



Das führende digitale Versicherungsunternehmen

DFV Deutsche Familienversicherung AG
MÜNCHEN | 28. April 2020

Agenda

- Wer wir sind
- Zahlen 2019
- Auswirkungen von COVID-19
- Was uns ausmacht
- Wo wir hinwollen

Wer wir sind

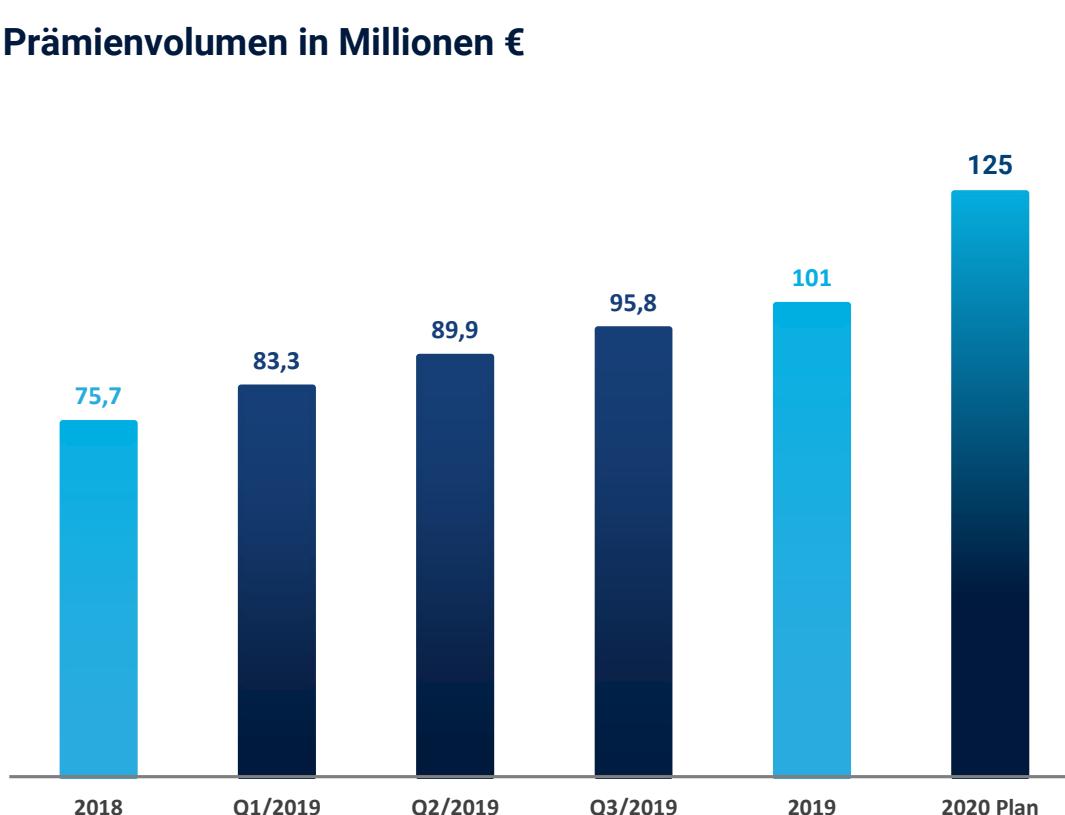
Der erste digitalisierte Versicherer und das erste funktionierende InsurTech auf dem deutschen Markt



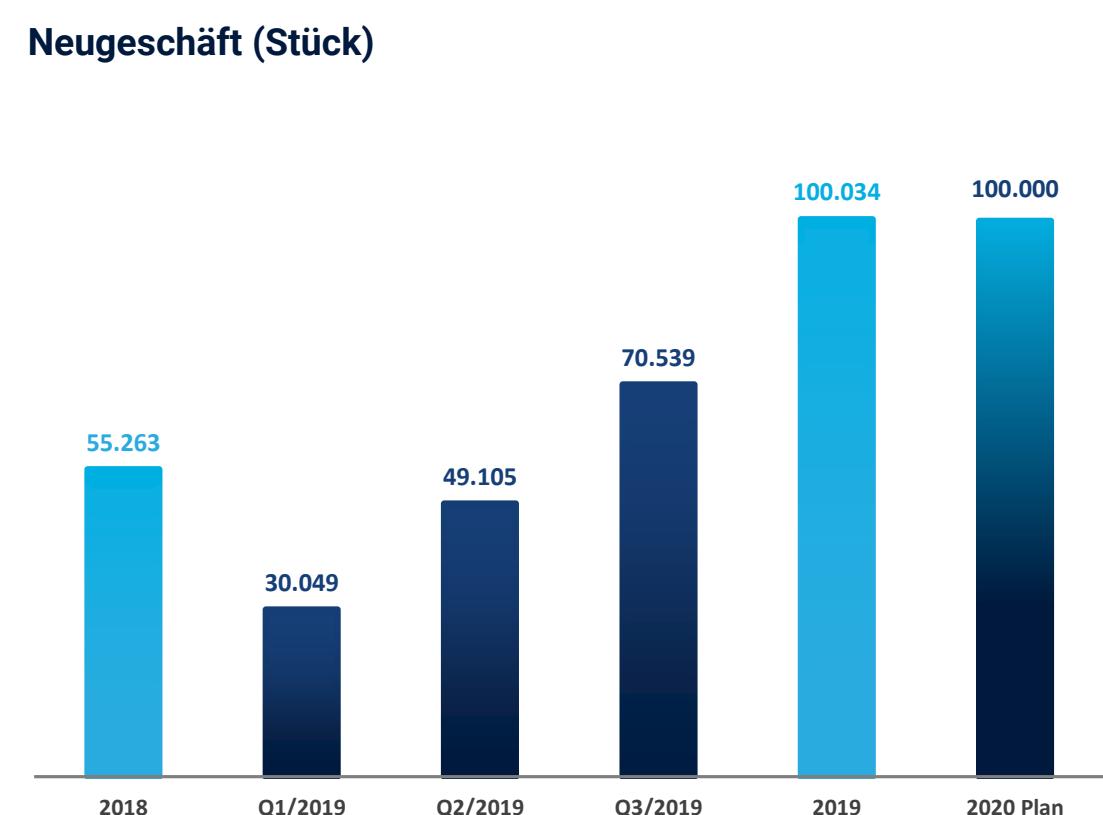
Zahlen 2019

Erfüllung unserer Ziele – Zahlen 2019 und Ausblick

Prämienvolumen in Millionen €



Neugeschäft (Stück)



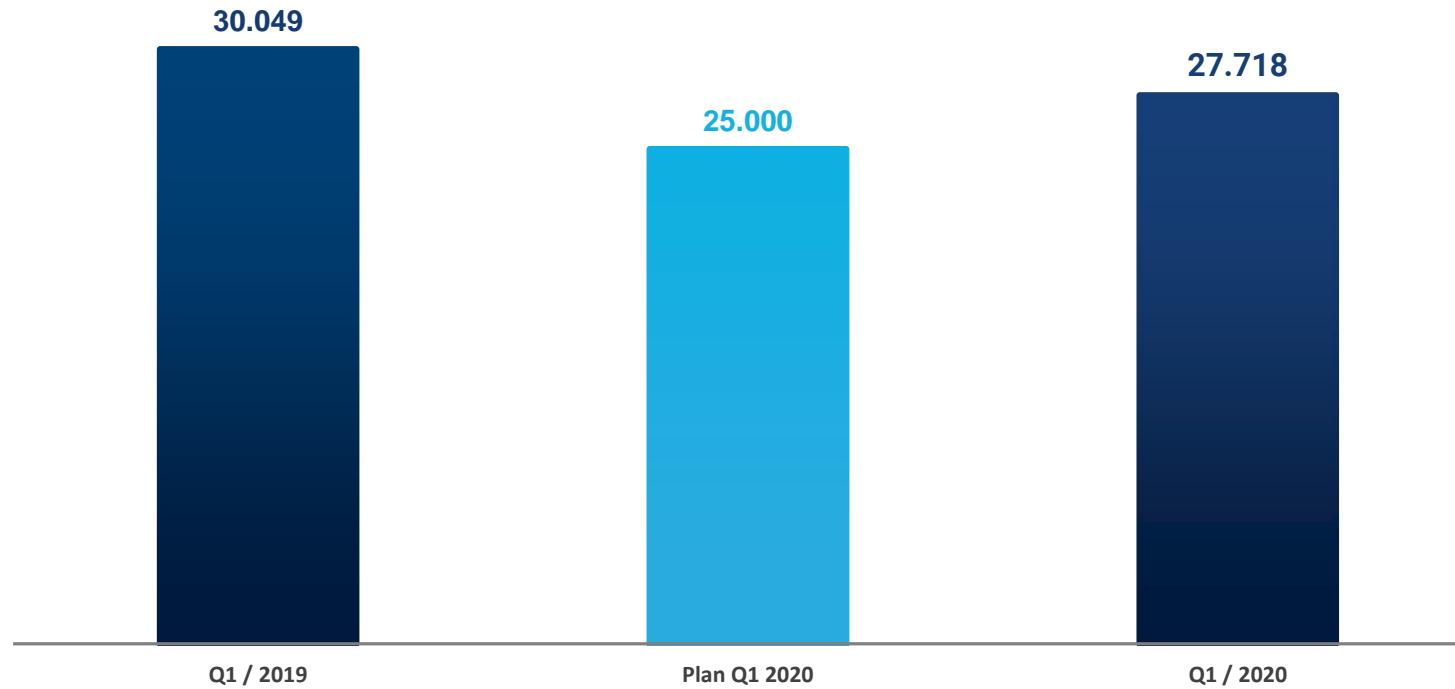
Auswirkungen von COVID-19

Die Corona Pandemie wirkt sich bei der Deutschen Familienversicherung auf fünf Bereiche aus:



Corona Pandemie und der Vertrieb

Stabilität trotz fehlendem Henkel Neugeschäft



Steigerung des
Onlinevertriebs
um + 27 % im
Vergleich zum
Vorjahresquartal.

Corona Pandemie und der Betrieb

- In 2019 wurden alle Arbeitsplätze mit **einer neuen Endgerätegeneration** ausgestattet. Dazu gehörten auch Notebooks und mobile VPN Aufschaltmöglichkeiten.
- **Alle Arbeiten** bei der Deutschen Familienversicherung können **uneingeschränkt aus dem so genannten Home Office heraus erledigt** werden (Ausnahme: Körperliche Arbeiten, wie das Öffnen der Papier-Eingangspost).
- 80 % der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter nutzen die Home Office Möglichkeit. Derzeit **ist keine Einschränkung der Produktivität** zu beobachten.



Corona Pandemie und Schaden / Leistung

- Trotz des höheren Bestandes im Verhältnis zum Geschäftsjahr 2019 ist ein **Rückgang der Leistungsfälle**, insbesondere in der **Zahnzusatzversicherung**, zu beobachten.
- Andere Versicherungsarten sind unauffällig.

Corona Pandemie und Personal

- Die größte Personalkampagne der Deutschen Familienversicherung COD hat trotz der Corona Pandemie mit über **3.500 Bewerbungen** ihren Höhepunkt erreicht.
- Die Deutsche Familienversicherung wird alle notwendigen Positionen besetzen und beendet im Übrigen die Personalrekrutierung über COD für 2020.

Corona Pandemie und der Aktienkurs

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



Weitere Kennzahlen:

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

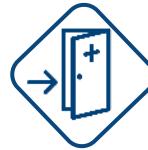
Was uns ausmacht

Einfache, verständliche Produkte

Unsere 16er-Matrix Kranken



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	Vorsorge-untersuchungen Erstattung für 3.000 € bei schweren Erkrankungen	Erkrankungen durch äußere Einwirkungen und schwere Erkrankungen	50% der staatlichen Pflegeleistungen
★★★ Premium	90 % Erstattung für alle zahnärztlichen Behandlungen	Vorsorge-untersuchungen 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

Einfache, verständliche Produkte

Unsere 16er-Matrix Sach



DFV-HausratSchutz



DFV-HaftpflichtSchutz



DFV-UnfallSchutz



DFV-VerkehrsrechtsSchutz

★
Basis

32.500 €
Versicherungssumme
50m²

20 Mio. €
Versicherungssumme
Single, 300 € SB

50.000 €
bei Vollinvalidität
5.000 € Sofortleistung

2 Mio. €
Versicherungssumme
Single, 300 € SB

★★
Komfort

48.750 €
Versicherungssumme
75m²

20 Mio. €
Versicherungssumme
Familie, 300 € SB

162.500 €
bei Vollinvalidität
10.000 € Sofortleistung

2 Mio. €
Versicherungssumme
Familie, 300 € SB

★★★
Premium

65.000 €
Versicherungssumme
100m²

20 Mio €
Versicherungssumme
Single, o. SB

337.500 €
bei Vollinvalidität
15.000 € Sofortleistung

2 Mio €
Versicherungssumme
Single, o. SB

★★★★
Exklusiv

97.500 €
Versicherungssumme
150m²

20 Mio. €
Versicherungssumme
Familie, o. SB

600.000 €
bei Vollinvalidität
20.000 €
Sofortleistung

2 Mio. €
Versicherungssumme
Familie, o. SB

Bestätigung unserer Produktqualität durch Stiftung Warentest

Auch im Jahr 2019 haben wir unsere Produktqualität behauptet.



DFV-DeutschlandPflege Flex
Sehr gut (1,6) Finanztest 02/20
Testsieger



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

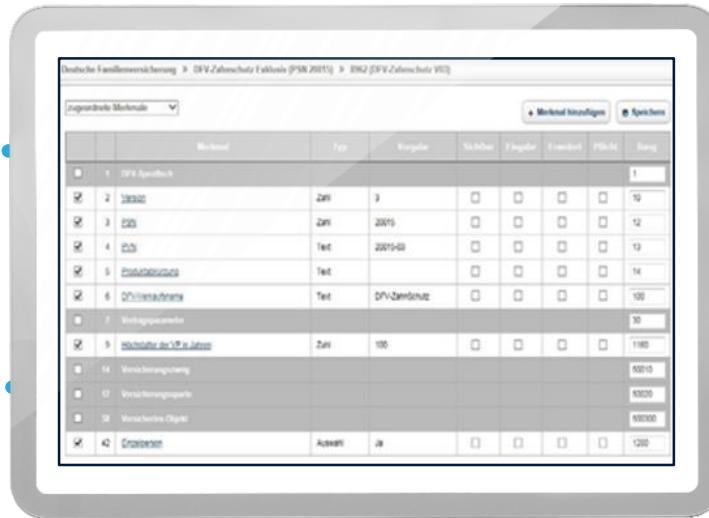
Neben der **Fortschreibung des vertrieblichen Wachstums** ist es uns auch 2019 gelungen, die **Ausnahmestellung in der Produktinnovation** zu behaupten, welche wir im **Jahr 2020** fortführen.

Die Entwicklung von „sehr guten“ **digitalen Produkten** ist Ausdruck unserer **Leistungsfähigkeit** und bei einem **Personalumfang von 122 Mitarbeitern** keine **Selbstverständlichkeit**.

Java- und eventbasiertes IT-System

Einfache, verständliche Produkte und intelligente Prozesse benötigen ein leistungsfähiges IT-System.
Deshalb haben wir den „Produktmodul-Editor“ entwickelt.

Schnittstellen



Dokumentation

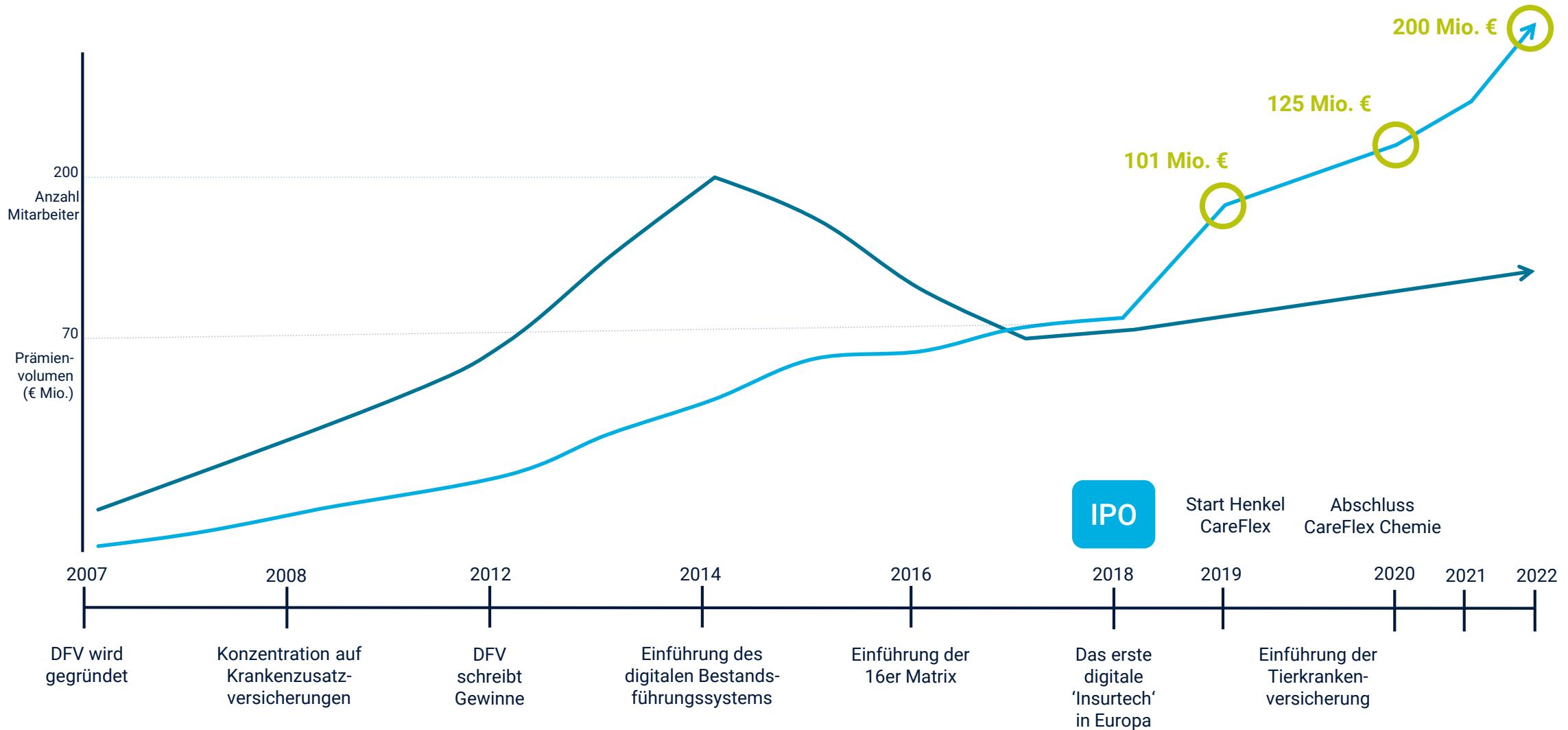
Vertragsabschluss

Schadenregulierung

Alle unsere Versicherungsprodukte decken mehr als 1.500 Eingabemöglichkeiten ab, so dass die gesamte Benutzeroberfläche, die Korrespondenz und die Vertragsabwicklung zentral gesteuert werden.

Das Kernsystem wurde selbst entwickelt, der Quellcode gehört der DFV.

Entwicklungsperspektive der DFV AG



Wo wir hinwollen

Unsere Ziele



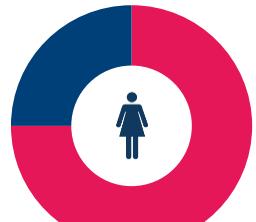
- ✓ **Neugeschäft:** 1.000.000 Kunden
- ✓ **Prämienvolumen:** € 200 Millionen

Die Pflegesituation in Deutschland

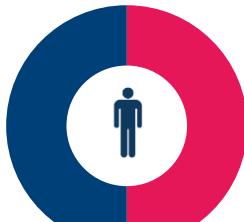
Pflege in Deutschland ist Privatsache

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

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



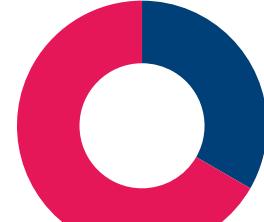
Frauen: 75%



Männer: 50%

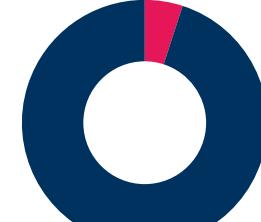
**Der Staat übernimmt
nur 1/3 der Kosten.**

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



2.000 € Eigenanteil

Nur **5% der Deutschen**
haben eine Pflegezusatz-
versicherung.



ca. 2,25 Mio. Menschen*

* Altersspanne: 20-60 Jährige in Deutschland.

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

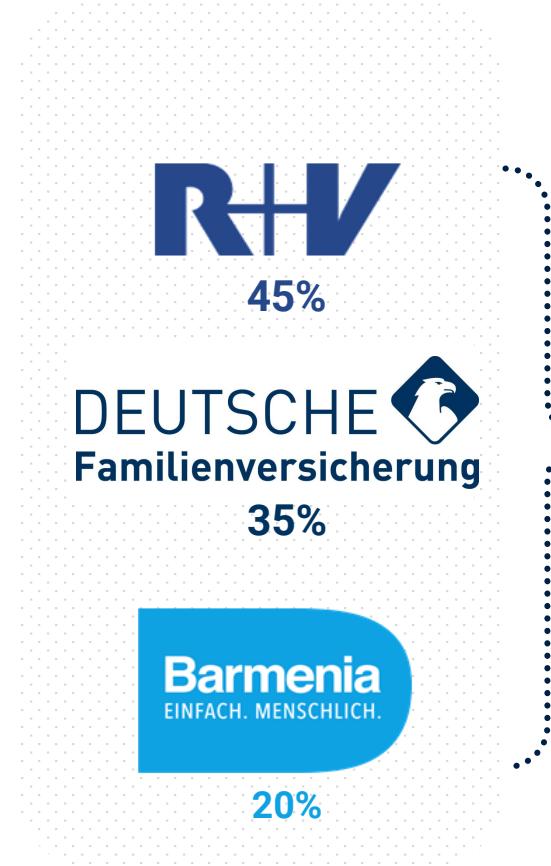
... ein Beispiel für strategische Unternehmensplanung ...



Was bedeutet CareFlex?

Erste Branchenlösung in der betrieblichen Krankenversicherung:

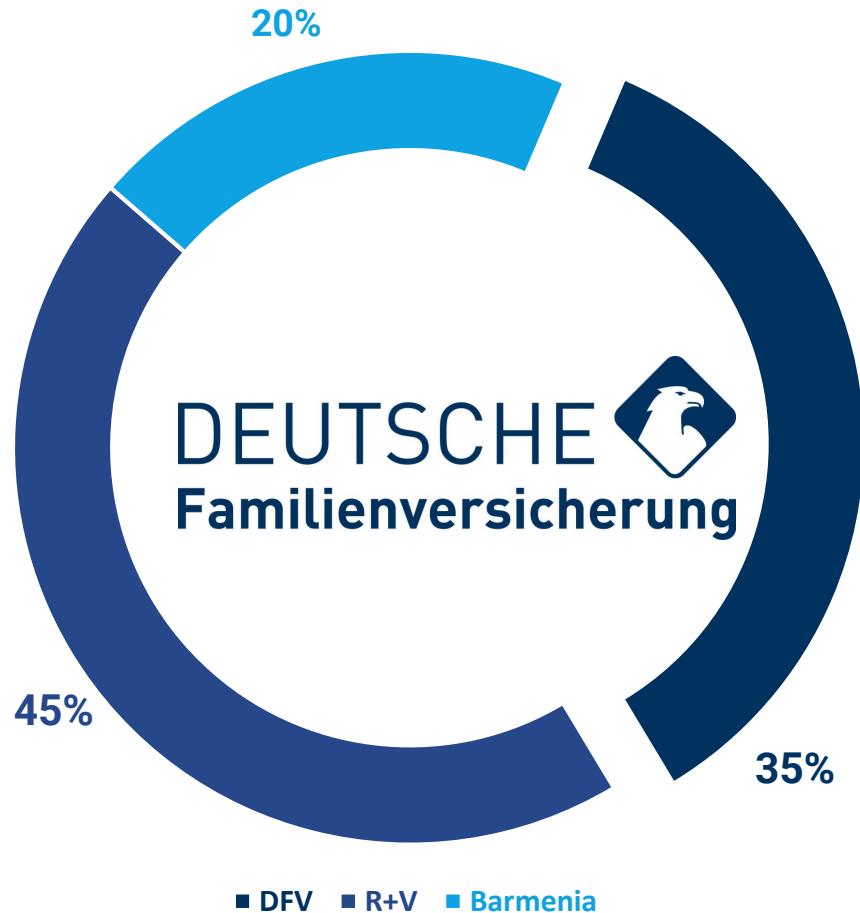
Erstes Konsortium zur Umsetzung einer bundesweiten arbeitgeberfinanzierten Pflegezusatzversicherung



- » 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 Prämievolumens

Nach einem erfolgreichen geplantem Bestandswachstum im Jahr 2020 um weitere 25 Mio. €, wird das Prämievolumen durch CareFlex Chemie vermutlich um weitere 70 Mio. € steigen. Damit wird im Jahr 2021 ein Prämievolumen 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 in 2021 um 41 Mio. € auf insgesamt 163,7 Mio. €.

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

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!

Fragen?

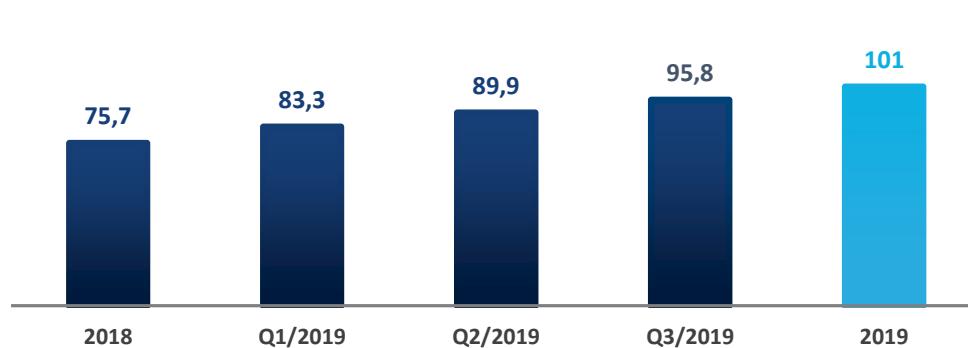
Unsere nächsten IR Termine:

12/05	Mainfirst SmidCap One-on-One Forum
14/05	Q1 Veröffentlichung 2020
20/05	Hauptversammlung
18/06	Quirin Champions Konferenz

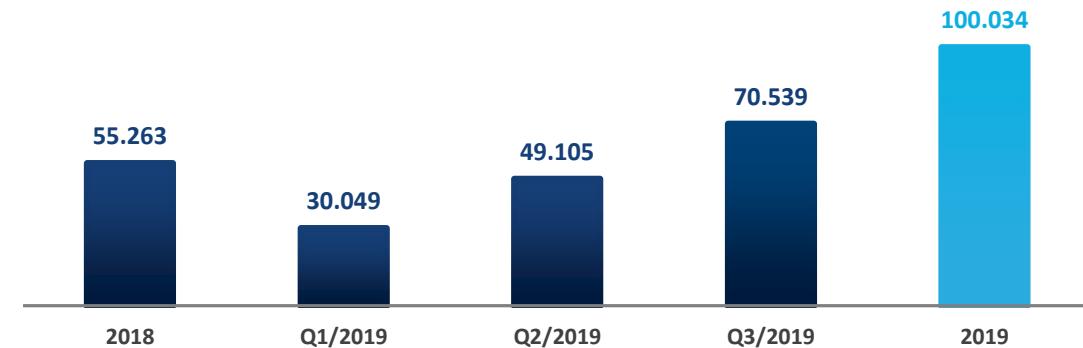
Appendix

Finanzkennzahlen 2019

Prämienvolumen in Millionen €



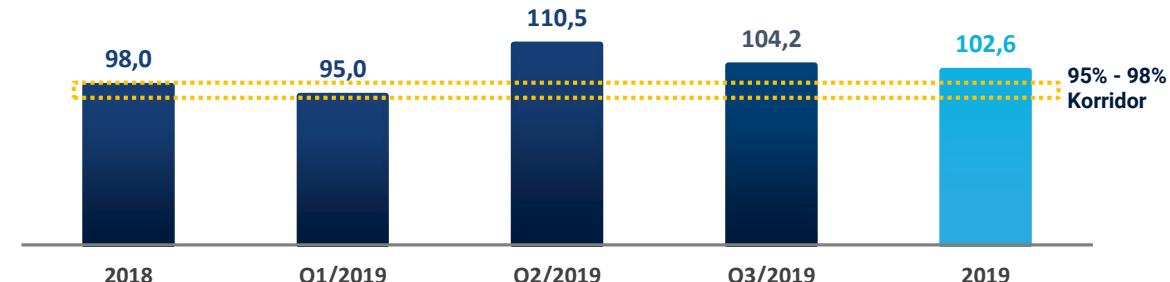
Neugeschäft (Stück)



Schadenquote in %

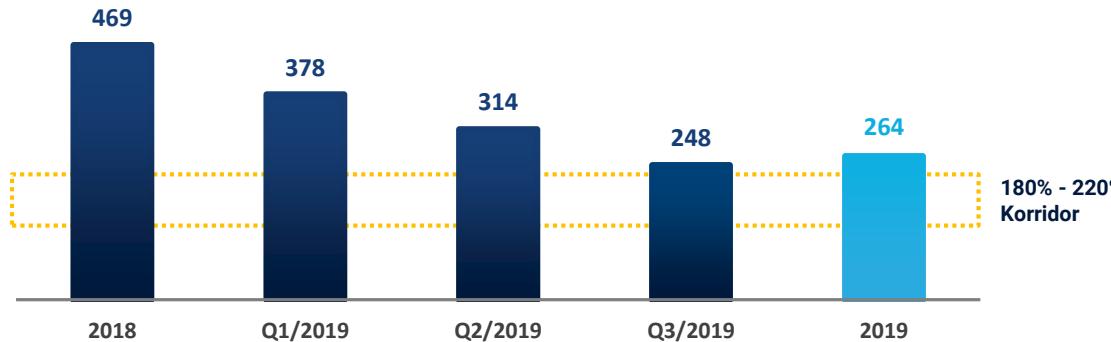


Combined Ratio in %

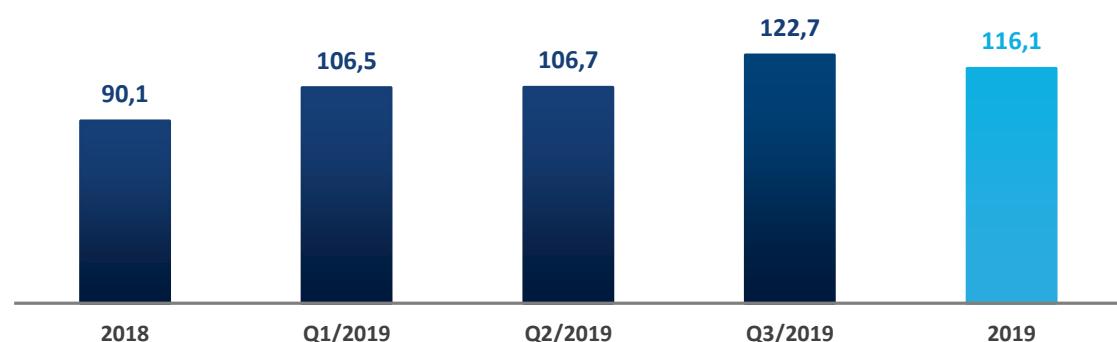


Finanzkennzahlen 2019

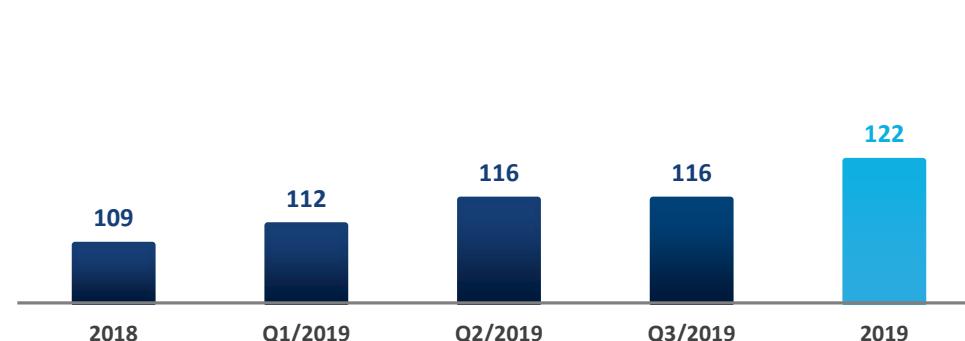
Solvenzquote in %



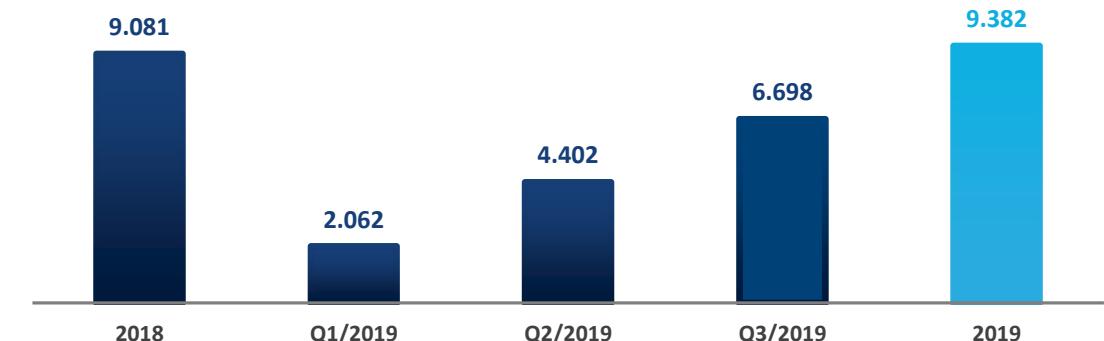
Kapitalanlagen in Millionen €



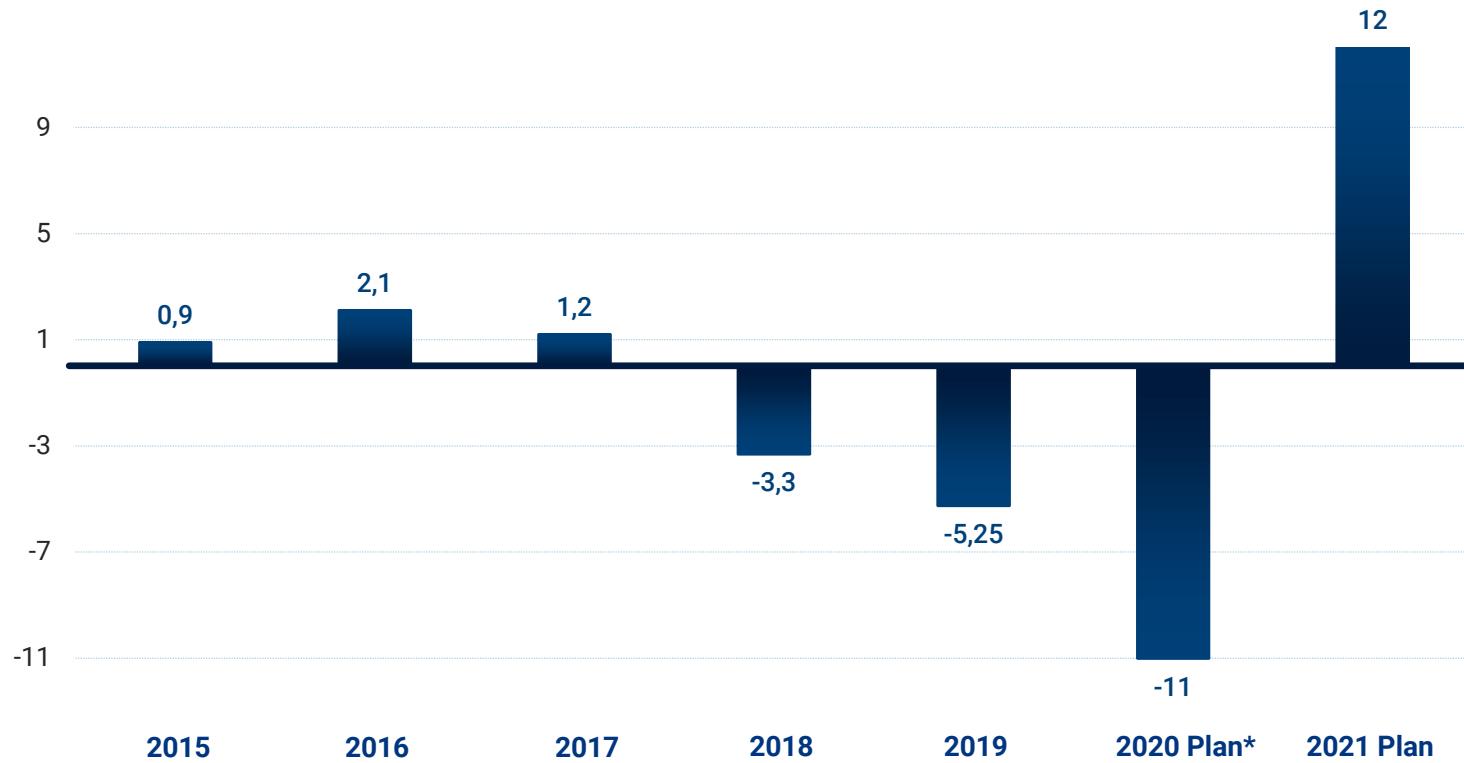
Anzahl der Mitarbeiter



Personalkosten in T€



Die Gewinnentwicklung in Mio. € 2015-2019 und Ausblick



Das Finanzjahr 2019 bei der Deutschen Familienversicherung wurde wie geplant mit einem Verlust abgeschlossen.

*9-11 Millionen €

Ziele 2020 und darüber hinaus

Verlust aufgrund eines ungünstigen Verhältnisses von Prämievolumen zu Investitionen ins Neugeschäft

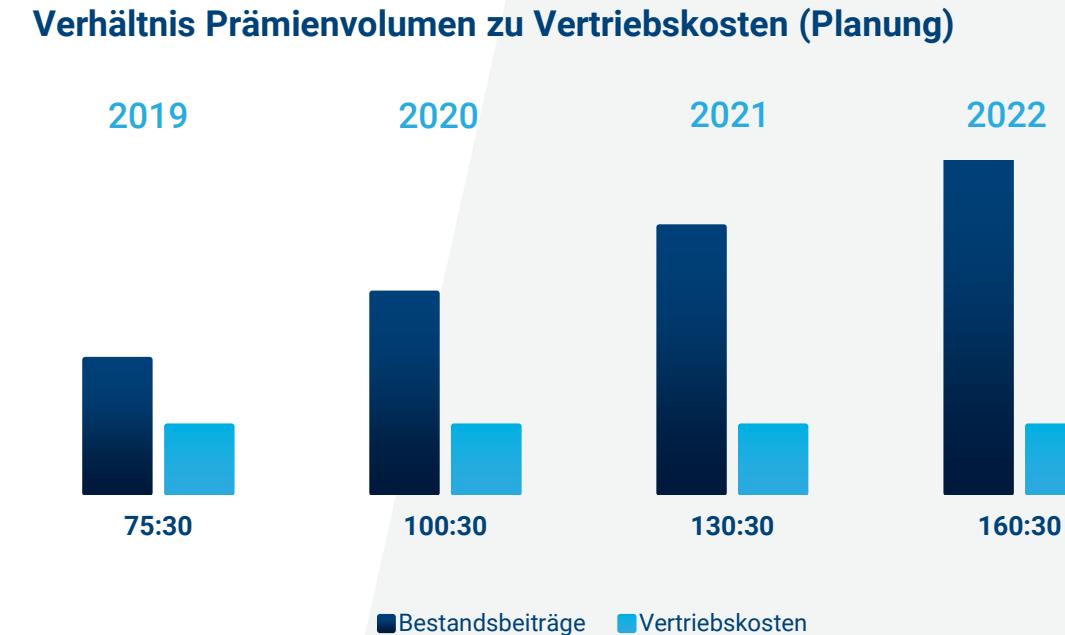
Bei der Deutschen Familienversicherung beträgt das Verhältnis von Prämievolumen zu Neugeschäftsinvestitionen lediglich 2 : 1. Dies steht im Vergleich zu etablierten Wettbewerbern, die zum Teil über Versicherungsbestände in dreistelliger Millionenhöhe verfügen.



Die Neugeschäftsplanung der Deutschen Familienversicherung wird zu einer sukzessiven Verbesserung des Verhältnisses mit einem linearen Umsatzziel führen.

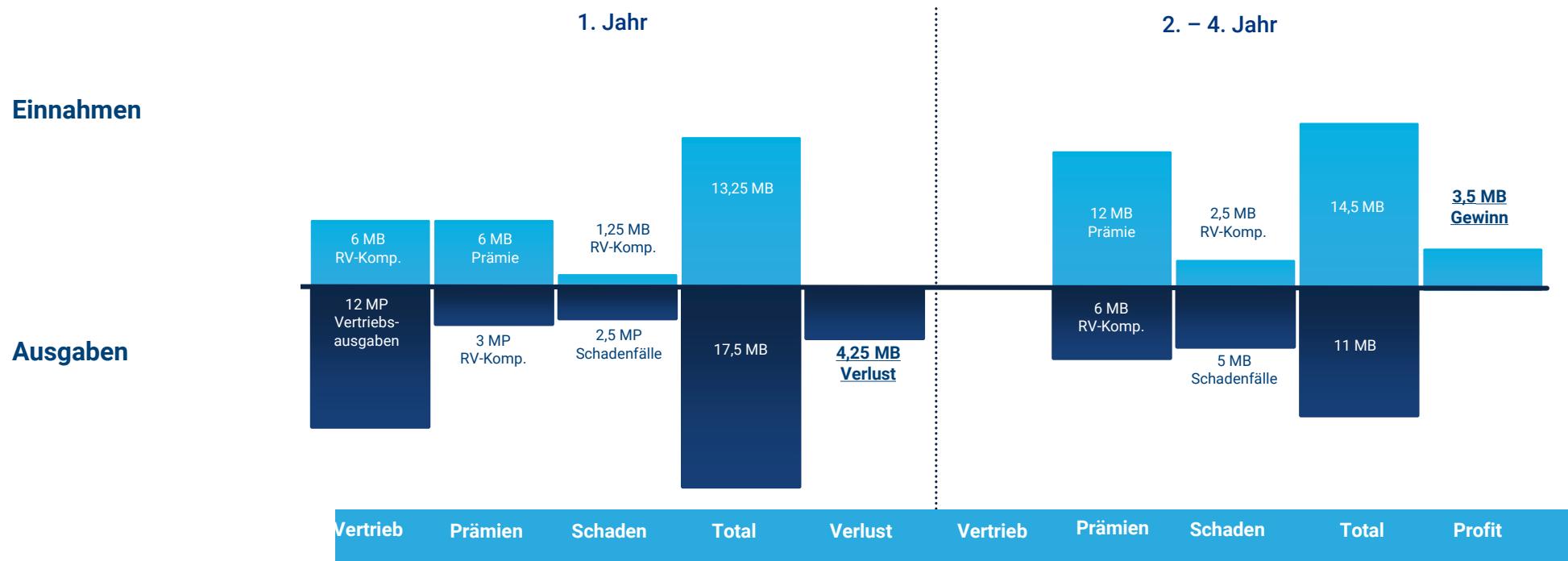
Erreichen der Gewinnzone

Ab einem Verhältnis von 4 : 1 kann von einer Versicherungsgesellschaft erwartet werden, dass sie einen Gewinn erzielt.



Rückversicherungskonzept der Deutsche Familienversicherung

Vorfinanzierung des Vertriebs



Mit dem erfolgreichen Börsengang verfügt die Deutsche Familienversicherung nun über ausreichende finanzielle Mittel, um schrittweise auf diese Form der Co-Finanzierung des Vertriebs zu verzichten. Die Deutsche Familienversicherung wird daher ihren Rückversicherungsbestand laufend überprüfen, um gegebenenfalls den Rückversicherungsanteil zur Vorfinanzierung von Neugeschäft zu beenden.

Ø Durchschnittliche Kundenbindung: 8,5 Jahre

DEUTSCHE
Familienversicherung

