



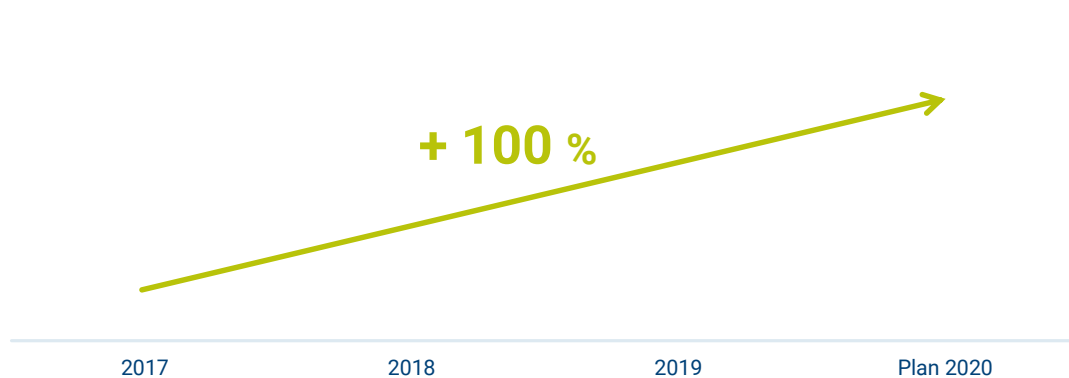
9M Ergebnisse 2020

DFV Deutsche Familienversicherung AG
FRANKFURT/MAIN | 12. November 2020

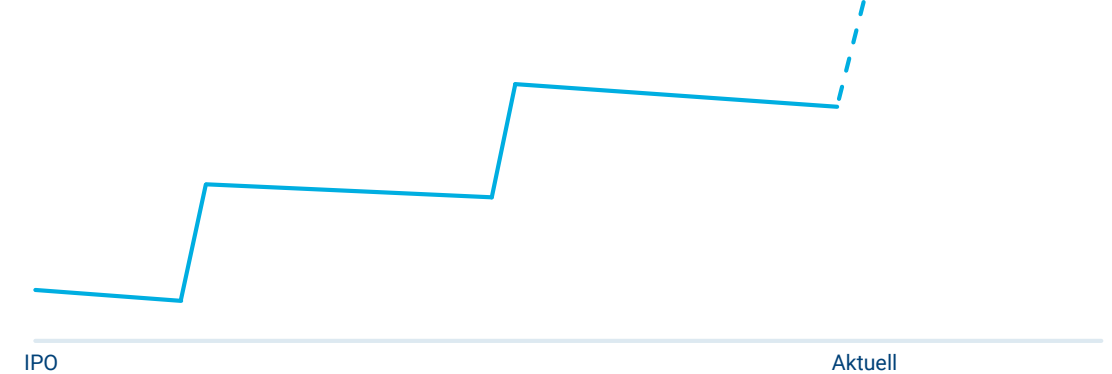
Das führende InsurTech in Europa

Ich möchte meine Präsentation der 9M Ergebnisse mit einer Frage beginnen: Was halten Sie von einem Unternehmen mit solchen Aussichten?

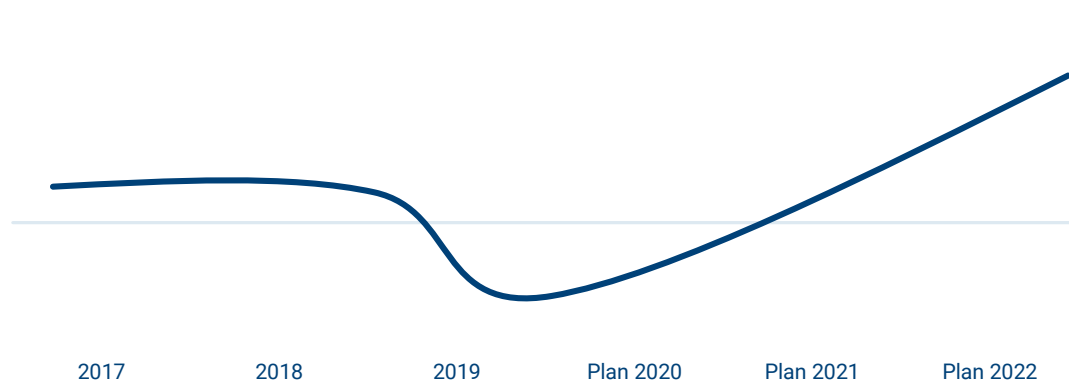
Wachstumsrate



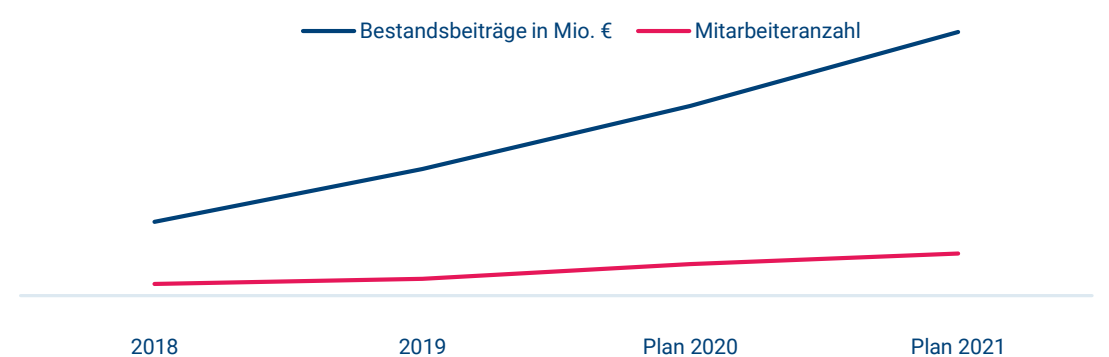
Aktienkurs



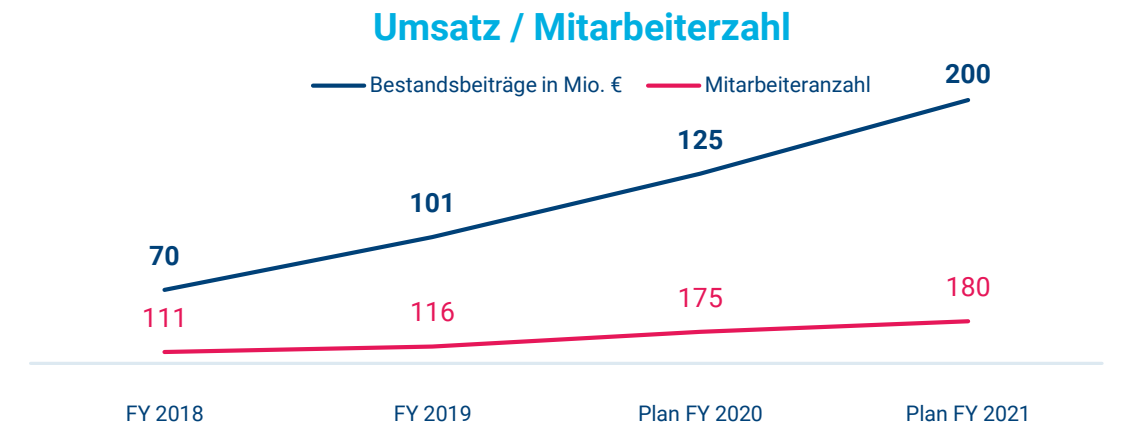
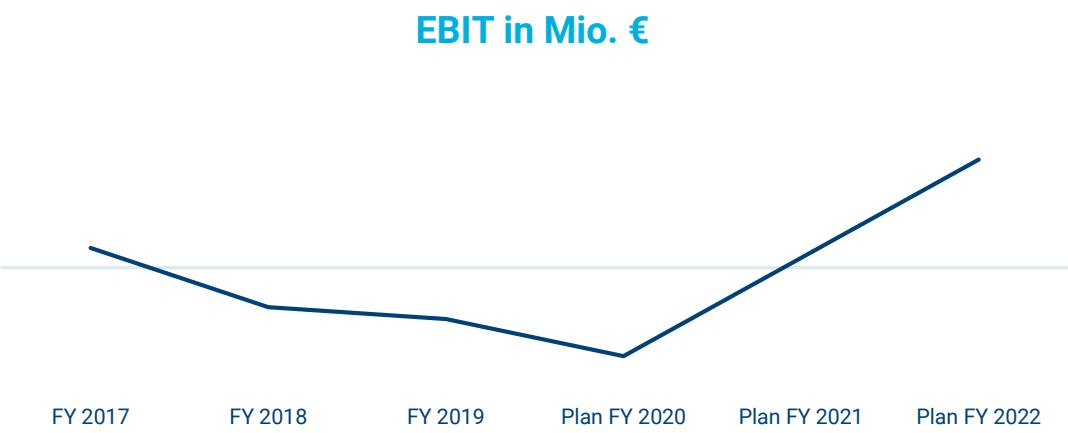
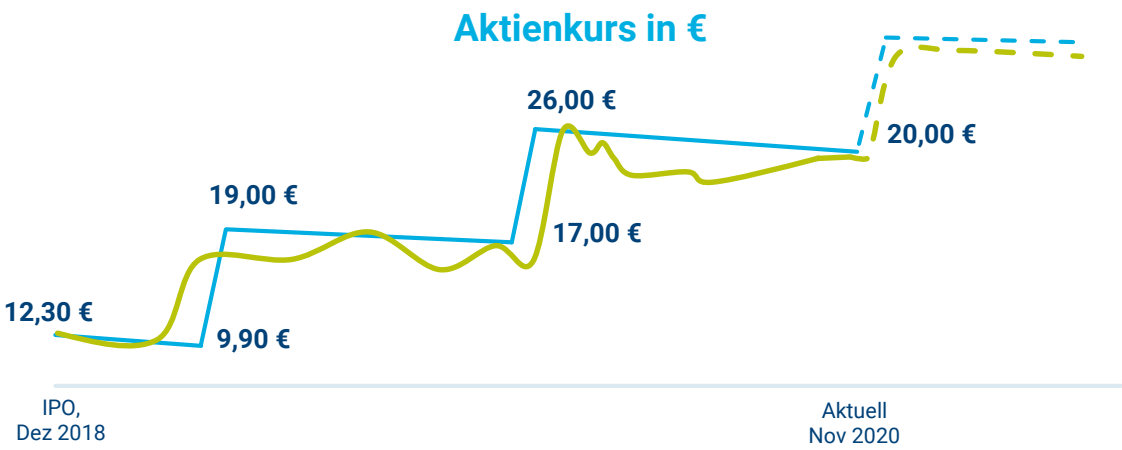
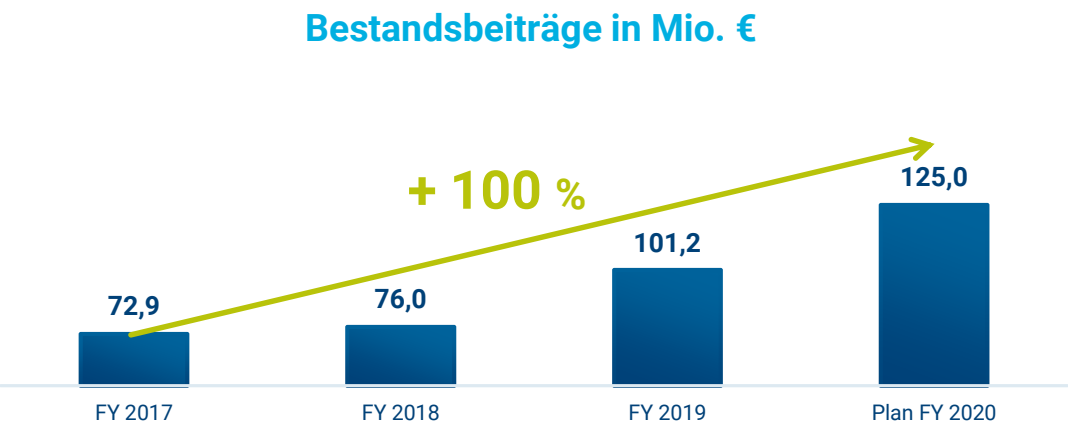
Profitabilität



Umsatz / Mitarbeiterzahl



Falls Sie der Auffassung sind, in ein solches Unternehmen zu investieren, dann tun Sie es bitte, es ist die Deutsche Familienversicherung!



Was wir in den ersten 9 Monaten des Jahres 2020 erreicht haben

Unsere Highlights auf einen Blick

+ 67.285

Neuverträge

+ 227 %

Steigerung in Sach-
versicherungen

+ 27,1 %

Steigerung der
gebuchten
Bruttobeiträge

+22,3 Mio.€

neu generierte
Bestandsbeiträge

120,3 Mio.€

Bestandsbeiträge

61,2 %

Schadenquote

134,6 Mio.€

Kapitalanlage

402 %

Solvenzquote

Und...

- Umsetzung CareFlex
- Umsetzung IT-Outsourcing
- Einstellung von 60 neuen Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen
- Neuausrichtung Finanzbereich & Kapitalanlage
- Erfolgreiche Kapitalerhöhung

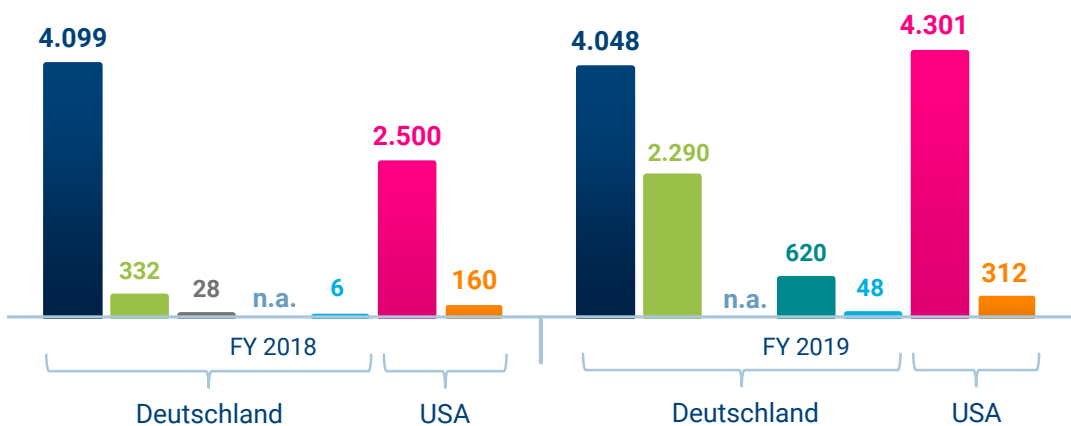
Insurtech peer group
stark im Vergleich

Führend im bestehenden Geschäft

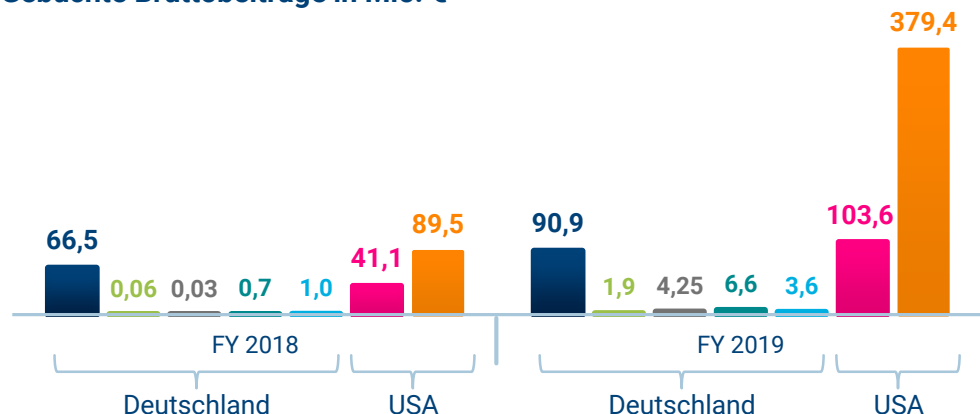
Fast immer einen Schritt voraus



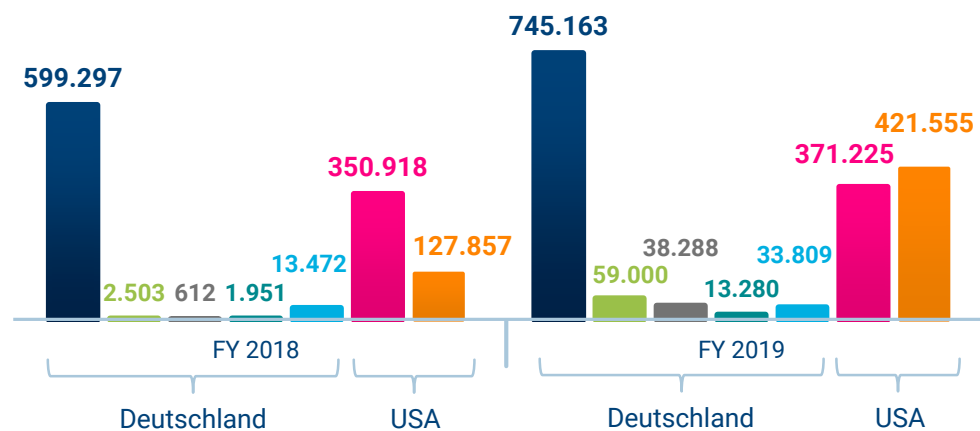
Verträge pro Mitarbeiter**



Gebuchte Bruttobeiträge in Mio. €**










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

9M 2020

			
 Bestandsbeiträge in Mio. €	120,3	161,4*	x 1,3
 Vertrags-/Kundenzahl erste 9 Monate 2020	548.284	941.313	x 1,7
 Ergebnis in Mio. €	-4,7	-75,5	x 16
 Markt- kapitalisierung in Mio. €	~300	~3.160	x 10

* Zum Vergleich der Bestandsbeiträge wird das „In-force premium“ von Lemonade herangezogen.

Bei den angegebenen Zahlen handelt es sich um die Ergebnisse der ersten 9 Monate 2020. Lemonade veröffentlichte seine Zahlen am 11. November. Sie sind abrufbar unter: https://s24.q4cdn.com/139015699/files/doc_downloads/2020/11/Q3-2020-Shareholder-Letter.pdf

Highlights 9M 2020

Bestleistungen in einem herausfordernden Umfeld

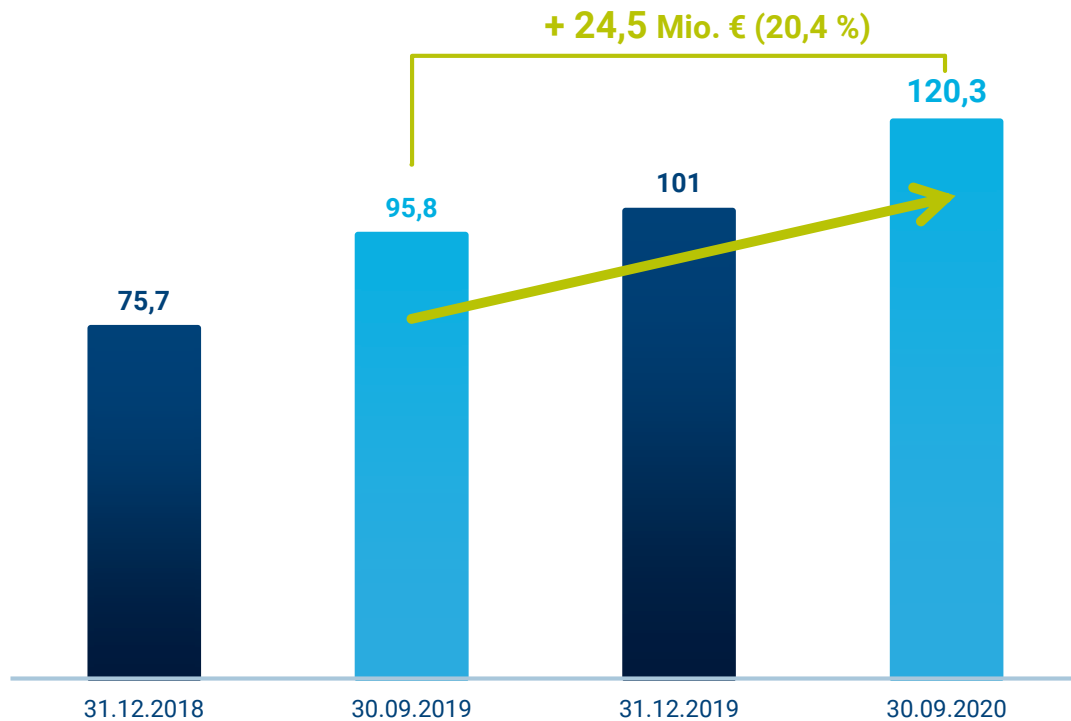
Wachstum zwischen 19 und 27 Prozent

- **Kaum COVID-19-Belastungen** dank **starkem Online-Vertrieb** und deutlich mehr Sachgeschäft
- **Neugeschäft** erreicht **planmäßig Bestandsbeiträge** in Höhe von **22,3 Mio. €** in den ersten neun Monaten 2020
- **Gebuchte Bruttobeiträge** stiegen deutlich um **27,1 % auf 83,5 Mio. €**
- Wachstum der **Bestandsbeiträge** um **18,9 % auf 120,3 Mio. €**

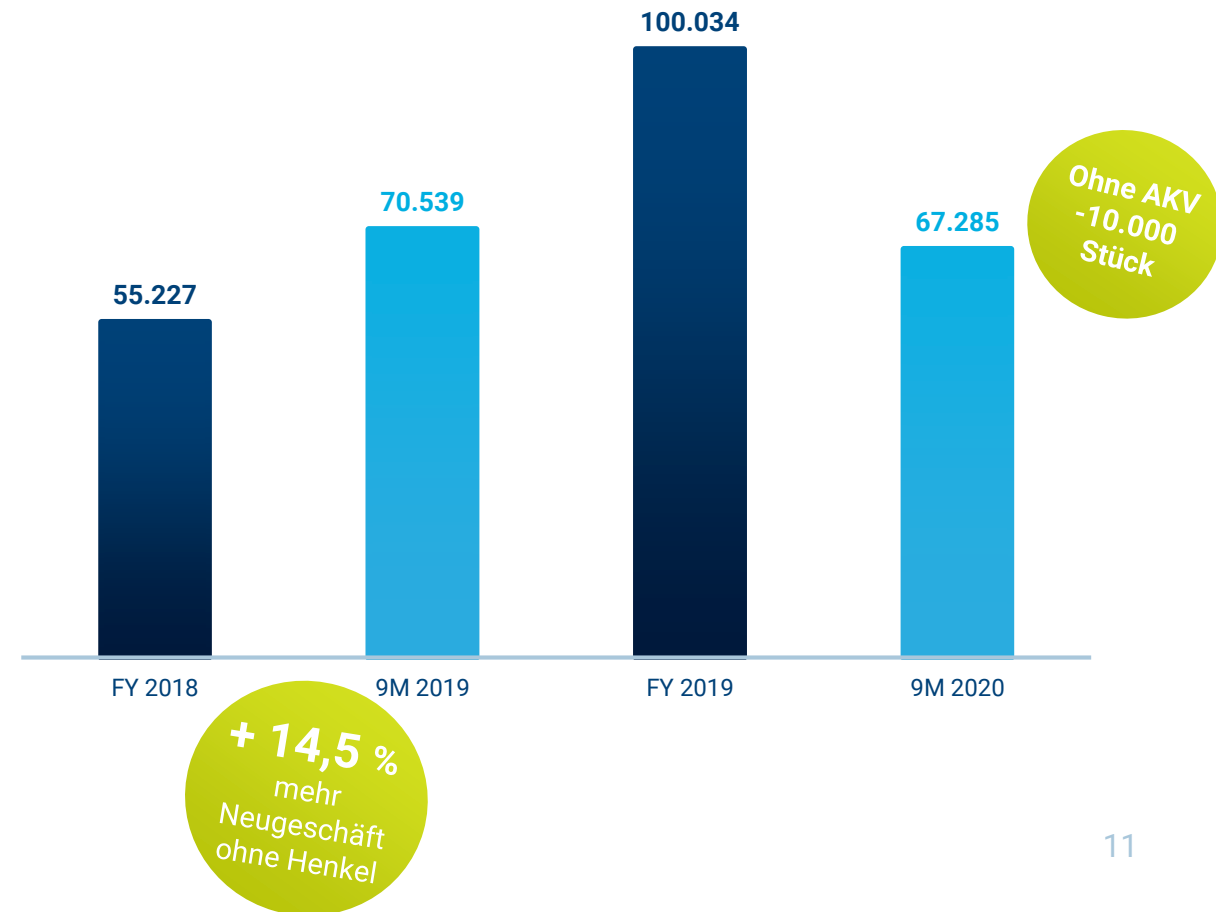
Bestandsbeiträge seit 9M 2019 um 24,5 Mio. € gestiegen

Hervorragendes Neugeschäft trotz COVID-19

Bestandsbeiträge in Mio. €



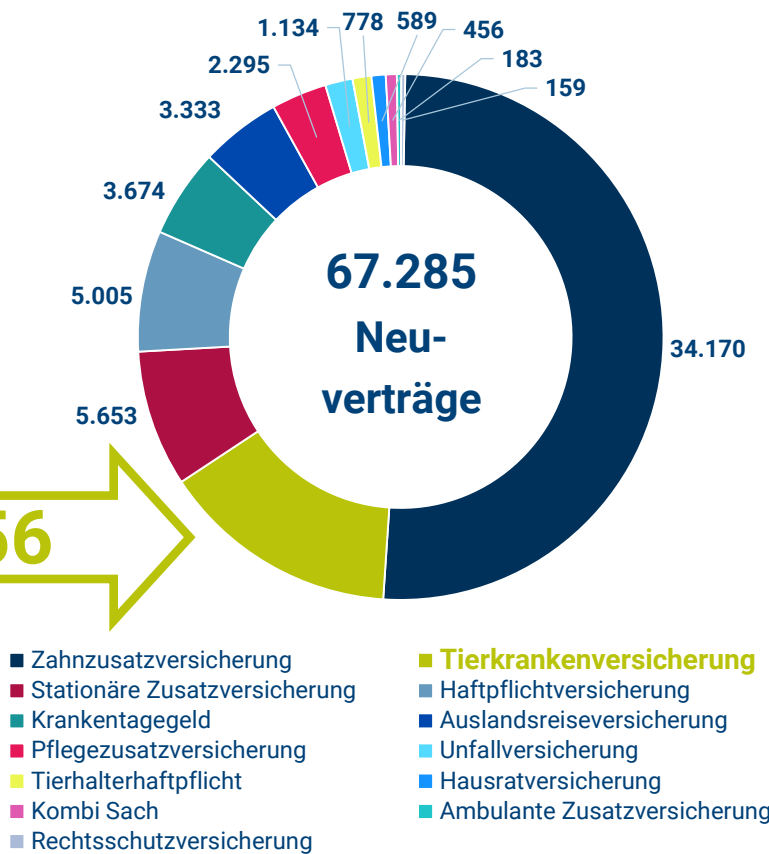
Neugeschäft in Verträgen



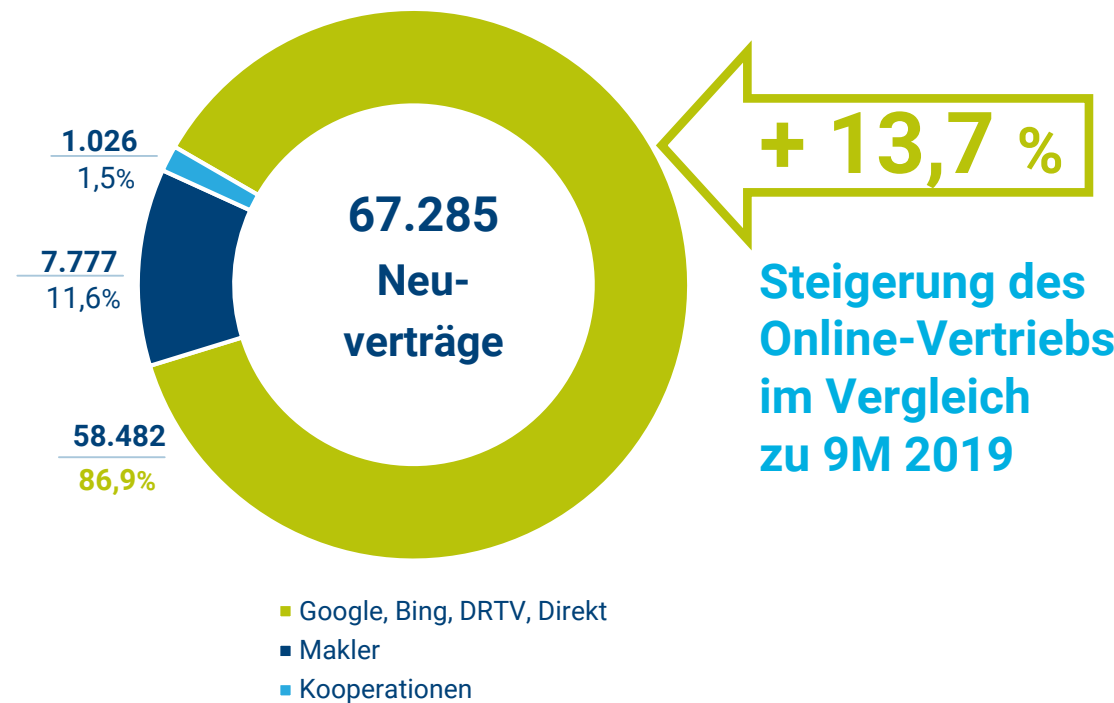
Starker Online-Vertrieb trotz COVID-19

Enormer Erfolg dank skalierbarem Vertriebes

Neugeschäft (Verträge) nach Produkt 9M 2020



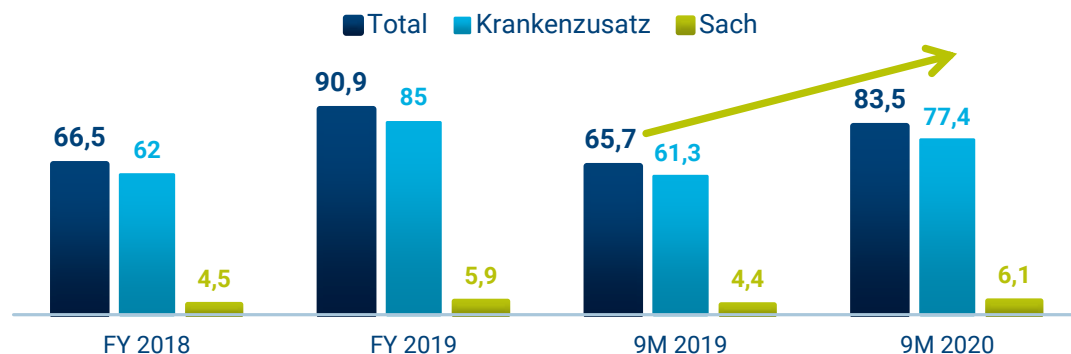
Neugeschäft (Verträge) nach Vertriebskanal 9M 2020



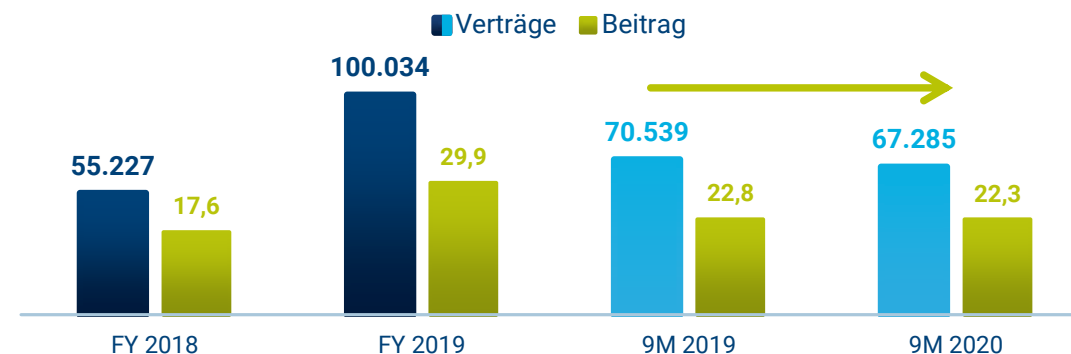
Anstieg der gebuchten Bruttobeiträge um 27,1 Prozent in 9M 2020

Wir halten, was wir versprechen

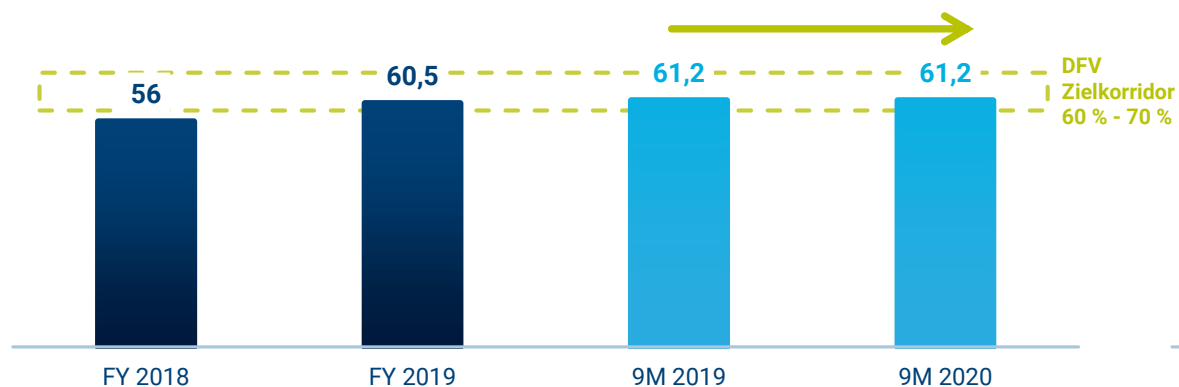
Gebuchte Bruttobeiträge in Mio. €



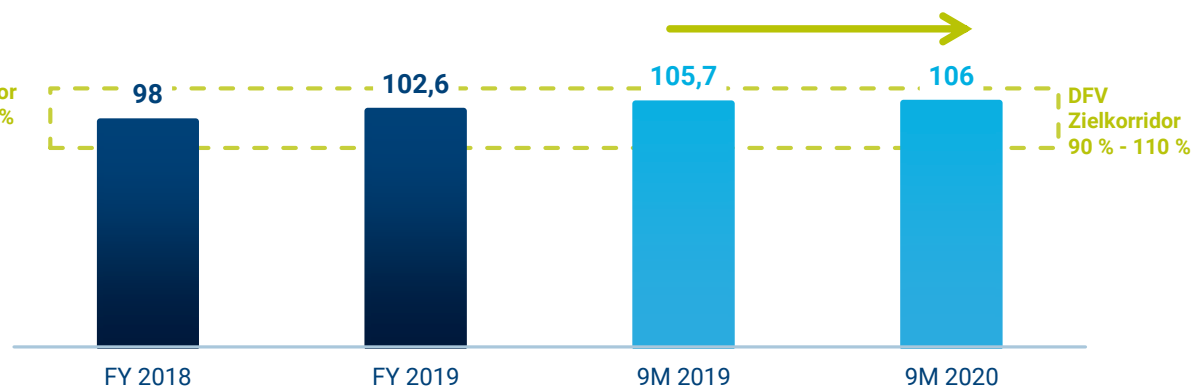
Neugeschäft in Verträgen, Beiträge in Mio. €



Schadenquote in %



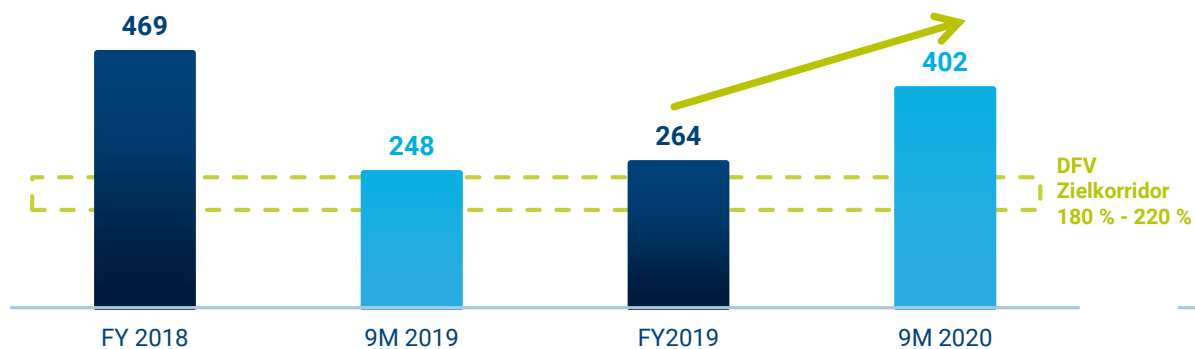
Combined Ratio in %



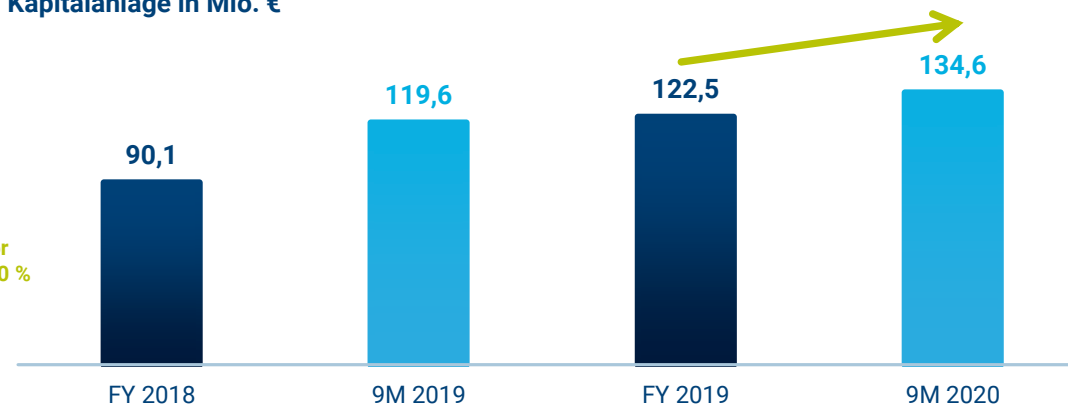
Weitere Finanzkennzahlen

Wir halten, was wir versprechen

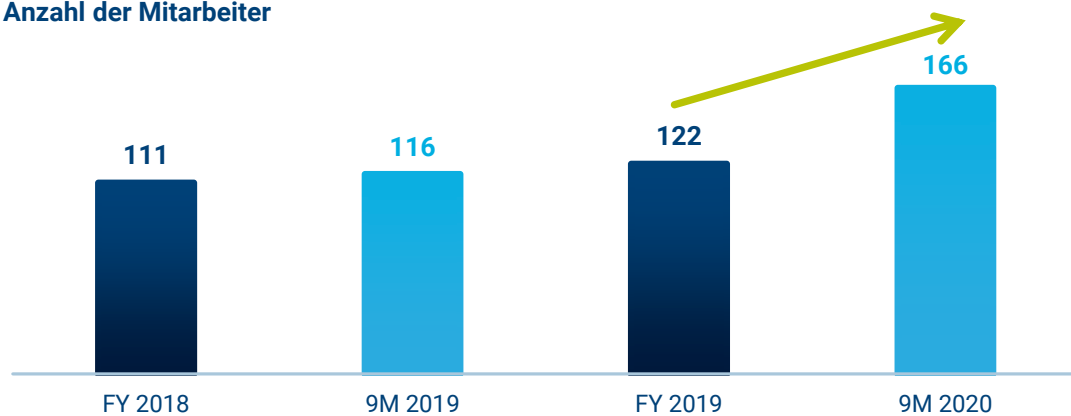
Solvenzquote in %



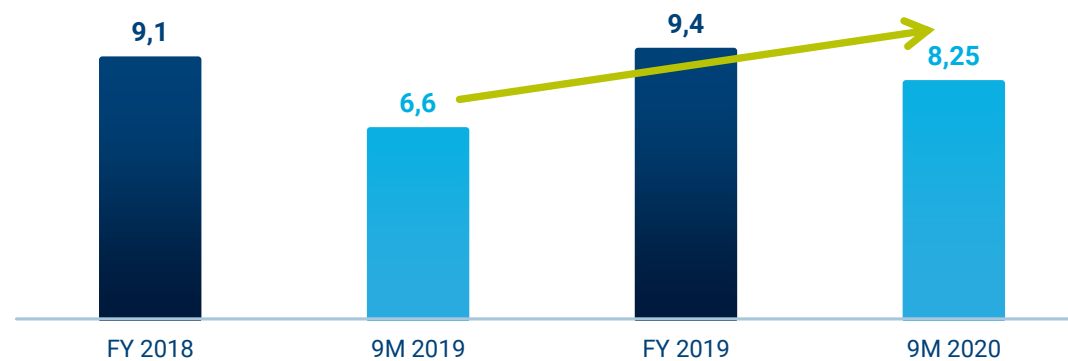
Kapitalanlage in Mio. €



Anzahl der Mitarbeiter



Personalausgaben in Mio. €



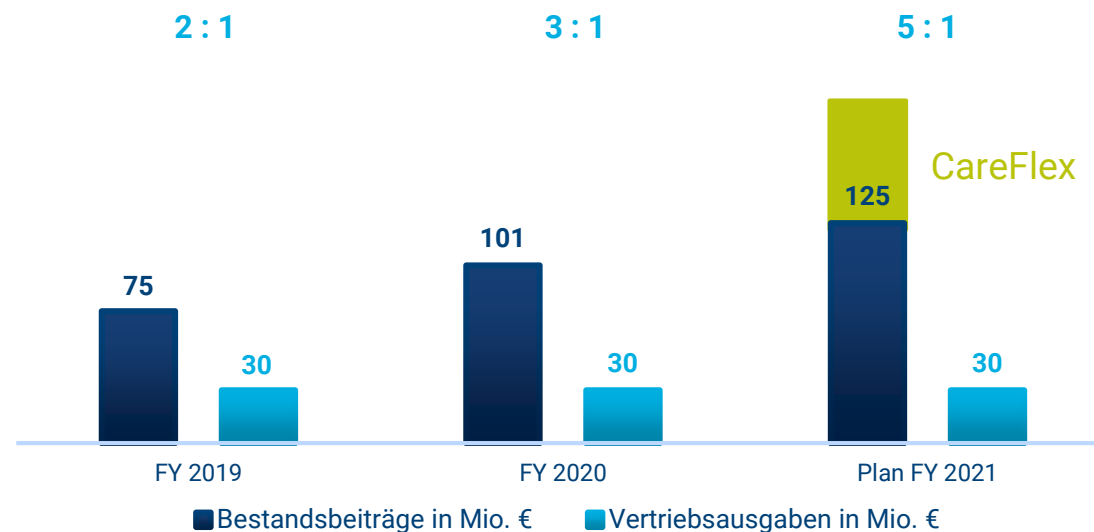
Wir investieren in unser Wachstum und sind im Kerngeschäft profitabel

Versicherungstechnisches Ergebnis nach HGB

Beiträge	9M 2020
Gebuchte Bruttobeiträge	€ 83.280.517
Aufwendungen für Versicherungsfälle (inkl. Schadenregulierungskosten)	€ -45.995.132
Versicherungstechnisches Ergebnis I	€ 37.285.385
Kosten (ohne Schadenregulierung, ohne Vertriebskosten)	€ -17.299.457
Versicherungstechnisches Ergebnis II	€ 19.985.928
Vertriebsausgaben	€ -26.827.030
Versicherungstechnisches Ergebnis III	€ -6.841.102
Kapitalanlage (Kosten)	€ -49.036*
Versicherungstechnisches Ergebnis IV	€ -6.890.138

*ohne Realisierung von Kapitalerträgen

Verhältnis Bestandsbeiträge zu Vertriebsausgaben (Plan)



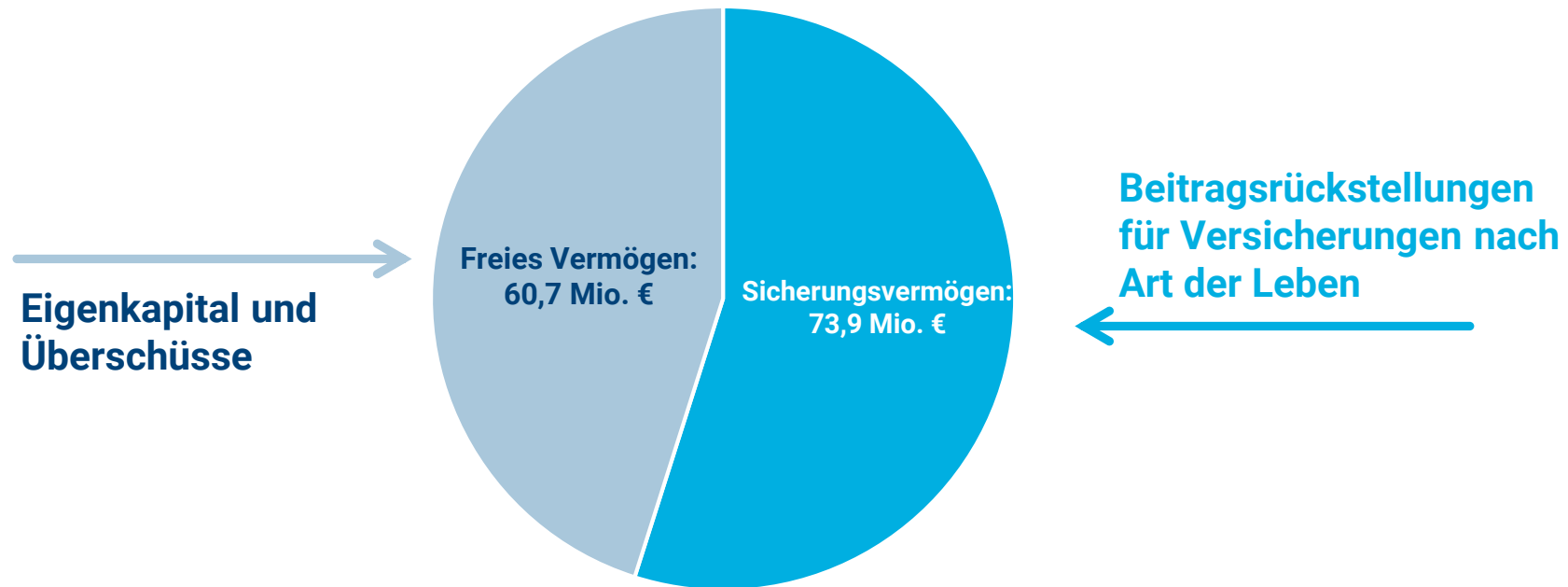
Erreichen der Gewinnzone

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

Kapitalanlage in einem herausfordernden Umfeld

Ein Wort zur Kapitalanlage

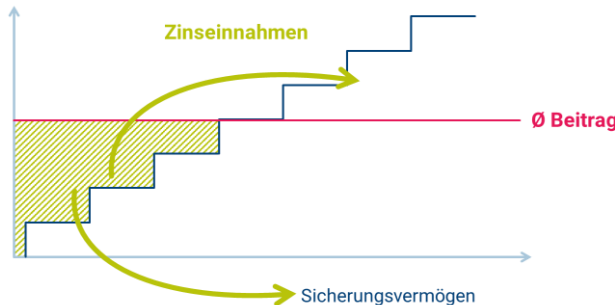
- Die **Deutsche Familienversicherung** verwaltet ein **Vermögen** von rund **140 Mio. €**. Dieses teilt sich in **Freies Vermögen** und **Sicherungsvermögen**.
- Während sich das **Freie Vermögen** aus dem **Eigenkapital** des Unternehmens und seiner **wirtschaftlichen Überschüsse** speist, wird das **Sicherungsvermögen** durch **Rückstellungen aus Beiträgen** der **Krankenversicherungen** gebildet, die nach Art der Lebensversicherung kalkuliert sind.



Kapitalanlage stärker auf Renditeerwirtschaftung ausgerichtet

- Alle Versicherungen** nach Art der Lebensversicherung **enthalten einen einkalkulierten Rechnungszins**. Dieser beträgt bei der **Deutschen Familienversicherung** im Durchschnitt **1,85 %**. Insgesamt muss die Deutsche Familienversicherung im **Sicherungsvermögen** einen **Aktuariellen Unternehmenszins (AUZ)** von **2 % erwirtschaften**.

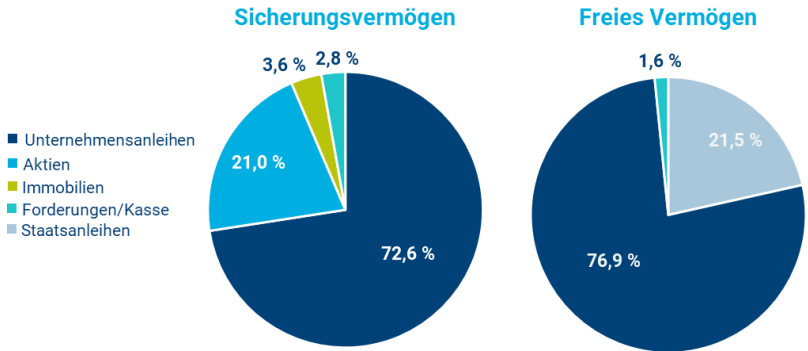
Beispiel: CareFlex



- Dafür stehen **verschiedene Anlagemöglichkeiten** zur Verfügung, in deren Bedienung das Unternehmen grundsätzlich frei ist, aber das **anlagespezifische Risiko mit Solvenzkapital unterlegen muss**.

Assetklasse	Solvency II-Stress
Staatsanleihen	0 %
Aktien	39 %
Immobilien	31 %
Unternehmensanleihen	
A	11 %
BBB	15 %
BB	12 %
B	16 %
CCC	20 %
NR	32 %

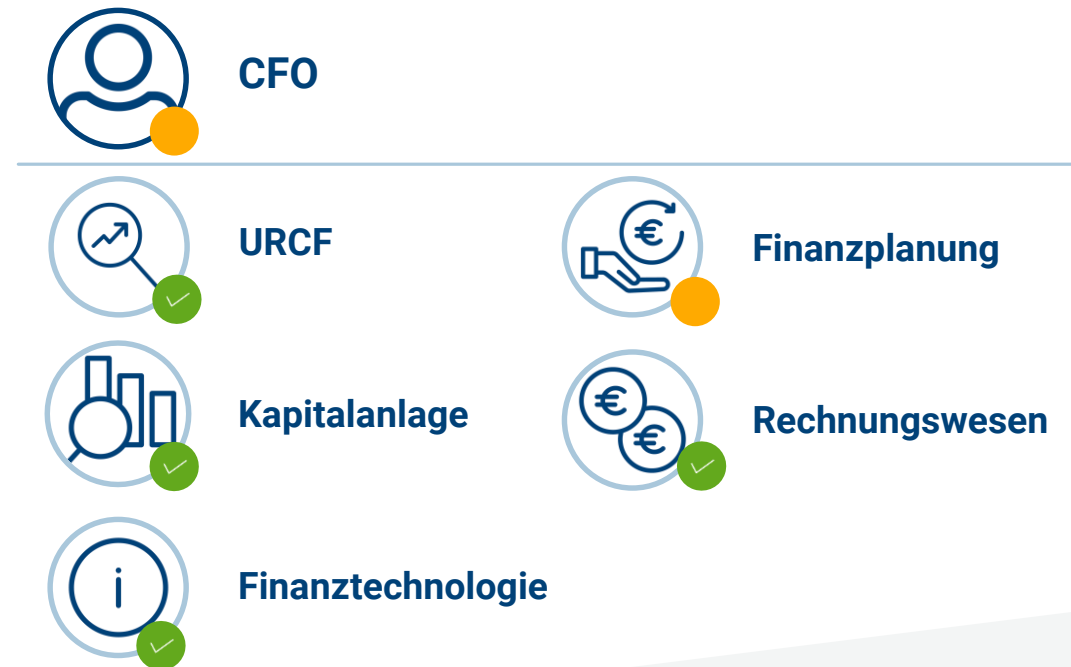
- Aufgrund der erforderlichen Erwirtschaftung eines AUZ von 2 % ist das **Sicherungsvermögen aggressiver auf Renditeerwirtschaftung eingestellt**.



Neuausrichtung Finanzbereich

Zum 01.01.2020 übernahm Dr. Knoll zusätzlich das Ressort des CFO

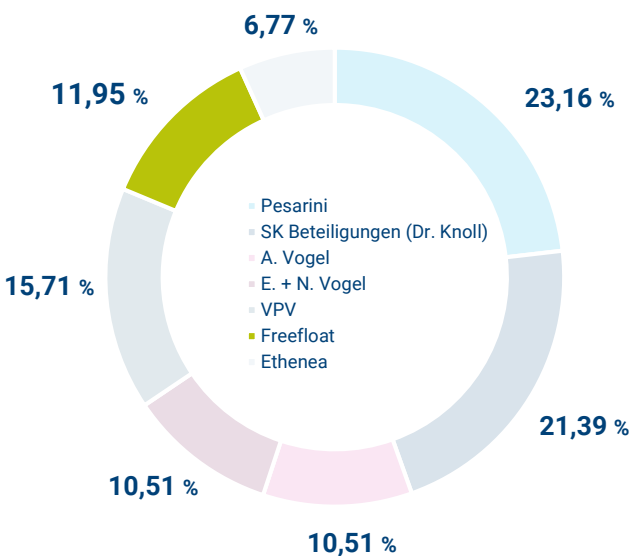
- **Neues Berichtswesen** eingeführt
- **Restrukturierung** der **Kapitalanlage**
- **Besetzung offener Schlüsselpositionen:**
 - CFO
 - URCF
 - Leiter Kapitalanlage
 - Leiter Finanztechnologie
- **Durchführung einer Kapitalerhöhung**



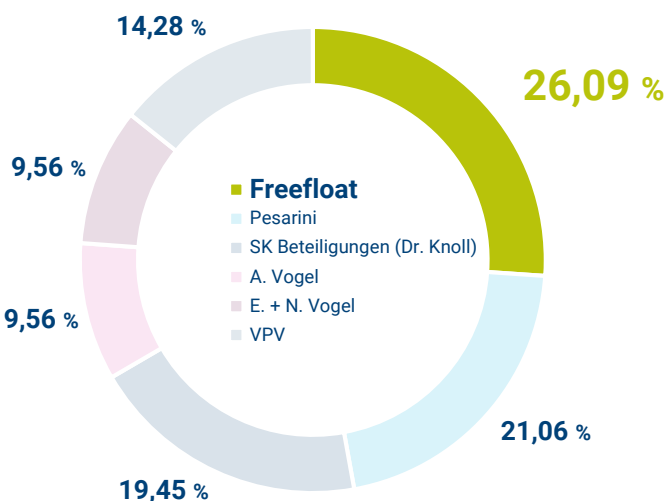
Erfolgreiche Kapitalerhöhung und IR-Arbeit

Trotz schwierigem Marktumfeld

Aktionärsstruktur pre Kapitalerhöhung



Aktionärsstruktur post Kapitalerhöhung



Aktuelles Research

Research	Analyst	Datum	Empfehlung	Kursziel
Berenberg	Herr Gerhard Orgonas	06. Nov 2020	Kaufen	30,00 €
Hauck & Aufhäuser	Herr Christian Salis	02. Nov 2020	Kaufen	30,00 €
MainFirst	Herr René Locher	15. Okt 2020	Kaufen	30,00 €
FMR	Herr Enid Omerovic	13. Aug 2020	Kaufen	30,00 €
Bankhaus Metzler	Herr Jochen Schmitt	12. Okt 2020	Kaufen	24,20 €



Kapitalerhöhung an einem Tag



Keine Gewinnkorrektur trotz COVID-19



Bruttoerlös 32 Mio. €



Erhöhung des Freefloat auf 26,09 %

Ausblick

Das Erreichen einer neuen Dimension

Wachstum, Wachstum, Wachstum

CareFlex



Neue Risikoträger



Kranken



Sach



Leben

Europa



DFV und CareFlex

Einzigartig in Deutschland und Europa

ca. **1.900** Firmen
ca. **5.000** Betriebe



33,65 €

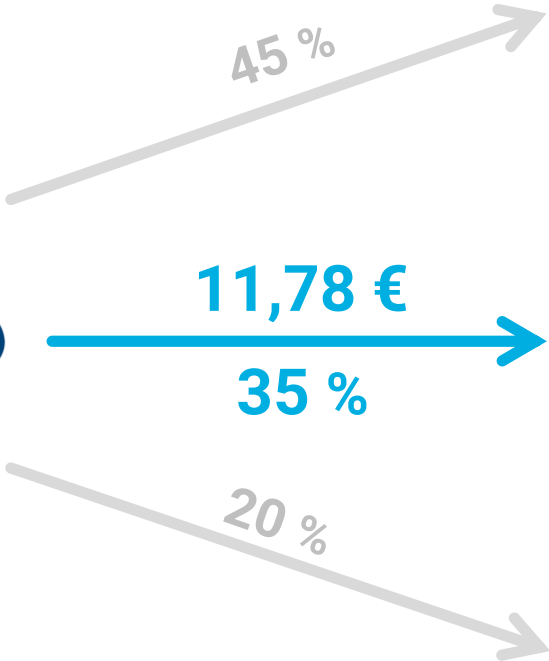
435.000 tariflich Beschäftigte
145.000 außertariflich Beschäftigte



Wir erwarten **500.000 Verträge**



- IT
- Service*



CareFlex
Chemie
Konsortium



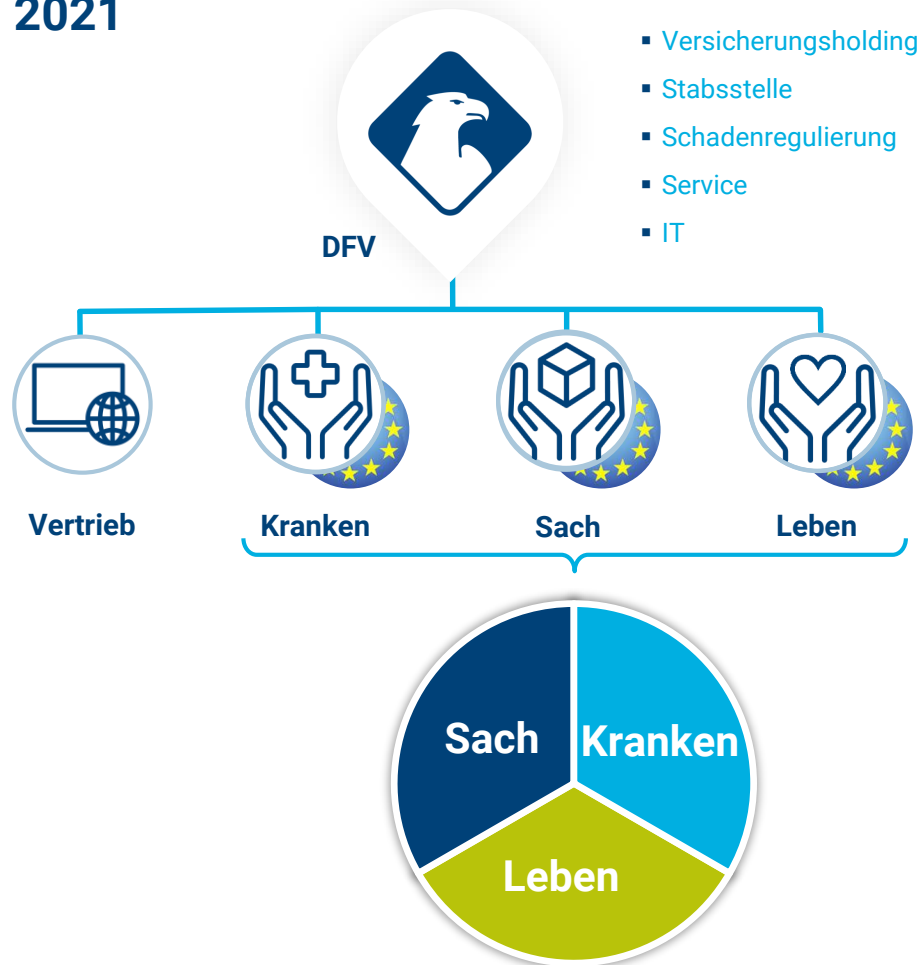
Barmenia
Versicherungen

* Für die Tätigkeit im Konsortium als Service & IT-Dienstleister erhält die DFV AG eine zusätzliche Vergütung.

Die Gründung neuer Risikoträger

Unsere Meilensteine zum europäischen Markteintritt

Plan 2021



Unser Zeitplan



*Antrag wird in 2020 gestellt.

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 %

Zusammenfassung

Wir versprechen und wir liefern – Voll auf Kurs

- **Bestätigung der Ziele 2020 trotz COVID-19**
- **CareFlex** – Umsetzung im Plan
- **Gründung neuer Risikoträger** im Plan
- **Europäischer Markteintritt** im Plan



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:

16/11 Deutsches Eigenkapitalforum

24/11 Virtuelle Roadshow mit
Berenberg

2021

21/01 „One more step“ – Capital
Markets Day

DEUTSCHE 
Familienversicherung