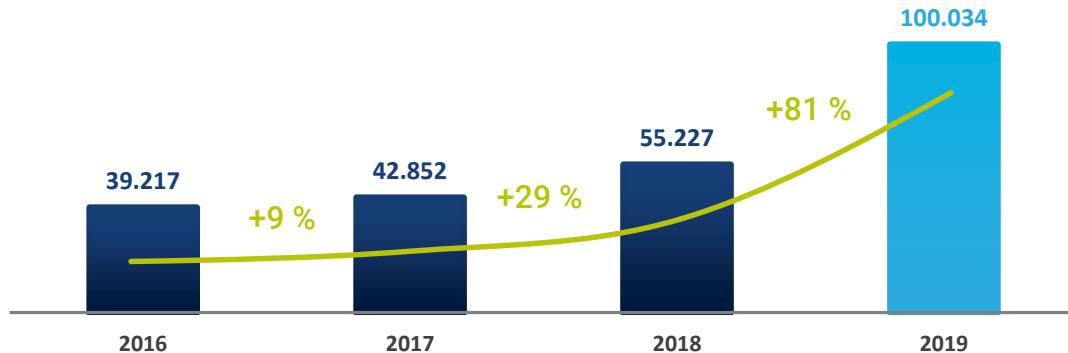
Ausgewählte Ergebnisse des Jahres 2019 werden nachstehend im Detail dargestellt:

- Geschäftsergebnisse
- Sachversicherung
- CareFlex
- Digitalisierung

Geschäftsergebnisse

Neugeschäft 2019

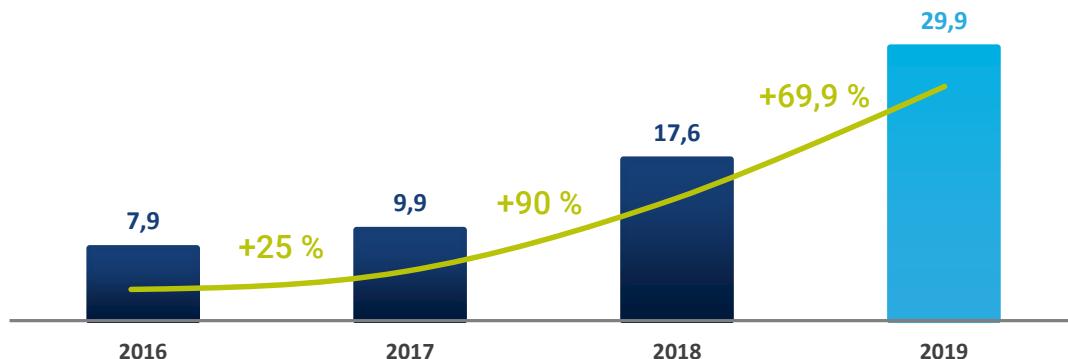
Neugeschäftsentwicklung (Stück)



Die Steigerung des Neugeschäfts 2019 (Stück) liegt deutlich über dem Marktdurchschnitt (0,8 %*).

Im Durchschnitt stehen nur 122 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter hinter der Neugeschäftsentwicklung 2019.

Neugeschäftsentwicklung (Beitrag in Mio. €)



Der Produktansatz der Deutschen Familienversicherung zielt auf einen vollumfänglichen Versicherungsschutz.

Eine steigende Zahl von Kunden entschied sich in 2019 für die Premium- und Exklusivtarife, was das Beitragswachstum positiv beeinflusst hat.

* Quelle: gdv.de, 03. März 2020

Bestandsentwicklung 2019

Bestandsentwicklung (Stück)



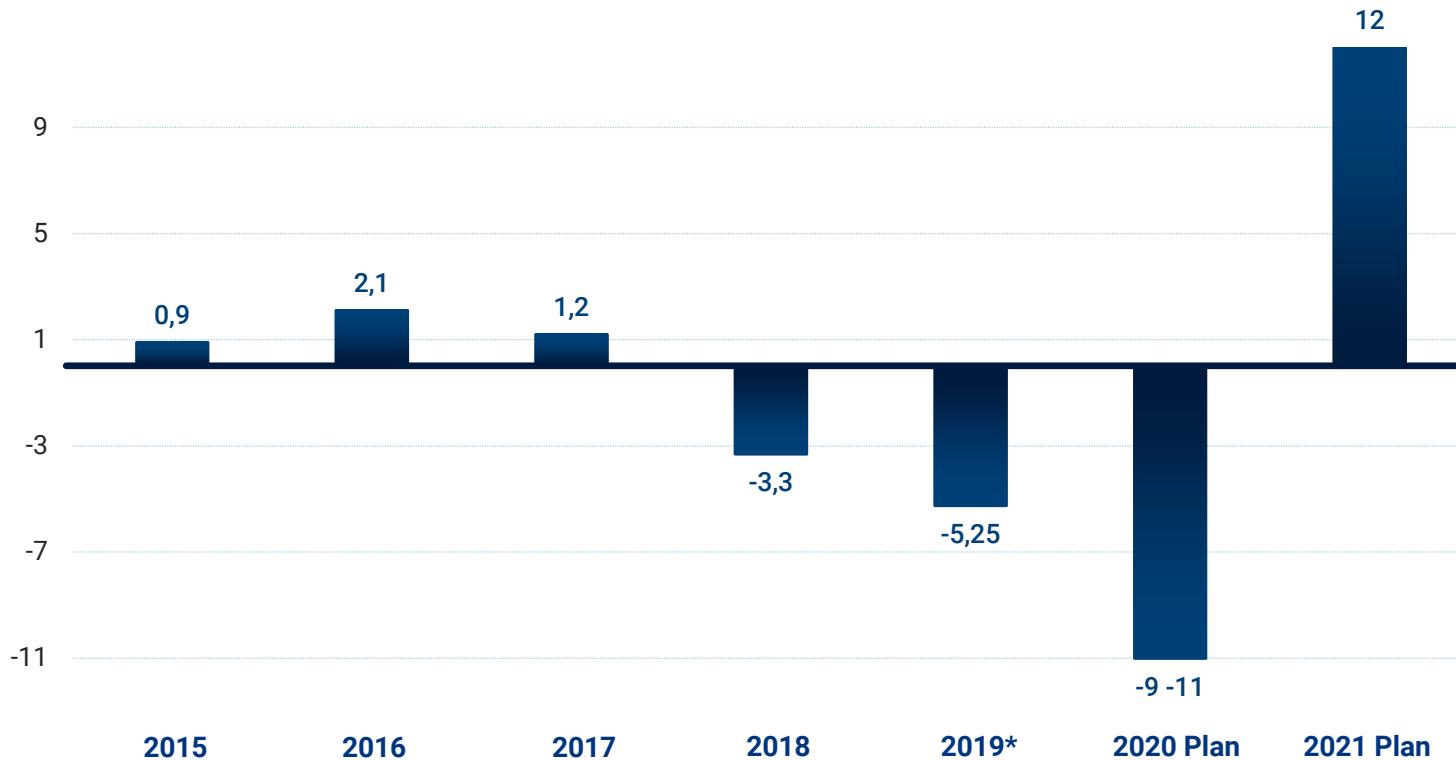
Bestandsbeiträge in Mio. €



Die Gründe für das hervorragende Bestandswachstum sind:

- Im Jahr 2018 wurden bewusst ca. 37.000 Kunden aus dem Wohngebäudeportfolio und dem Elektronikbestand abgegeben. Dies erklärt den Rückgang in der Bestandsentwicklung der Jahre 2016 – 2018.
- Unser **Wachstumstreiber** ist der **DFV-ZahnSchutz**. Der **Testsieger** von Stiftung Warentest trägt zur erfolgreichen **Bestandsentwicklung** von **+11,51 %** bei, wodurch der Bestand auf ca. **514 Tsd. Verträge** wächst. Dabei verzeichnen wir sehr gute Zugewinne über den **Online-Vertrieb** und der **Kooperation mit ProSieben**. Auch unsere neu eingeführte **TierKrankenversicherung** trägt zum Wachstum bei und ist stark medial auf ProSieben vertreten.
- Ebenfalls wirkt sich die Erhöhung der Monatsbeiträge positiv auf die Entwicklung der Bestandsbeiträge aus. Prozentual stiegen die **Bestandsbeiträge 2019** um **+34 %** im Vergleich zum Vorjahr.

Die Gewinnentwicklung in Mio. € 2015-2019



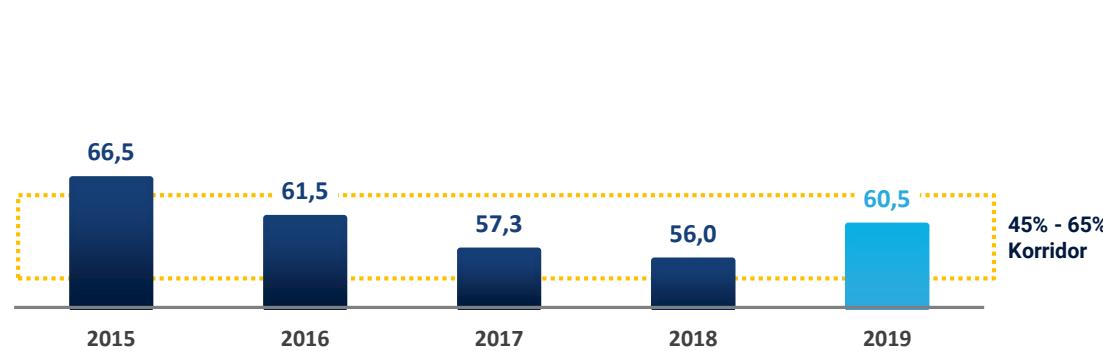
Die Ursachen für dieses Geschäftsergebnis sind u. a. :

- Die Aufwendungen für Personal waren mit 9,5 Mio. € um 1,5 Mio. € geringer als die geplanten Ausgaben von 11 Mio. €
- Gutes Kapitalanlagenergebnis in Höhe von 3,4 Mio. € (Vorjahresverlust von 2,3 Mio. €)
- Außerordentlicher Steuereffekt von 3,1 Mio. €, insbesondere durch die Aktivierung latenter Steuern auf Verlustvorträge

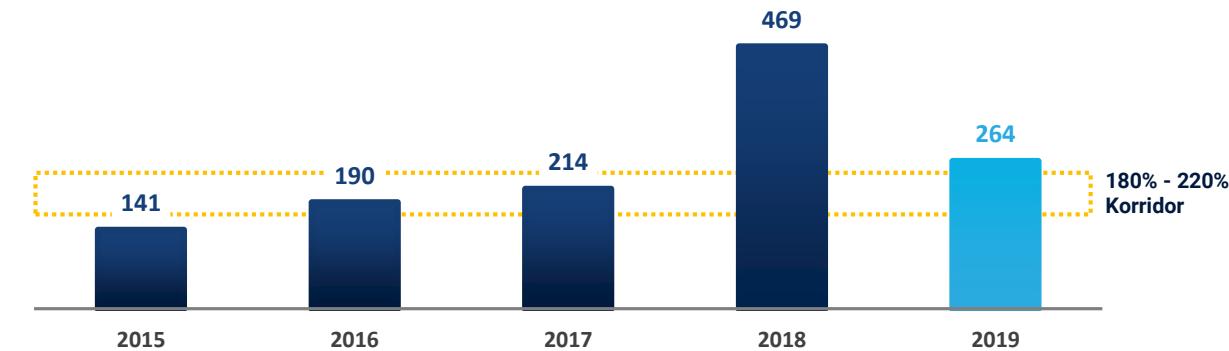
*Der angegebene Verlust ist der Wert vor Abzug der Steuern. Nach Abzug der Steuern beträgt der Verlust -2,1 Mio. €

Finanzkennzahlen 2019

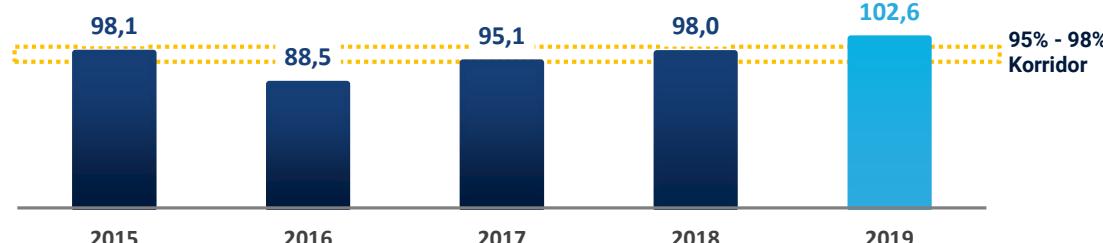
Schadenquote in %



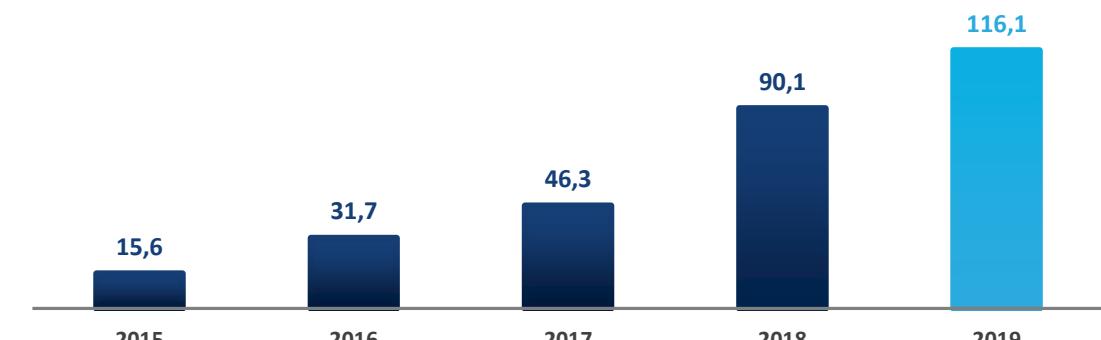
Solvenzquote in %



Combined Ratio in %

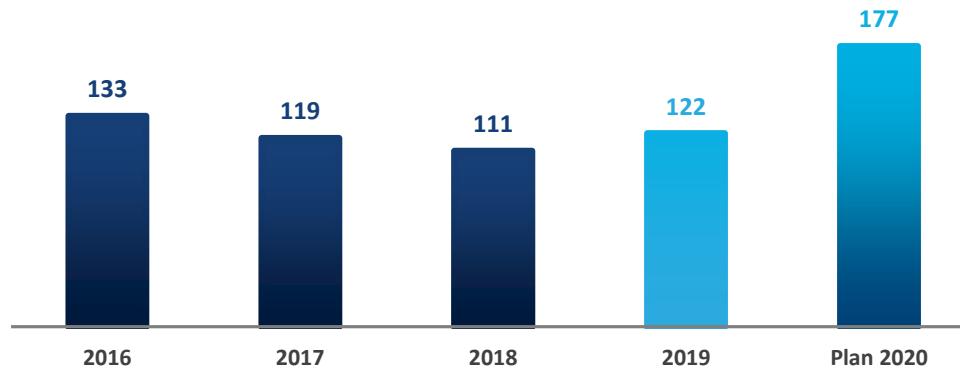


Investitionen in Kapitalanlagen in Mio. €

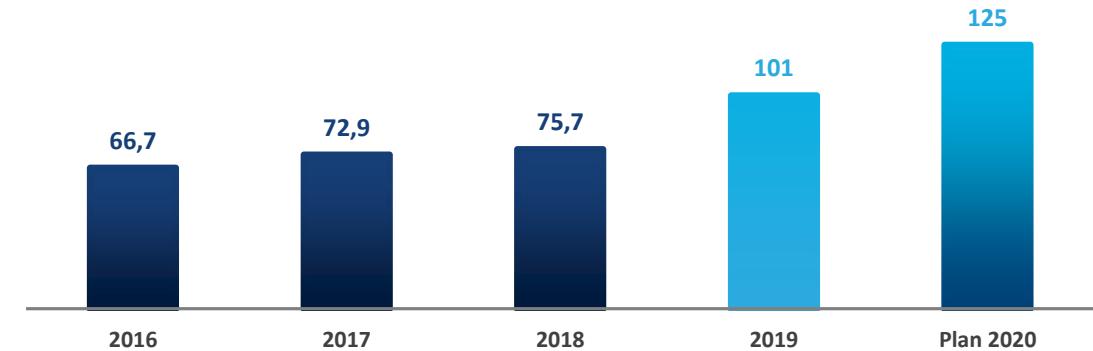


Finanzkennzahlen 2019

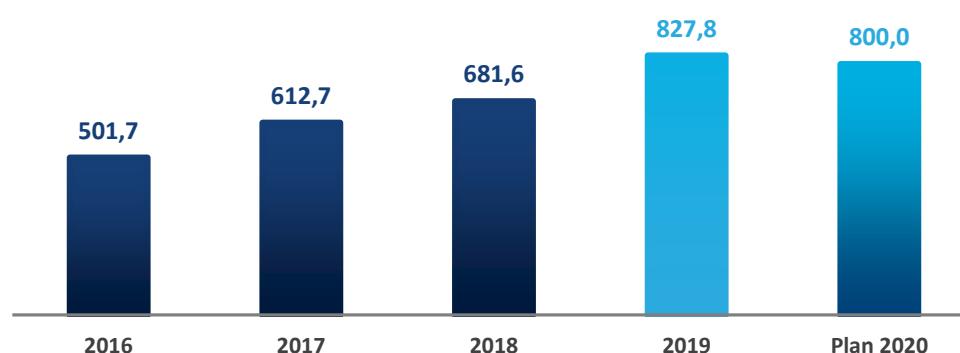
Entwicklung der Mitarbeiterzahlen



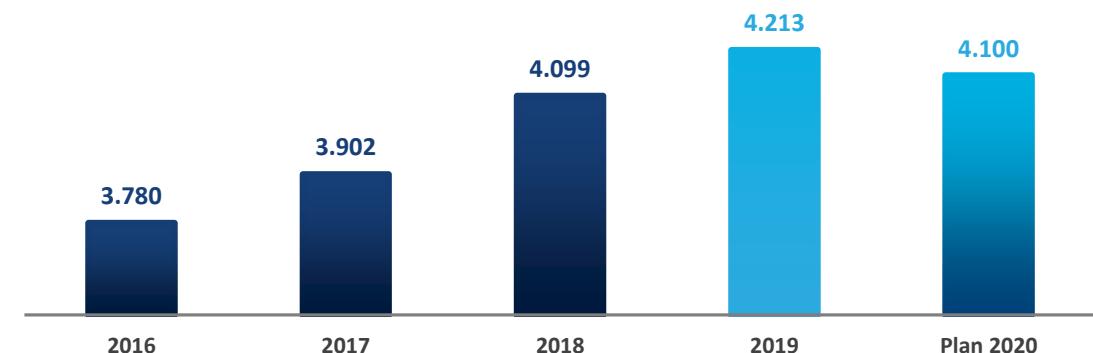
Bestand in Mio. €



Bestand pro Mitarbeiter in T €



Verträge pro Mitarbeiter



Zusammenfassung Ergebnisse 2019

- Einem weit **überdurchschnittlichen Neugeschäft mit einem Plus von 69,9 %** stehen Verluste in Höhe von **-5,25 Mio. €** gegenüber, die im Wesentlichen durch die IPO-Aufwände und kapitalmarktbedingte Abschreibungen auf die Kapitalanlage bestimmt sind.
- Trotz des Verlustes handelt es sich erneut um das **beste Geschäftsjahr der Firmengeschichte**.

Sachversicherung

Wir haben uns für 2019 den Ausbau unseres Sachversicherungspotfolios vorgenommen



- **Unfallversicherung**



- **Hausratversicherung**



- **Privathaftpflichtversicherung**



- **TierKrankenversicherung**

Der Ausbau des Sachversicherungsportfolios wirkt

Zum Beispiel lag das **Wachstum** gemessen am Beitragsvolumen im **Bereich Sachversicherungen** bei **686,0 %**. Sachversicherungen machten somit im Gesamtjahr rund 8 % des Neugeschäfts im Beitragsvolumen aus.

Insgesamt ist der Verkauf von Sachversicherungen von **1.955 Stück** in 2018 um **493,76 %** auf **9.653 Stück** in 2019 **angestiegen**.

Einen Anteil daran hat die **TierKrankenversicherung**.

Die TierKrankenversicherung

Am 14. Mai 2019 haben wir die **TierKrankenversicherung** eingeführt. Bis zum 31.12.2019 sind **2.442 Abschlüsse** und ein **Bestandsvolumen von ca. 1,1 Mio. €** hinzugekommen. Sie deckt alle Risiken ab, die Hunde- und Katzenbesitzer im Falle einer Erkrankung ihrer Haustiere Gefahr laufen zu haben. Beim Vertrieb unserer Tierkrankenversicherung setzen wir auf verschiedene Vertriebswege: Online, Pro7 und Check24.

16er Matrix Tierkranken: Vier Leistungsstufen für das Tierwohl



CareFlex

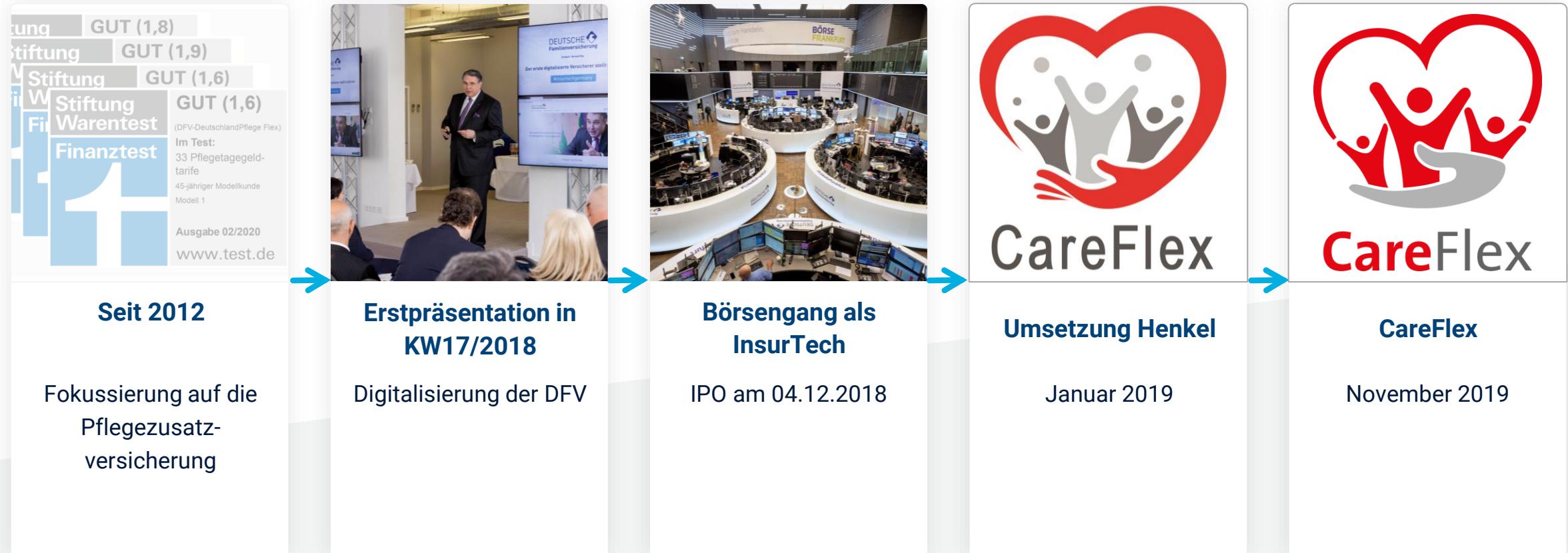


Die IG BCE und der BAVC haben sich als Ergebnis der Tarifverhandlungen am 21.11.2019 u. a. auf folgendes geeinigt:

- » In der **Pharmazeutischen und Chemischen Industrie erhalten** insgesamt **580.000 Menschen** die Möglichkeit, eine arbeitgeberfinanzierte Pflegezusatzversicherung abzuschließen. Davon sind **400.000 Arbeitnehmer direkt vom Tarifvertrag erfasst**. Bei 180.000 außertariflichen Mitarbeitern entscheidet der einzelne Arbeitgeber.
- » Insgesamt sind **1.900 Unternehmen vom Tarifabschluss erfasst**.

Die Vorgeschichte zu CareFlex

... ein Beispiel für strategische Unternehmensplanung ...

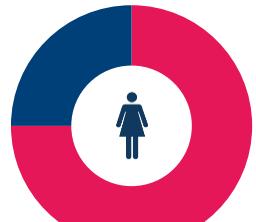


Wenigstens eine Übersicht zur Pflegesituation in Deutschland

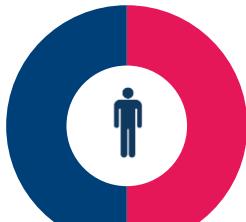
Pflege in Deutschland ist Privatsache

In **jeder Familie** gibt es einen **Pflegefall**.

50% **der Männer** und 75% **der Frauen** sind pflegebedürftig.



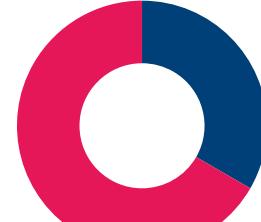
Frauen: 75%



Männer: 50%

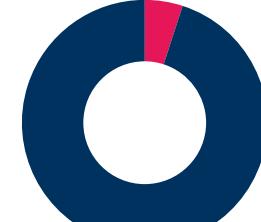
Der Staat übernimmt nur **1/3** der Kosten.

2.000 € beträgt die Finanzierungslücke, die **jeder** für seinen stationären Aufenthalt bezahlen muss.



2.000 € Eigenanteil

Nur **5%** der Deutschen haben eine Pflegezusatzversicherung.



ca. 2,25 Mio. Menschen*

* Altersspanne: 20-60 Jährige in Deutschland.

In der Chemieindustrie haben die Verhandlungspartner tarifpolitische Geschichte geschrieben

Pflegezusatzversicherung für bis zu **580.000** Beschäftigte bei **1.900** Unternehmen der Chemieindustrie und fakultativer Versicherungsschutz für Familienangehörige



Innovativer Tarifabschluss:
Arbeitgeber zahlen
Pflegezusatzversicherung

Einigung im Tarifkonflikt der chemischen und pharmazeutischen Industrie:
Arbeitgeber und IG BCE haben sich auf ein langfristiges Tarifpaket für die 1.900
Betriebe verständigt. Erstmals ist eine tarifliche Absicherung der 580.000
Beschäftigten für den Pflegefall vereinbart worden: CareFlex Chemie - Eine

25. November 2019, 17:05 Uhr Zusatzleistungen

Gehalt ist nicht mehr das Nonplusultra



Eine Pflegekraft hilft einer alten Frau beim Trinken aus einem Becher. (Foto: dpa)

Der neue Tarifvertrag der Chemieindustrie ist einmalig: Er beinhaltet eine Absicherung für den Pflegefall. Das ist vorbildlich - denn Geld allein taugt immer weniger als Leistungsanreiz.



VERSICHERUNGEN FONDS IMMOBILIEN SACHWERTE FINANZWELT

Start > Versicherungen > 3 Versicherer mit Pionierarbeit bei Pflegeabsicherung

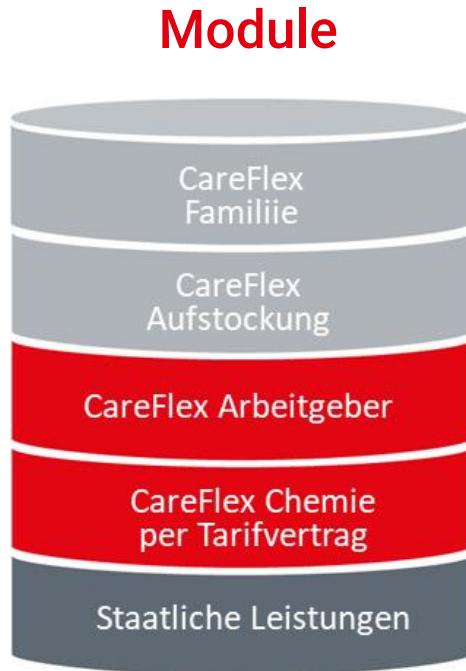
3 Versicherer mit Pionierarbeit bei Pflegeabsicherung

22/11/2019

Mit CareFlex Chemie wird bundesweit erstmals eine arbeitgeberfinanzierte, tarifliche Pflegeversorgung geschaffen. Das Angebot wird von einem Konsortium dreier Versicherer bereitgestellt, die damit hundertausende potenzielle Kunden schaffen erschließen.

CareFlex Chemie

Leistungen der tariflichen Pflegezusatzversicherung



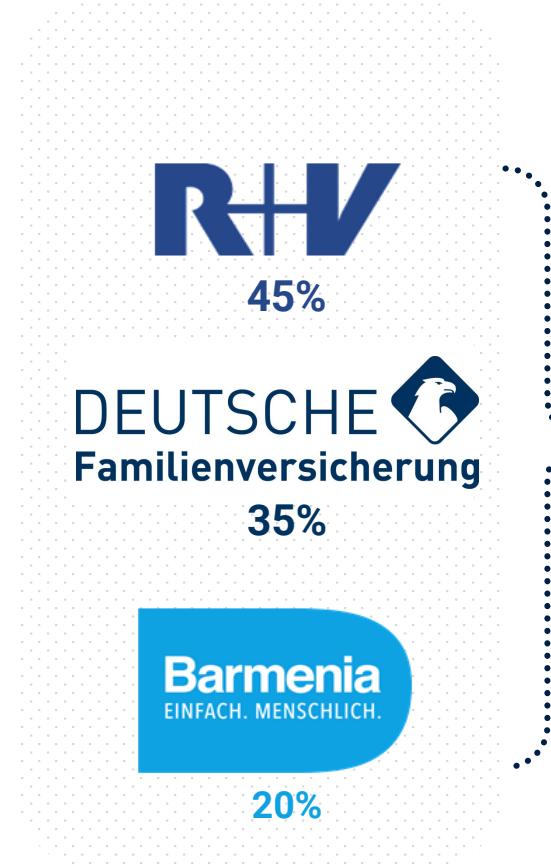
CareFlex Chemie Basisabsicherung			
Pflegemonatsgeld	Leistungen häusliche Pflege oder Tagespflege	Leistungen stationäre Pflege oder Nachtpflege	
Pflegegrad 1	-	-	-
Pflegegrad 2	300 €	1000 €	1000 €
Pflegegrad 3	300 €	1000 €	1000 €
Pflegegrad 4	300 €	1000 €	1000 €
Pflegegrad 5	-	1000 €	1000 €

- › Altersunabhängiger Kollektiv-Beitrag von 33,65 Euro
- › Beitragsbefreiung im Leistungsfall für die versicherten Pflegegrade

Was bedeutet CareFlex?

Erste Branchenlösung in der betrieblichen Krankenversicherung:

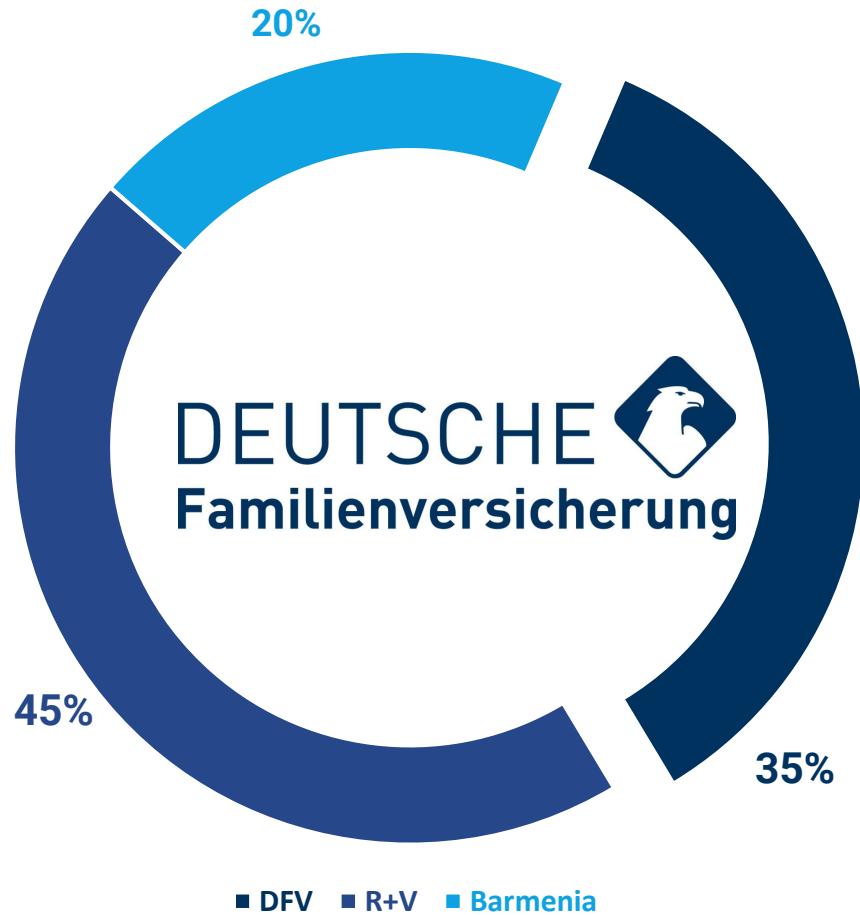
Erstes Konsortium zur Umsetzung einer bundesweiten arbeitgeberfinanzierten Pflegezusatzversicherung



- » Finanzielle Stabilität
- » Risikoübernahme
- » Ausgezeichneter Service

Umsetzung CareFlex

Der Deutschen Familienversicherung fallen folgende Aufgaben zu:



- » Produktmanagement
- » Bestandsmanagement
- » Einführungsunterstützung

Was bedeutet CareFlex für uns?

+70 Mio. €

Steigerung des Bestands

Nach einem erfolgreichen geplantem Bestandswachstum im Jahr 2020 um weitere 25 Mio. €, wird der Bestand durch CareFlex Chemie vermutlich um weitere 70 Mio. € steigen. Damit wird im Jahr 2021 ein Gesamtbestand von 200 Mio. € realisiert.

+400.000

Kundenzuwachs

Von knapp 514.000 Kunden im Jahr 2019 und ca. 600.000 Kunden im Jahr 2020 werden 2021 durch CareFlex Chemie vermutlich bis zu 400.000 neue Kunden gewonnen werden. Insgesamt werden über 1 Mio. Kunden bei der DFV versichert sein.

+41 Mio. €

Erhöhung der Kapitalanlagen

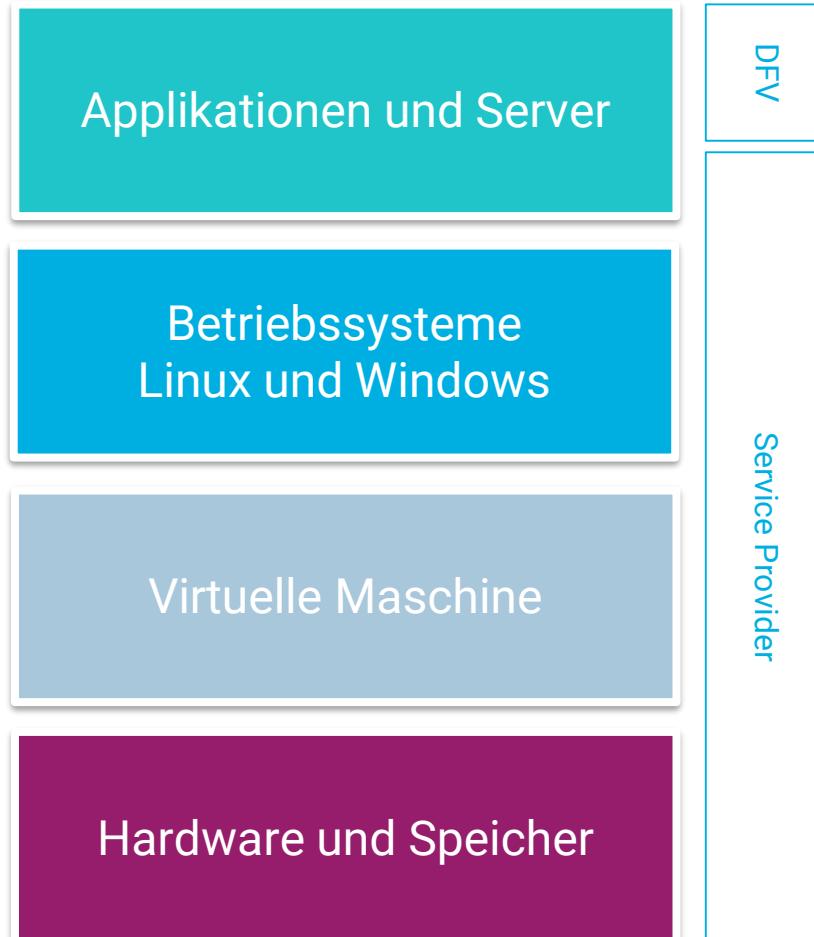
Die Kapitalanlagen werden weiterhin steigen. Ausgehend von 122,5 Mio. € im Jahr 2019 steigen die Kapitalanlagen schätzungsweise um 41 Mio. € auf insgesamt 163,7 Mio. €.

Dafür müssen wir in 2020 investieren, was den erhöhten geplanten Verlust in 2020 erklärt.

Die Digitalisierung im Detail

Outsourcing der Infrastruktur

Wir werden bereits zum Ende des Jahres alle Systeme auf einer dedizierten Infrastruktur unseres Dienstleisters betreiben lassen.



Erwarteter Nutzen:

1. Konzentration auf die Weiterentwicklung unserer Versicherungsplattform
2. Bessere und schnellere Leistungsskalierung und Ausfallsicherung
3. Eröffnet die Möglichkeit eines flexiblen Standortwechsels

DFV-Portal

Rund 98 % aller Neukunden nutzen aktiv das Kundenportal der Deutschen Familienversicherung.

Das ist das Ergebnis der **ständigen Weiterentwicklung** und der **Konzentration auf den Kundennutzen**.

Zur **Verbesserung der Kundenkommunikation wurde in der ersten Jahreshälfte ein Messenger** entwickelt und in das Portal integriert, mit dem unsere Kunden einfach mit uns kommunizieren können. Das erlaubt es uns, auf alle Fragen bequem und in Übereinstimmung mit der Datenschutz-Grundverordnung (DSGVOer Kunden) schnell und unkompliziert zu antworten.

Zudem wurde das **Anmeldeverfahren verbessert** und die Schadenmeldung vereinfacht und übersichtlicher gestaltet.

DFV-Kunden-App

Mit insgesamt 38.000 Installationen und einer Bewertung mit 4,9 Sternen ist die DFV App eine der besten Versicherungs-Apps.



20k Installationen

4,8 Sterne im App Store

630 Kundenbewertungen

Nur 50 'Unhappy' Feedback Nachrichten

21k eingereichte Rechnungen



500 Versicherungsabschlüsse
über den Entdecken Bereich



18k Installationen

4,9 Sterne im Play Store

270 Kundenbewertungen

Nur 30 'Unhappy' Feedback Nachrichten

20k eingereichte Rechnungen

Dunkelverarbeitung der Leistungsfälle

In einigen Leistungsarten ist es uns gelungen die Dunkelverarbeitung auf bis zu 80% zu steigern. Wir haben im Jahr 2019 neue Technologien zur in unsere Dunkelverarbeitung eingebunden und sind ab jetzt in der Lage die Verarbeitungsquoten sukzessive zu erhöhen.

Eingang

Datei

- Portal
- Applikation
- E-mail

Papier

- Scannen zur Datei

Daten Extraktion

Alle Rechnungsdaten

- Rechnungspositionen
- Datum der Behandlung
- Beträge
- Faktoren
- Abzüge/
Vorauszahlungen

XML

Schaden Evaluation

Ist der Schaden versichert? Wie hoch ist er versichert?

- Faktorreduzierung von 5,0 auf 3,5
- Reduzierung um Zahlungen anderer Versicherer

XML

Schaden Regulierung Kernsystem

- Registrierung des Anspruchs
- Überprüfung der Beitragszahlungen
- Kontrolle der Zahlungsobergrenzen
- Zahlung der Forderung

Zusammenfassung

- **2019 ist das beste Geschäftsjahr der Firmengeschichte.**
- **Wir haben alle Versprechen erfüllt.**
- **Wir sind gut aufgestellt für 2020.**

Ausblick 2020/21



Was wir in 2020 vorhaben:

- **Umsetzung CareFlex**
- **Fortschreibung des Vertriebsergebnisses 2019**
- **Erweiterung der Digitalisierung**
- **Verabschiedung der DFV-Nachhaltigkeitsgrundsätze**

Was wir in 2020 vorhaben:

Auswirkungen des Wachstums

Die **Umsetzung von CareFlex** und die **Erweiterung der Digitalisierung** machen einen deutlichen **Ausbau des Personaltableaus erforderlich.**

Im Jahr **2019** wurden im **Durchschnitt 122 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter beschäftigt**. Der Plan **2020** sieht **177 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter** vor und damit einen Ausbau um 55 Planstellen.

Um das realisieren zu können, wurde das in der Öffentlichkeit viel beachtete **Projekt COD** ins Leben gerufen.

+100.000

Kundenzuwachs

+26 Mio. €

Prämienzuwachs

+140.000

Schadensfälle reguliert

= 122 Mitarbeiter

COD – Personalkampagne 2020

Der Kampf um die besten Köpfe hat begonnen

Situation in Deutschland

124.000 offene Stellen für IT-Spezialisten in Deutschland.

Unser Ziel

Die Verdoppelung unseres Versicherungsbestands.

Unsere Strategie

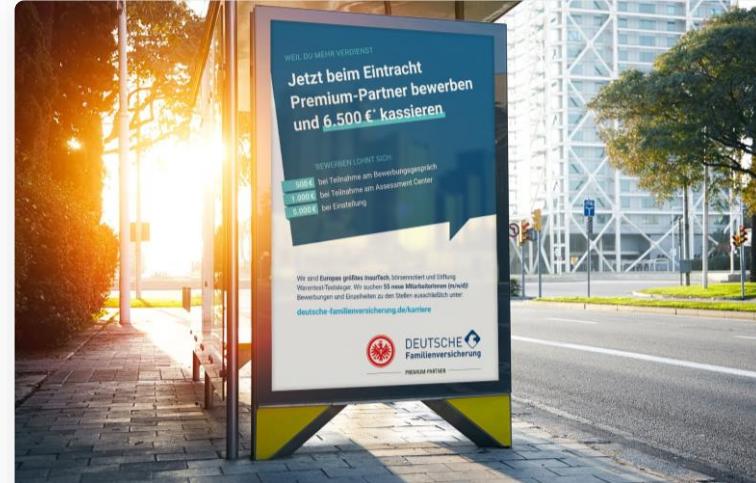
Bundesweite Recruiting-Offensive COD zur Gewinnung von 55 neuen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern.

Unsere Maßnahmen

Out-of-Home Kampagne, Online Targeting, Personalwerbung

COD – Die Personalkampagne 2020

Präsenz im öffentlichen Raum durch Ströer Plakatwerbung



Premium Partner



Wechselprämie



Testsieger

COD – Die Personalkampagne 2020

Die aufwendigen Werbemaßnahmen lohnen sich:

- » 55 ausgeschriebene Stellen
- » Über 2.500 Bewerbungen
- » Bisher 150 Bewerbungsgespräche geführt
- » Fast alle **Führungspositionen** besetzt

Fachkräftemangel

500 Euro, wenn Sie zum Bewerbungsgespräch kommen!

Ein Versicherungsunternehmen will 55 neue Stellen besetzen. Gute Fachkräfte sind Mangelware - deshalb gibt es für jeden, der es zum Bewerbungsgespräch schafft, 500 Euro. Ein Anruf beim Chef.

Ein Interview von [Maren Hoffmann](#)
19.02.2020, 18:29 Uhr

Prämie schon vor dem ersten Arbeitstag

VON DANIEL SCHLEIDT - AKTUALISIERT AM 10.02.2020 - 05:03

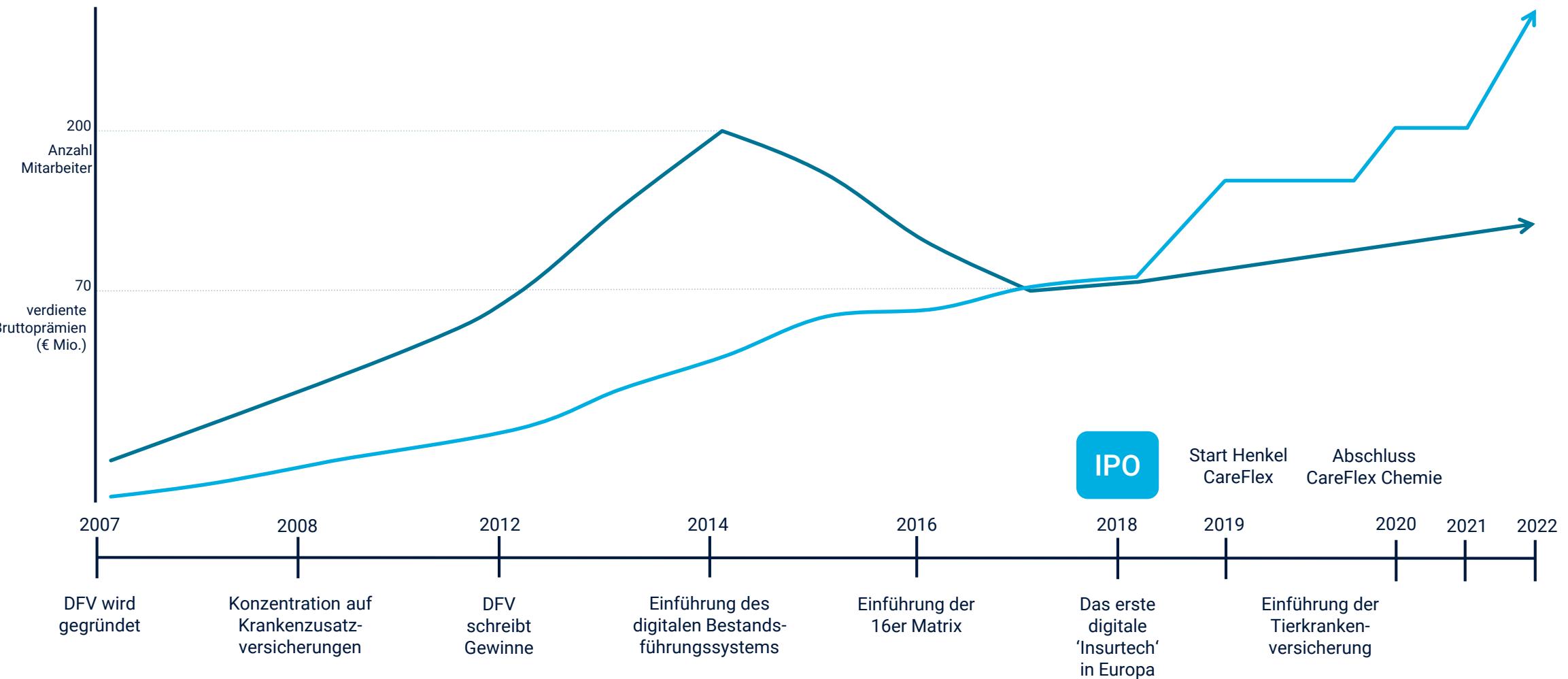


Die Deutsche Familienversicherung wirbt auf ungewöhnliche Art um Fachkräfte. Bewerber können schon vor dem ersten Arbeitstag bis zu 6500 Euro verdienen, wenn sie das Assessment-Center schaffen und eingestellt werden.

Versicherung zahlt Bewerbern 500 Euro

COD – Personalkampagne 2020

Entwicklungs perspektive der DFV AG



Fortschreiben des Vertriebsergebnisses 2019

Neugeschäftsentwicklung im Zeitziel

Aktueller Status des Neugeschäfts

Die Deutsche Familienversicherung befindet sich im Zeitziel. Per 17.03.2020 sind 26,13 % des Stück-Jahresziel erreicht worden (Zeitziel: 21,04 %).

Im **Durchschnitt** verkaufen wir **320 neue Verträge pro Tag.**

Zum **17.03.2020** betrug die Anzahl neuer aktiver Verträge (nach Erst-Storno) **24.946 Stück**, was einer **Zielerreichungsquote von 26,13 %** entspricht.



Online-Auftritt der DFV: Sichtbarkeit

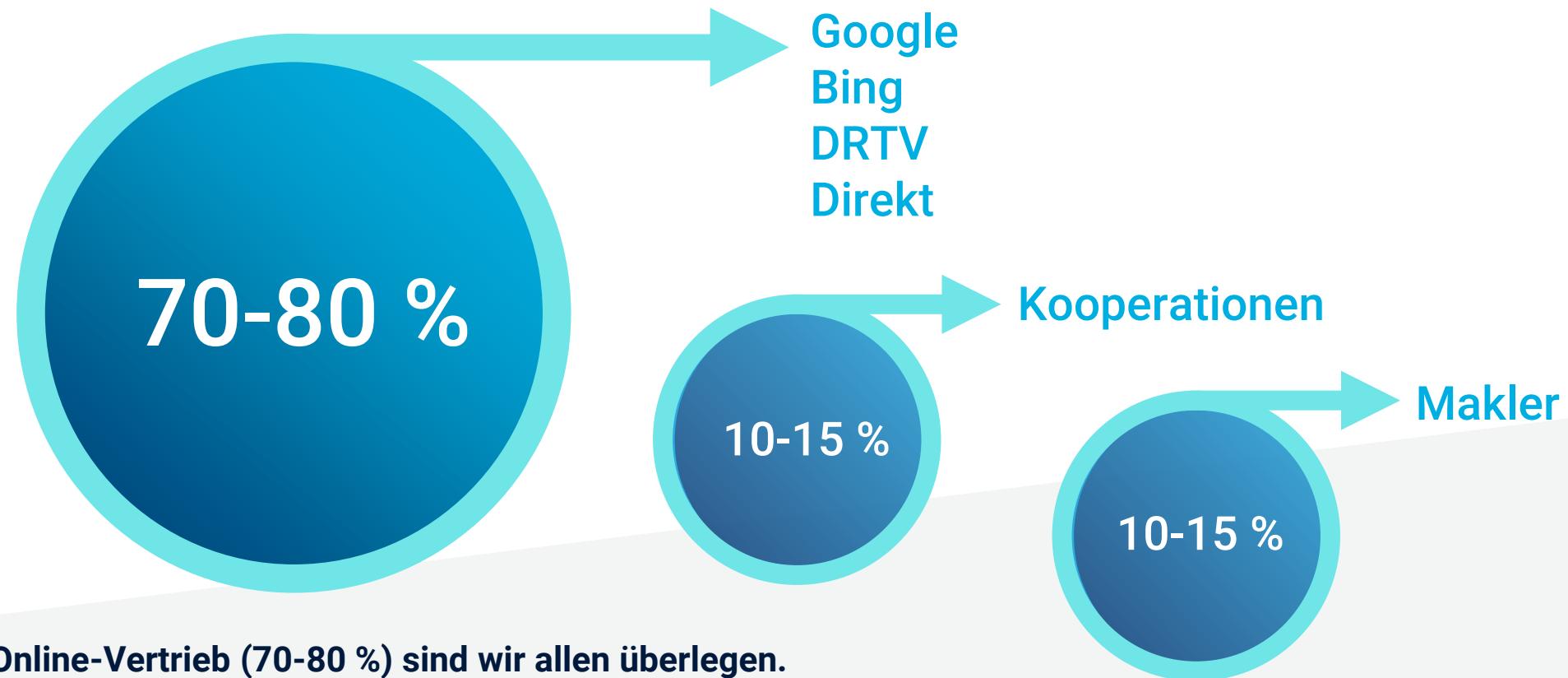
Seit 15.01.2020 hat Google ein neues Core Update ausgerollt mit Fokus auf die Seitenqualität [E-A-T (Expertise, Authoritativeness, Trustworthiness)] von YMYL-Seiten (Your Money or Your Life). Im Rahmen des Updates hat sich unsere Sichtbarkeit (Sistrix OVI) **nochmal um 30 % verbessert**, was die Qualität unserer Ratgeberartikel unterstreicht.

Mit dieser Sichtbarkeit (**17,06**) liegen wir in Deutschland **in Schlagdistanz zur Allianz (19,63)** und bereits **vor den folgenden Marken**:

- HUK (12,83)
- Ergo (12,72)
- Audi (16,91)
- VW (15,76)
- Deutsche Bank (14,13)
- Mercedes-Benz (13,27)
- BMW (12,86)
- Adidas (11,08)
- Lufthansa (10,60)



Unser Multi-Channel-Vertriebsmix stellt eine solide Grundlage für unsere Wachstumsambitionen dar



Aber: Im Online-Vertrieb (70-80 %) sind wir allen überlegen.

- Wir brauchen keine Hausbesuche.
- Wir stecken niemanden an.
- Wir machen Vertrieb über Home-Office.
- Wir bieten Versicherungsprodukte an, die man einfach versteht.

Erweiterung der Digitalisierung

Ausblick – Der automatisierte Versicherer

Die Verschlankung der IT und die Konzentration auf Datenmanagement

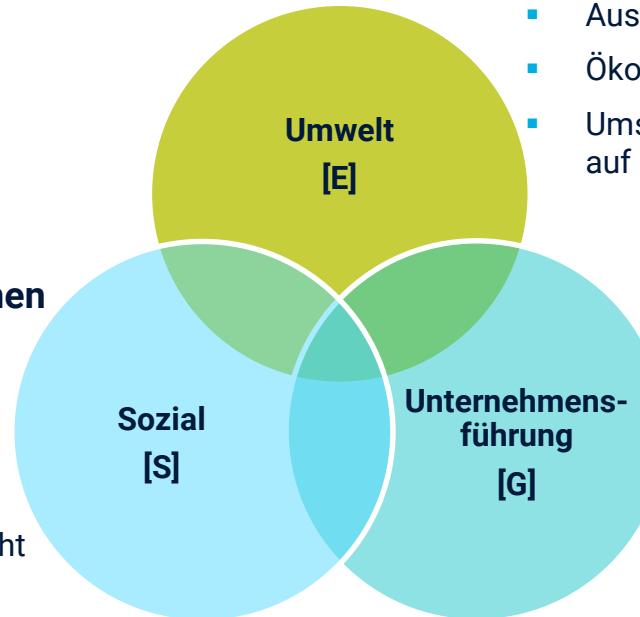
- **Ausbau der Cloud-basierten neuronalen Systemanalogie**
- **KI-basierte Vorhersagen des Kundenverhaltens**
- **Vollautomatische Selbstverwaltung**

Nachhaltigkeit



Wir orientieren uns an den ESG-Kriterien

Umwelt – Sozial – Unternehmensführung



Wir sind eine Heimat für unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter:

- Gemeinsame Feiern und wöchentliches Essen
- Attraktive Versicherungsvorteile für unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter
- Soziales Engagement wie z. B. Digitalisierung macht Schule

Wir versuchen, der Umwelt nicht zu schaden:

- Ausstellung von Jobtickets für den Weg zur Arbeit
- Ökostrom der Mainova für unsere Gebäude
- Umstellung der externen Serverstromversorgung von nuklearer auf erneuerbare Energien

Wir wollen wachsen, weil Wachstum Stabilität bedeutet:

- Investitionen in Vertrieb
- Investitionen in Infrastruktur
- Investitionen in Personal

Unsere Ziele bis 2025

Verantwortung übernehmen, Vorbild sein

- Wir prüfen den **Global Compact der Vereinten Nationen** und werden uns bejahendenfalls aktiv engagieren, um diesen im Sinne der Nachhaltigkeit zu fördern.
- Wir prüfen den **Best-In-Class-Ansatz** und wollen diesem gegebenenfalls im Sinne einer Nachhaltigkeitsstrategie folgen.
- Bis **2025 beabsichtigen wir unser Geschäft CO²-neutral zu gestalten**. Dies umfasst mehrere Aspekte:
 - CO₂-Neutralität der eigenen Liegenschaft
 - Versorgung unserer IT-Infrastruktur mit erneuerbaren Energien
 - Einhaltung der Principles for Responsible Investments

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!

Fragen?

Unsere nächsten IR Termine:

28/04	Münchener Kapitalmarktkonferenz
12/05	Mainfirst SmidCap One-on-One Forum
14/05	Q1 Veröffentlichung 2020
18/05	SZ-Fachkonferenz
19/05	Equity Forum
20/05	Hauptversammlung

**Die Präsentation und weitere
Informationen können Sie auf unserer
IR Internetseite herunterladen.**

So funktioniert es:

- QR-Code scannen
- Dateien auswählen
- Herunterladen



Oder manuell unter:

<https://ir.deutsche-familienversicherung.de/websites/dfv/German/0/investor-relations.html>

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

Posten Sie Ihre Beiträge unter: #DFVBilanz2020



DEUTSCHE
Familienversicherung

