



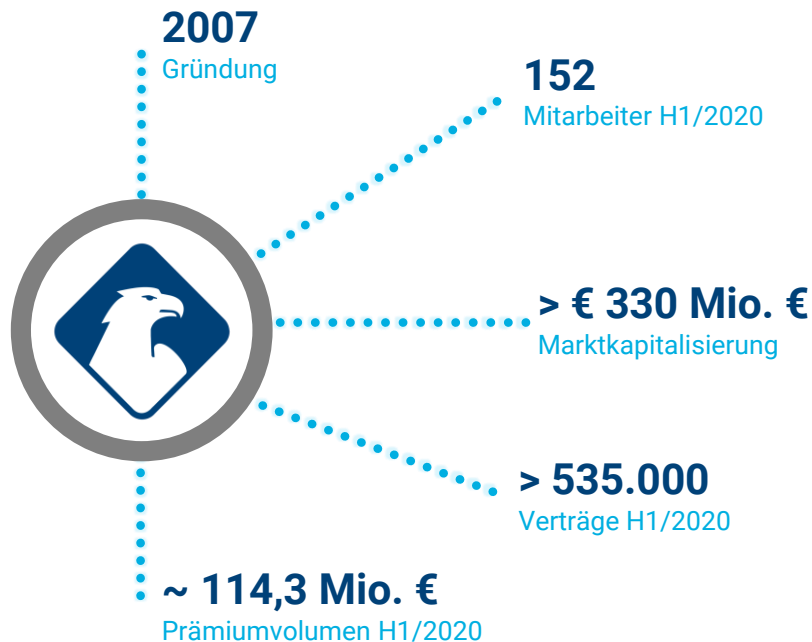
Das führende InsurTech in Europa

DFV Deutsche Familienversicherung AG
FRANKFURT/MAIN | 03. September 2020

Hauck & Aufhäuser Roadshow

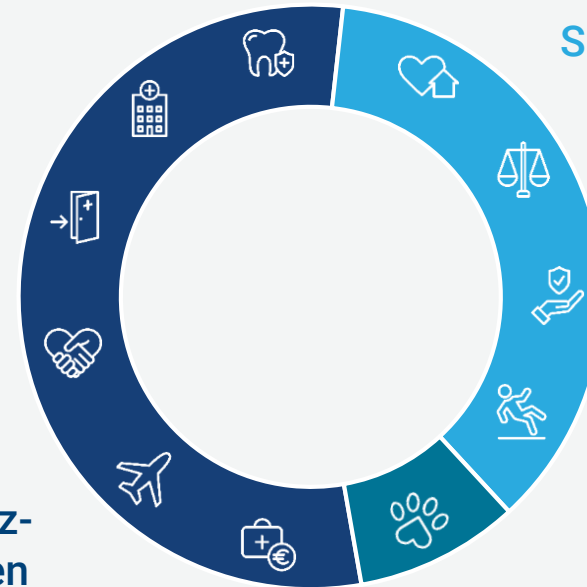
Der erste digitale Versicherer auf dem deutschen Markt

- Ein weltweit führendes InsurTech
- Gemischter Krankenzusatz- und Sachversicherer
- Börsennotiert an der Frankfurter Börse (Prime Standard)



Krankenzusatzversicherungen

- Zahnzusatz-,
- Stationäre Zusatz-,
- Ambulante Zusatz- und
- Pflegezusatzversicherung sowie
- Auslandsrankenversicherung und
- Krankentagegeld



Sachversicherungen

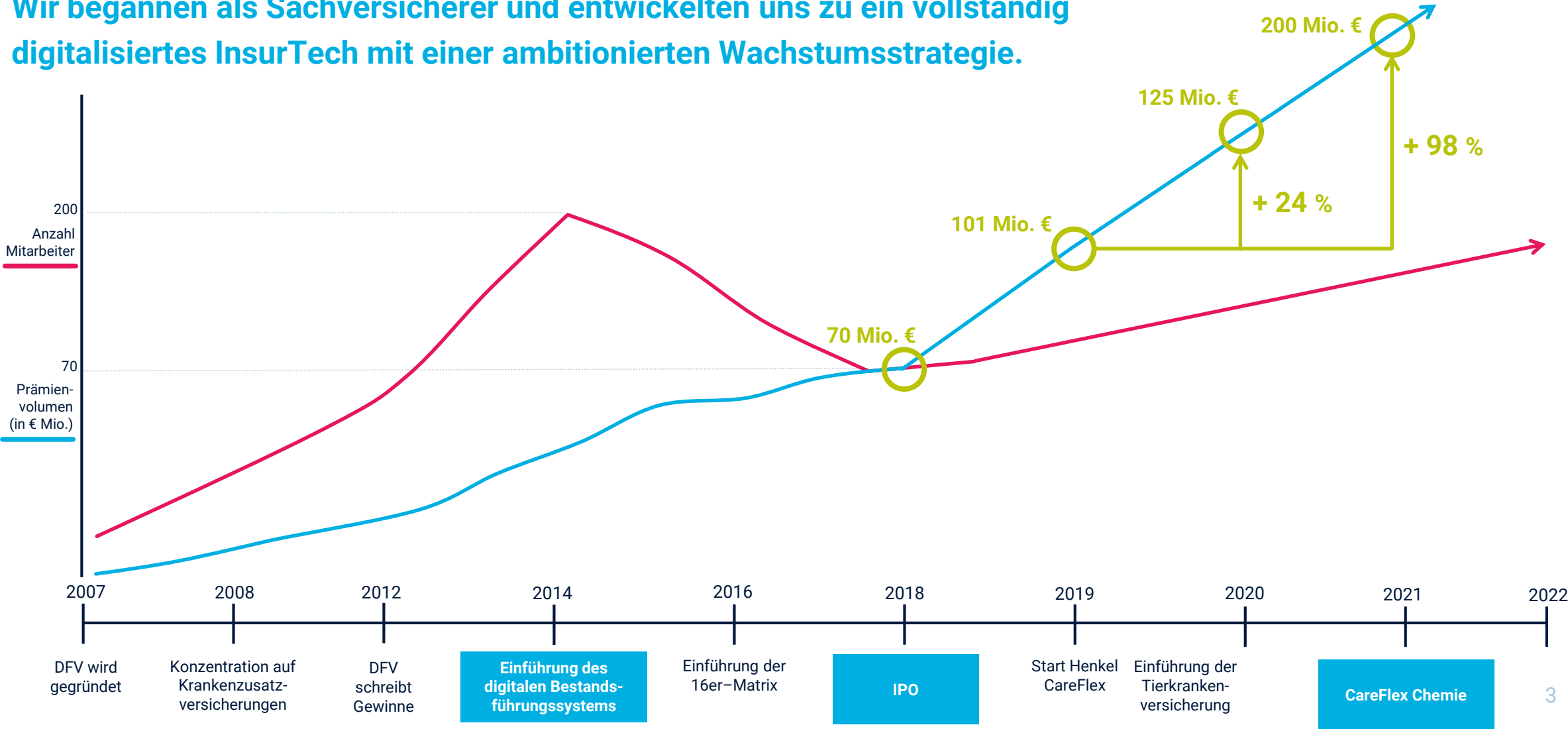
- Hausrat-,
- Rechtsschutz-,
- Haftpflicht- und
- Unfallversicherung

Tierversicherungen

- Hundekranken-,
- Katzenkranken- und
- Hundehalterhaftpflichtversicherung

DFV Wachstumsgeschichte

Wir begannen als Sachversicherer und entwickelten uns zu ein vollständig digitalisiertes InsurTech mit einer ambitionierten Wachstumsstrategie.



Ein Vorstand mit 90 Jahren Versicherungserfahrung



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

Führendes InsurTech

Wir spielen in der Champions League des Neugeschäftswachstums

| DFV AG beim Kundenwachstum 2019 in der Spitzengruppe ⁽¹⁾ | | | | |
|---|-----------------------------|----------------------|------------------------------|---------------|
| Unternehmen | Kundenwachstum | Mitarbeiter | Kunden | Gründungsjahr |
|  | 95.000 ⁽²⁾ | 14.600 | 1.163.000 | 1922 |
|  | 71.400 | 15.771 | 2.100.000 | 1890 |
|  | 67.528⁽³⁾ | 122 | 514.000⁽⁴⁾ | 2007 |
|  | 52.300 | ./. | 1.656.582 | 1984 |
|  | 43.000 | 1.914 | 1.292.000 | 1904 |
|  | 35.000 | 493 | 488.000 | 1820 |
|  | 21.000 | 4.315 | 618.013 | 1935 |
|  | 20.000 | 15.610 | 2.530.000 | 1905 |
|  | 14.191 ⁽⁵⁾ | 1.441 ⁽⁵⁾ | 1.238.369 ⁽⁵⁾ | 1875 |
|  | 10.800 | ./. | 3.521.000 | 1927 |
|  | - 5.200 | 9.038 | 928.000 | 1839 |
|  | -9.500 | 7.329 ⁽⁵⁾ | 1.907.000 | 1907 |

Eine der deutschen
Top 3-Versicherungen
im Neugeschäft der
Krankenzusatz-
versicherungen

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: Entnommen dem DFV Jahresbericht 2019 (IFRS), S. 19.

4: Inklusive des Sachversicherungsbestandes.

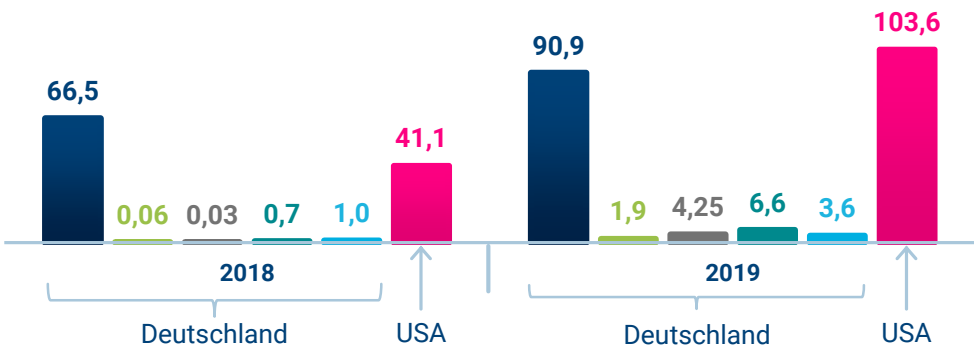
5: Zahlen beziehen sich auf das Jahr 2018.

Führend im bestehenden Geschäft

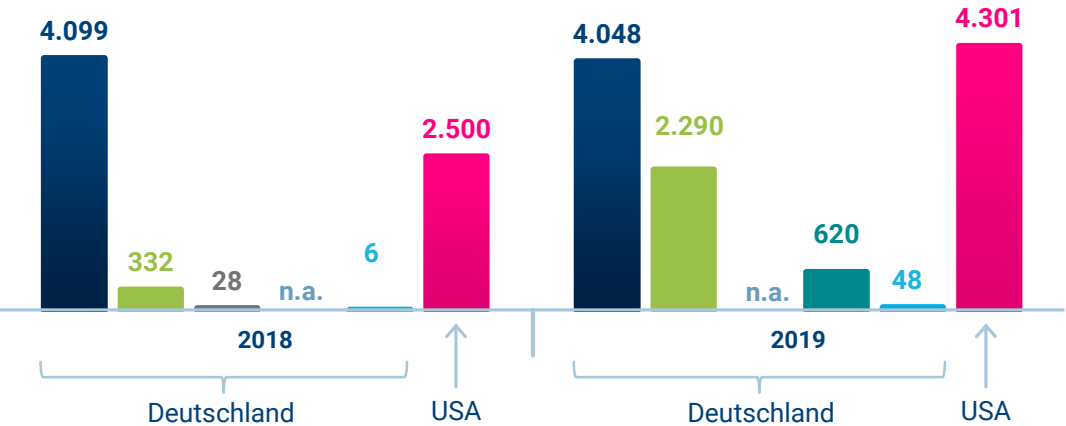
Fast immer einen Schritt voraus



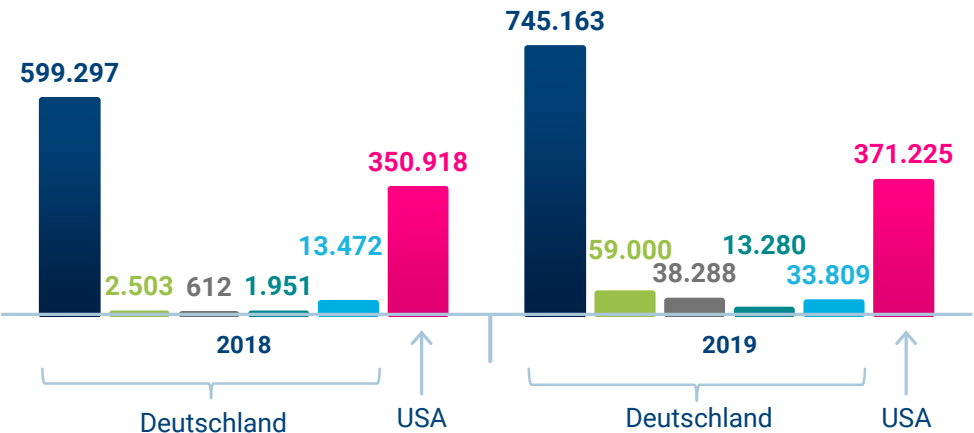
Gebuchte Bruttobeiträge in Mio. €**



Verträge pro Mitarbeiter**









Gebuchte Bruttobeiträge pro Mitarbeiter in €**



*Die Zahlen basieren auf öffentlich zugänglichen Quellen, die als zuverlässig gelten. Die DFV AG hat die Angaben auf Plausibilität, aber nicht auf Richtigkeit und Vollständigkeit geprüft.
** OnelInsurance gehört zur wefox-Gruppe und hat nur 13 Mitarbeiter. Die Tarife Verträge pro Mitarbeiter und gebuchte Bruttobeiträge pro Mitarbeiter berücksichtigen die Anzahl der Mitarbeiter von wefox, da OnelInsurance zur wefox-Gruppe gehört. Die gebuchten Bruttobeiträge und die Anzahl der Verträge beziehen sich auf OnelInsurance.

Der erste echte Vergleich mit einem börsennotierten InsurTech

H1 2020

| |  |  |
|---|---|---|
|  Bestandsbeiträge in Mio. € | 114,3 | 137,5 |
|  Kundenzuwachs 2019 – H1 2020 | 46.415* | 171.042* |
|  Gewinn in Mio. € | -4,1 | -51,1 |
|  Markt- kapitalisierung in Mio. € | ~330 | ~3.154 |

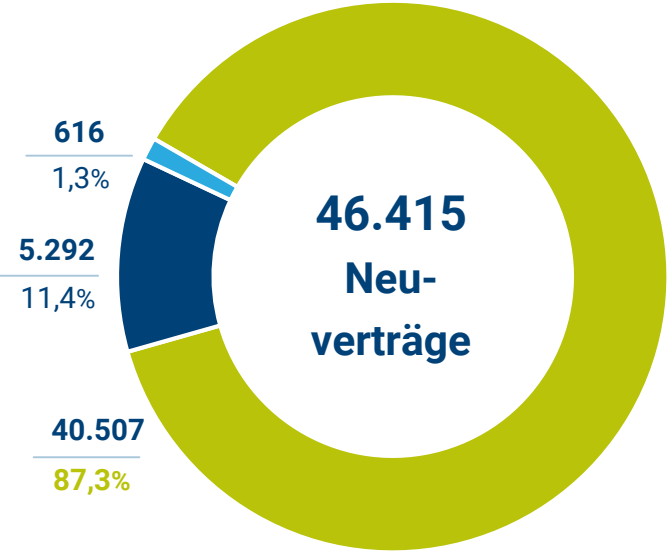
* Bestandskundenwachstum Lemonade und Neukundenwachstum bei DFV.

Bei den angegebenen Zahlen handelt es sich um die Ergebnisse des H1 2020. Lemonade veröffentlichte seine Zahlen am 12. August. Sie sind abrufbar unter: https://s24.q4cdn.com/139015699/files/doc_downloads/2020/08/Lemonade_Quarterly_Investor_Metrics_Q2_20.pdf

Hoch skalierbarer Multi-Channel Vertriebsmix

Dank unseres skalierbaren Vertriebes können wir enormes Wachstum realisieren

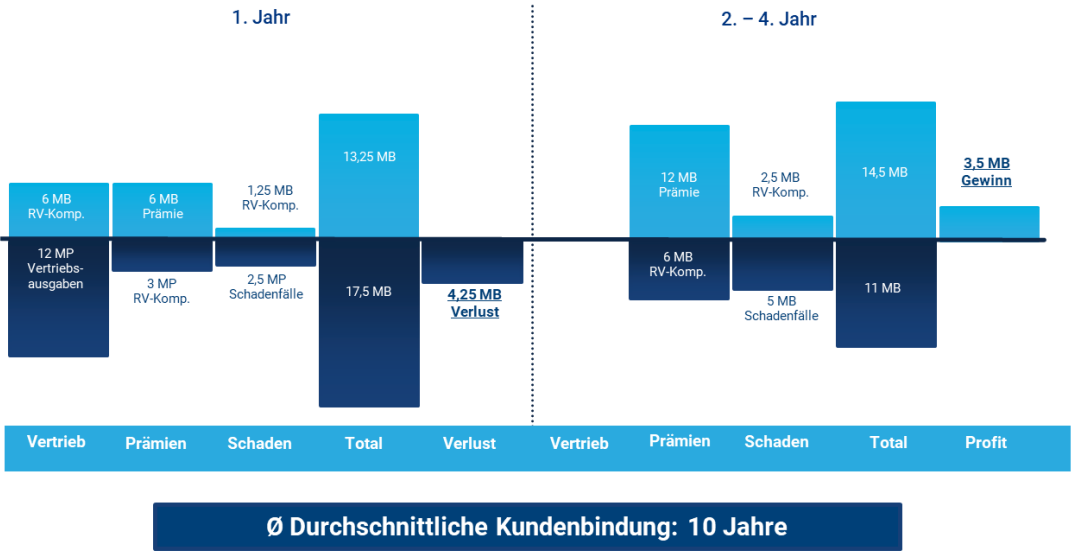
Neugeschäft (Verträge) nach Vertriebskanal H1 2020



- Google, Bing, DRTV, Direkt
- Makler
- Kooperationen

Steigerung des Online-Vertriebs um + 21,4 % im Vergleich zum H1 2019

Vertriebsausgaben



Im Durchschnitt benötigen wir 12 Monate um die durchschnittlichen Akquisitionskosten in Höhe von 360 € pro Kunden auszugleichen. Das entspricht einem durchschnittlichen Monatsbeitrag von 30 €.

Was macht unseren (Online-) Vertrieb so erfolgreich?

Skalierbar und digital

Einfache und
verständliche Produkte



Schnellste
Abschlussstrecke



Einfache online
Bezahlmethoden



Führend durch Produktqualität

Wiederholt ausgezeichnete Produkte

TESTSIEGER

Stiftung Warentest

Finanztest

GUT (1,7)

DFV-KrankenGeld (DFV-KG/40)

Im Test: 33 Krankentagegeldtarife

32-jähriger Modellkunde Modell 1

Ausgabe 06/2018

www.test.de

DFV-KrankenGeld

1. Mal

TESTSIEGER

Stiftung Warentest

Finanztest

SEHR GUT (0,8)

Aktuelles Preis-Leistungs-Verhältnis: SEHR GUT (0,8)

(KlinikSchutz Premium)

Im Test: 24 Zweibettzimmer

Ausgabe 07/2020

www.test.de

DFV-KlinikSchutz

2. Mal in Folge

TESTSIEGER

Stiftung Warentest

Finanztest

GUT (1,6)

(DFV-DeutschlandPflege Flex)

Im Test: 33 Pflegetagegeldtarife

55-jähriger Modellkunde Modell 1

Ausgabe 02/2020

www.test.de

DFV-DeutschlandPflege

3. Mal in Folge

TESTSIEGER

Stiftung Warentest

Finanztest

SEHR GUT (0,5)

(ZahnSchutz Exklusiv 100)

Im Test: 249 Zahnzusatzversicherungen

Ausgabe 06/2020

www.test.de

DFV-ZahnSchutz

5. Mal in Folge

Volldigitale Produktentwicklung bei der DFV: Einfach.Vernünftig.

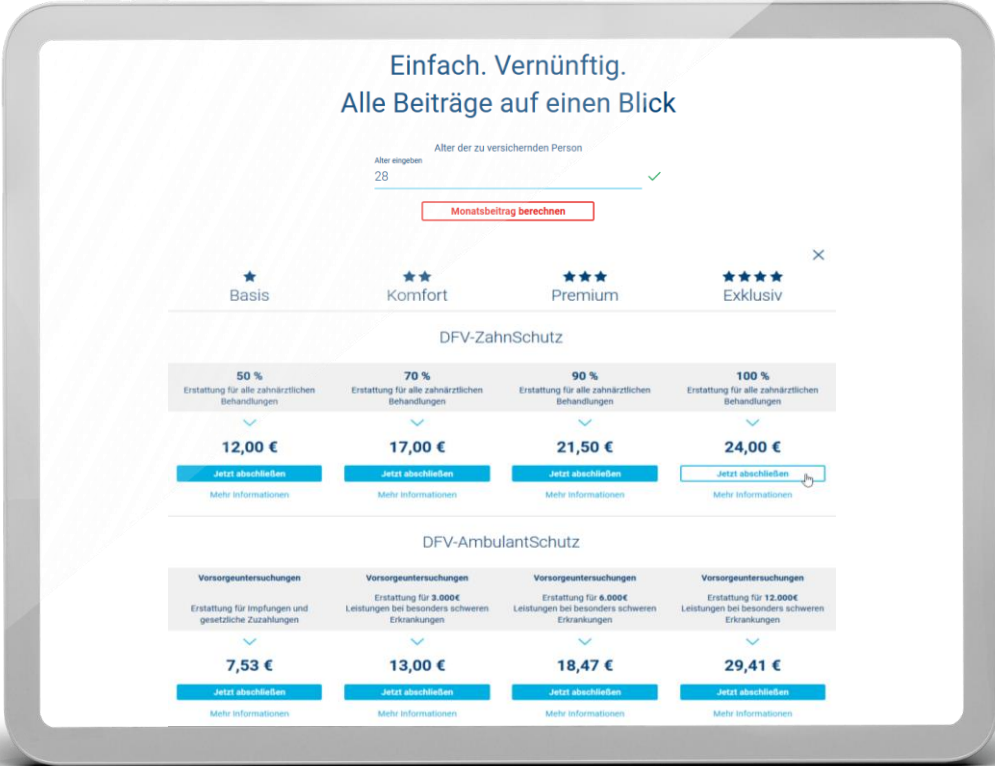
Einfache Produktauswahl über unsere Website

Kann kein anderer

1. Alter eingeben



2. Produkt und Tarif auswählen

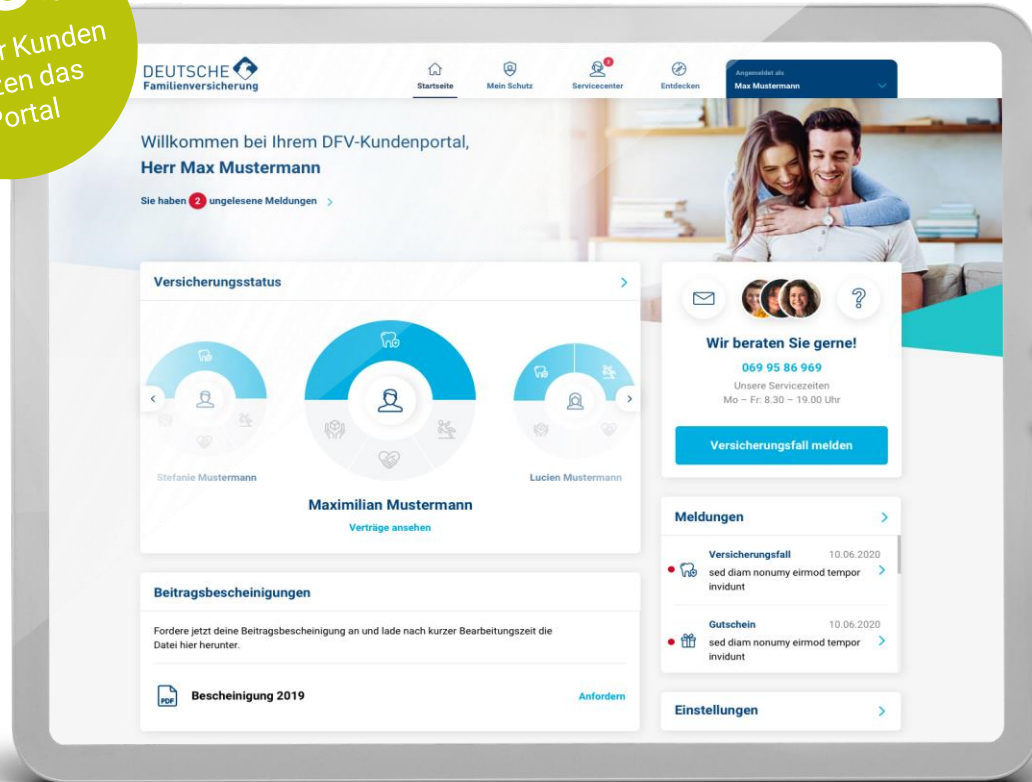


Unser Kundenportal – Einfach.Vernünftig.

Kundenorientierung in Perfektion

98%

unserer Kunden
nutzen das
Portal



yvonne pietsch

★★★★★ 24. Juli 2020



Schnell, unkompliziert, zuverlässig. Ich bin zu 100% zufrieden. Nie Probleme gehabt.



Stefan Bubl

★★★★★ 28. Juli 2020



Sehr einfach und für jeden verständlich. Alle seine Versicherungen unter Kontrolle.



Robert Schroeter

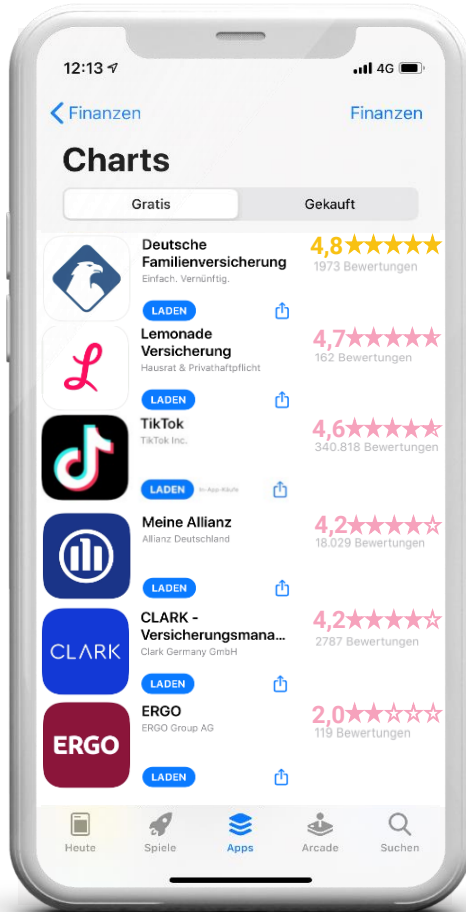
★★★★★ 13. Mai 2020



Schnelle Einreichung der Rechnung, sehr guter Service, sehr gute Kommunikation

Die beste App – und die beliebteste

Unsere Kunden verdienen nur das Beste



Schnelle Bearbeitung & einfache Bed... 9. Apr.
★★★★★ weirdcatworld

Ich bin mit dem Service und allem drum herum mega zufrieden. Die Bearbeitung läuft schnell und auch die Bedienung über die App ist super! 🤖npel. Kann ich nur weiter empfehlen. 😊

Sehr gute App! Bin begeistert! Vor 1 J.
★★★★★ HI-DUS-85

Ich bin begeistert vom Design und der Usability dieser App. Meiner Meinung nach kann man eine App nicht besser gestalten. Das Einreichen einer Rechnung ist nun einfacher als ich mir zuvor erträumen konnte.

Top!★★★★★ Vor 1 J.
Tatiana-HH

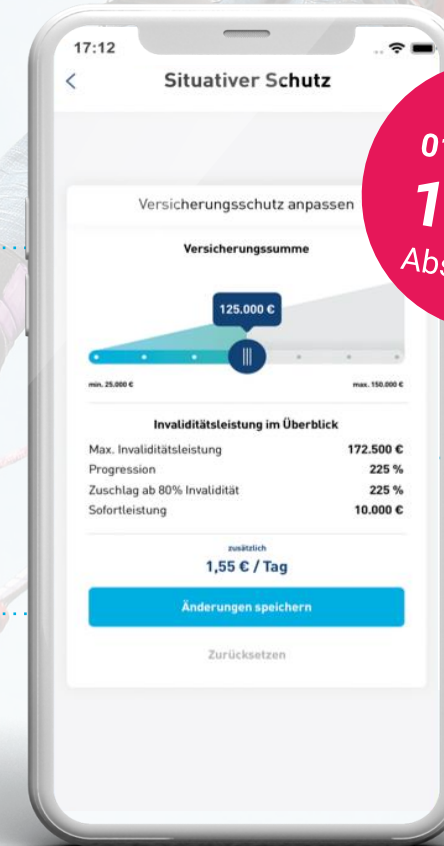
Bin einfach nur begeistert, wie kundenfreundlich diese App ist! Wie einfach und schnell die Einreichung einer Rechnung al...ift. Vielen Dank für dieses Erlebnis. 😊

Über 48.000
Downloads

IOS: 27.000
Android: 21.000

Über 63.000
Rechnungen

IOS: 32.000
Android: 31.000



Seit
01.01.2020
1.200
Abschlüsse

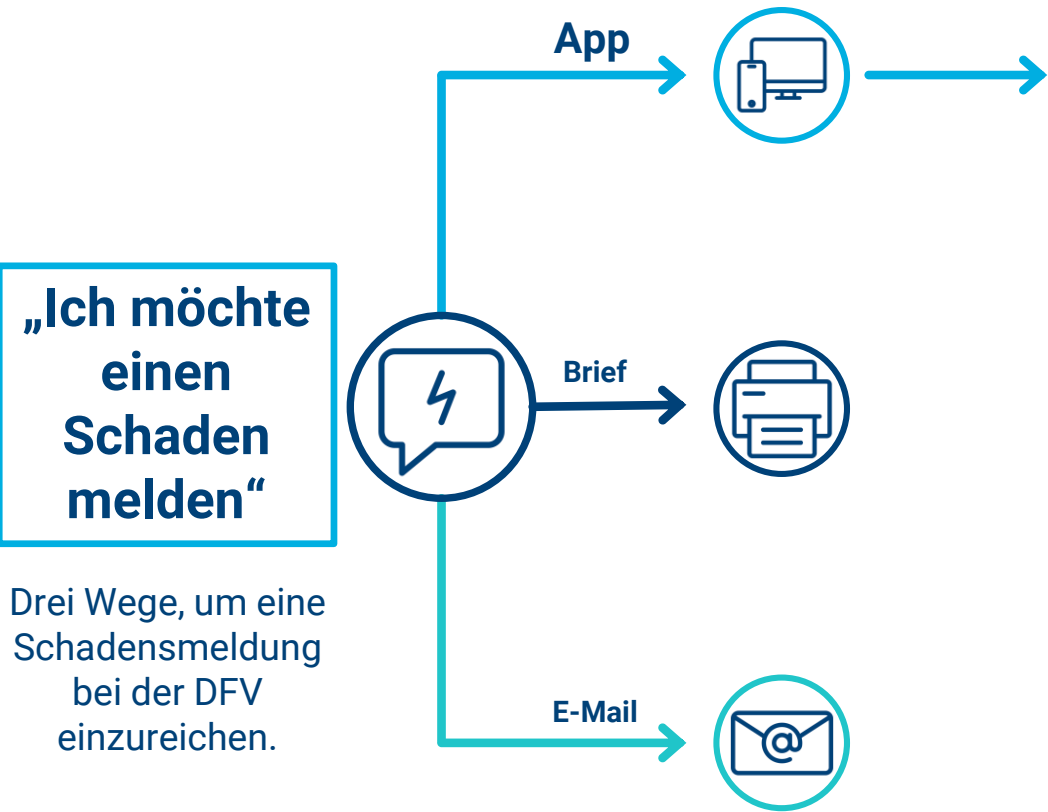
...Ausgezeichnete App

App Store: 4,8 Sterne
Google Play Store: 4,9 Sterne

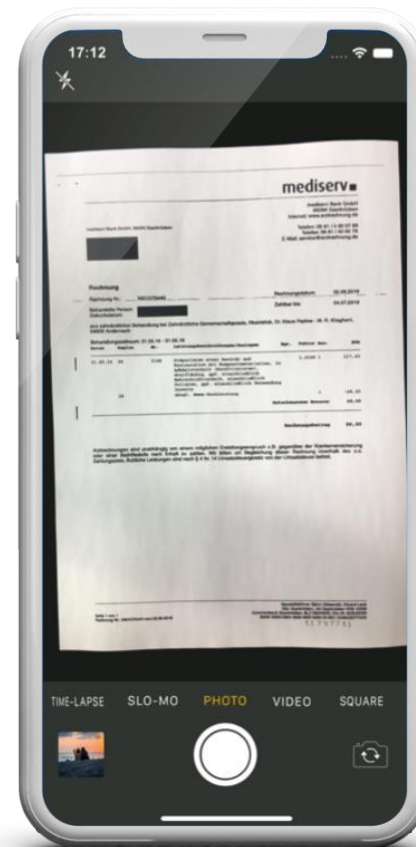
Im Google Play Store sogar
mit 4,9 Sternen bewertet!

Einfacher als ein Selfie – unsere Schadenmeldung per App

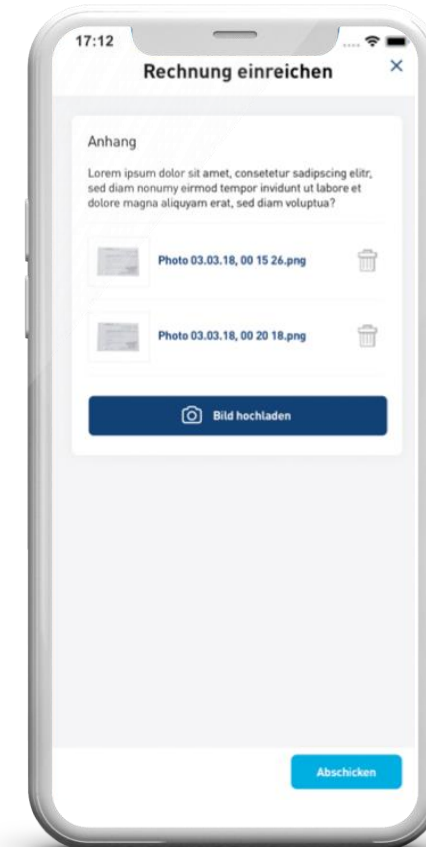
Mehr Kundenzufriedenheit durch Digitalisierung



1. Rechnung fotografieren



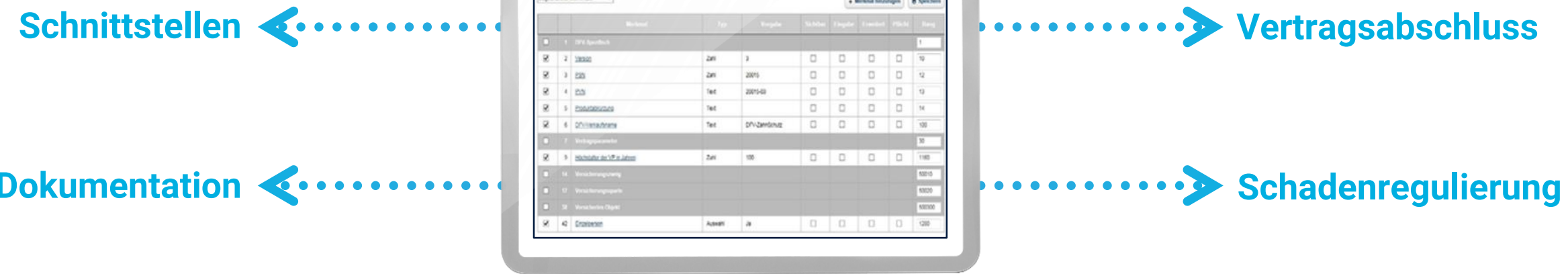
2. Bestätigen



Führend durch Digitalisierung

Java- und Event-basiertes Bestandsführungssystem

Wir haben das leistungsfähigste Bestandsführungssystem und den „Product Module Editor“ entwickelt. Mit über 1.500 Eingabemöglichkeiten können wir **Produkte** so **konfigurieren**, dass die gesamten Benutzeroberflächen, die Korrespondenz und die Vertragsabwicklung **zentral gesteuert** werden.



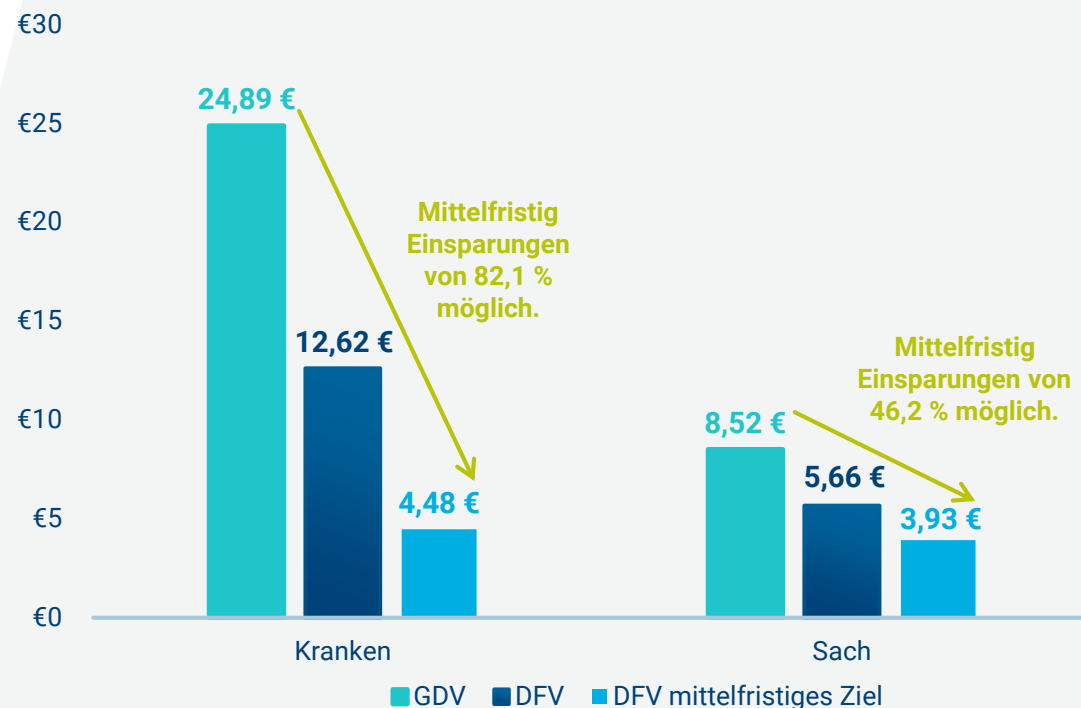
Konfigurieren statt programmieren.

Kosteneffizient und skalierbar wachsen dank unseres IT-Systems

Sinkende IT-Kosten bei steigenden Kundenzahlen

- Unsere **IT-Kosten** pro versichertem Risiko sind **niedriger** als **der Durchschnitt der Versicherungsbranche**. Bei Krankenzusatzversicherungen ist die DFV **um 50 % günstiger**.
- Wir **planen**, etwa **8,5 Mio. €** für unsere IT auszugeben. Wenn wir unsere **IT-Kosten mit den Durchschnittswerten für die Versicherungsbranche** in Deutschland berechnen, würden die Ausgaben im Jahr 2020 bei rund **12,5 Mio. €** liegen.
- Während unsere **Kundenzahl mittelfristig** auf bis zu **2.000.000** steigen wird, werden unsere **IT-Kosten** auf fast 4,48 € pro versichertem Risiko (Gesundheit) und 3,93 € (Sachversicherungen) **sinken**.

Im Durchschnitt sind wir in unseren IT-Kosten um mehr als **50 % günstiger** als im Durchschnitt der Versicherungsbranche



* Daten des Geschäftsjahres 2019.

Finanzkennzahlen

Führend durch Wachstum

Trotz COVID-19 sind wir auf Kurs

+ 46.415

Neuverträge

114,3 Mio.€

Bestandsbeiträge

+15,4 Mio.€

neu generiertes
Prämienvolumen

+ 28,8 %

mehr gebuchte
Bruttobeiträge

+330 %

mehr Sach-
versicherungen

218 %

stabile
Solvenzquote

119,4 Mio.€

ausgeglichene
Kapitalanlage

60,5 %

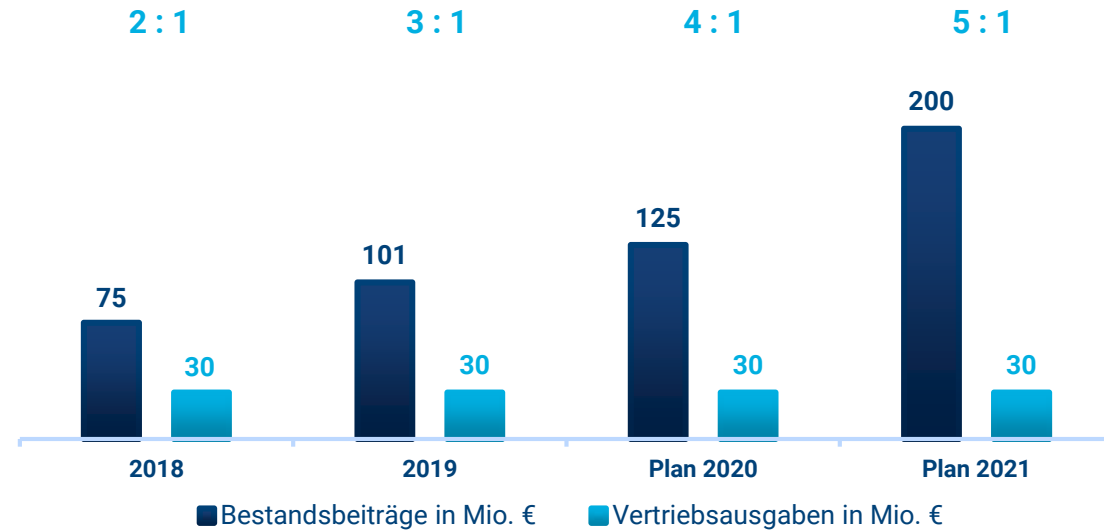
niedrige Schaden-
quote

Wir investieren in unser Wachstum und sind im Kerngeschäft profitabel

Versicherungstechnisches Ergebnis nach HGB

| Beiträge | | H1 2020 |
|---|--|----------------------|
| Gebuchte Bruttobeiträge | | 53.620.661 € |
| Abgabe Beitragseinnahmen an RV | | -24.965.943 € |
| Netto Beitragseinnahmen | | 28.654.718 € |
| Aufwendungen für Versicherungsfälle | | |
| Brutto | | -32.119.093 € |
| Übernahme Schaden-/Leistungsaufwände durch RV | | 14.185.408 € |
| Netto Schaden-/Leistungsaufwände | | -17.933.685 € |
| Versicherungstechnisches Ergebnis I | | |
| Brutto | | 21.501.568 € |
| Netto | | 10.721.033 € |
| Kosten | | |
| Kosten (total ohne Schadenregulierung) | | -10.621.410 € |
| Personal | | -5.414.861 € |
| IT | | -3.627.826 € |
| Sonstiges | | -1.578.722 € |
| Kostenübernahme durch RV | | 5.847.477 € |
| Versicherungstechnisches Ergebnis II | | |
| Brutto | | 10.880.158 € |
| Netto | | 5.947.101 € |
| Vertriebsausgaben – DFVV | | |
| Brutto-Vertriebsaufwand | | -17.444.497 € |
| Personal | | -1.104.891 € |
| Marketing | | -365.035 € |
| Vertriebsausgaben | | -15.974.571 € |
| Übernahme Vertriebsaufwendung durch RV | | 6.585.032 € |
| Netto-Vertriebsaufwand | | -10.859.465 € |
| Versicherungstechnisches Ergebnis III | | |
| Brutto | | -6.564.338 € |
| Netto | | -4.912.364 € |
| Kapitalanlagen | | |
| Kapitalanlagen (nach Kosten) | | -398.085 € |
| Sonstiges | | -416.037 € |
| Versicherungstechnisches Ergebnis IV | | |
| Vor Steuern | | -5.726.486 € |

Verhältnis Bestandsbeiträge zu Vertriebsausgaben (Plan)



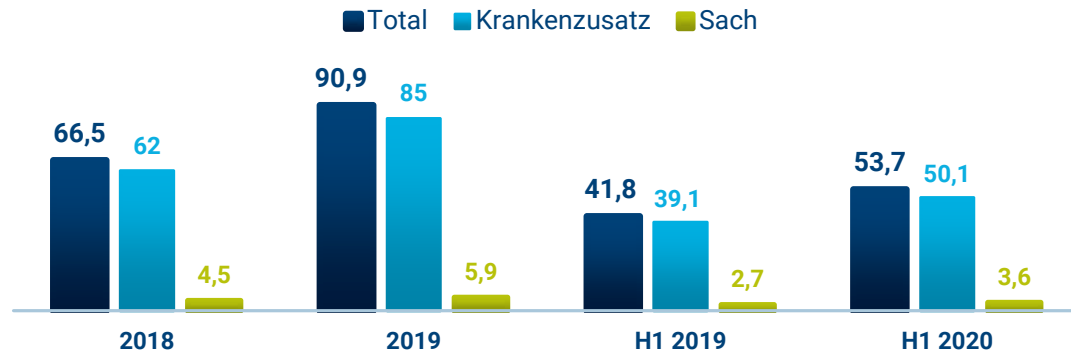
Erreichen der Gewinnzone

Ab einem Verhältnis von 4 : 1 kann von einer Versicherung erwartet werden, dass sie profitabel ist.

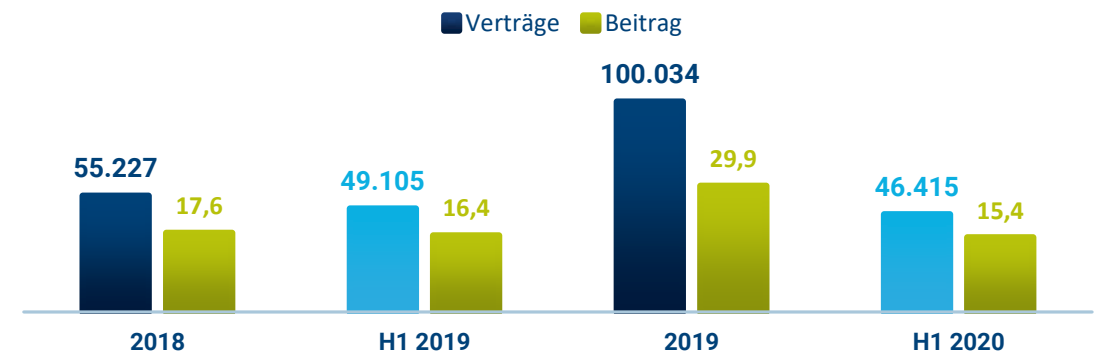
Anstieg der gebuchten Bruttobeiträge in H1 2020 um **28,8 %**

Wir halten, was wir versprechen

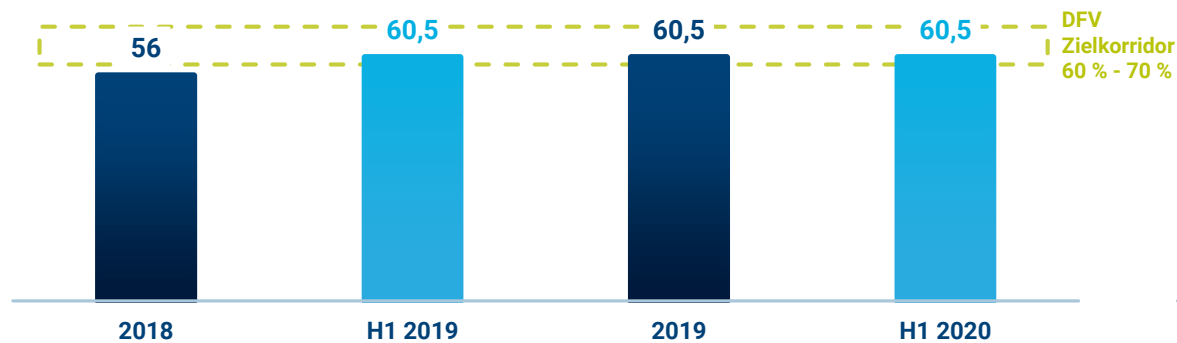
Gebuchte Bruttobeiträge in Mio. €



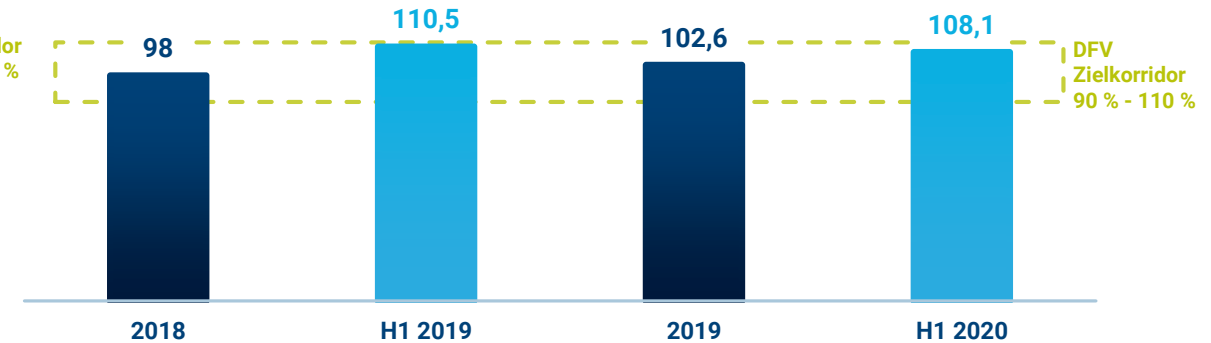
Neugeschäft in Verträgen, Beiträge in Mio. €



Schadenquote in %



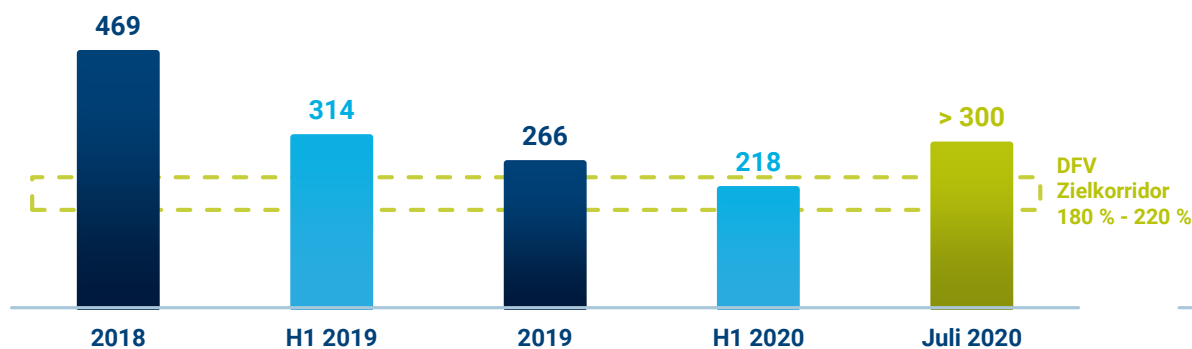
Combined Ratio in %



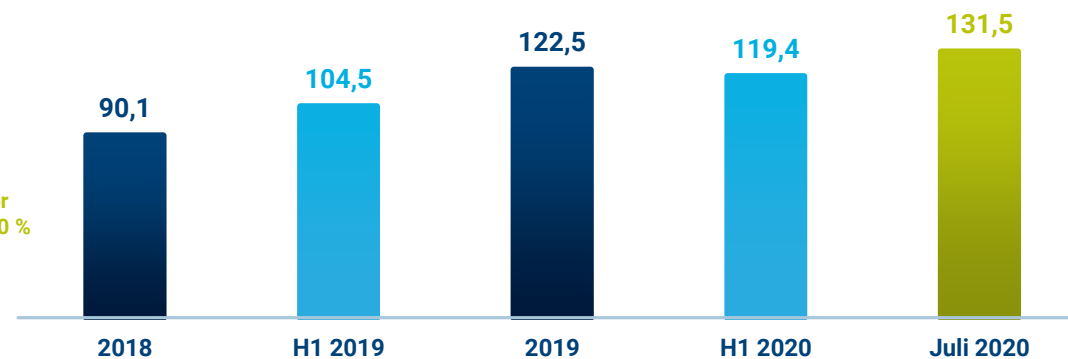
Vollständige Erholung der Kapitalanlage nach dem COVID-19-Schock

Erfolgreiche Restrukturierung führt zur Erhöhung der Kapitalanlagen

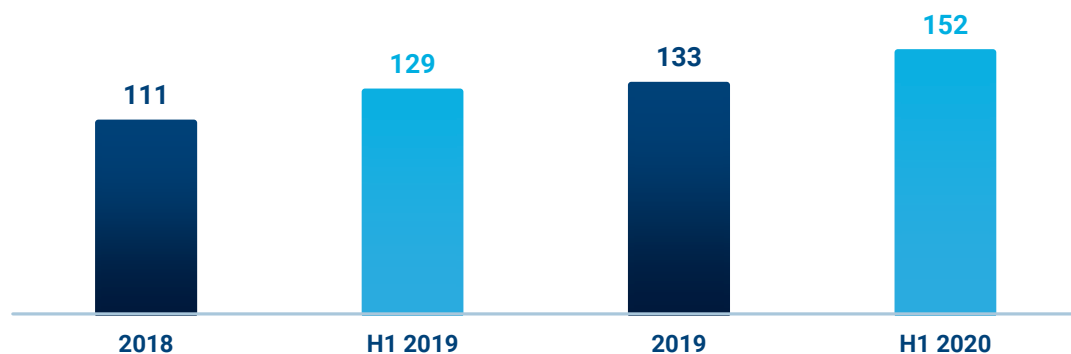
Solvenzquote in %



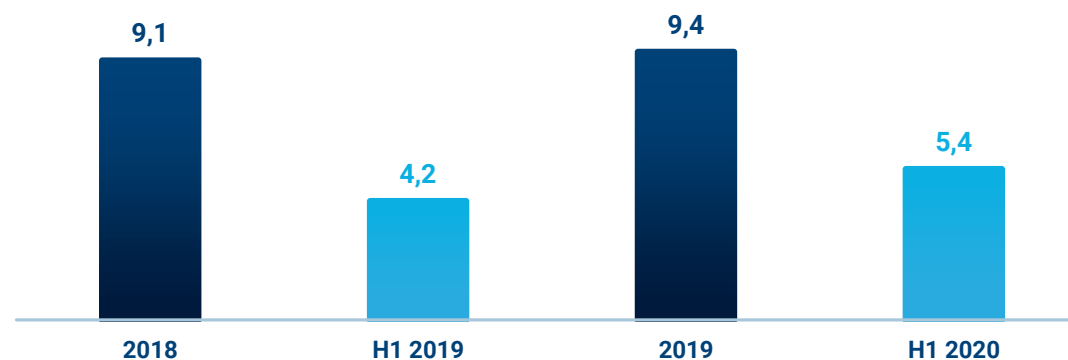
Kapitalanlagen in Mio. €



Anzahl der Mitarbeiter



Personalausgaben in Mio. €



Ausblick

Das Erreichen einer neuen Dimension

Solides und garantiertes Wachstum

CareFlex



Neue Risikoträger



Kranken



Sach



Leben

Europa



CareFlex: Deutschlands First Mover

Einzigartig in Deutschland und Europa

Normalerweise investieren wir **70.680.000 €** (12MB), um **500.000 Kunden** mit einem **Monatsbeitrag von 11,78 € pro Kunde** zu gewinnen. Der Monatsbeitrag insgesamt beträgt 33,65 €.

Aber CareFlex:

= **11,78 € monatlicher Beitrag pro Kunde**



= **0,0 € Akquisitionskosten**



= **100 % Unternehmenswachstum**



CareFlex ist

die erste Branchenlösung für eine arbeitgeberfinanzierte Pflegezusatzversicherung für bis zu **580.000 Beschäftigte** in **1.900 Unternehmen** der Chemischen Industrie sowie optionalen Versicherungsschutz für Familienangehörige.

CareFlex bedeutet:

1.  **+ 500.000 Neukunden**
2.  **+ 70 Mio. € Bestandsbeiträge**
3.  **+ 41 Mio. € in der Kapitalanlage**

Ein Beispiel für strategische Unternehmensplanung

Die Vorgeschichte zu CareFlex



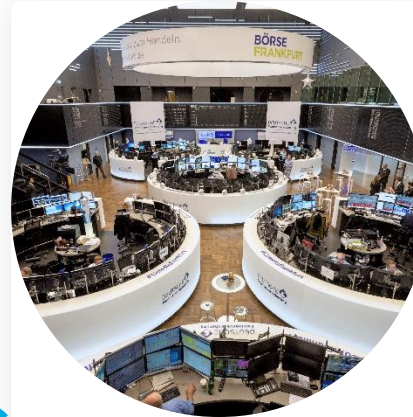
Seit 2012

Fokussierung auf die
Pflegezusatz-
versicherung



**Erstpräsentation in
KW17/2018**

Digitalisierung der DFV



**Börsengang als
InsurTech**

IPO am 04.12.2018



CareFlex

Umsetzung Henkel

Januar 2019



CareFlex
Chemie

CareFlex

November 2019

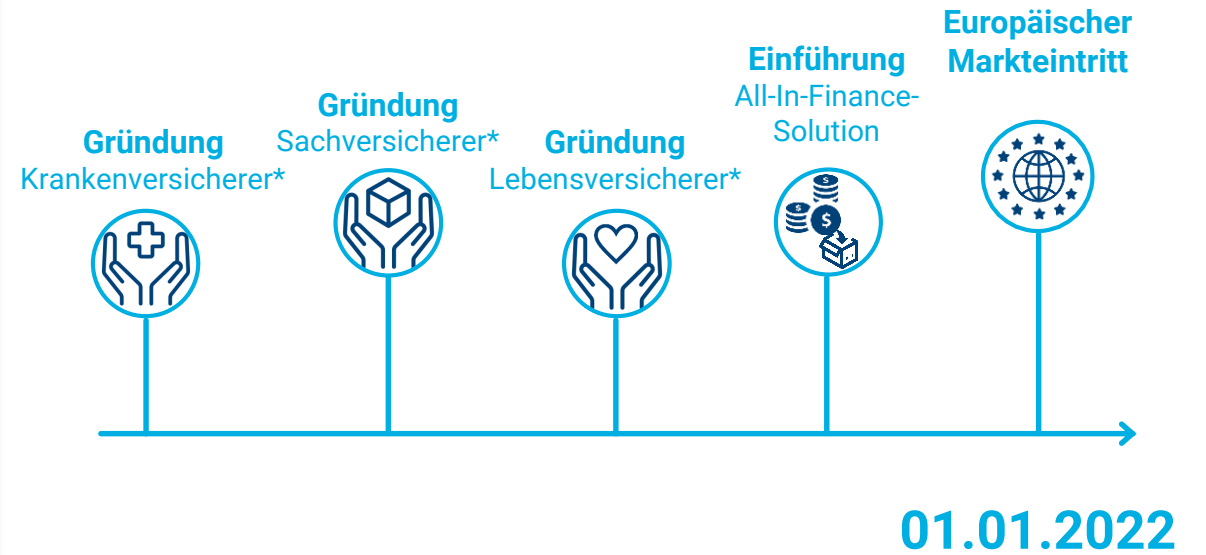
Die Gründung neuer Risikoträger

Unsere Meilensteine zum europäischen Markteintritt

Plan 2021



Unser Zeitplan



*Abhängig von der Genehmigung der BaFin.

Ausblick – Fortschreibung des profitablen Wachstums

| | 2019 | Plan 2020 | Ziel 2021 | Mittelfristiges Ziel |
|--|-------------|-------------------|--------------|-------------------------|
| Kunden / Verträge  | 514.104 | 570.000 | 1.100.000 | 2.000.000 |
| Bestandsbeitrag  | 101 Mio. € | >125 Mio. € | >200 Mio. € | 500 Mio. € |
| EBIT  | -5,2 Mio. € | -9 bis -11 Mio. € | profitabel | EBIT Marge > 10 % |

Wir freuen uns auf Ihre Fragen!



Dr. Stefan M. Knoll
CEO & CFO

Ihr Ansprechpartner:

Lutz Kiesewetter
Abteilungsleiter IR & PR
+49 (0)69 / 74 30 46 396
lutz.kiesewetter@deutsche.familienversicherung.de

Unsere nächsten IR-Termine:

| | |
|--------------|---|
| 21/09 | Goldman Sachs/Berenberg Corporate Konferenz Deutschland |
| 25/09 | Baader Investment Conference |
| 12/11 | Quartalsmitteilung Q3 2020 |

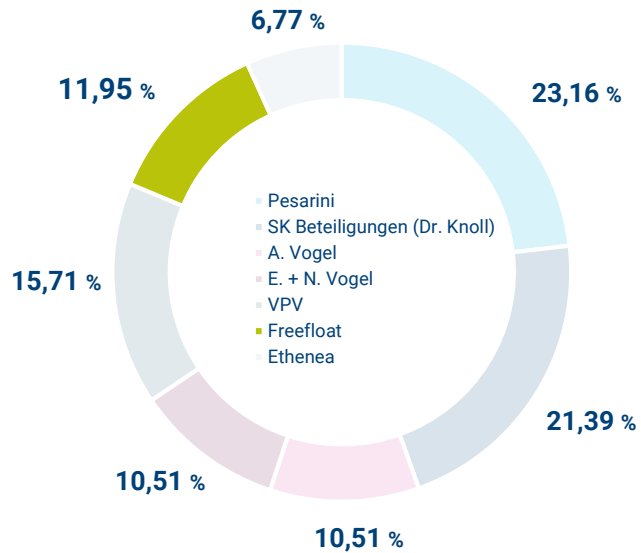
DEUTSCHE 
Familienversicherung

Appendix

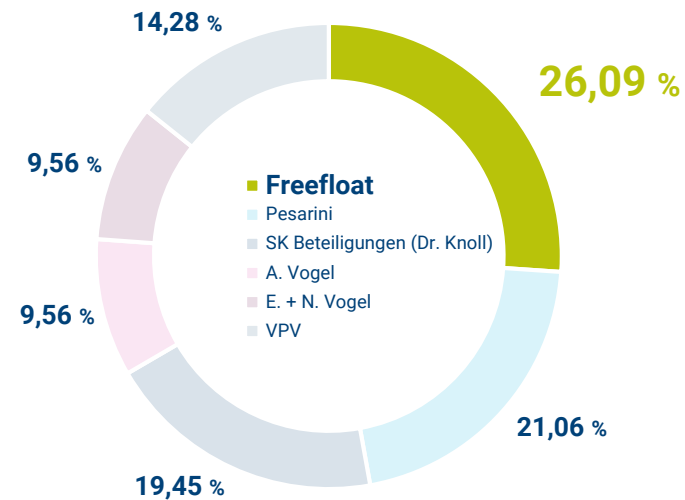
Erfolgreiche Kapitalerhöhung

Trotz schwierigem Marktumfeld

Aktionärsstruktur pre Kapitalerhöhung



Aktionärsstruktur post Kapitalerhöhung



Kapitalerhöhung an einem Tag



Bruttoerlös 32 Mio. €



Keine Gewinnkorrektur trotz COVID-19



Erhöhung des Freefloat auf 26,09 %

Ausgezeichnetes Marktpotential

Wir verwenden ein überlegenes digitales Bestandsführungssystem für unser Kundenmanagement und Verkaufsanalysen zur Entwicklung unserer Verkaufsstrategie. Dabei verfolgen wir einen Multi-Channel-Vertriebsmix. Zusätzliches Marktpotential ist auf internationalen Märkten und durch die Entwicklung einfacher Versicherungsprodukte möglich.

| VERSICHERUNGSART | VERBLEIBENDES MARKTPOTENTIAL IN DEU | MARKTPOTENTIAL IN MIO. VERTRÄGEN IN DEU |
|--------------------|--|--|
| Pflege | 94%* | 42,3 |
| Unfall | 70% | 31,5 |
| Stationär | 70% | 31,5 |
| Zahn | 60% | 27,0 |
| Hausrat | 30% | 13,5 |
| Haftpflicht | 20% | 9,0 |
| Berufsunfähigkeit | 74% | 30,2 |
| Lebensversicherung | 83% | 33,6 |

Bezogen auf das derzeitige Produktportfolio beläuft sich das **Marktpotential** in Deutschland allein auf **165 Millionen Versicherungsverträge**.

Erweitert die DFV das derzeitige **Produktportfolio**, erhöht sich das Marktpotential auf bis zu **~230 Millionen mögliche Verträge**.

Beim **europäischen Markteintritt vervielfacht** sich das **Marktpotential** für die DFV.

Europa

Konzernkennzahlen H1 2020 (IFRS)

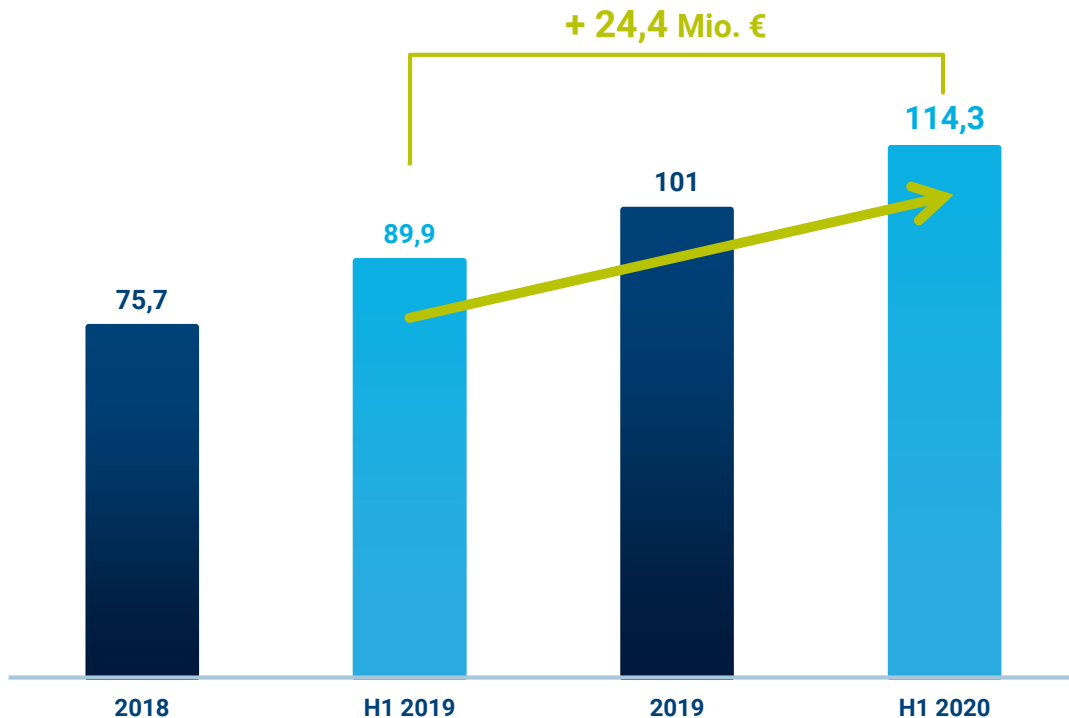
| in T EUR | H1 2020 | Q1 2020 | 2019 | Q3 2019 | H1 2019 | Q1 2019 | 2018 |
|---|---------------|---------------|---------------|---------------|----------------|---------------|---------------|
| Neugeschäft | | | | | | | |
| Verträge (Stück) | 46.415 | 27.718 | 100.034 | 70.539 | 49.105 | 30.049 | 55.227 |
| - Krankenzusatzversicherungen (Stück) | 34.000 | 20.687 | 90.381 | 65.045 | 46.214 | 29.045 | 53.272 |
| - Sachversicherungen (Stück) | 12.415 | 7.031 | 9.653 | 5.494 | 2.891 | 1.004 | 1.955 |
| Beitragsvolumen | 15.412 | 8.634 | 29.863 | 22.831 | 16.359 | 10.268 | 17.628 |
| - Krankenzusatzversicherungen | 11.740 | 6.849 | 27.513 | 21.267 | 15.601 | 10.100 | 17.329 |
| - Sachversicherungen | 3.672 | 1.785 | 2.350 | 1.564 | 758 | 200 | 299 |
| Gebuchte Bruttobeiträge | | | | | | | |
| Gesamt | 53.701 | 26.422 | 90.919 | 65.693 | 41.846 | 20.144 | 66.522 |
| Gebuchte Bruttobeiträge Krankenzusatzversicherungen | 50.061 | 24.644 | 85.004 | 61.288 | 39.117 | 18.811 | 61.952 |
| Gebuchte Bruttobeiträge Sachversicherungen | 3.640 | 1.778 | 5.915 | 4.406 | 2.729 | 1.333 | 4.571 |
| Combined Ratio | 108,1% | 122,9 % | 102,6 % | 105,7 % | 110,5 % | 95 % | 98 % |
| Schadenquote | 60,5% | 62,4 % | 60,5 % | 61,2 % | 60,5 % | 50,1 % | 56,0 % |
| EBIT | -5.978 | -5.607 | -5.203 | -3.294 | - 3.595 | -1.026 | -4.104 |
| Nettoergebnis | -4.083 | -3.819 | -2.100 | -2.869 | -2.756 | -239 | -3.338 |
| Versicherungstechnisches Ergebnis | -3.304 | -1.816 | -3.851 | -2.308 | - 2.961 | 555 | -760 |

| in T EUR | 30.06.2020 | 31.03.2020 | 31.12.2019 | 30.09.2019 | 30.06.2019 | 31.03.2019 | 31.12.2018 |
|--|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|
| Gesamtbestand (Stück) | | | | | | | |
| Verträge | 535.830 | 528.830 | 514.104 | 495.972 | 484.995 | 474.432 | 454.964 |
| - Krankenzusatzversicherungen | 431.035 | 425.220 | 412.001 | 393.943 | 381.498 | 368.251 | 344.473 |
| - Sachversicherungen | 104.795 | 103.610 | 102.103 | 102.029 | 103.497 | 106.181 | 110.491 |
| Bestandsbeiträge | | | | | | | |
| Gesamt | 114.314 | 108.299 | 101.168 | 95.790 | 89.048 | 83.328 | 75.657 |
| - Bestandsbeiträge Krankenzusatzversicherungen | 105.669 | 100.836 | 94.786 | 89.434 | 83.258 | 78.124 | 69.058 |
| - Bestandsbeiträge Sachversicherungen | 8.645 | 7.463 | 6.382 | 6.356 | 5.790 | 5.699 | 6.599 |
| Eigenkapital | 58.864 | 55.011 | 64.496 | 66.040 | 64.766 | 66.991 | 59.169 |
| Solvenzquote | 218 % | 206 % | 264 % | 248 % | 314 % | 378 % | 469 % |
| Mitarbeiterzahlen (im Durchschnitt) | 152 | 133 | 122 | 116 | 116 | 112 | 111 |

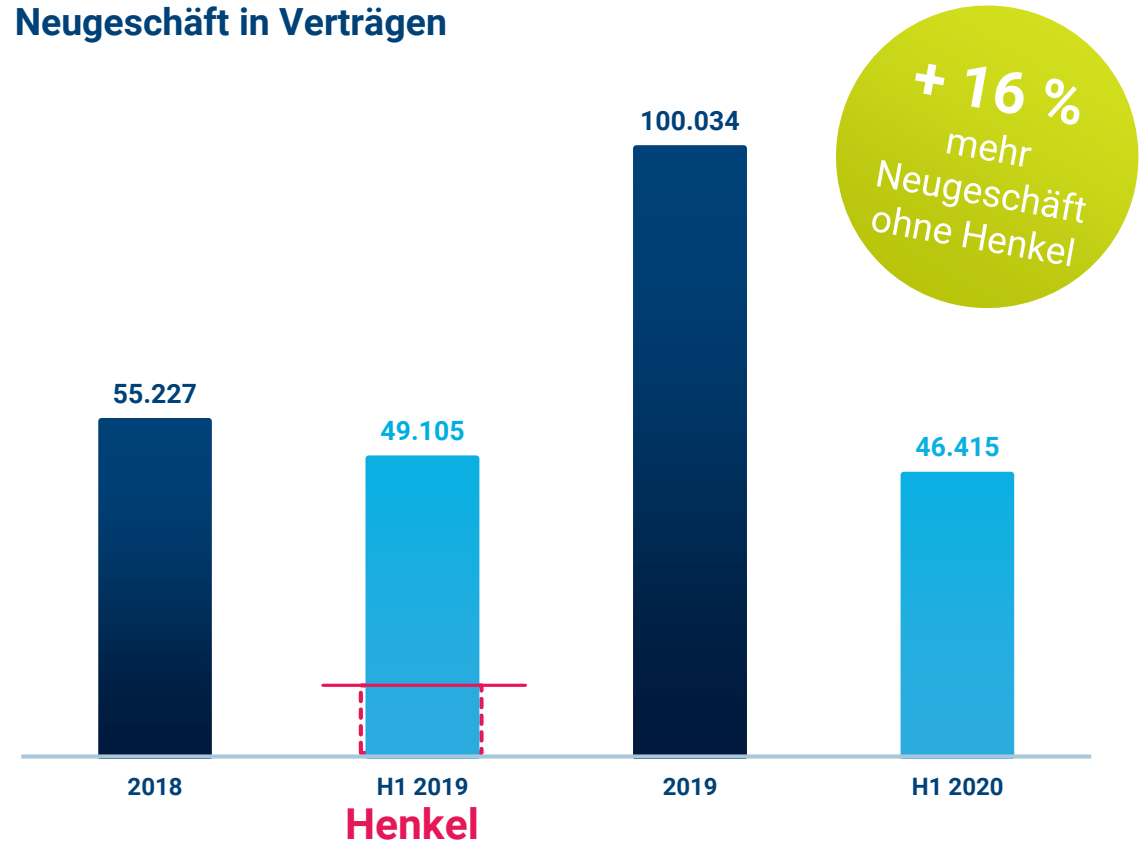
Prämienvolumen seit H1 2019 um **24,4 Mio. €** gestiegen

Hervorragendes Neugeschäft trotz COVID-19

Prämienvolumen in Mio. €



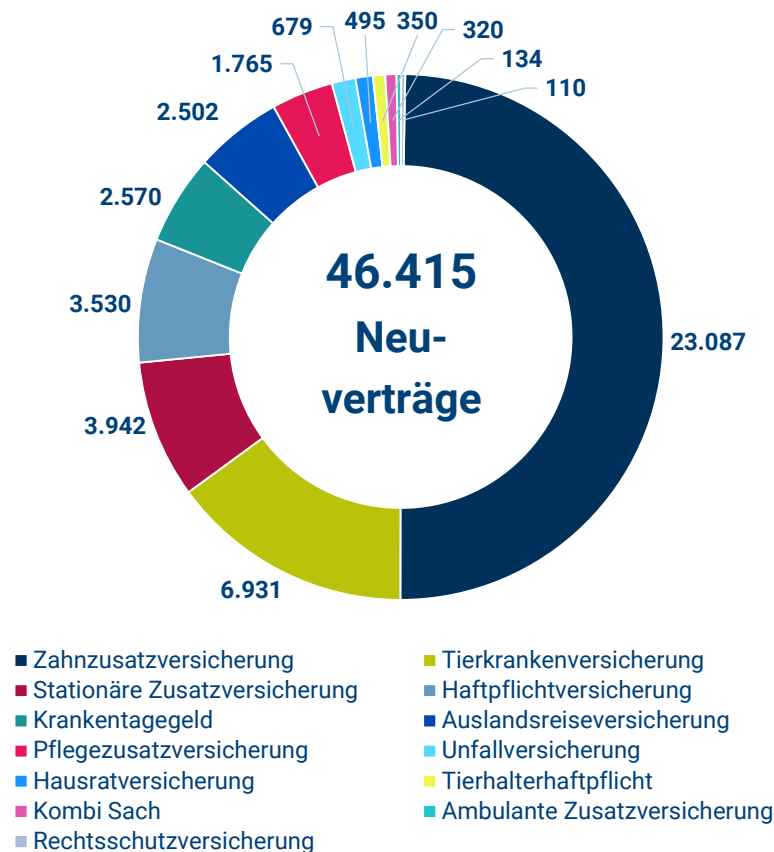
Neugeschäft in Verträgen



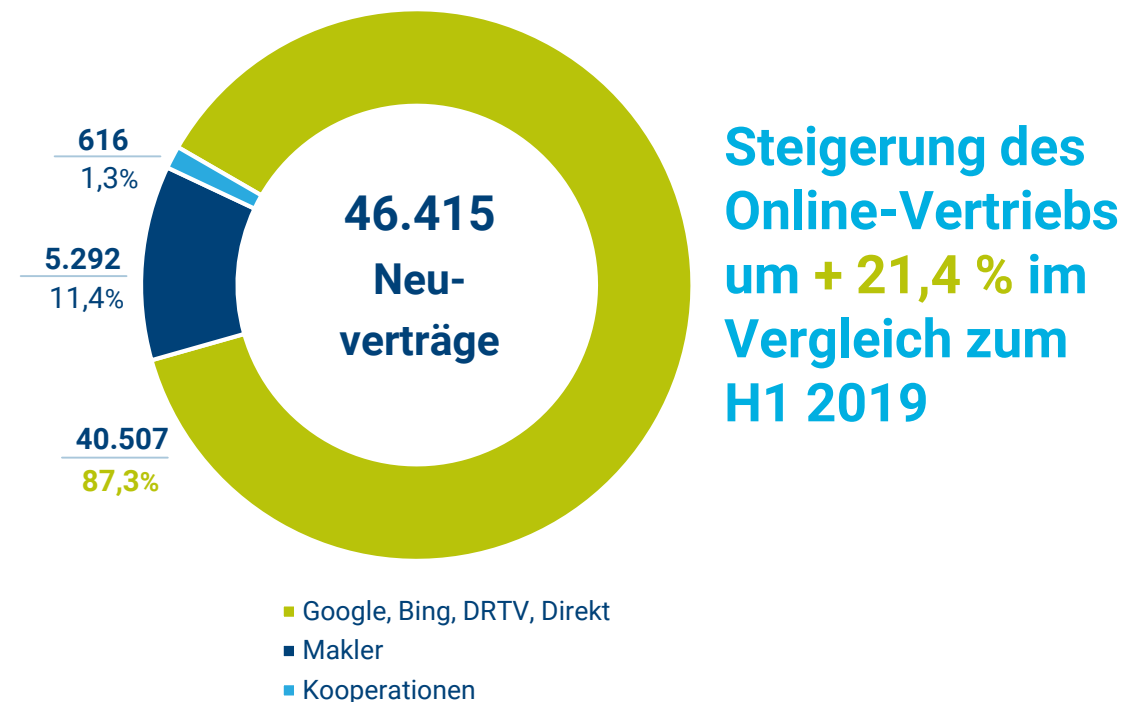
87,3 % des Neugeschäfts durch Direktvertrieb generiert

Enormer Erfolg dank unseres skalierbaren Vertriebes

Neugeschäft (Verträge) nach Produkt H1 2020



Neugeschäft (Verträge) nach Vertriebskanal H1 2020



Ausgewogene Kapitalanlage im Wert von 119,4 Mio. €

Vollständige Erholung innerhalb von drei Monaten – Kapitalanlage des DFV-Multi-Asset-Fonds in €

| Anlageklassen | 31.03.2020, in € | In % | 30.06.2020, in € | In % | 11.08.2020, in € | In % | Plan 2020, in € | In % |
|----------------------------|--------------------|--------------|--------------------|--------------|--------------------|--------------|--------------------|--------------|
| Sicherheitsvermögen | 61.447.453 | 56 % | 69.766.229 | 58 % | 71.833.709 | 54 % | 99.829.892 | 64 % |
| Staatsanleihen | 6.044.235 | 10 % | 16.155.749 | 23 % | 0 | 0 % | 0 | 0 % |
| Unternehmensanleihen | 48.027.208 | 78 % | 49.875.023 | 71 % | 53.506.906 | 74 % | 53.506.906 | 54 % |
| Aktien | 0 | 0 % | 0 | 0 % | 15.659.340 | 22 % | 15.659.340 | 16 % |
| Immobilien | 2.063.943 | 3 % | 2.654.436 | 4 % | 2.663.646 | 4 % | 30.663.646 | 31 % |
| Kasse | 5.312.067 | 9 % | 1.081.021 | 2 % | 3.817 | 0 % | 0 | 0 % |
| Freies Vermögen | 47.947.412 | 44 % | 49.596.018 | 42 % | 60.615.655 | 46 % | 55.953.203 | 36 % |
| Staatsanleihen | 20.180.195 | 42 % | 16.098.745 | 32 % | 14.070.995 | 23 % | 14.070.995 | 25 % |
| Unternehmensanleihen | 30.521.623 | 64 % | 33.072.426 | 67 % | 41.882.208 | 69 % | 41.882.208 | 75 % |
| Aktien | 0 | 0 % | 0 | 0 % | 0 | 0 % | 0 | 0 % |
| Immobilien | 0 | 0 % | 0 | 0 % | 0 | 0 % | 0 | 0 % |
| Kasse | -2.754.406 | -6 % | 424.847 | 1 % | 4.662.452 | 8 % | 0 | 0 % |
| Gesamtvermögen | 109.394.865 | 100 % | 119.362.247 | 100 % | 132.449.365 | 100 % | 155.783.095 | 100 % |
| Bankguthaben | 839.195 | | 3.464.064 | | 31.625.753 | | 7.625.753 | |