



Hauptversammlung

DFV Deutsche Familienversicherung AG
FRANKFURT/MAIN | 20. Mai 2020

**Herzlich willkommen
zur virtuellen
ordentlichen
Hauptversammlung der
DFV Deutsche
Familienversicherung
AG!**



Tagesordnung

- **TOP 1** | Vorlage des festgestellten Jahresabschlusses 2019 der DFV Deutsche Familienversicherung AG und des gebilligten Konzernabschlusses 2019 sowie der entsprechenden Lageberichte und des Berichts des Aufsichtsrats
- **TOP 2** | Beschlussfassung über die Entlastung der Mitglieder des Vorstands
- **TOP 3** | Beschlussfassung über die Entlastung der Mitglieder des Aufsichtsrats
- **TOP 4** | Beschlussfassung über die Vergütung der Aufsichtsratsmitglieder für das Geschäftsjahr 2020
- **TOP 5** | Beschlussfassung über die Änderung des § 3 Abs. 2 (Bekanntmachungen und Informationsübermittlung) und des § 18 Abs. 3 Satz 1 (Teilnahme und Ausübung des Stimmrechts) der Satzung der Gesellschaft

TOP 1

Vorlage des festgestellten Jahresabschlusses 2019

1.1. Bericht des Aufsichtsrats über das Geschäftsjahr 2019

Das führende digitale Versicherungsunternehmen

DFV Deutsche Familienversicherung AG
Konzerngeschäftsbericht 2019



1.2. Bericht des Vorstands- vorsitzenden zum Unternehmens- ergebnis 2019

Dr. Stefan Knoll

Vorab ein Wort zur aktuellen Lage

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



Corona und 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 und Kapitalanlage

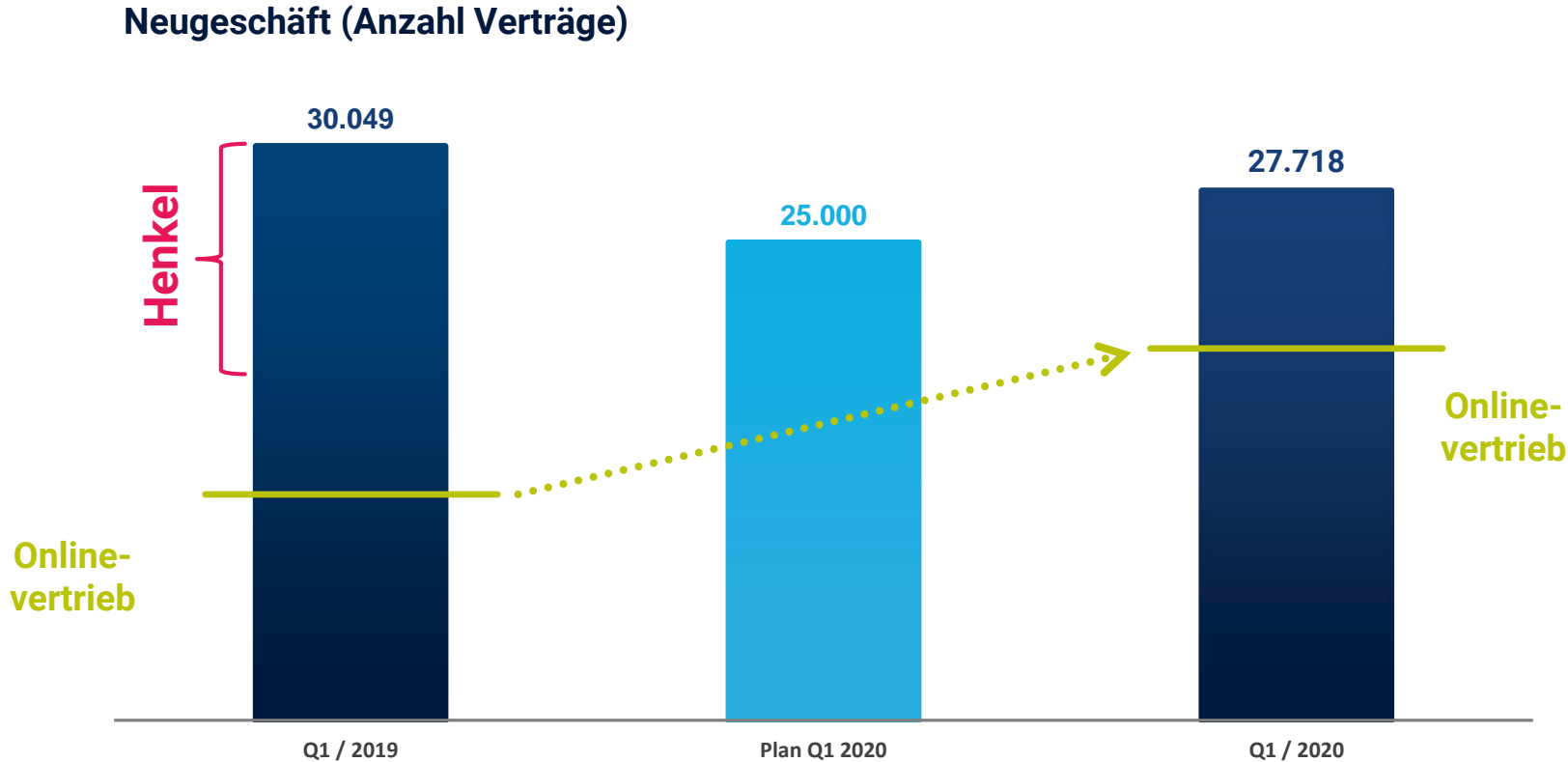
- Die Auswirkungen sind bislang begrenzt: Die Kapitalanlagen betrugen **Ende 2019** noch **122,5 Mio. €**, sanken zum Quartalsabschluss **Q1 2020 auf 109,4 Mio. €**.
- Die **Kapitalanlagenzusammensetzung wurde umstrukturiert**, indem italienische und spanische Staatsanleihen, sowie Aktien verkauft wurden. So wurden die **Cash-Positionen** und **Unternehmensanleihen**, sowie **deutsche Staatsanleihen**, **ausgebaut**.
- **Zum 31.03.2020 musste aufgrund der Marktentwicklung eine Abschreibung i.H.v. 4,8 Mio. € (HGB) stattfinden.**
- Je nach Entwicklung der Kapitalmärkte wird sich das Jahresergebnis verändern. **Wir erwarten eine Marktwertholung der Anleihen, im besten Falle bis zu 50 %.**
- Um weitere Verluste auszuschließen wurden die Anleihen mit hohen stillen Lasten b.a.W. vom Verkauf ausgeschlossen.

Aktionärsfrage Nr.09:

Welche Kapitalanlagestrategie wird aktuell im Rahmen der Corona-Krise gefahren?

Corona und Vertrieb

Kompensation des Henkel Neugeschäfts



Steigerung des
Onlinevertriebs
um **+ 27 %** im
Vergleich zu Q1
2019

Corona und Vertrieb

- Ob das gesteckte **Jahresziel für das Neugeschäft** nach Abschluss des zweiten Quartals weiter aufrechterhalten werden kann, **hängt vom Umfang der Lockerungen im Bereich der Touristik und der Wiederbelebung der Wirtschaft** ab.
- **Angesichts der bestehenden Unsicherheiten hält die DFV aber zunächst an ihren Absatzzielen fest.** Das Unternehmen will im Gesamtjahr **100.000 Neuverträge** generieren, das **Bestandsvolumen um 25 bis 30 Mio. € steigern** sowie die gebuchten **Bruttobeiträge um mindestens 30% erhöhen**.
- Aufgrund des **politisch veranlassten „Lockdowns“ der Wirtschaft**, hat das Management Team in der zweiten Märzhälfte **einen Rückgang der nicht von der Deutschen Familienversicherung initiierten Suchanfragen bei Google und Bing** beobachtet. Zudem ist der Absatz der Auslandsreisekrankenversicherungen aufgrund der weltweiten Reisewarnungen vollständig eingebrochen.

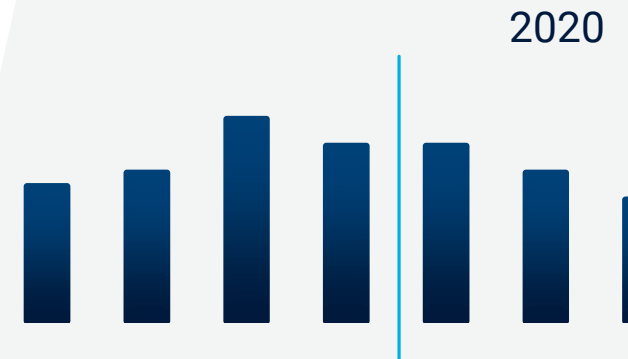
33.134

Trotz COVID-19 befinden wir uns auch im **April im Neugeschäft** mit 33.134 Neuverträgen **im Zeitziel**.

Corona 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.

Die durchschnittlichen Leistungsfälle gehen zurück:



Corona und Personal

- Die größte Personalkampagne der Deutschen Familienversicherung **COD** hat trotz der Corona Pandemie mit über **3.700 Bewerbungen** ihren Höhepunkt erreicht.
- Die Deutsche Familienversicherung wird alle notwendigen Positionen besetzen und beendet im Übrigen das Personalrecruiting für 2020.

Corona und Aktienkurs

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



Quelle: bloomberg.com, Abruf am 20. Mai

Weitere Kennzahlen:

- Marktkapitalisierung:
~235 Mio. €
- Durchschnittliches Handelsvolumen:
15.475 Aktien / Tag
- Durchschnittlicher Aktienwert 2019:
11,31 €
- Durchschnittlicher Aktienwert 2020:
18,14 €

TOP 01

Vorlage des festgestellten Jahresabschlusses 2019

TOP 01 | Vorlage des festgestellten Jahresabschlusses 2019

Bericht des Vorstandsvorsitzenden zum Unternehmensergebnis 2019 | Dr. Stefan Knoll

- Was im Jahr 2019 alles passiert ist
- Neugeschäfts- und Bestandsentwicklung sowie Ergebnisse 2019
- Planung 2020 und Zwischenstand sowie Ausblick

Was im Jahr 2019 alles passiert ist



Was es aus dem Jahr 2019 besonders hervorzuheben gilt:

- **Führung**
- **Produkte**
- **IT**
- **Vertriebserfolge**
- **Personalgewinnung**

Führung

Veränderung im Vorstand



Dr. Stefan Knoll

Gründer, CEO & CFO

Assessor jur.
Promotion im Versicherungsrecht

Karriere

- 2007 | Deutsche Familienversicherung AG
- 2000 – 2005 | SNT Deutschland AG
- 1994 -2000 | DIATEL DIREKT

Verantwortlichkeit:

Finanzen, Unternehmenskommunikation, Investor Relations, Recht, Personal, BO



Stephan Schinnenburg

CSO

Versicherungskaufmann

Karriere

- 2014 – 2018 | Vorstandsmitglied ERGO & ERGO Leben
- 2010- 2014 | Geschäftsführer, Morgen & Morgen
- 2008 – 2009 | CEO & Hauptbevollmächtigter, Hartford Life Ltd.

Verantwortlichkeit:

Vertrieb, Produktentwicklung, Marketing, Customer Service, Betrieb



Marcus Wollny

CIO

Krankenversicherungsbetriebswirt

Karriere

- 2015 – 2018 | Generalbevollmächtigter, Deutsche Familienversicherung
- 2013- 2015 | Chef des Stabes, Deutsche Familienversicherung
- 2013-2015 | Hauptabteilungsleiter, KKH Kaufmännische Krankenkasse

Verantwortlichkeit:

IT-Infrastruktur, IT-Anwendungen, Schaden/Leistungen, Revision

Aktionärsfrage Nr.02:

- Was waren die Gründe für das Ausscheiden des Finanzvorstandes Herrn Morgenstern?
- Wie lange war die Restlaufzeit seines Vertrages?
- Wurde eine Abfindung oder ähnliches gezahlt?
- Wenn ja, in welcher Höhe?

Führen durch Vorbild

Wir haben

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

verabschiedet.



Handeln und Führen

in der Deutschen Familienversicherung

Produkte

Bestätigung unserer Produktqualität durch Stiftung Warentest

Die Entwicklung von „sehr guten“ digitalen Produkten haben wir 2019 mit nur 122 Mitarbeitern geleistet.



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



Wir wurden Testsieger bei Stiftung Warentest in den Tarifen:

- DFV-KrankenTagegeld,
- DFV-KlinikSchutz Premium,
- DFV-DeutschlandPflege.



Wir haben die **einfachste und umfassendste 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 für die Kieferorthopädie - unabhängig des Alters und der Diagnose



5. Mal in Folge: Testsieger in der Zahnzusatzversicherung

Zum 5. Mal in Folge ist die DFV AG mit dem Produkt „DFV-ZahnSchutz Exklusiv 100“ als Testsieger von Stiftung Warentest ausgezeichnet worden.



Erfolgreicher Markteinstieg: Die TierKrankenversicherung

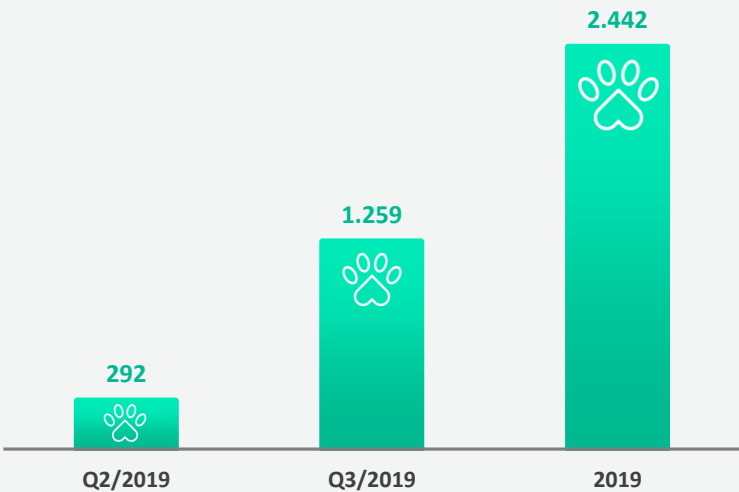
Produktentwicklung bis zur Marktreife – Erfolgreicher Markteinstieg

Am 14. Mai 2019 haben wir die **TierKrankenversicherung** eingeführt. Bis zum 31.12.2019 sind **2.442 Abschlüsse** und ein **Prämienvolumen 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, ProSiebenSat.1 und Check24.

16er Matrix Tierkranken: Vier Leistungsstufen für das Tierwohl

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 €	Einmalige Gesundheitspauschale 60 €	Einmalige Gesundheitspauschale 80 €	Einmalige Gesundheitspauschale 100 €
Hund & Katze	Hund & Katze	Hund & Katze	Hund & Katze

Neuverträge Tierkranken (Anzahl Verträge)



IT

Die Weiterentwicklung unserer IT

Neben der Einführung von Skype for Business für unsere komplette Kommunikation und einer neuen Endgerätegeneration für alle Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, haben wir:

- Das **Outsourcing** der **IT-Infrastruktur** auf den Weg gebracht.
- Damit begonnen, unsere Idee der **Cloud-basierten neuronalen Systemanalogie** umzusetzen.
- Unser **DFV-Portal optimiert** und die **DFV-Kunden-App weiterentwickelt**.
- Die **Dunkelverarbeitung auf bis zu 80 % gesteigert**.

Insgesamt haben wir im Jahr 2019 4,4 Mio. € für die IT ausgegeben (ohne Personal).
Davon entfallen 0,8 Mio. € auf Abschreibungen.

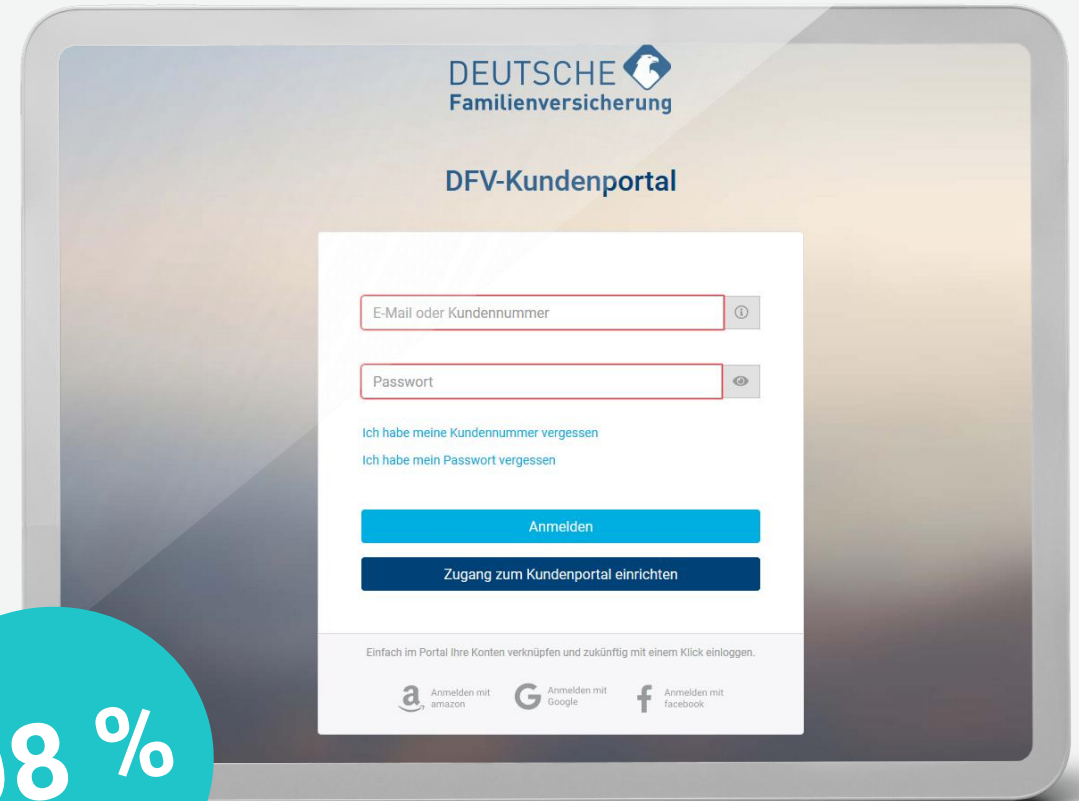
Aktionärsfrage Nr.07:

Wie hoch sind insgesamt die Kosten der IT?

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 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 (DSGVO) schnell und unkompliziert zu antworten.
- Zudem sind das **Anmeldeverfahren** und die **Schadenmeldung vereinfacht** sowie übersichtlicher gestaltet.



DFV-Kunden-App: App Insights

Unsere Kundenkommunikation per App funktioniert



22k Installationen

4,8 Sterne im App Store

1191 echte Kundenbewertungen

68 'Unhappy' Feedback Nachrichten

die wir in unsere Kanäle überführen konnten

26k eingereichte Rechnungen



660 Versicherungsabschlüsse

über den Entdecken Bereich



19k Installationen

4,8 Sterne im Play Store

512 echte Kundenbewertungen

55 'Unhappy' Feedback Nachrichten

die wir in unsere Kanäle überführen konnten

25k 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 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

Schaden Evaluation

Ist der Schaden versichert? Wie hoch ist er versichert?

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

Schaden Regulierung

Kernsystem

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

XML

XML

Vertriebserfolge

Tarifpolitische Geschichte in Deutschland

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

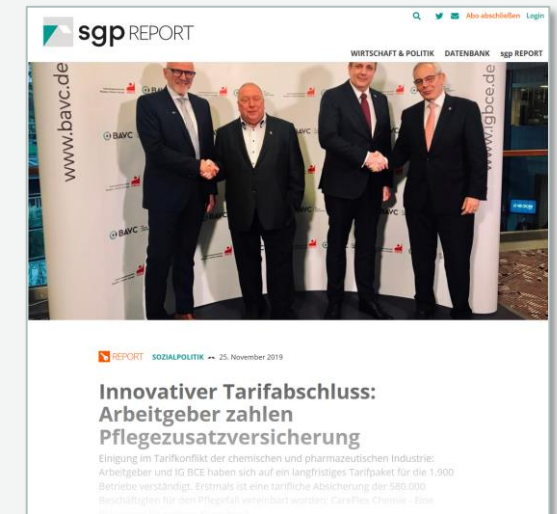
In der **Pharmazeutischen und Chemischen Industrie erhalten** insgesamt

- **580.000 Menschen**
- in **1.900 Unternehmen**
- mit ca. **5.000 Einzelbetrieben**

die Möglichkeit, eine arbeitgeberfinanzierte Pflegezusatzversicherung abzuschließen.

Davon sind **400.000 Arbeitnehmer direkt vom Tarifvertrag erfasst**. Bei 180.000 außertariflichen Mitarbeitern entscheidet der einzelne Arbeitgeber.

Familienangehörige können fakultativ im Versicherungsschutz mit aufgenommen werden.



Die Vorgeschichte zu CareFlex

... ein Beispiel für strategische Unternehmensplanung ...



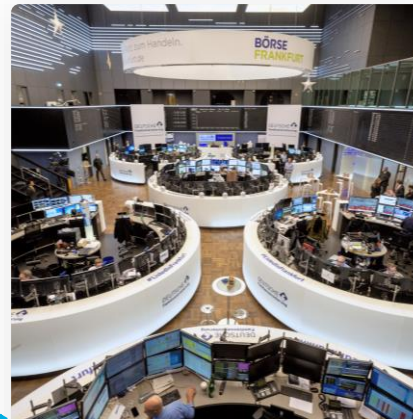
Seit 2012

Fokussierung auf die
Pflegezusatz-
versicherung



**Erstpräsentation in
KW17/2018**

Digitalisierung der DFV



**Börsengang als
InsurTech**

IPO am 04.12.2018



Umsetzung Henkel

Januar 2019

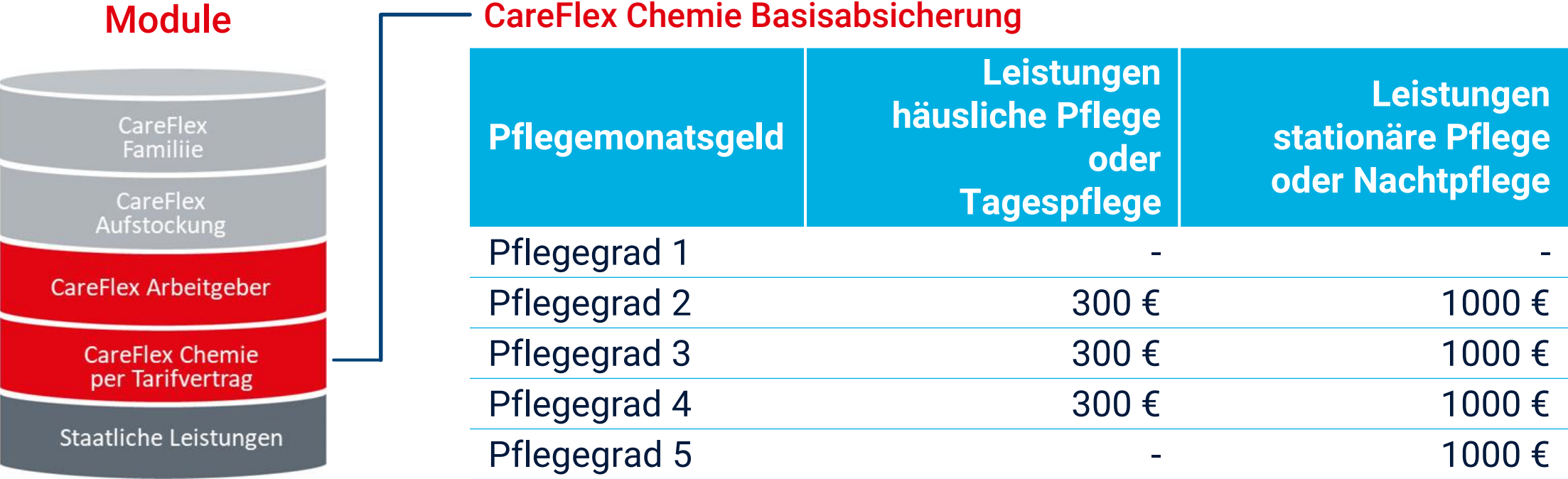


CareFlex

November 2019

CareFlex Chemie

Leistungen der tariflichen Pflegezusatzversicherung



- > Altersunabhängiger Kollektiv-Beitrag von 33,65 €
- > Beitragsbefreiung im Leistungsfall für die versicherten Pflegegrade

Was bedeutet CareFlex?

Erste Branchenlösung in der betrieblichen Krankenversicherung:

Erstes Konsortium zur Umsetzung einer bundesweiten arbeitgeberfinanzierten Pflegezusatzversicherung

Die DFV AG leistet:

- » Produktmanagement
- » Vertrags- und Kundenmanagement
- » Kundenservice



■ DFV ■ R+V ■ Barmenia



45%

DEUTSCHE
Familierversicherung

35%



20%

Das Konsortium bietet:

- » Finanzielle Stabilität
- » Risikoübernahme
- » Einzigartiges Produkt

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.

+500.000

Kundenzuwachs

Von knapp 514.000 Kunden im Jahr 2019 und ca. 550.000 Kunden im Jahr 2020 werden 2021 durch CareFlex Chemie vermutlich bis zu 500.000 weitere neue Kunden gewonnen werden. Insgesamt werden ab 2021 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 163,5 Mio. € im Jahr 2021.

Dafür müssen wir in 2020 investieren.

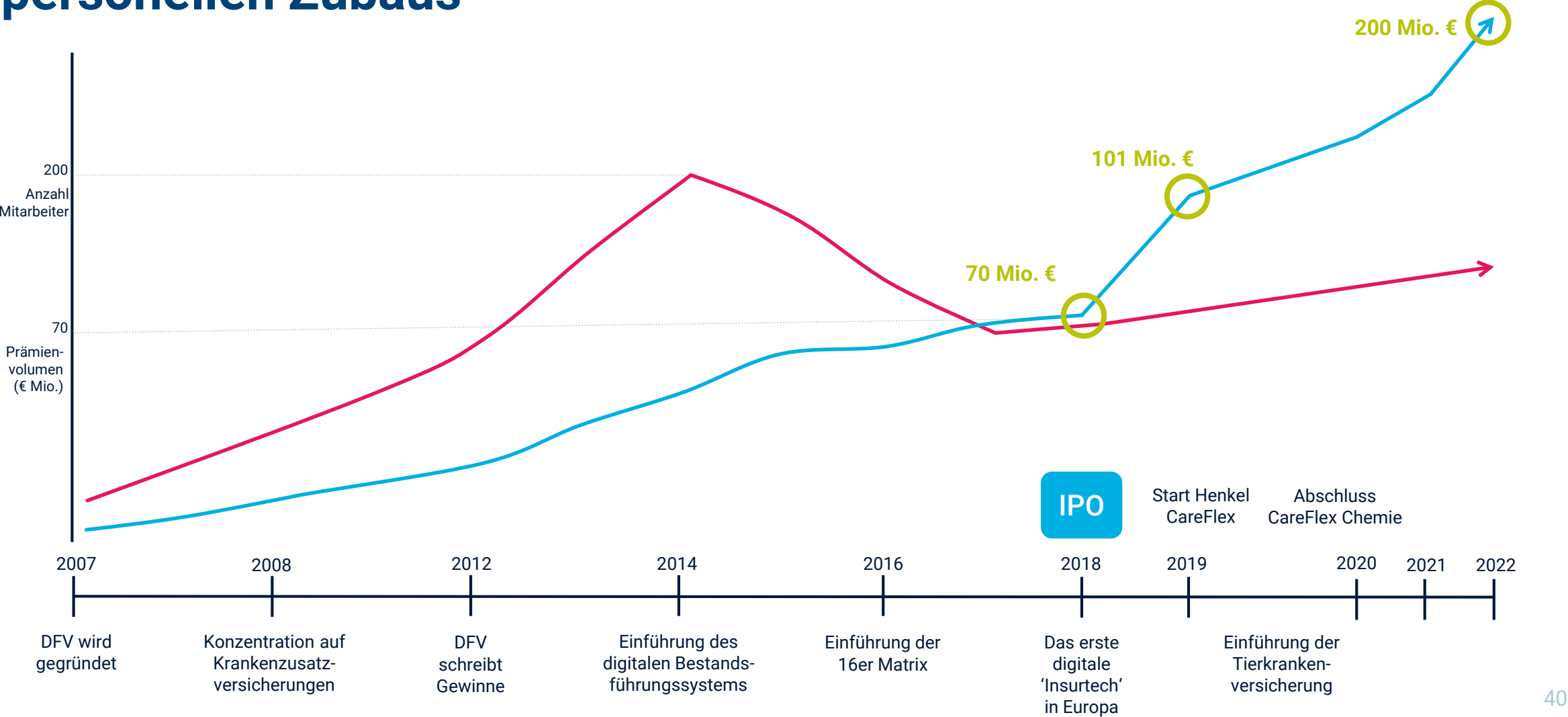
CareFlex bedeutet:

- Der größte vertriebliche Erfolg in unserer Firmengeschichte.
- Die Verdopplung des Unternehmens in 2021.
- Die Deutsche Familienversicherung wird zum führenden Pflegeversicherer.



Personalgewinnung

Um CareFlex überhaupt abwickeln zu können, bedarf es auch eines personellen Zubaus



COD – Die Personalkampagne 2020

Wir haben 55 Stellen identifiziert, die wir in 2019 und 2020 besetzen wollen. Dafür ist unter der Bezeichnung COD ein eigenes Personalgewinnungsprogramm aufgelegt worden.



Im Rhein-Main-Gebiet waren wir umfassend präsent



Premium Partner



Wechselprämie



Kassieren

COD – Die Personalkampagne 2020

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

"Am Thema Recruiting halten wir weiterhin fest"

NEWS 15.04.2020

Interview mit der Deutschen Familienversicherung



Daniela Furkel
Chefredakteurin Personalmagazin

Die Deutsche Familienversicherung zählt 115 Beschäftigte und will diese Zahl auf 175 Personen erhöhen. Dafür hat sie ein Incentive-Programm für Bewerber aufgesetzt. Wie das funktioniert und wie die Corona-Krise das Recruiting beeinflusst, berichtet der Vorstandsvorsitzende Dr. Stefan Knoll.

Jetzt 6.500 €*

GELD FÜR EIN BEWERBUNGSGESPRÄCH?
INTERVIEW MIT DR. STEFAN KNOLL VON
DEUTSCHE FAMILIENVERSICHERUNG

02. März 2020

FACHKRÄFTEMANGEL

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.



INFOS ZU BILDPLUS

WETTER
19°C
STUTTGART

EPAPER

KONTAKT

ZEITUNGSABO

BILD SHOP

LOGIN

BREAKING NEWS

NEWS POLITIK GELD UNTERHALTUNG SPORT FUSSBALL LIFESTYLE RATGEBER REISE AUTO DIGITAL SPIELE REGIO VIDEO

ZWEITEN WELTKRIEG +++ MERKELS DRAMATISCHE ANSPRACHE AN DIE NATION: GRÖSSTE HERAUSF

KAMPF GEGEN FACHKRÄFTEMANGEL

Versicherung zahlt Bewerbern 500 Euro

Die aufwendigen Werbemaßnahmen lohnen sich:

- 55 ausgeschriebene Stellen, 29 besetzt
- Über 3.700 Bewerbungen
- Bisher 200 Bewerbungsgespräche geführt
- Fast alle Führungspositionen besetzt

Neugeschäfts- und Bestands- entwicklung sowie Ergebnisse 2019

Wir präsentieren Ihnen
die besten Ergebnisse
der Firmengeschichte



Das Geschäftsjahr 2019 im Überblick

Die DFV Deutsche Familienversicherung AG (DFV) blickt auf ein sehr erfolgreiches Geschäftsjahr 2019 zurück.



- Mit **100.034 Neuverträgen** (2018: 55.227) generierte die DFV **81,1 % mehr Neugeschäft**. Darauf entfällt das zusätzlich generierte **Prämienvolumen** in Höhe von **29,9 Mio. €** (2018: 17,6 Mio. €), was einer **Steigerung** von **69,4 %** entspricht. Im Bereich der Krankenzusatzversicherungen wuchs die DFV gemessen am Beitragsvolumen um **58,8 %**. Im Bereich der Sachversicherungen sogar um **fulminante 686 %**, woran maßgeblich der Erfolg der neu eingeführten Tierkrankenversicherung und der Haftpflichtversicherungen beigetragen haben.
- In Folge des vertrieblichen Erfolges wuchs der **Gesamtversicherungsbestand** von rund 455. Tsd. Verträgen in 2018 um **13 %** auf rund **514 Tsd. Verträge in 2019**.
- Das Wachstum macht sich auch in den gebuchten Bruttobeiträgen bemerkbar. Diese stiegen um **36,7 %** von 66,5 Mio. € in 2018 auf **90,9 Mio. €** in 2019.
- Das hervorragende Geschäftsjahr rundet der Umstand ab, dass die DFV **63,8 % weniger Verlust, als erwartet** gemacht hat. Statt der geplanten -11 Mio. € beträgt das EBIT -5,2 Mio.€ (vor Steuern).

Besondere Vertriebsserfolge & Neugeschäft 2019

Wir erinnern uns:

Mit dem IPO haben wir eine Steigerung der Neukundenzahlen von 55.000 Stück im Jahr 2018 auf 100.000 Stück versprochen.

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

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

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

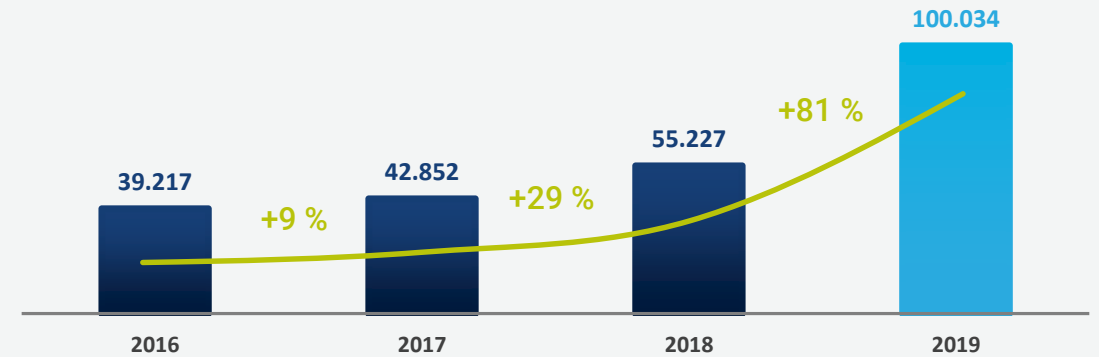
Die Steigerung des Neugeschäfts 2019 (Stück) liegt deutlich über dem Marktdurchschnitt (0,8 %*).

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

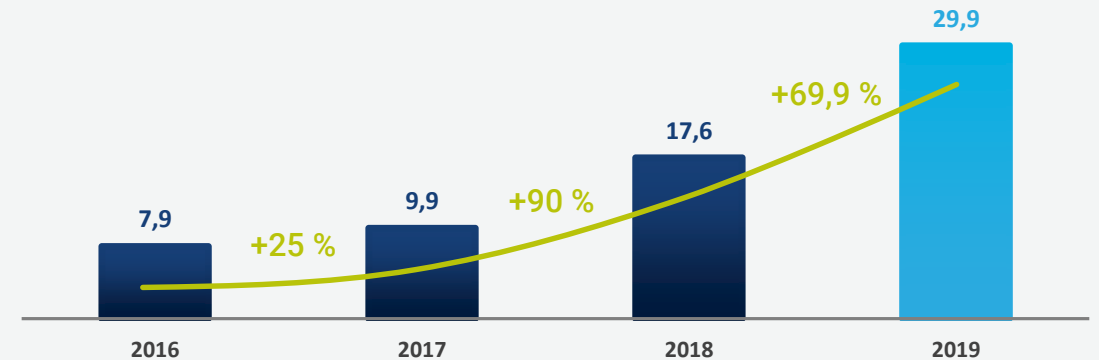
Der Produktansatz der Deutschen Familienversicherung zielt auf einen vollumfänglichen Versicherungsschutz.

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

Neugeschäftsentwicklung (Anzahl Verträge)

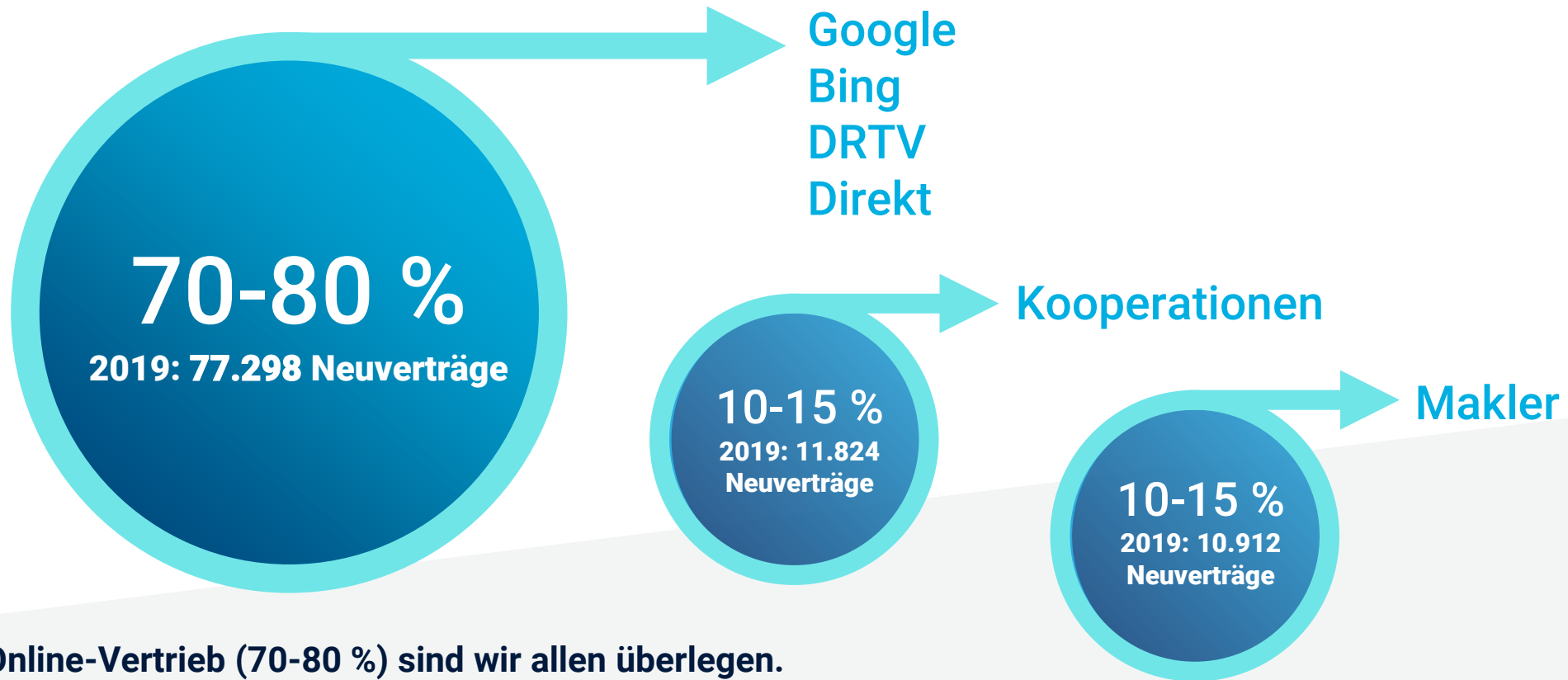


Neugeschäftsentwicklung (Prämienvolumen in Mio. €)



* Quelle: gdv.de, 03. März 2020

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



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

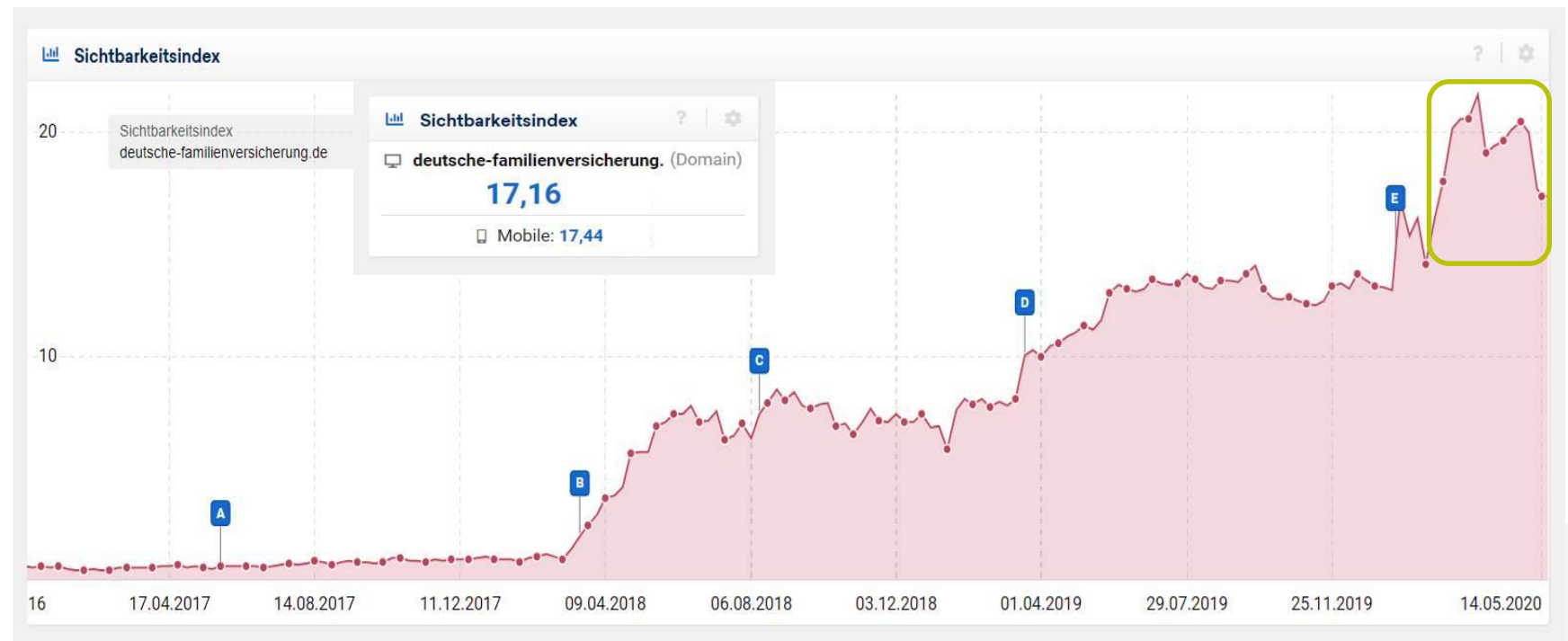
- Wir brauchen keine Hausbesuche.
- Wir stecken niemanden an.
- Wir machen Vertrieb über Home-Office.
- Wir bieten Versicherungsprodukte an, die man einfach versteht.

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 unseres Onlinevertriebes unterstreicht.














Mit dieser Sichtbarkeit (17,16) liegen wir in Deutschland **in Schlagdistanz zur Allianz (18,54)** und bereits **vor den folgenden Marken:**

- HUK (14,88)
- Ergo (13,38)
- Audi (16,66)
- VW (17,04)
- Mercedes-Benz (15,66)
- BMW (13,60)
- Lufthansa (16,11)



Steigerung des Vertriebs – zusätzliches Vertriebsinvestment

Die Anbieter von Krankenzusatzversicherungen auf dem deutschen Markt

DFV AG beim Kundenwachstum 2019 in der Spitzengruppe ⁽¹⁾				
Versicherung	Kundenwachstum	Mitarbeiter	Kunden	Gegründet
	95.000 ⁽²⁾	14.600	1.163.000	1922
	71.400	15.771	2.100.000	1890
	67.528	122	514.000⁽³⁾	2007
	52.300	./.	1.656.582	1984
	43.000	1.914	1.292.000	1904
	35.000	493	488.000	1820
	23.780 ⁽⁴⁾	4.100 ⁽⁴⁾	642.614 ⁽⁴⁾	1935
	20.000	15.610	2.530.000	1905
	14.191 ⁽⁴⁾	1.441 ⁽⁴⁾	1.238.369 ⁽⁴⁾	1875
	10.800	./.	3.521.000	1927
	- 5.200	9.038	928.000	1839
	-4.100 ⁽⁴⁾	7.329 ⁽⁴⁾	1.917.000 ⁽⁴⁾	1907
	N.a.	105	< 5.000	2017

Mit unserem Vertriebsinvestment in Höhe von 33 Mio. € haben wir unser Vertriebsergebnis mit 100.000 neuen Verträgen im Vergleich zu 2018 verdoppelt.

Damit haben wir es geschafft im Segment der Krankenzusatzversicherung unter die Top 3 der größten deutschen Versicherungsgesellschaften aufzuschließen.

1: Die Zahlen basieren auf öffentlich zugänglichen Quellen und gibt die Sparten der Krankenzusatzversicherungsleistungen wieder. Die DFV AG hat die Quellen auf Plausibilität überprüft, nimmt aber keine Verantwortung für deren Richtigkeit und Vollständigkeit.

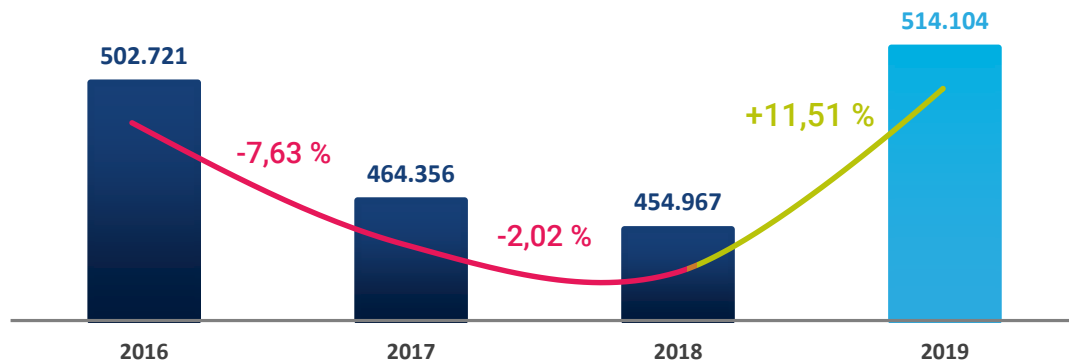
2: Darin enthalten ist ein Anstieg der versicherten Personen in der Krankheitskostenvollversicherung um 1,9 %.

3: Inklusive des Sachversicherungsbestandes.

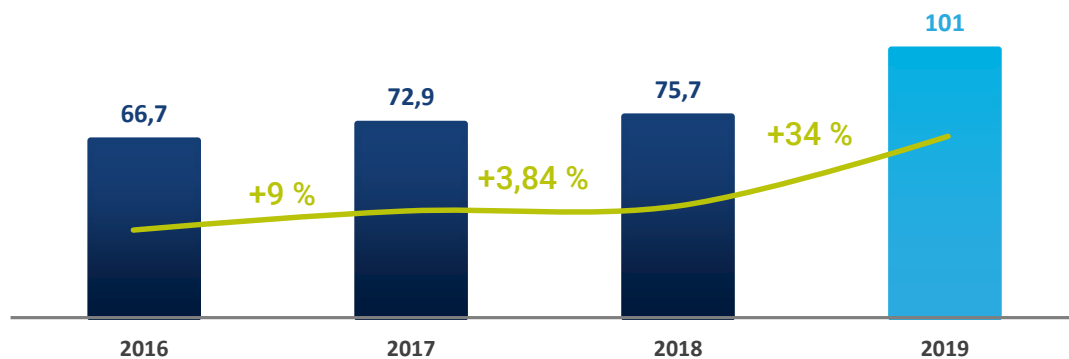
4: Zahlen beziehen sich auf das Jahr 2018.

Bestandsentwicklung 2019

Bestandsentwicklung (Anzahl Verträge)



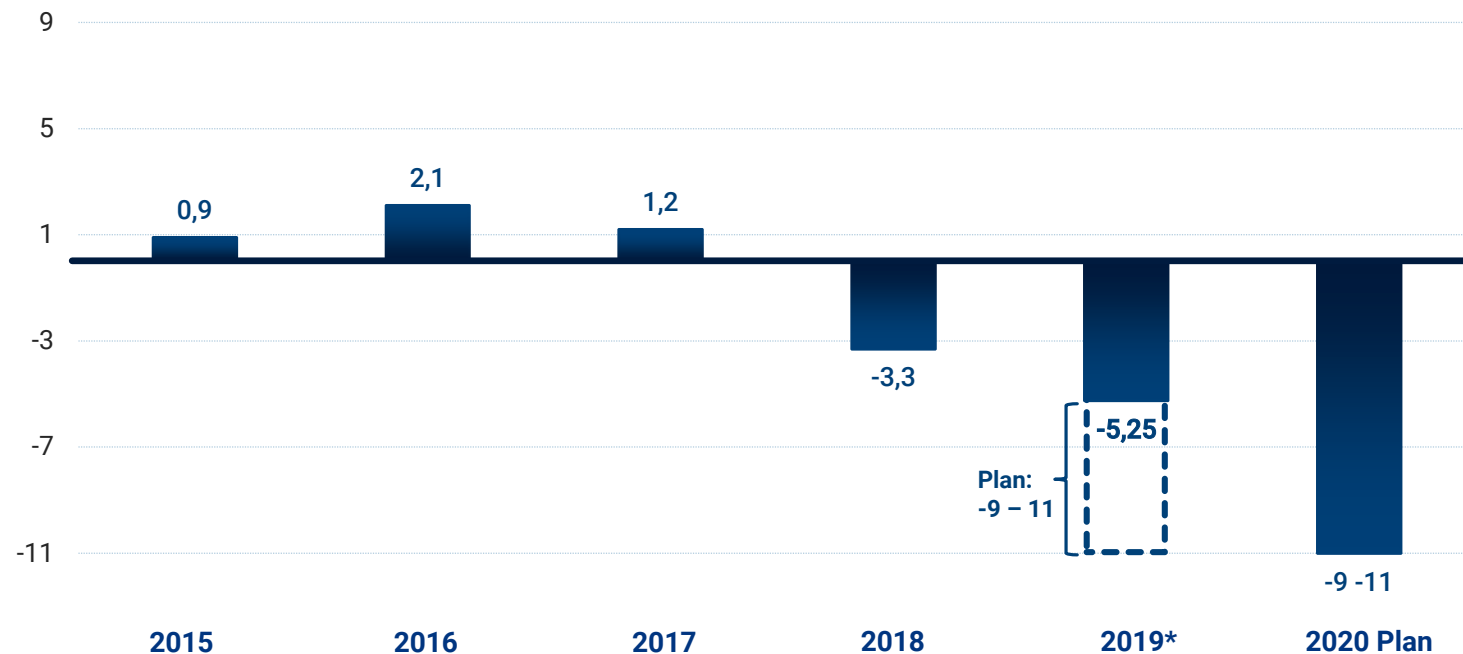
Prämienvolumen in Mio. €



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 Bestandentwicklung 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 des Prämienvolumens aus. Prozentual stieg das **Prämienvolumens 2019** um **+34 %** im Vergleich zum Vorjahr.

Die Gewinnentwicklung in Mio. € 2015-2019



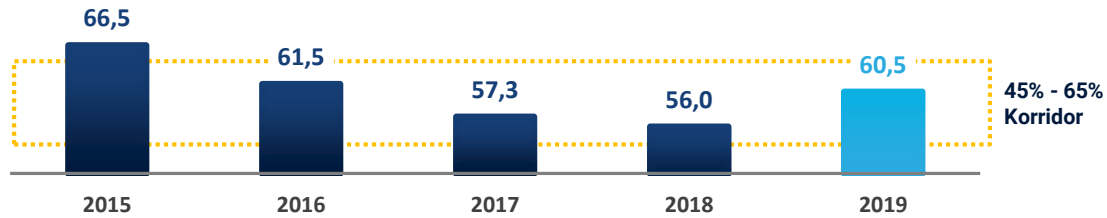
Die Ursachen für dieses Geschäftsergebnis sind u.a.:

- 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

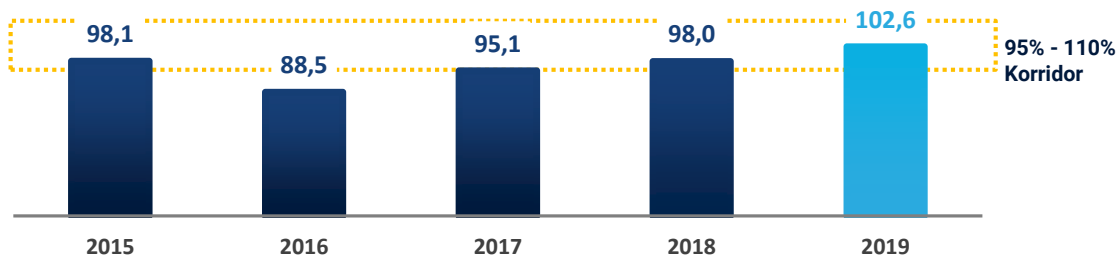
*Der angegebene Verlust ist der Wert vor Abzug der Steuern. Nach Abzug der Steuern beträgt der Verlust -2,1 Mio.€. Geplant waren zwischen -9 bis - 11 Mio. €.

Finanzkennzahlen 2019

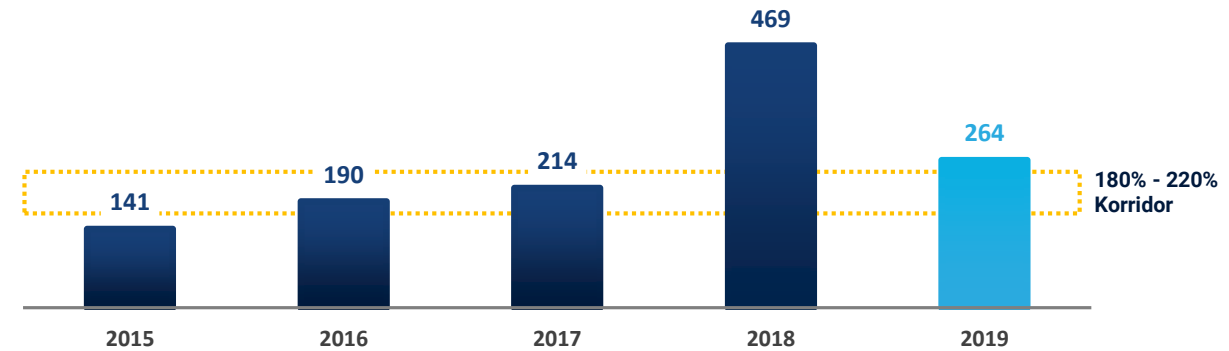
Schadenquote in %



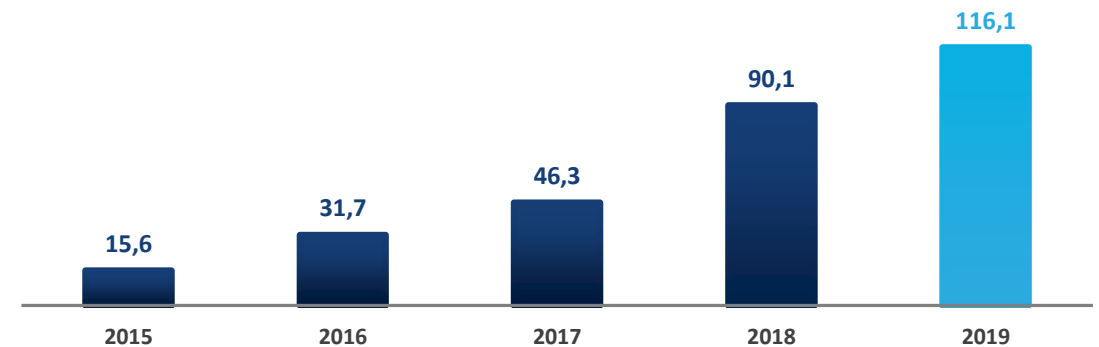
Combined Ratio in %



Solvenzquote in %



Kapitalanlagen in Mio. €

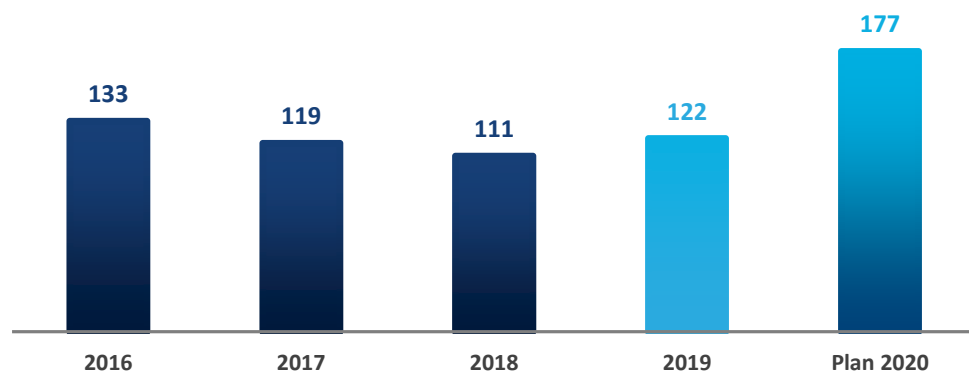


Aktionärsfrage Nr.14:

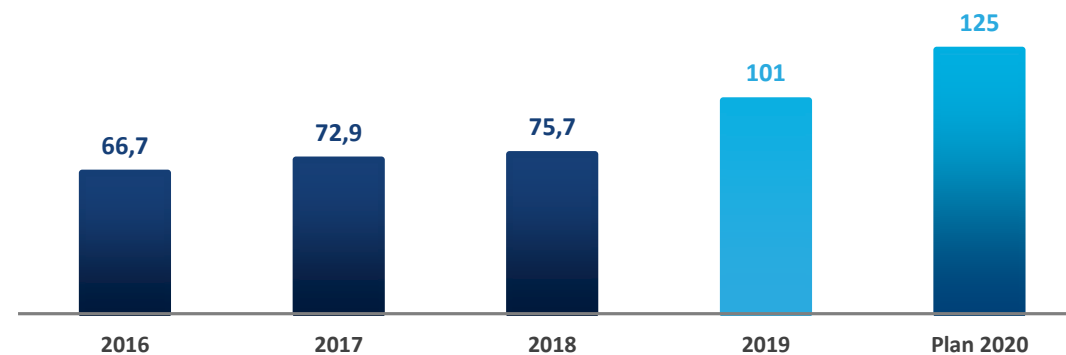
Was sind die Ursachen der deutlichen Steigerung der Versicherungsleistungen (von 27 Mio. € auf 35 Mio. €)?

Finanzkennzahlen 2019

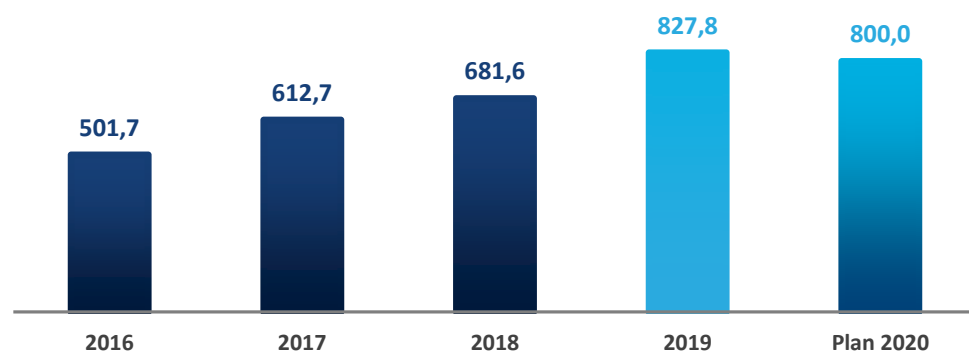
Entwicklung der Mitarbeiterzahlen



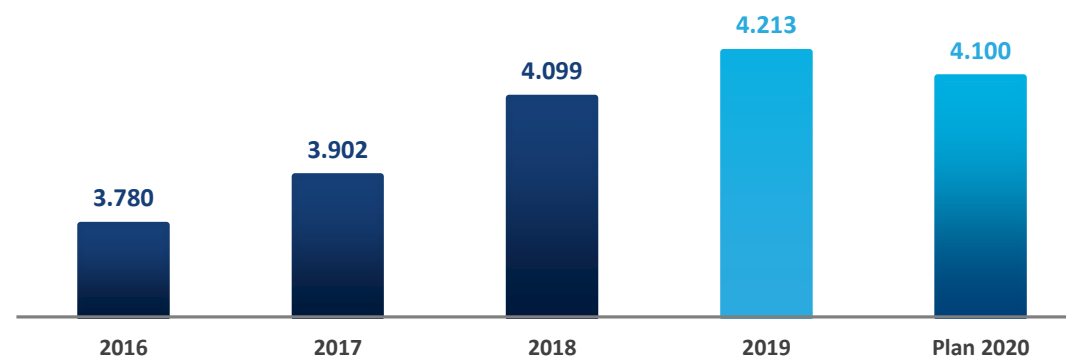
Prämienvolumen in Mio. €



Prämienvolumen pro Mitarbeiter in Tsd. €



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.
- Trotz des Verlustes handelt es sich erneut um das **beste Geschäftsjahr der Firmengeschichte**.

Planung 2020, Zwischenstand und Ausblick



Wir haben für 2019 folgende Maßnahmen zur Prüfung in Ausblick gestellt:

- **Auslandsinvestitionen**
- **Ausbau der IT**
- **Anpassung des Rückversicherungsumfangs (ab 2020)**
- **Steigerung des Vertriebs**

Bestandsaufnahme

Mit der Zusage innerhalb des Konsortiums CareFlex, die erste betriebliche Krankenversicherung **als Co-Konsortialführer** abzuwickeln, haben wir eine Bestandsaufnahme der Möglichkeiten gemacht.

CareFlex bedeutet:

- Zwischen 400.000 bis 580.000 neue Kunden zum 01.07.2021
- Ein Bestandszuwachs um ca. 70 Mio. €
- Den Aufbau einer Abwicklungsplattform für 1.900 Unternehmen und ca. 5.000 dahinter stehende Betriebe.

Aktionärsfrage Nr.05:

Wie entwickelt sich (Anzahl Verträge) der Bereich Pflegeversicherung für die Beschäftigten der Chemie- und Pharmaindustrie.



**1.900 Unternehmen mit ca.
5.000 Betrieben**



mit 400.000 Beschäftigten



Ein Beispiel für die Komplexität

- Ein **individuell kalkulierter Tarif**
- Trotzdem: **Einheitsprämie pro Mitarbeiter**
- Diverse **Unterbrechungsmodalitäten** bei:
 - Elternzeit
 - Sabbatical
 - Längere Arbeitsunfähigkeit
- **Monatliche Meldung** des Arbeitgebers
- **Monatlicher Beitragseinzug** und Verteilung nach individuellen Kriterien

Das hat uns bewegt:

- Eine **Auslandsinvestitionen** zu **verschieben**,
- die **IT** mit noch höherer Geschwindigkeit **weiterzuentwickeln**,
- den **Rückversicherungsumfang** so **zu belassen**, wie er ist und
- dennoch den **Vertrieb** auf dem Niveau von 2019 **fortzuschreiben**.

Unsere Ziele bis 2021



- ✓ **Kundenbestand: 1.000.000 Kunden**
- ✓ **Prämienvolumen: 200 Mio. €**

Ergebnisse 1. Quartal 2020



Ziele 2020 - Neugeschäftsentwicklung im Zeitziel

Wir haben uns auch für 2020 vorgenommen, 100.000 neue Kunden zu akquirieren.

Die Deutsche Familienversicherung befindet sich im Zeitziel. Per 31.03.2020 sind 27,72 % des Stück-Jahresziel erreicht worden (Zeitziel: 25 %).

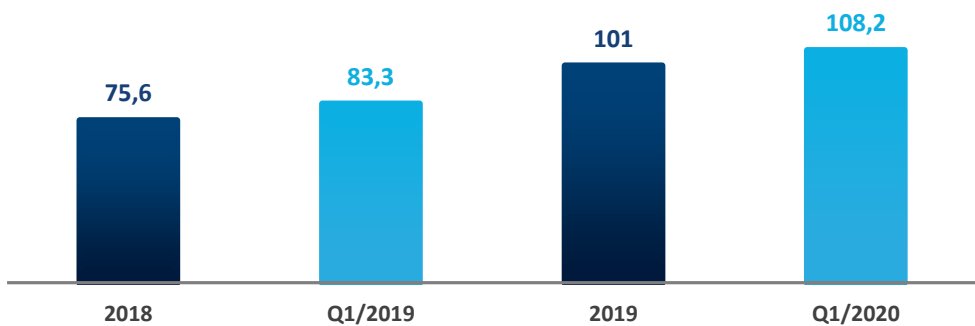
Im **Durchschnitt** verkaufen wir **305 neue Verträge pro Tag**.

Zum **31.03.2020** betrug die Anzahl neuer aktiver Verträge (nach Erst-Storno) **27.718 Stück**, was einer **Zielerreichungsquote von 27,72 %** entspricht.

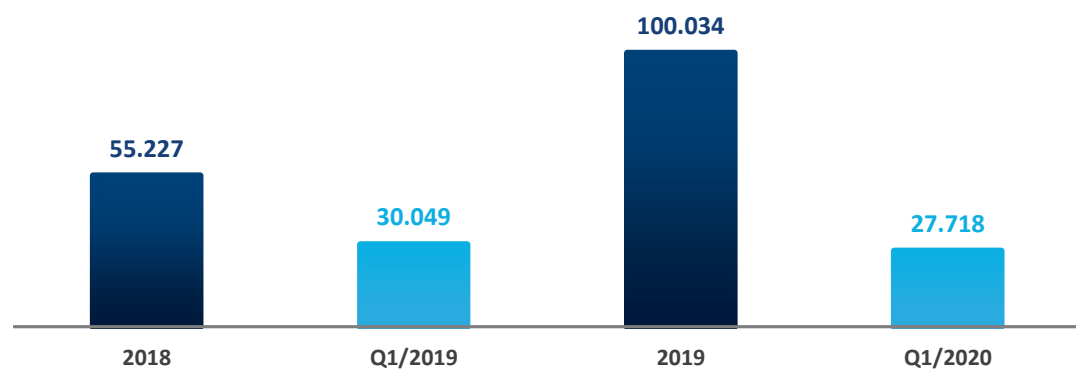


Sonstige Finanzkennzahlen Q1 2020

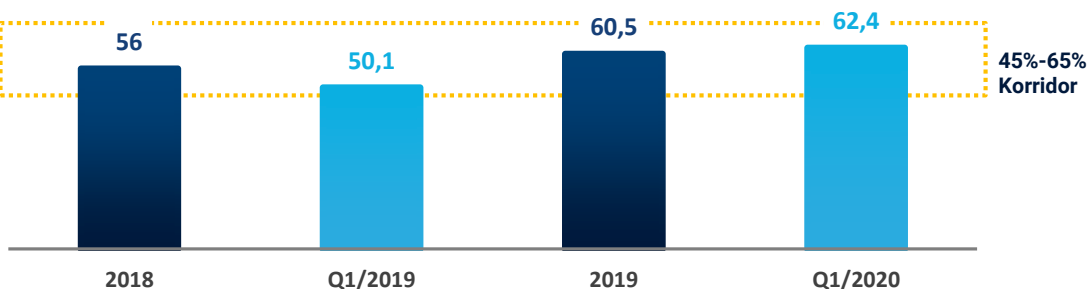
Prämienvolumen in Mio. €



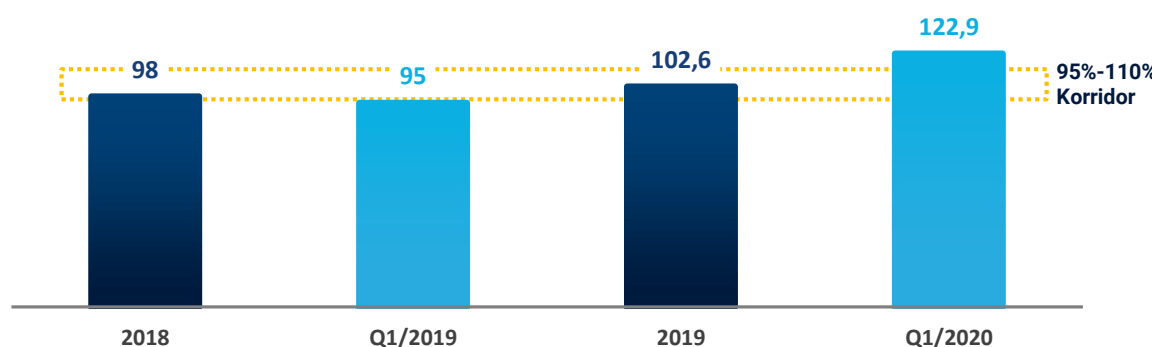
Neugeschäft (Anzahl Verträge)



Schadenquote in %

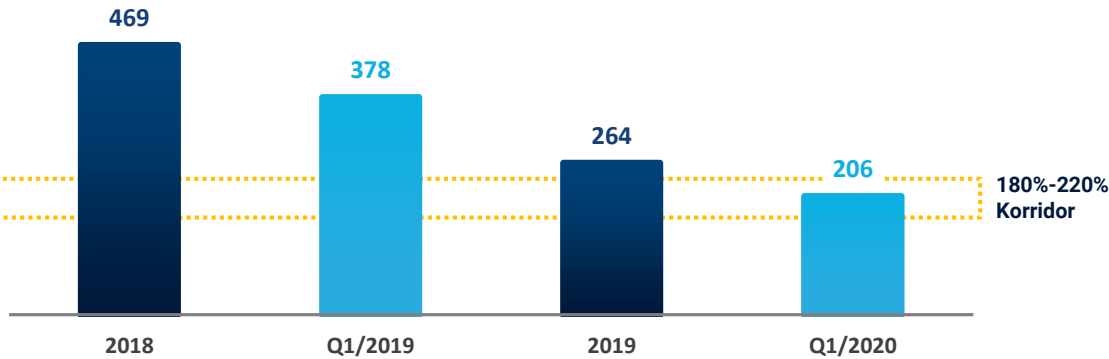


Combined Ratio in %

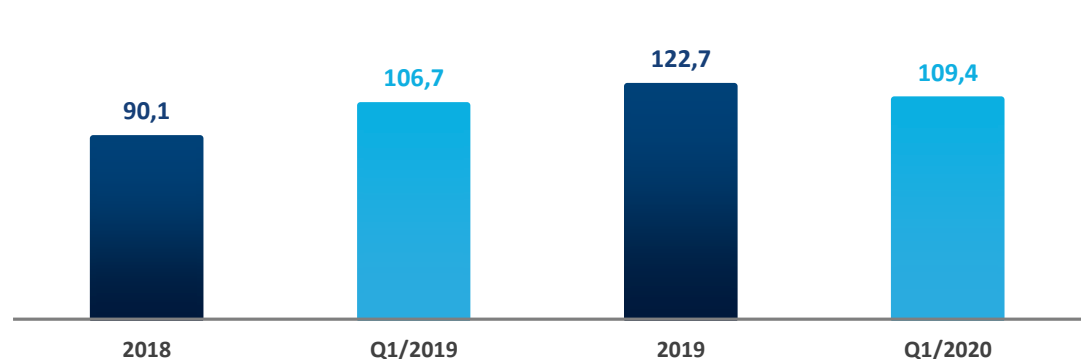


Sonstige Finanzkennzahlen Q1 2020

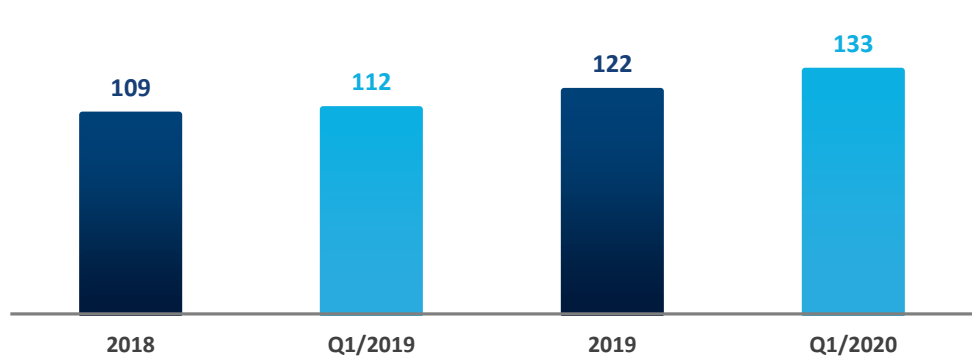
Solvenzquote in %



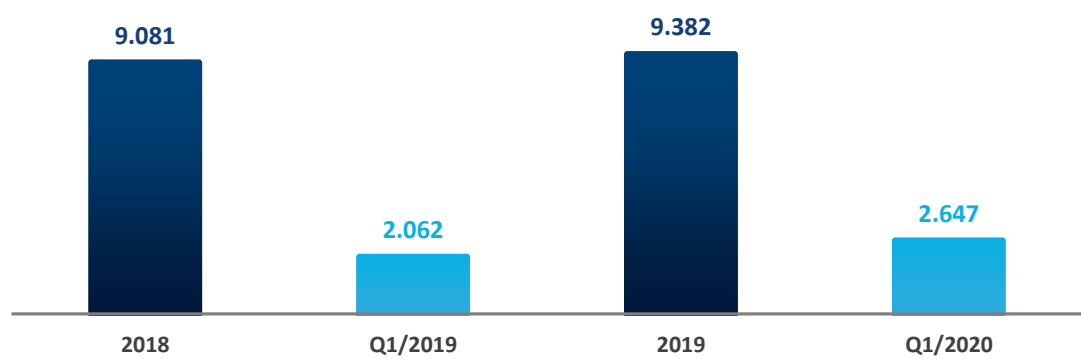
Kapitalanlagen in Mio. €



Anzahl Mitarbeiter

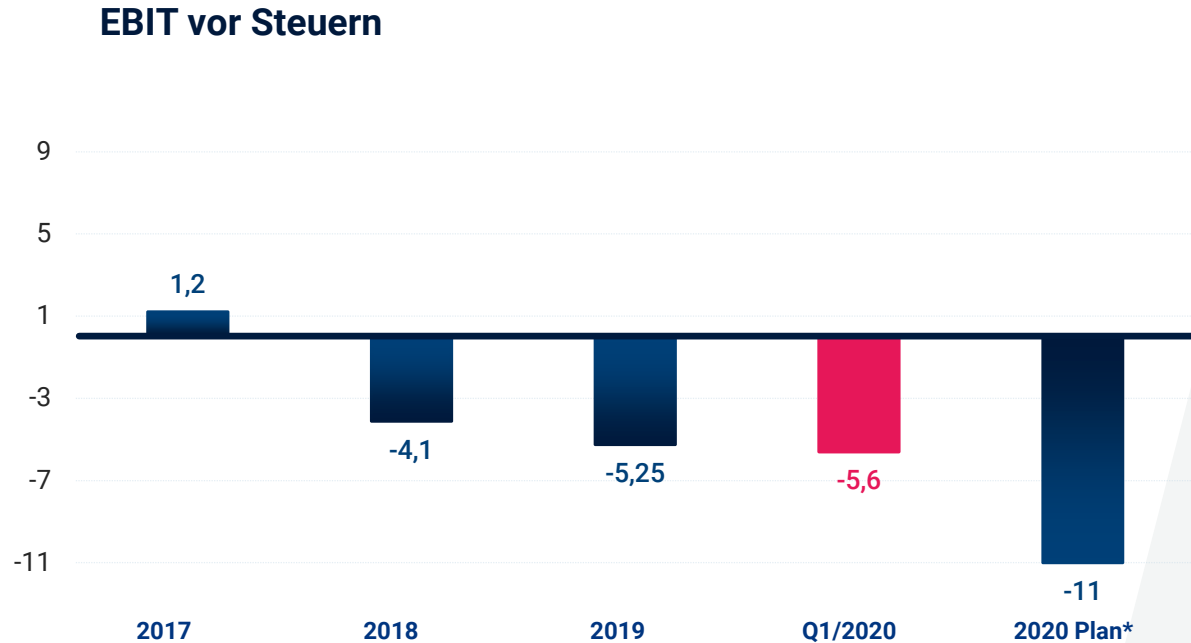


Personalkosten in Tsd. €



Q1 Ergebnisse 2020

Gewinnentwicklung 2017 – Q1 2020



Die Deutsche Familienversicherung hat das erste Quartal 2020 planmäßig mit einem Verlust abgeschlossen.

*-9-11 Mio. €

Die DFV hat das 1. Quartal mit einem Verlust von –5,6 Mio. € (IFRS vor Steuern) abgeschlossen. **Geplant war ein GuV-Verlust nach IFRS vor Steuern von -2,5 Mio. €.**

Die Verschlechterung ist maßgeblich auf einen realisierten Verlust i.H.v. 2,8 Mio. € aus den

- Verwerfungen am Kapitalmarkt in Folge der COVID-19-Turbulenzen und
- einer nicht-linearen aber erwarteten Zuführung in die Deckungsrückstellung im Bereich der Pflegeversicherung (2,8 Mio. €) zurückzuführen.

Aktionärsfrage Nr.16:

Das erste Quartal 2020 hat einen Verlust vor Steuern in Höhe von 5,6 Mio. gebracht. Erwartet waren 2,5 Mio. Was sind die Ursachen?

Aktionärsfrage Nr. 17:

Wie ist die Prognose für das Jahr 2020, natürlich unter der aktuellen schwierigen Situation?
(Neugeschäft, Jahresergebnis)

Vielleicht kann man Zweifel haben, weil wir noch eine kleine Versicherungsgesellschaft sind, aber wir überzeugen durch:

✓ Wachstum

Unser vertrieblicher Erfolg und die Vertriebsausgaben haben sich gelohnt: Mit unserem Wachstumskurs haben wir es geschafft, zu den **Top 3** Versicherungsunternehmen im Bereich der Krankenzusatzversicherungen aufzuschließen. Diesen Weg setzen wir konsequent fort.

✓ Qualität

Wir haben die besten Produkte – sagt Stiftung Warentest. Auf unsere ausgezeichnete Produktqualität vertrauen mehr als 528.000 Kunden.

✓ Innovative Technologie

Wir sind ein nahezu vollständig digitalisiertes Versicherungsunternehmen. Künstliche Intelligenz und Automatisierung zeigen, dass Technik für ein skalierbares Geschäftsmodell unerlässlich sind.

✓ Zuverlässigkeit

Wir halten, was wir versprechen. Unser Ziel ist es in 2021 profitabel zu sein und 200 Mio. € Prämienvolumen sowie 1 Mio. Kunden verwalten zu dürfen. Das werden wir erreichen.

...und:

Auch heute danke ich meinem Team, meinen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern sowie meinen Vorstandskollegen für ein weit überdurchschnittliches Engagement für das Unternehmen und Ihnen für Ihre Treue!



Dr. Stefan Knoll

Vorsitzender des Vorstandes (CEO)



Beantwortung vorab eingereichter Fragen

Beantwortung vorab eingereichter Fragen

Frage Nr. 1 |

Plant die Deutsche Familienversicherung in Zukunft auch Frauen in den Vorstand und Aufsichtsrat aufzunehmen?

ANTWORT:

- Die Deutsche Familienversicherung weist zur Zeit eine Frauenquote über das Gesamtunternehmen von 52 % auf.
- Von 14 Abteilungsleitern sind 5 weiblich (35 %).
- Auch für die Organe der Deutschen Familienversicherung wird ein paritätischer Frauenanteil angestrebt.
- Aber:
 - Der Aufsichtsrat setzt sich derzeit aus Vertretern der großen Anteilseigner zusammen.
 - Der Vorstand wird in dieser Konstellation noch die nächsten 3-5 Jahre zusammenarbeiten.

Beantwortung vorab eingereichter Fragen

Frage Nr. 2 |

Was waren die Gründe für das Ausscheiden des Finanzvorstandes Herrn Morgenstern?

Wie lange war die Restlaufzeit seines Vertrages?

Wurde eine Abfindung oder Ähnliches gezahlt?

Wenn ja, in welcher Höhe?

ANTWORT:

- Die Gründe sind persönliche, auf die aus Gründen des Respekts gegenüber Herrn Morgenstern nicht eingegangen wird.
- Die Restlaufzeit seines Vertrages dauert an bis zum 31.03.2021.
- Eine Abfindung wurde nicht gezahlt.

Beantwortung vorab eingereichter Fragen

Frage Nr. 3 |

Bitte stellen Sie dar, wie sich die Angebote im Bereich Sachversicherung entwickeln, namentlich

a) welche Arten von Sachversicherungen?

b) welche Bruttobeiträge werden jeweils erwartet?

ANTWORT:

Versicherungsparte	Q1 2020		FY 2019		FY 2018	
	Verträge in Stück	Prämienvolumen in Tsd. €	Verträge in Stück	Prämienvolumen in Tsd. €	Verträge in Stück	Prämienvolumen in Tsd. €
Gesamt	528.830	108.300	514.104	101.168	454.964	95.790
Sachversicherungen gesamt	103.610	7.463	102.103	6.382	110.491	6.356
Elektronikversicherung	41.852	1.864	44.182	1.889	56.187	2.418
Sonstige Sachversicherungen	57.185	3.533	55.479	3.370	54.286	3.620
Tierkrankenversicherung	4.573	2.067	2.442	1.123	./.	./.

Wir streben einen kontinuierlichen Ausbau der Sachversicherungen an.

Beantwortung vorab eingereichter Fragen

Frage Nr. 4 |

Wie sieht es mit der Vermarktung des eigenen IT-Systems an Dritte aus?

Welcher Erlös wurde erzielt?

ANTWORT:

- Die Umsetzung von CareFlex stellt den ersten Schritt zur Vermarktung der eigenen IT für Dritte dar.
- Über die Verteilung der Kostensätze im Rahmen von CareFlex ist zwar Einigkeit erzielt worden, aber solange die Verträge des Geschäfts nicht unterzeichnet sind, will der Vorstand dazu keine Stellung nehmen.

Beantwortung vorab eingereichter Fragen

Frage Nr. 5 |

Wie entwickelt sich (Anzahl der Verträge) der Bereich Pflegeversicherung für die Beschäftigten der Chemie- und Pharmaindustrie?

ANTWORT:

- Wurde bereits auf Seite 57 beantwortet.

Beantwortung vorab eingereichter Fragen

Frage Nr. 6 |

Wie hoch sind die Kosten im Rahmen der Kooperation mit ProSiebenSat.1?

ANTWORT:

- Grundsätzlich kalkulieren wir die Akquisition neuer Verträge mit 12 Monatsbeiträgen.
- Diese Kalkulation gilt für alle Vertriebswege, also und somit auch für DRTV (Direct Response TV).
- Details zur Bezahlung von ProSiebenSat.1 unterliegen dem Betriebsgeheimnis.

Beantwortung vorab eingereichter Fragen

Frage Nr. 7 |

Wie hoch sind insgesamt die Kosten der IT?

ANTWORT:

- Wurde bereits auf Seite 28 beantwortet.

Beantwortung vorab eingereichter Fragen

Frage Nr. 8 |

Gibt es Rechtsstreitigkeiten im Unternehmen?

ANTWORT:

- Die Deutsche Familienversicherung hat im Jahr 2019 insgesamt 140.000 Schaden- und Leistungsfälle bearbeitet.
- Von den ganz oder teilweise abgelehnten Fällen sind im Jahr 2019 12 Klagen eingereicht worden. Der aktuelle Stand der gerichtlichen Auseinandersetzungen liegt bei 33 Verfahren.
- Die Beschwerdequote liegt ausweislich im Beschwerdebericht 2020 im Verhältnis zum Bestand bei 0,11 % und im Verhältnis zu den Schaden-/Leistungsfällen bei 0,4 %.

Beantwortung vorab eingereichter Fragen

Frage Nr. 9 |

Welche Kapitalanlegestrategie wird aktuell im Rahmen der Corona-Krise gefahren?

ANTWORT:

- Wurde bereits auf Seite 10 beantwortet.

Beantwortung vorab eingereichter Fragen

Frage Nr. 10 |

Wer sind die Mitglieder des Anlageausschusses?

ANTWORT:

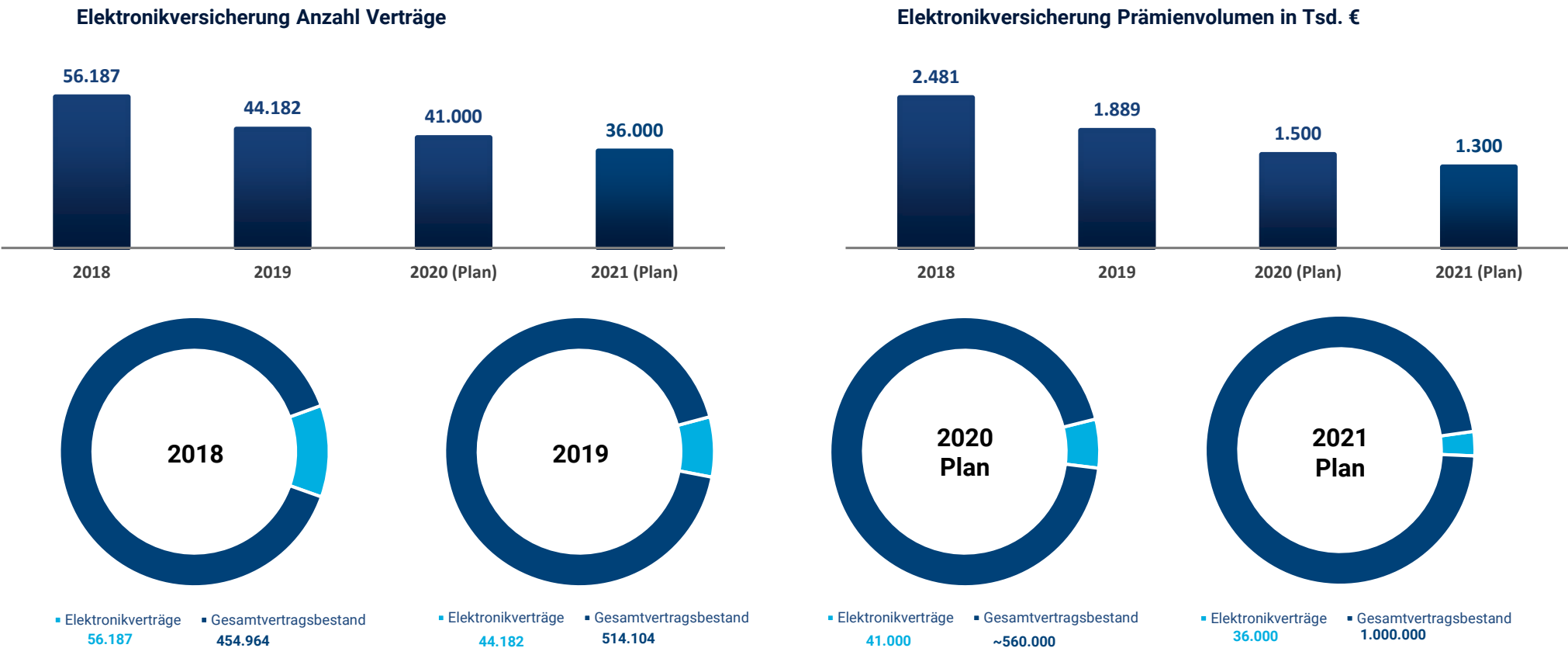
Die Mitglieder des Kapitalanlageausschusses sind:

- Der Vorstand,
- ein Vertreter der MainFirst AG,
- ein Vertreter der Monega,
- der verantwortliche Aktuar,
- der Abteilungsleiter Finanzplanung/ Finanzsteuerung und
- die URCF.

Beantwortung vorab eingereichter Fragen

Frage Nr. 11 |
Wie ist der aktuelle Stand des Run Off der technischen (Elektronik) Versicherung?

ANTWORT:



Beantwortung vorab eingereichter Fragen

Frage Nr. 12 |

Was bedeutet auf Seite 41 des Geschäftsberichtes die Angelegenheit Aufwendungen für Beschaffung von Eigenkapital in Höhe von 2,6 Mio.?

ANTWORT:

- Im Rahmen des IPO (4. Dezember 2018) sind insgesamt 2,6 Mio. € an Kosten entstanden.
- Davon sind im Jahr 2018 2,47 Mio. € und im Jahr 2019, aufgrund des sogenannten Greenshoes, noch einmal 130.000 € (nach Steuer) entstanden.
- Nach IFRS werden Kosten für die Beschaffung von Eigenkapital gegen das vorhandene Eigenkapital gerechnet und bleiben so dauerhaft „stehen“.

Beantwortung vorab eingereichter Fragen

Frage Nr. 13 |

Auf Seite 70 des Geschäftsberichtes wird von sonstigen Vermögenswerten gesprochen (übrige Aktiva). Was ist darunter zu verstehen?

ANTWORT:

Die sonstigen Vermögenswerte setzen sich wie folgt zusammen:

- 850.000 € Forderungen aus Zinscoupons der Anleihen und Dividenden der Aktien des Fonds.
- 595.000 € Vorauszahlungen für die Werbe- und Hospitalityleistung der Eintracht Frankfurt für 2020.
- 16.000 € diverse Forderungen sonstiger Art.

Beantwortung vorab eingereichter Fragen

Frage Nr. 14 |

Was sind die Ursachen der deutlichen Steigerung der Versicherungsleistungen (von 27 Mio. € auf 35 Mio. €)?

ANTWORT:

- Wurde bereits auf Seite 52 beantwortet.

Beantwortung vorab eingereichter Fragen

Frage Nr. 15 |

Was bedeuten im Bereich sonstige Aufwendungen (Geschäftsbericht Seite 81) Depotzinsen Rückversicherer?

ANTWORT:

- Auch Versicherungsprodukte die nach Art der Lebensversicherung kalkuliert sind werden rückversichert.
- Die Rückversicherung umfasst typischerweise nicht die Verantwortung für die Anlage des vereinnahmten Beitrages.
- Die Deutsche Familienversicherung muss bei Versicherungen die nach Art der Lebensversicherung kalkuliert sind den einkalkulierten Zins erwirtschaften. Dies bezieht sich auf 100 % des anzulegenden Kapitals, also auch auf den Anteil, der der Rückversicherung unterliegt.

Beantwortung vorab eingereichter Fragen

Frage Nr. 16 |

Das erste Quartal 2020 hat einen Verlust vor Steuern in Höhe von 5,6 Mio. gebracht. Erwartet waren 2,5 Mio. Was sind die Ursachen?

ANTWORT:

- Wurde bereits auf Seite 65 beantwortet.

Beantwortung vorab eingereichter Fragen

Frage Nr. 17 |

Wie ist die Prognose für das Jahr 2020, natürlich unter der aktuellen schwierigen Situation?

(Neugeschäft, Jahresergebnis)

ANTWORT:

- Ob das gesteckte Jahresziel für das Neugeschäft nach Abschluss des zweiten Quartals weiter aufrechterhalten werden kann, hängt vom Umfang der Lockerungen im Bereich der Touristik und der Wiederbelebung der Wirtschaft ab. **Trotz der bestehenden Unsicherheiten hält die DFV aber zunächst an ihren Absatzzielen fest.** Das Unternehmen **will im Gesamtjahr 100.000 Neuverträge generieren, das Bestandsvolumen um 25 bis 30 Mio. € steigern** sowie die **gebuchten Bruttobeiträge um mindestens 30% erhöhen.**
- Das **Ergebnis wird im laufenden Geschäftsjahr weiterhin durch hohe Wachstumsinvestitionen** für den fortlaufenden Ausbau des Vertragsbestands, Ausgaben für die zunehmende Digitalisierung und den Auf- und Ausbau neuer Vertriebswege und der Organisation **beeinflusst.** Hier werden sich besonders die **Vorbereitungen für die tarifvertraglich geregelte Pflege-Branchenlösung Careflex auswirken.** Daher rechnet die DFV für das **Geschäftsjahr 2020** mit einem **Verlust vor Steuern (EBIT) zwischen 9 bis 11 Mio. €.** **Bei linearer Fortschreibung dieser ambitionierten Ziele erwartet die Deutsche Familienversicherung, trotz der hohen Wachstumsinvestitionen die geplanten Verluste von 2020 in 2021 zu kompensieren.**

Herzlichen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!

Die weiteren Tagesordnungspunkte

- **TOP 2** | Beschlussfassung über die Entlastung der Mitglieder des Vorstands
- **TOP 3** | Beschlussfassung über die Entlastung der Mitglieder des Aufsichtsrats
- **TOP 4** | Beschlussfassung über die Vergütung der Aufsichtsratsmitglieder für das Geschäftsjahr 2020
- **TOP 5** | Beschlussfassung über die Änderung des § 3 Abs. 2 (Bekanntmachungen und Informationsübermittlung) und des § 18 Abs. 3 Satz 1 (Teilnahme und Ausübung des Stimmrechts) der Satzung der Gesellschaft

TOP 2

Beschlussfassung über die Entlastung der Mitglieder des Vorstands

TOP 3

Beschlussfassung über die Entlastung der Mitglieder des Aufsichtsrats

TOP 4

**Beschlussfassung über die Vergütung der
Aufsichtsratsmitglieder für das Geschäftsjahr 2020**

TOP 5

Beschlussfassung über die Änderung des § 3 Abs. 2 (Bekanntmachungen und Informationsübermittlung) und des § 18 Abs. 3 Satz 1 (Teilnahme und Ausübung des Stimmrechts) der Satzung der Gesellschaft

Herzlichen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!

DEUTSCHE 
Familienversicherung