



## 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

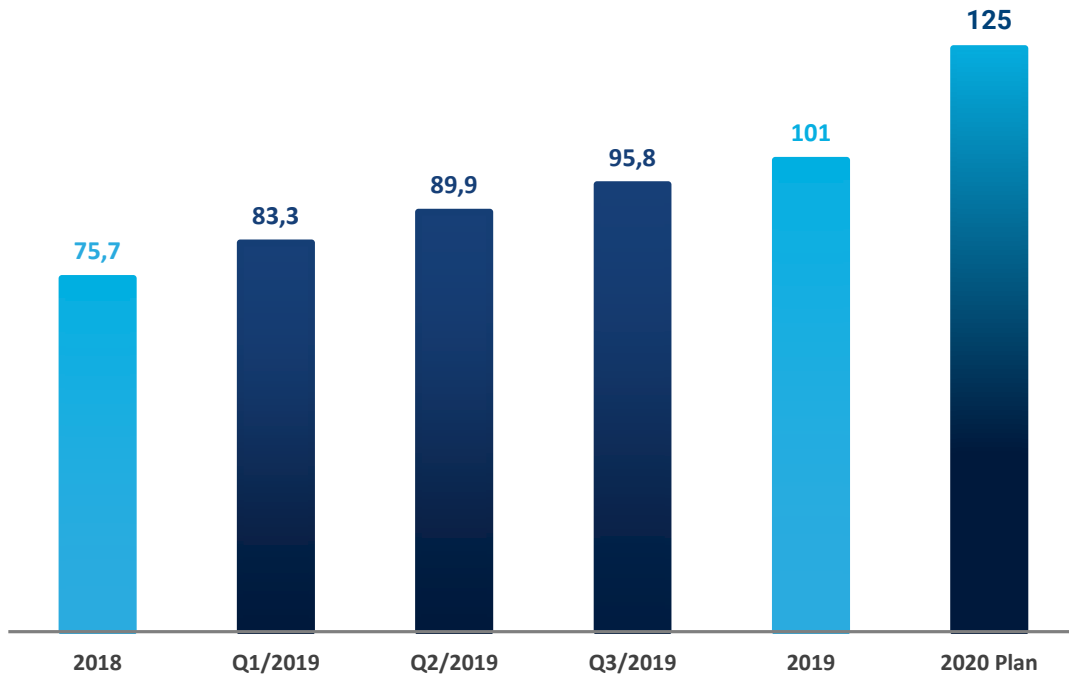
# Der erste digitalisierte Versicherer und das erste funktionierende InsurTech auf dem deutschen Markt



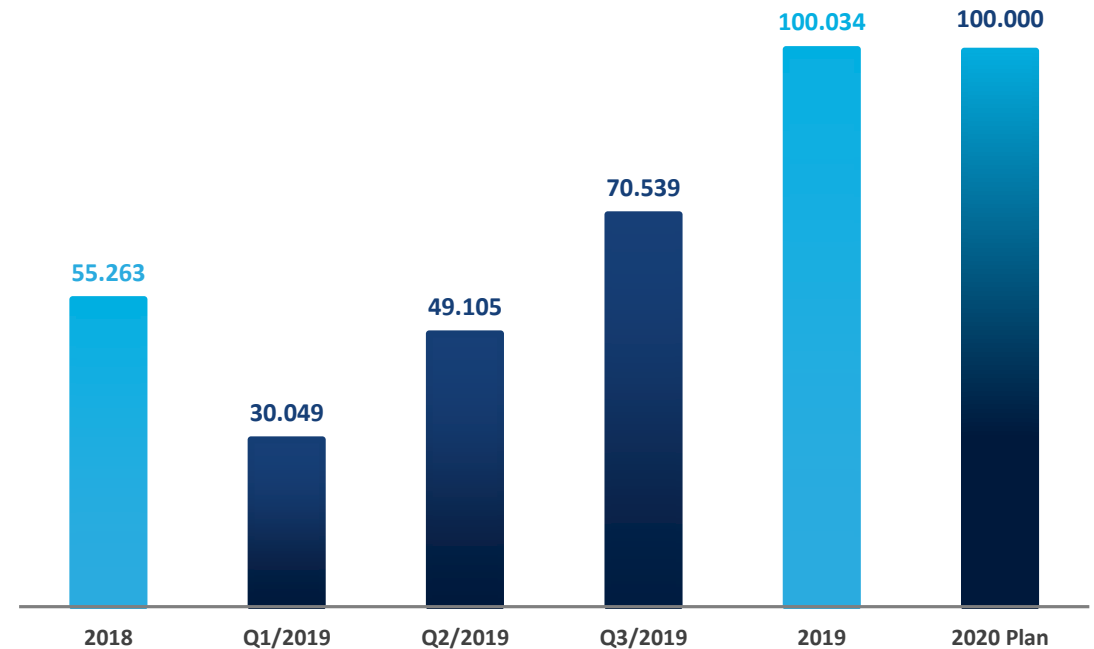
# Zahlen 2019

# Erfüllung unserer Ziele – Zahlen 2019 und Ausblick

Prämienvolumen in Millionen €



Neugeschäft (Stück)



# Auswirkungen von COVID-19

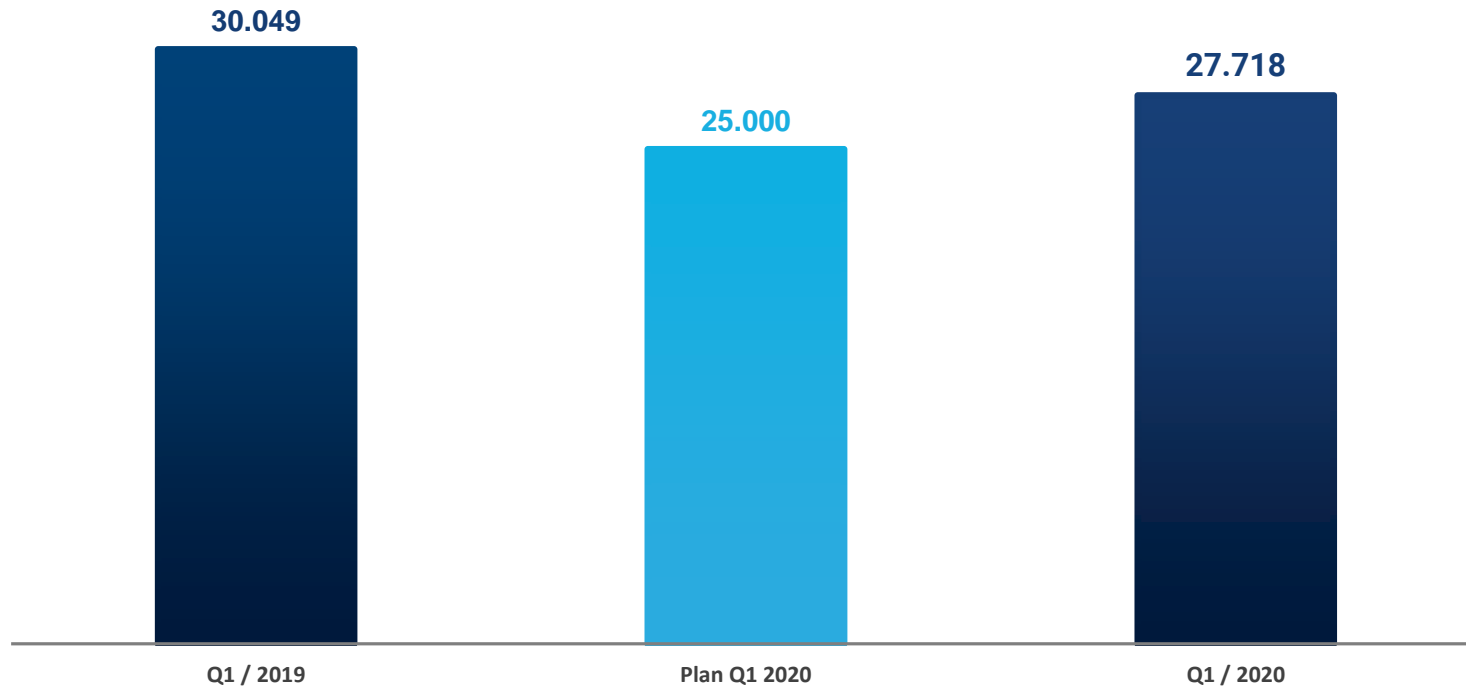
# Die Corona Pandemie wirkt sich bei der Deutschen Familienversicherung auf fünf Bereiche aus:





# 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 €**



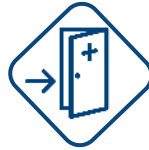
# Was uns ausmacht

# Einfache, verständliche Produkte

## Unsere 16er-Matrix Kranken



DFV-ZahnSchutz



DFV-AmbulantSchutz



DFV-KlinikSchutz



DFV-DeutschlandPflege

★ <b>Basis</b>	50 % Erstattung für alle zahnärztlichen Behandlungen	<b>Vorsorgeuntersuchungen</b> Erstattung für Impfungen und gesetzliche Zuzahlungen	Erkrankungen durch äußere Einwirkungen (z.B. Unfall)	25% der staatlichen Pflegeleistungen
★★ <b>Komfort</b>	70 % Erstattung für alle zahnärztlichen Behandlungen	<b>Vorsorge-untersuchungen</b> Erstattung für 3.000 € bei schweren Erkrankungen	Erkrankungen durch äußere Einwirkungen und schwere Erkrankungen	50% der staatlichen Pflegeleistungen
★★★ <b>Premium</b>	90 % Erstattung für alle zahnärztlichen Behandlungen	<b>Vorsorge- untersuchungen</b> Erstattung für 6.000 € bei schweren Erkrankungen	Alle Erkrankungen unabhängig von ihrer Ursache	75% der staatlichen Pflegeleistungen
★★★★ <b>Exklusiv</b>	100 % Erstattung für alle zahnärztlichen Behandlungen	<b>Vorsorge- untersuchungen</b> 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**



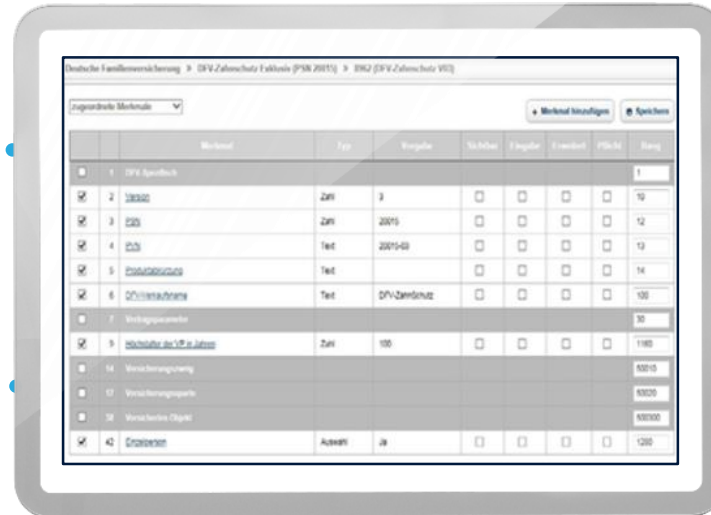
**DFV-KlinikSchutz**  
Sehr gut (0,7) Finanztest 12/18  
**Testsieger**

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.



	Modul	Typ	Eingabe	Ausgabe	Status	Preis
1	DFV-Spendenkonto	Zahl	3			1
2	DFV-Spendenkonto	Zahl	3			10
3	DFV-Spendenkonto	Zahl	2000			12
4	DFV-Spendenkonto	Text	2000-01			13
5	DFV-Spendenkonto	Text				14
6	DFV-Spendenkonto	Text	DFV-Zahlung			15
7	Vertragsanforderung					16
8	Vertragsanforderung	Zahl	100			17
9	Vertragsanforderung					18
10	Vertragsanforderung					19
11	Vertragsanforderung					20
12	Vertragsanforderung					21
13	Vertragsanforderung					22
14	Vertragsanforderung					23
15	Vertragsanforderung					24
16	Vertragsanforderung					25
17	Vertragsanforderung					26
18	Vertragsanforderung					27
19	Vertragsanforderung					28
20	Vertragsanforderung					29
21	Vertragsanforderung					30
22	Vertragsanforderung					31
23	Vertragsanforderung					32
24	Vertragsanforderung					33
25	Vertragsanforderung					34
26	Vertragsanforderung					35
27	Vertragsanforderung					36
28	Vertragsanforderung					37
29	Vertragsanforderung					38
30	Vertragsanforderung					39
31	Vertragsanforderung					40
32	Vertragsanforderung					41
33	Vertragsanforderung					42
34	Vertragsanforderung					43
35	Vertragsanforderung					44
36	Vertragsanforderung					45
37	Vertragsanforderung					46
38	Vertragsanforderung					47
39	Vertragsanforderung					48
40	Vertragsanforderung					49
41	Vertragsanforderung					50
42	Vertragsanforderung					51
43	Vertragsanforderung					52
44	Vertragsanforderung					53
45	Vertragsanforderung					54
46	Vertragsanforderung					55
47	Vertragsanforderung					56
48	Vertragsanforderung					57
49	Vertragsanforderung					58
50	Vertragsanforderung					59
51	Vertragsanforderung					60
52	Vertragsanforderung					61
53	Vertragsanforderung					62
54	Vertragsanforderung					63
55	Vertragsanforderung					64
56	Vertragsanforderung					65
57	Vertragsanforderung					66
58	Vertragsanforderung					67
59	Vertragsanforderung					68
60	Vertragsanforderung					69
61	Vertragsanforderung					70
62	Vertragsanforderung					71
63	Vertragsanforderung					72
64	Vertragsanforderung					73
65	Vertragsanforderung					74
66	Vertragsanforderung					75
67	Vertragsanforderung					76
68	Vertragsanforderung					77
69	Vertragsanforderung					78
70	Vertragsanforderung					79
71	Vertragsanforderung					80
72	Vertragsanforderung					81
73	Vertragsanforderung					82
74	Vertragsanforderung					83
75	Vertragsanforderung					84
76	Vertragsanforderung					85
77	Vertragsanforderung					86
78	Vertragsanforderung					87
79	Vertragsanforderung					88
80	Vertragsanforderung					89
81	Vertragsanforderung					90
82	Vertragsanforderung					91
83	Vertragsanforderung					92
84	Vertragsanforderung					93
85	Vertragsanforderung					94
86	Vertragsanforderung					95
87	Vertragsanforderung					96
88	Vertragsanforderung					97
89	Vertragsanforderung					98
90	Vertragsanforderung					99
91	Vertragsanforderung					100

Schnittstellen

Vertragsabschluss

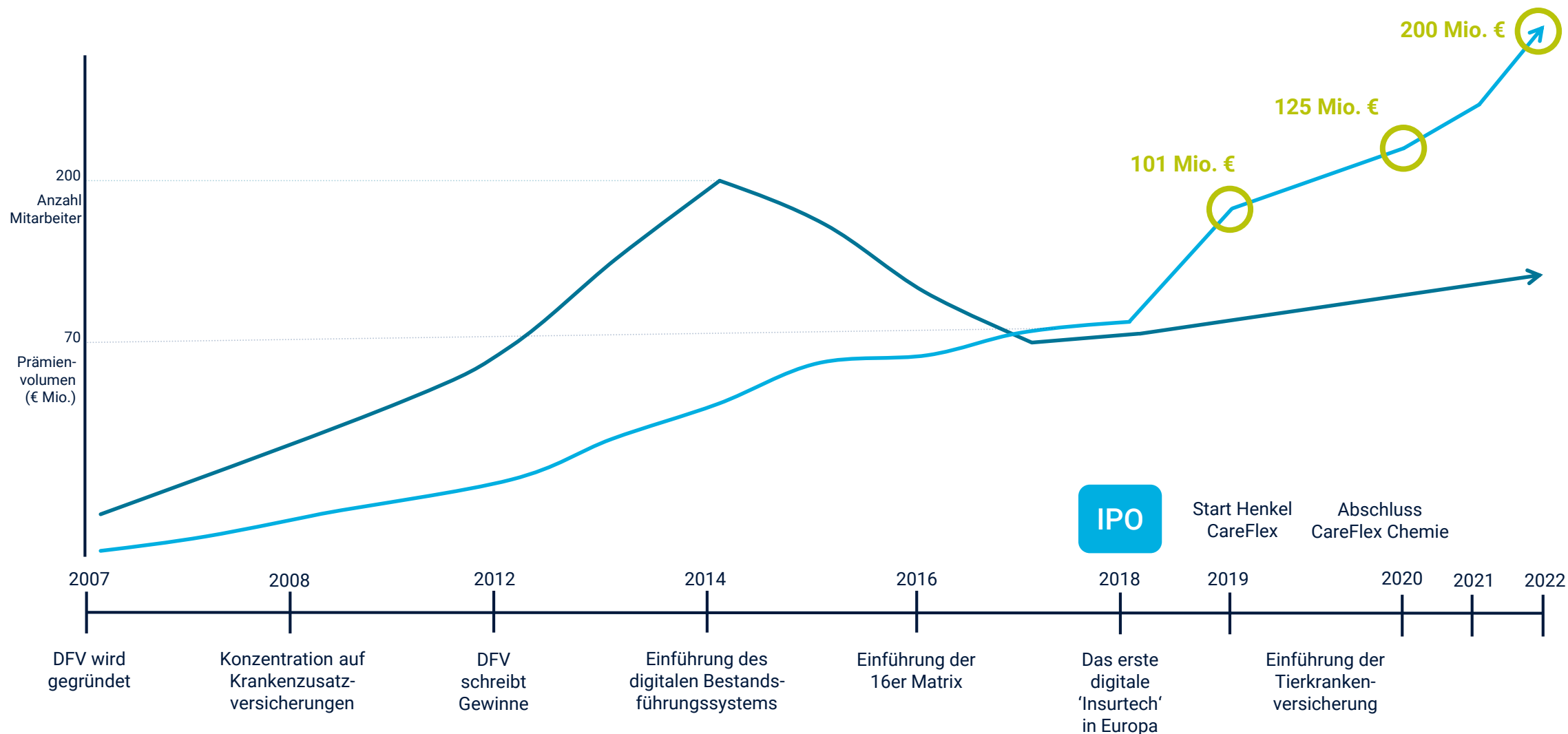
Dokumentation

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



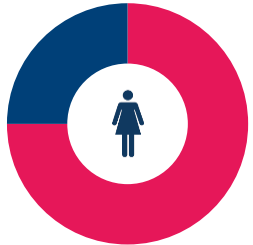
- ✓ **Neugeschäft: 1.000.000 Kunden**
- ✓ **Prämienvolumen: € 200 Millionen**

# Die Pflegesituation in Deutschland

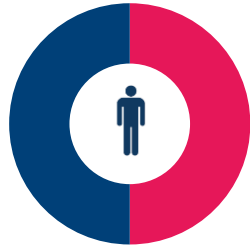
Pflege in Deutschland ist Privatsache

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

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



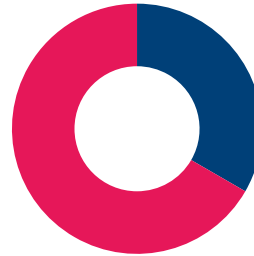
Frauen: 75%



Männer: 50%

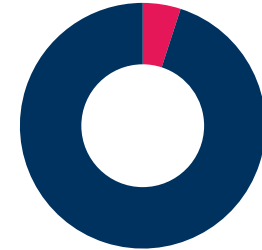
Der Staat übernimmt **nur 1/3 der Kosten**.

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



2.000 € Eigenanteil

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



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 ...



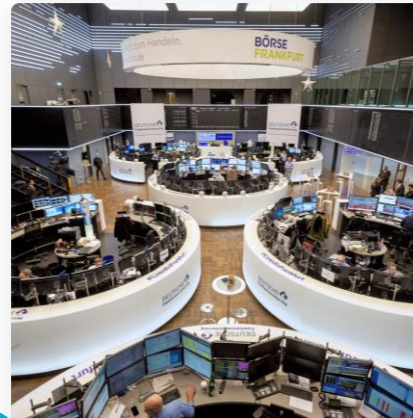
**Seit 2012**

Fokussierung auf die  
Pflegezusatz-  
versicherung



**Erstpräsentation in  
KW17/2018**

Digitalisierung der DFV



**Börsengang als  
InsurTech**

IPO am 04.12.2018



**Umsetzung Henkel**

Januar 2019



**CareFlex**

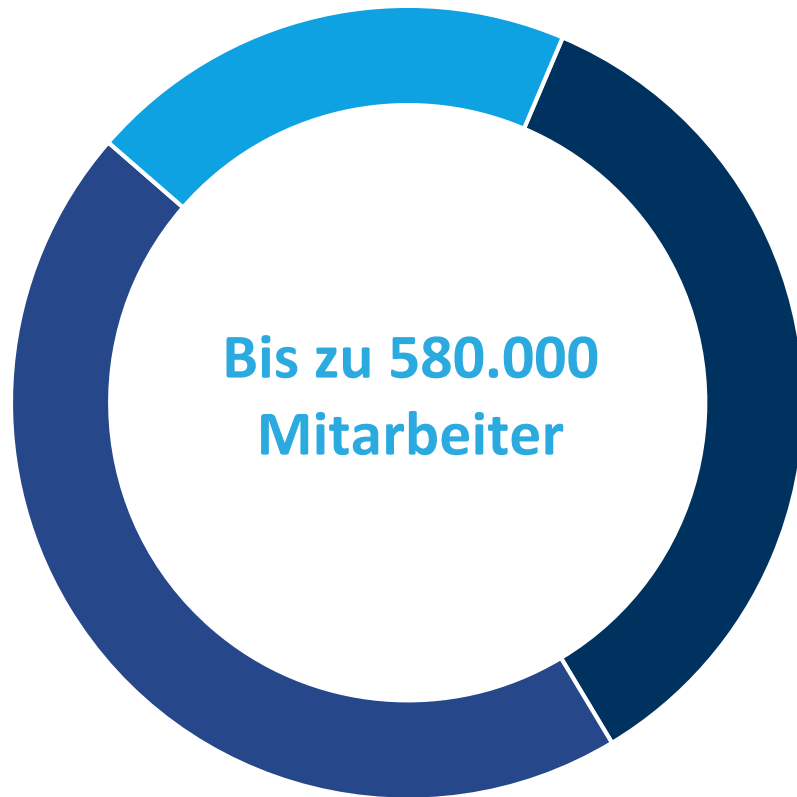
November 2019



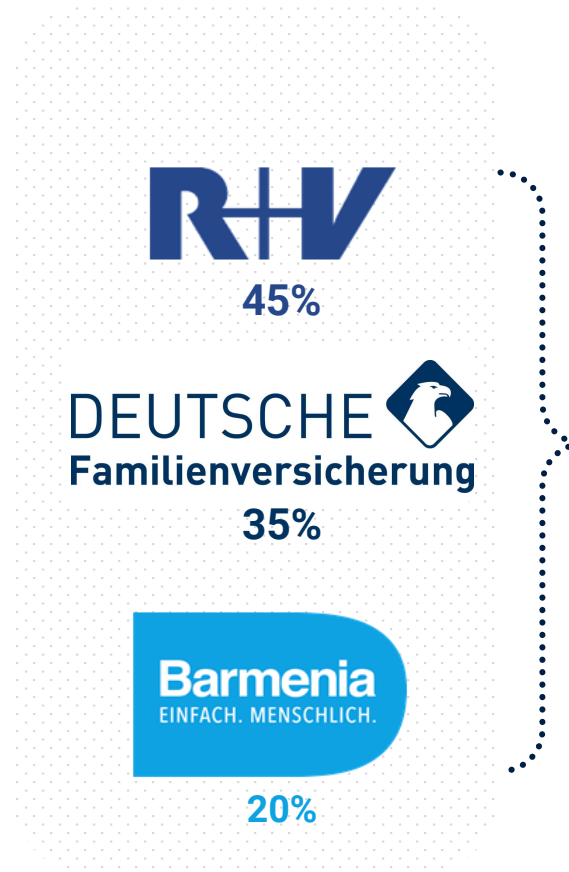
# Was bedeutet CareFlex?

Erste Branchenlösung in der betrieblichen Krankenversicherung:

Erstes Konsortium zur Umsetzung einer bundesweiten arbeitgeberfinanzierten Pflegezusatzversicherung



■ DFV ■ R+V ■ Barmenia



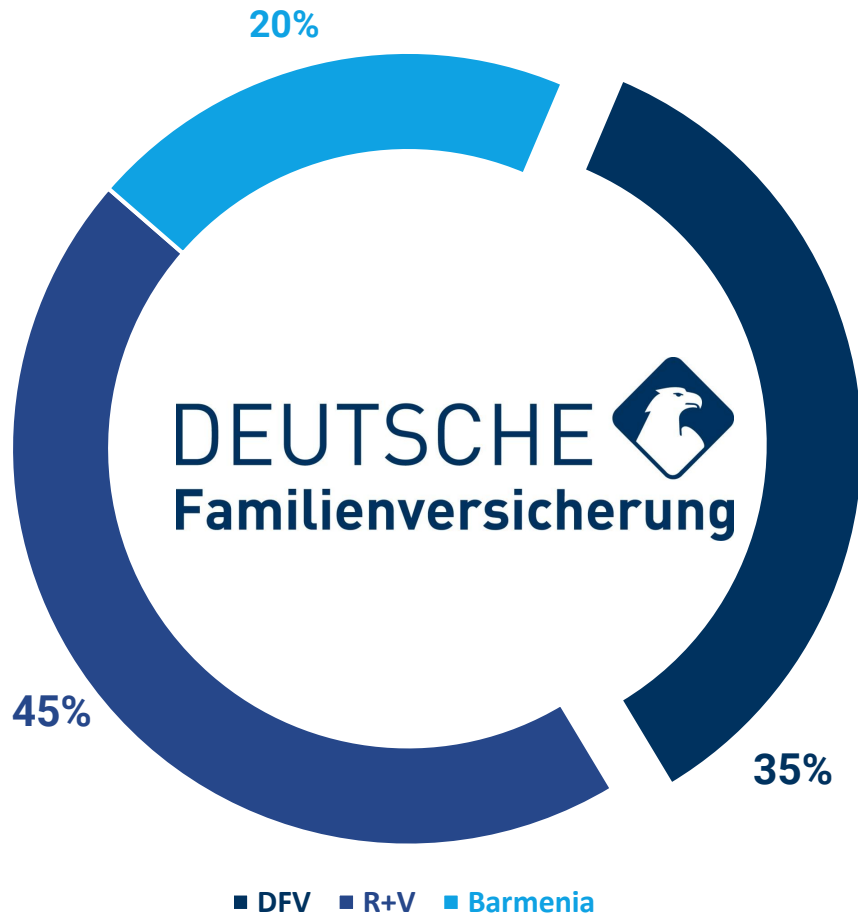
»» **Finanzielle Stabilität**

»» **Risikoübernahme**

»» **Ausgezeichneter Service**

# Umsetzung CareFlex

Der Deutschen Familienversicherung fallen folgende Aufgaben zu:



- » Produktmanagement
- » Bestandsmanagement
- » Einführungsunterstützung

# Was bedeutet CareFlex für uns?

## +70 Mio. €

### Steigerung des Prämienvolumens

Nach einem erfolgreichen geplantem Bestandswachstum im Jahr 2020 um weitere 25 Mio. €, wird das Prämienvolumen durch CareFlex Chemie vermutlich um weitere 70 Mio. € steigen. Damit wird im Jahr 2021 ein Prämienvolumen 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?

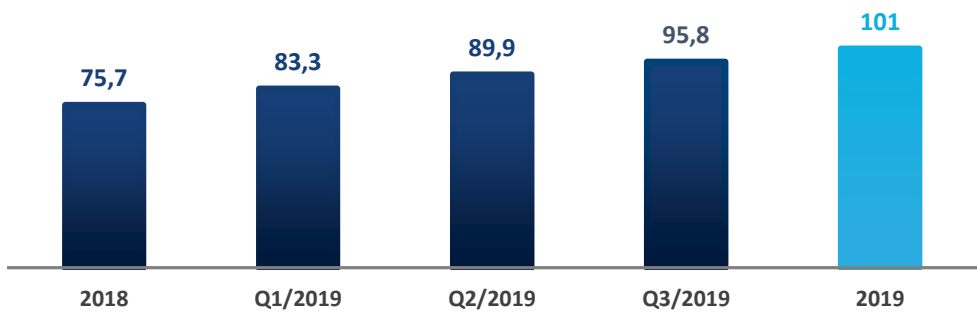
## Unsere nächsten IR Termine:

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

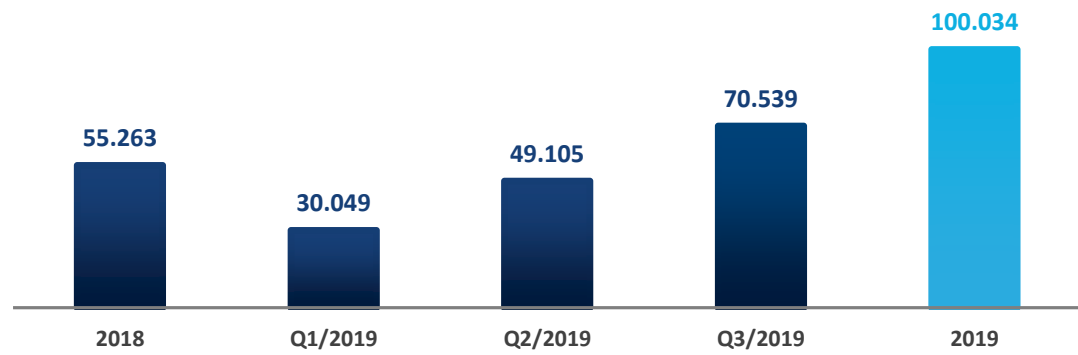
# Appendix

# Finanzkennzahlen 2019

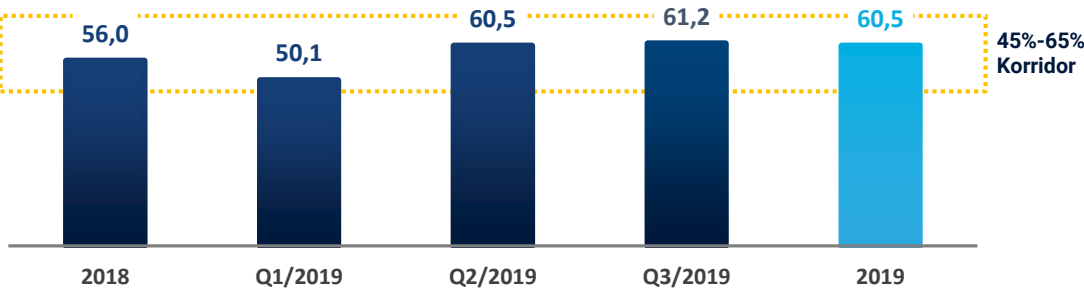
Prämienvolumen in Millionen €



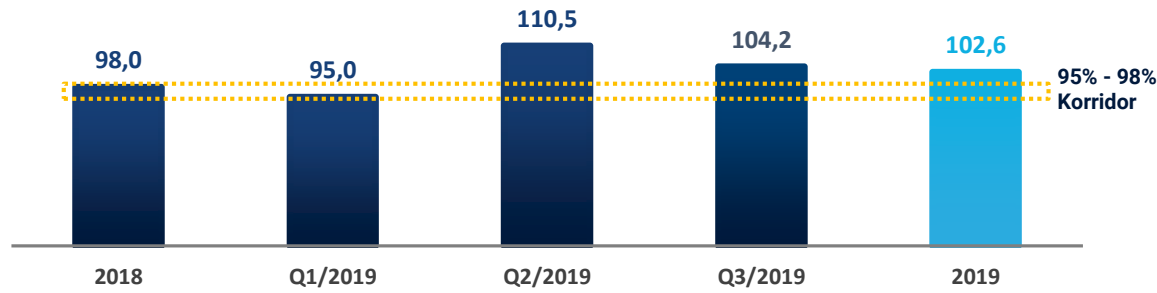
Neugschäft (Stück)



Schadenquote in %

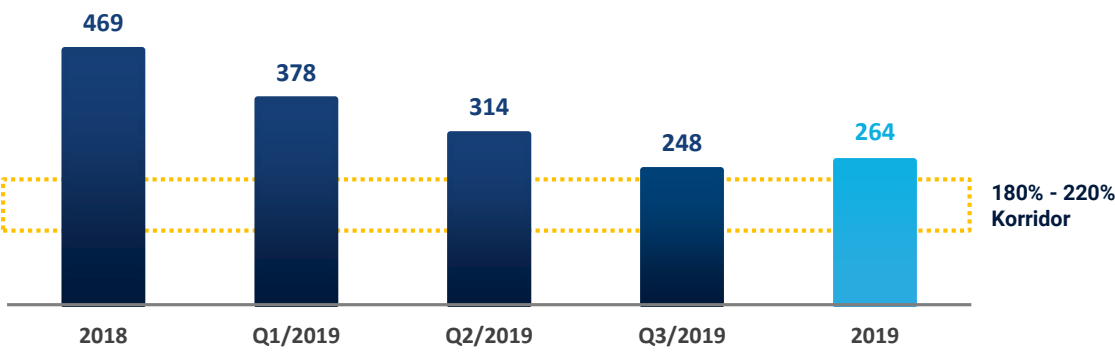


Combined Ratio in %

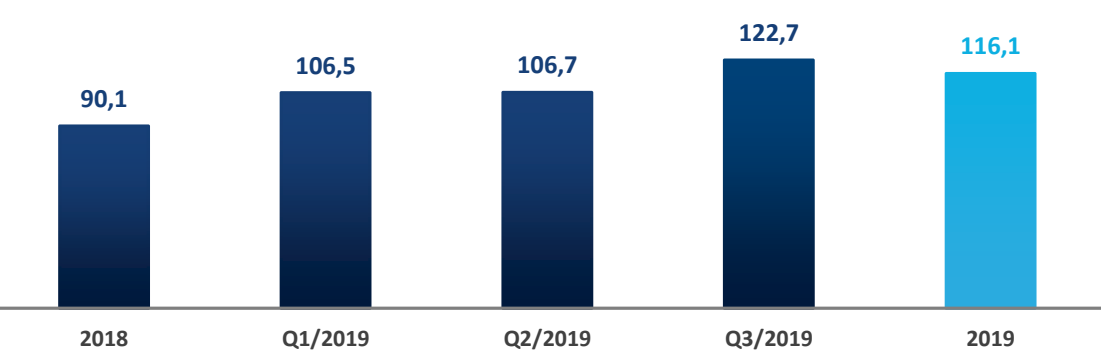


# Finanzkennzahlen 2019

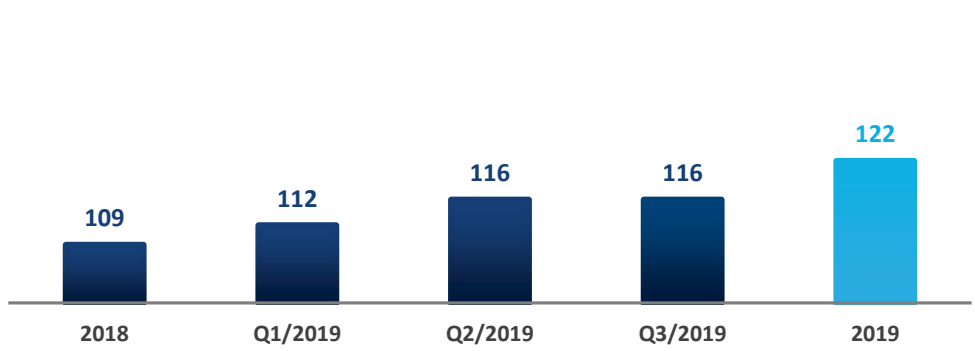
Solvenzquote in %



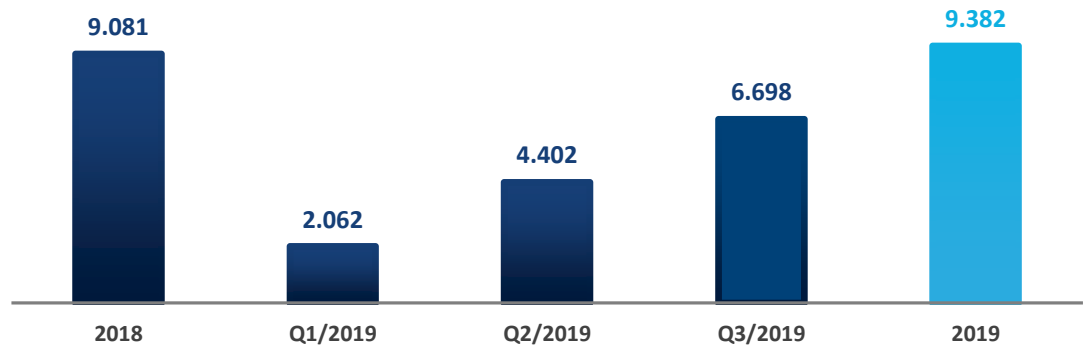
Kapitalanlagen in Millionen €



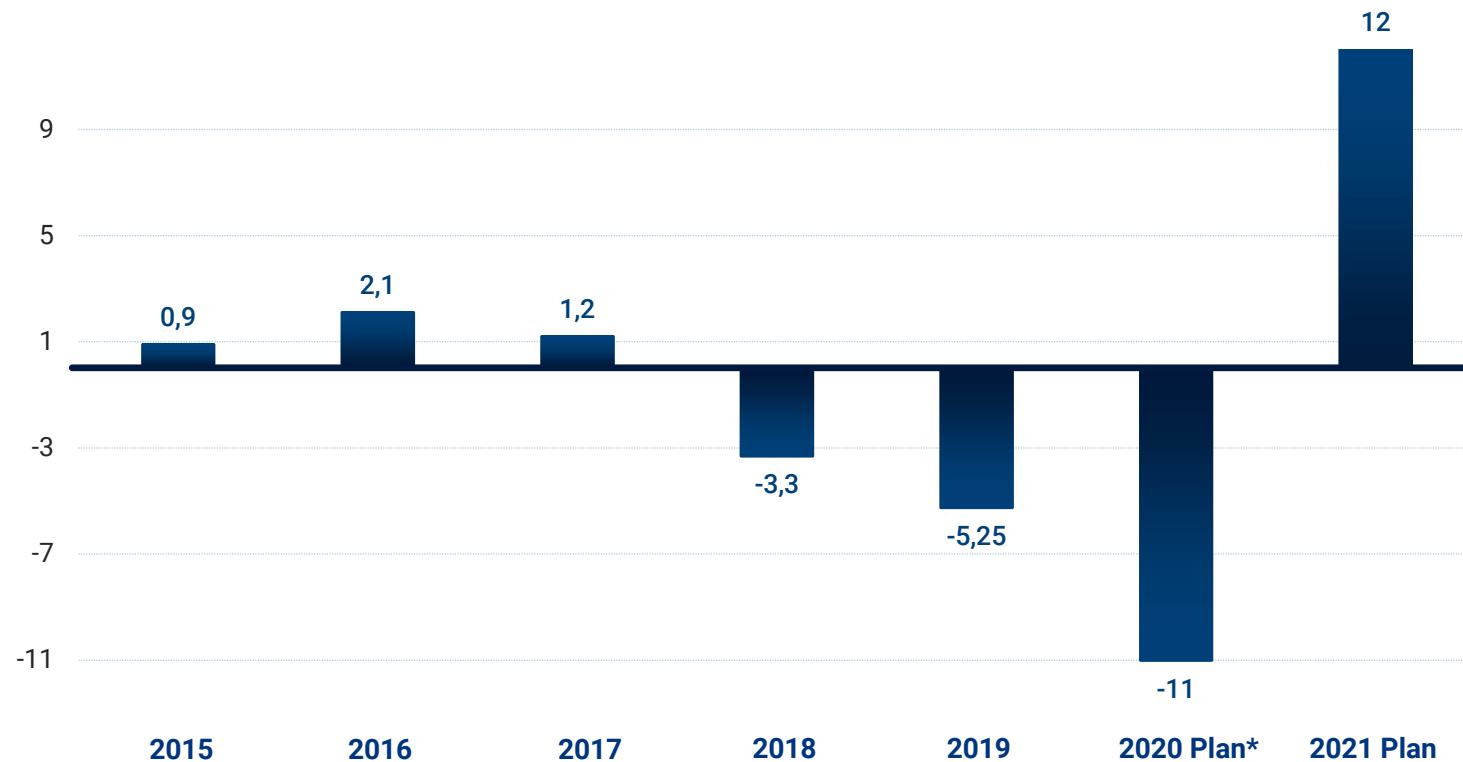
Anzahl der Mitarbeiter



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 Prämienvolumen zu Investitionen ins Neugeschäft

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

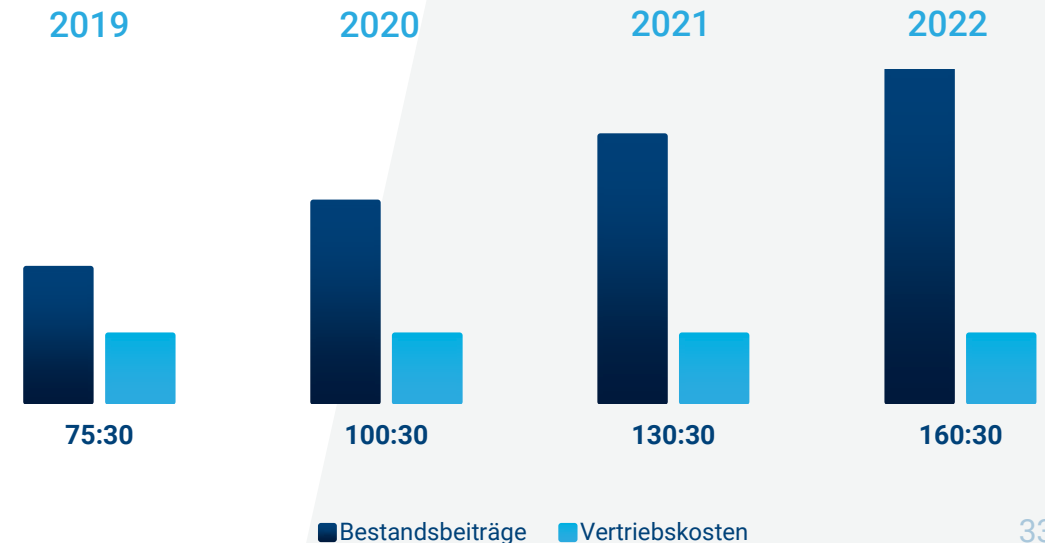
Die Neugeschäftsplanung der Deutschen Familienversicherung wird zu einer sukzessiven Verbesserung des Verhältnisses mit einem linearen Umsatzziel führen.

### Erreichen der Gewinnzone

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

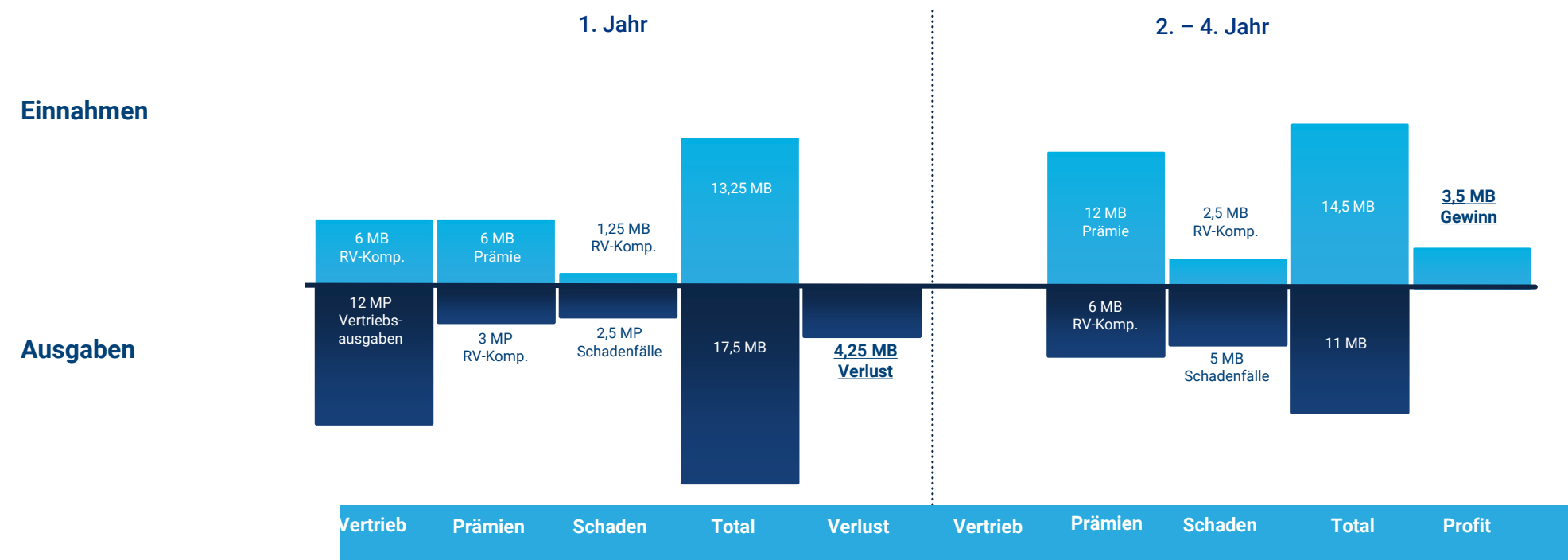


### Verhältnis Prämienvolumen zu Vertriebskosten (Planung)



# 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**