



# Vorläufige Zahlen 2020 und Ausblick 2021

DFV Deutsche Familienversicherung AG  
FRANKFURT/MAIN | 21. Januar 2021

# DPR

# Deutsche Prüfstelle für Rechnungslegung (DPR)



- Die DPR ist von der BaFin mit einer Stichprobenprüfung der Bilanz 2018 der DFV beauftragt worden.
- Neben kleinen Anmerkungen ergab sich eine Meinungsverschiedenheit zur Allokation der IPO-Kosten.
- Zur Vermeidung eines langwierigen Rechtsstreites hat die DFV der Feststellung der DPR zugestimmt.



# Deutsche Prüfstelle für Rechnungslegung (DPR)

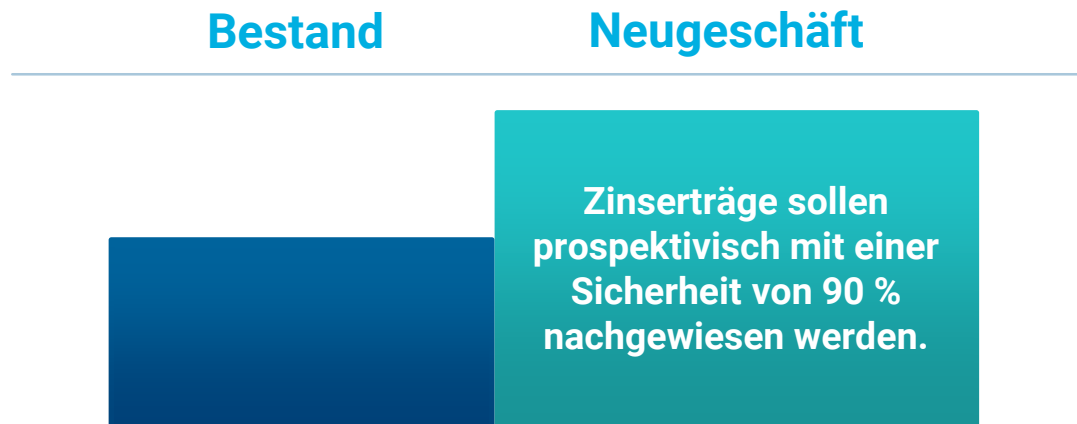
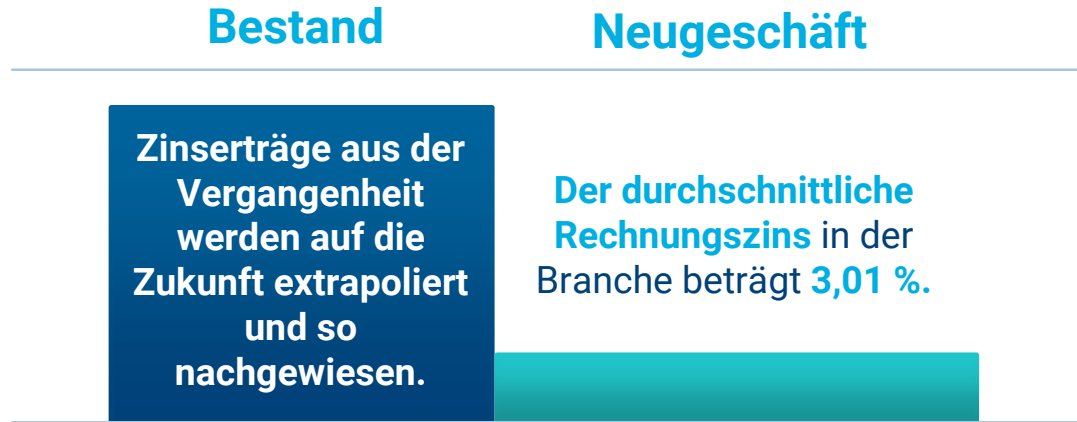
## Kosten Börsengang 2018

- Nach IFRS sind die **Kosten des Börsengangs**, bei der DFV waren das beim Börsengang 2018 ca. 3,6 Mio. €, **bei gleichzeitiger Platzierung von Alt- und Neuaktien nach sinnvollen Schlüsseln aufzuteilen** (IAS 32.38). Der **Anteil** der sich auf die **Einwerbung neuen Kapitals bezieht**, sprich auf die Platzierung neuer Aktien entfällt, **ist direkt im Eigenkapital zu erfassen**, während der **Anteil für die Herstellung** einer Handelbarkeit von Altaktien **im Aufwand zu erfassen** ist.
- Die **DFV führte den Börsengang** ausschließlich **zum Erwerb neuen Kapitals durch**. **Altaktien wurden im Rahmen des Börsengangs nicht veräußert**, daher wurden die gesamten Kosten des Börsengangs erfolgsneutral im Eigenkapital erfasst.
- Die **DPR verneint** nun **diese Auffassung** explizit für 0,8 Mio. € (v.a. Mitarbeiter-Aktien), da der **unmittelbare Zusammenhang** zur **Kapitalerhöhung fehle**.
- Für die **restlichen 2,8 Mio. € wird festgestellt**, dass diese **nicht nach „sinnvollen Schlüsseln“ aufgeteilt wurden** und zumindest ein Teil dieser Kosten im Aufwand 2018 zu erfassen gewesen wäre. Die **DPR konnte diesen Anteil jedoch nicht exakt quantifizieren**. Eine Aufteilung nach Aktienzahl war für uns nicht vertretbar, da dies nicht zu einer verursachungsgerechten Aufteilung geführt hätte.
- **Wir stellen klar, dass diese Kosten bereits im Eigenkapital der DFV verarbeitet sind**, insofern **ändert sich an der Vermögenssituation oder den zukünftigen Ergebnissen der DFV nichts**.

# CareFlex Chemie

# CareFlex Chemie

## Die Ausgangslage zur Entscheidung



Eine Extrapolation aus der Verzinsung der Vergangenheit ist nach Ansicht der BaFin bei stark wachsenden Versicherungsunternehmen nicht zulässig.

Alternative Verfahren zum gängigen AUZ-Verfahren müssen die gleiche Sicherheit aufweisen (90 %).

Der erreichte Zinssatz im Jahr 2020 beträgt bei der DFV 2,5 %.

# CareFlex Chemie

## Die Entscheidungssituation

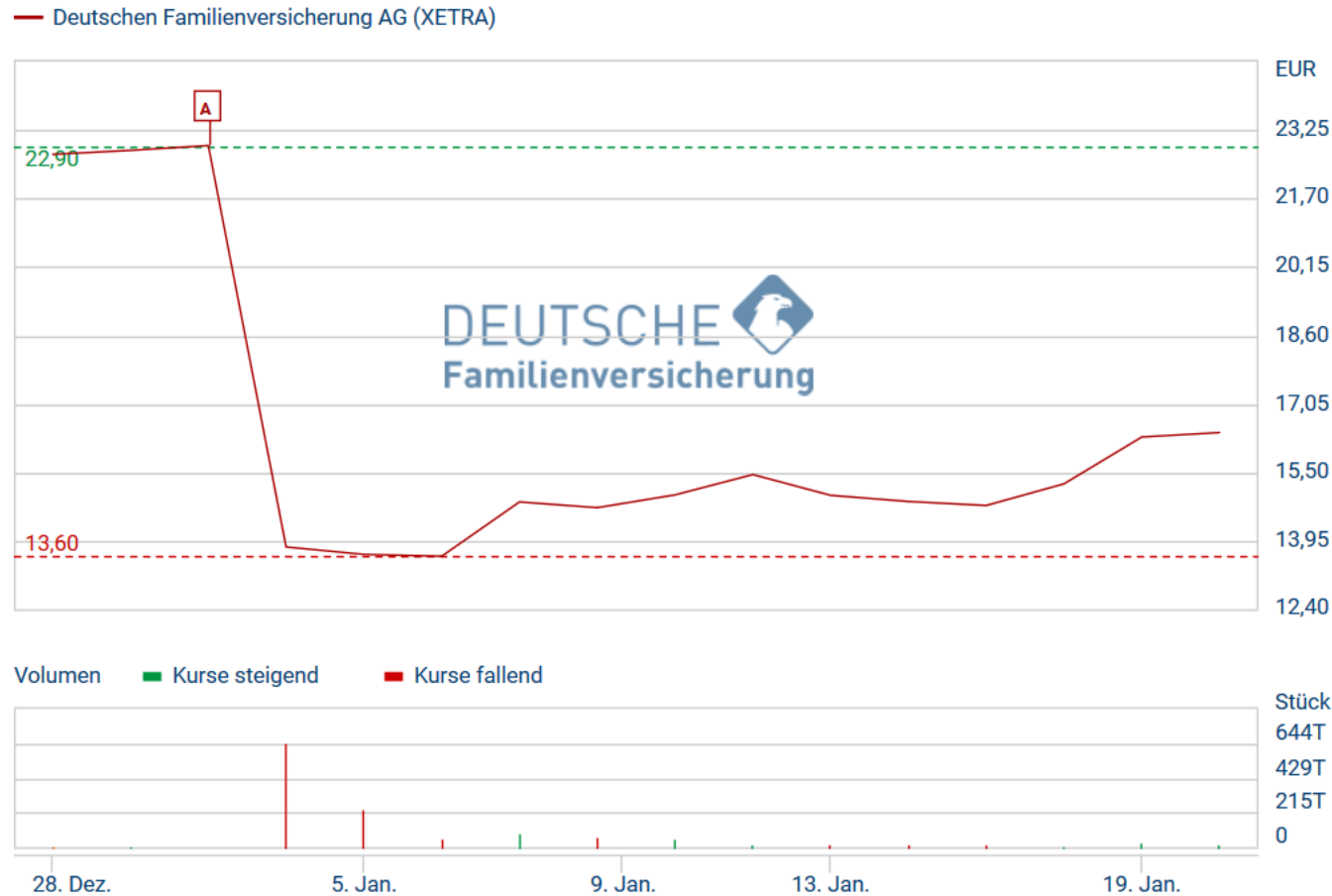
Am **17.12.2020** ist die **DFV** von der **BaFin aufgefordert** worden den **Nachweis** zu erbringen, dass der **Rechnungszins von 2 %** mit ausreichender **Sicherheit** zu versehen ist. Dafür wurde eine **Frist bis zum 31.12.2020** gesetzt. Dabei hat die **BaFin** eine **Anforderung** an den **Nachweis formuliert**, dass dieser eine **90 %-tige Sicherheit** bestätigt.



Noch am **22.12.2020** hat die **DFV** eine **ALM-Studie vorgelegt**, welche die **ausreichende Sicherheit bestätigt**. Da die **BaFin parallel** die **Konsorten** darüber **in Kenntnis gesetzt** hatte, dass sie den Nachweis, dass der einkalkulierte Rechnungszins bei **einem Konsorten mit ausreichender Sicherheit versehen ist**, **aktuell nicht hat**, sind **wir im Ergebnis** zum **Ausstieg gezwungen** worden, weil die **Konsorten – unzutreffenderweise – eine Infizierung des Zinssatzes** bei künftigen Beitragsanpassungen **befürchtet haben**.

# Die Entwicklung des Aktienkurses der DFV AG

Verlauf seit dem 28.12.2020 bis heute



**Der Aufhebungsvertrag  
zwischen den Konsorten ist  
am 30.12.2020 nach  
Handelsschluss  
unterzeichnet worden.**



# Zusammenfassung

Der **erzwungene Ausstieg** aus CareFlex Chemie ist **ärgerlich** und im Ergebnis **unbegründet**.

Trotz CareFlex Chemie haben wir auch in **2020** unser **normales Versicherungsgeschäft** uneingeschränkt fortgesetzt.

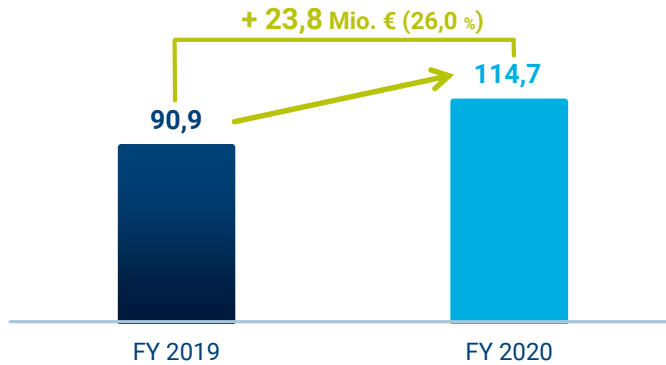


# Was wir 2020 erreicht haben

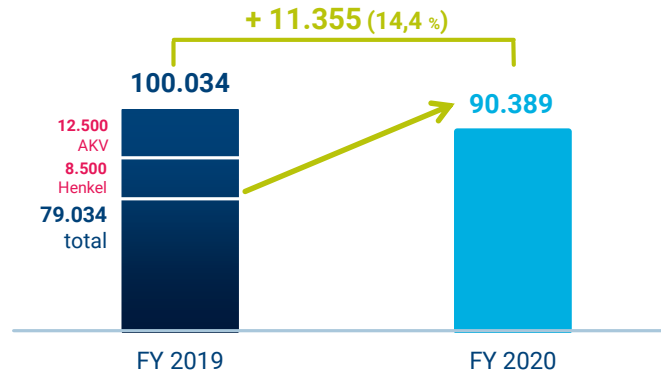
# Überproportionales Wachstum trotz COVID-19

## Vorläufige Konzernkennzahlen FY 2020 (IFRS)

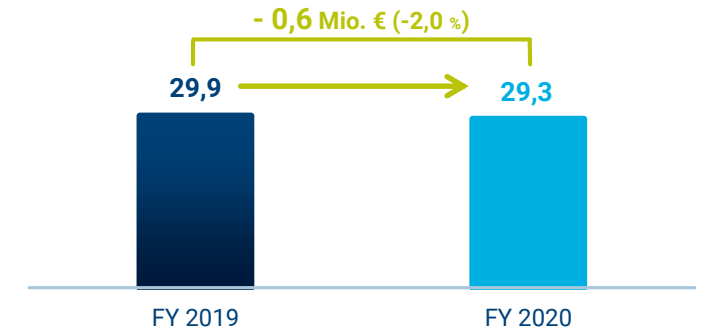
Gebuchte Bruttobeiträge in Mio. €\*



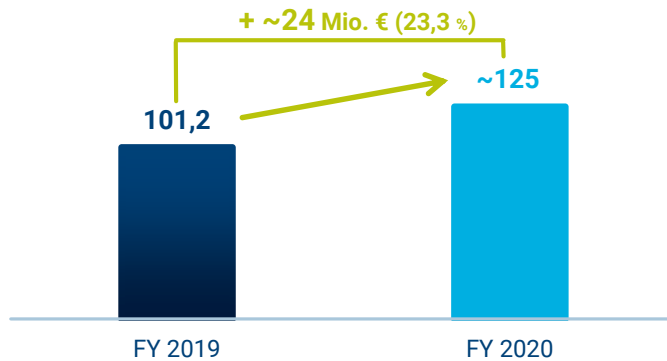
Neugeschäft in Verträgen



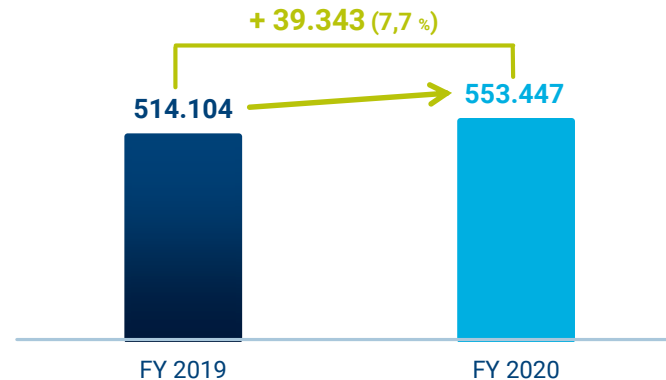
Neugeschäft nach Beitragsvolumen in Mio. €



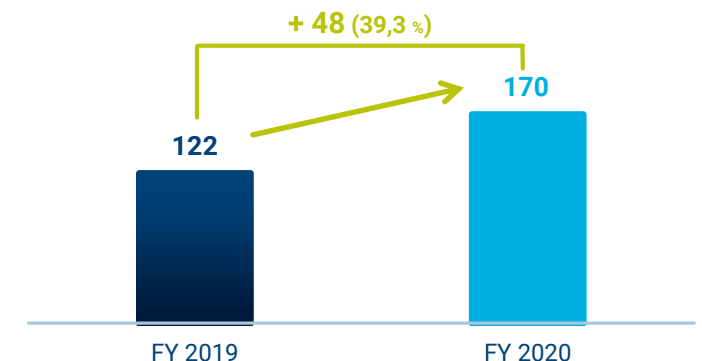
Bestandsbeiträge in Mio. €



Vertragsbestand gesamt\*



Mitarbeiter



\* Versicherungswirtschaft 2020 insgesamt nach Branchendaten des GDV:

- Gebuchte Bruttobeiträge: 220,1 Mrd. € (+ 1,2 %)
- Verträge: 448,6 Mio. (+ 0,5 %)

Quelle: <https://www.gdv.de/de/themen/news/geschaeftsentwicklung-2020--zahlen-im-ueberblick-65316>

# Wir investieren in unser Wachstum und sind im Kerngeschäft profitabel

## Versicherungstechnisches Ergebnis nach IFRS

In Mio. €	FY 2019	FY 2020	Veränderung zum Vorjahr
Einnahmen (brutto)	90,2	114,6	+27 %
Einnahmen (netto)	54,1	62,1	+15 %
Aufwendungen für Versicherungsfälle (brutto)	-44,8	-69,0	+54 %
Aufwendungen für Versicherungsfälle (netto)	-29,7	-35,7	+20 %
<b>Versicherungstechnisches Ergebnis I (brutto)</b>	45,4	45,6	0 %
<b>Versicherungstechnisches Ergebnis I (netto)</b>	24,4	26,4	+8 %
Kosten (ohne Vertriebsausgaben; brutto)	-17,3	-22,9	+32 %
Kosten (ohne Vertriebsausgaben; netto)	-10,2	-12,4	+21 %
<b>Versicherungstechnisches Ergebnis II (brutto)</b>	28,1	22,7	-19 %
<b>Versicherungstechnisches Ergebnis II (netto)</b>	14,2	14,1	-1 %
Vertriebsausgaben (brutto)	-37,5	-37,7	0 %
Vertriebsausgaben (netto)	-22,8	-24,8	+9 %
<b>Versicherungstechnisches Ergebnis III (brutto)</b>	-9,4	-15,0	+60 %
<b>Versicherungstechnisches Ergebnis III (netto)</b>	-8,6	-10,7	+25 %
Kapitalanlage (nach Kosten)	+3,4	+0,8	-77 %
<b>Versicherungstechnisches Ergebnis IV (netto)</b>	-5,2	-9,95	+91 %

Hinweis: Das Ergebnis kann sich noch zwischen +/- 0,5 Mio. € verändern.

## Weitere Kennzahlen FY 2020:

- **Combined Ratio (brutto): + 7,0 PP**
  - FY 2020: 109,6 %
  - FY 2019: 102,6 %
- **Schadenquote (netto): + 2,6 PP**
  - FY 2020: 63,1 %
  - FY 2019: 60,5 %
- **Marktwert Kapitalanlage: + 14,3 %**
  - FY 2020: 140 Mio. €
  - FY 2019: 122,5 Mio. €

Der Zielwert des Ergebnisses 2020 lag zwischen -9 bis -11 Mio. € und ist erreicht worden.



# Was wir 2020 erreicht haben

- ✓ **Fortführung** unseres **klassischen Versicherungsgeschäftes**, trotz:
  - CareFlex Chemie
  - COVID-19 Pandemie
  - Zweier Lockdowns
- ✓ **Erreichung unserer Ziele** bei stabilen Vertriebskosten von 12 Monatsbeiträgen:
  - ~ 90.000 Neuverträge
  - ~ 30 Mio. € Neugeschäft
- ✓ **Das dank ausgezeichneter Technik und unserer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter**, die auch im Home Office engagiert das Geschäft vorantreiben.



# Wo wir hinwollen



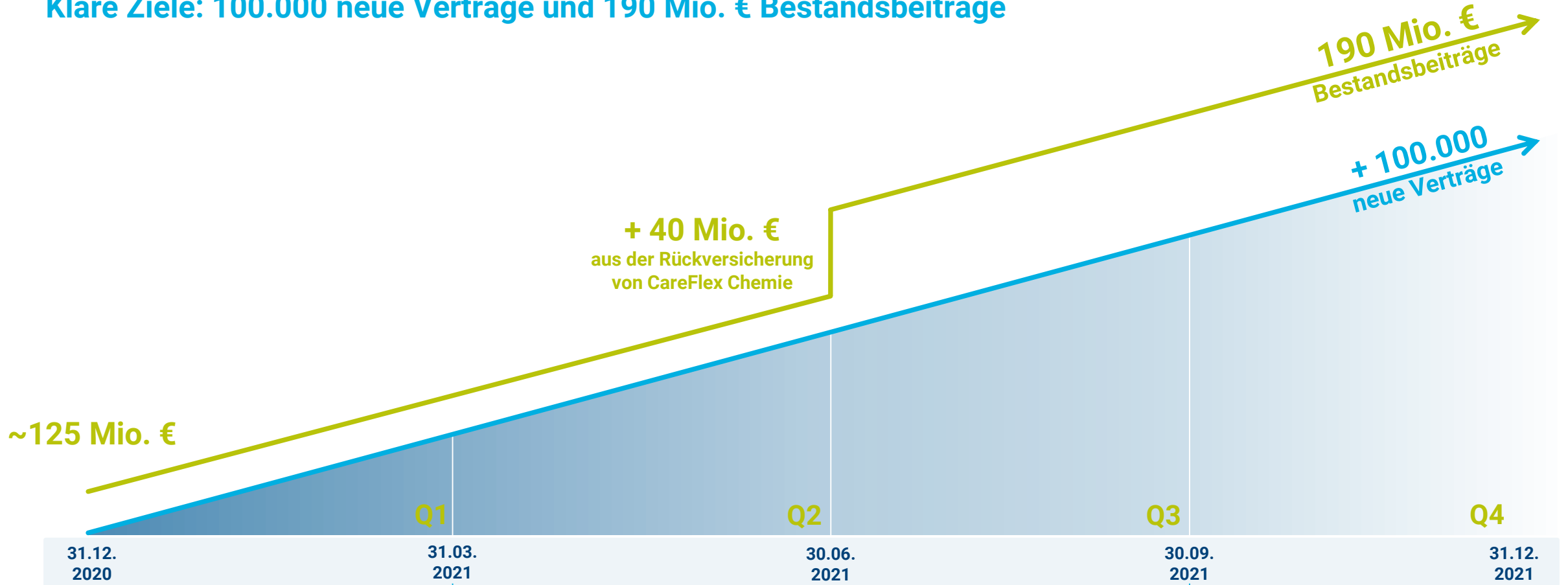
# Unsere wesentlichen Zielstellungen für 2021:

- 100.000 neue Verträge
- 30 Mio. € Neugeschäft
- Bestand von 190 Mio. €
- Reduzierung der Verluste auf 4 Mio. €
- Neue Märkte
- Neue Strukturen
- Neue Versicherungsprodukte
- Mehr Digitalisierung
- Neuer CFO



# Unser Wachstumskurs 2021

Klare Ziele: 100.000 neue Verträge und 190 Mio. € Bestandsbeiträge



✓ Neuer CFO

✓ Neue Märkte: Österreich

✓ Neue Risikoträger

✓ Neue Produkte

# Solides und garantiertes Wachstum in unserem Kerngeschäft

## Neue Produkte



- **Neue** Sachprodukte
- **Neue** Kombiprodukte

## Neue Risikoträger



Kranken



Sach



Leben

- In Abstimmung mit der **BaFin** wird der **Antrag im ersten Halbjahr 2021** gestellt.

## Neue Märkte



- Markteintritt in **Österreich** im zweiten Quartal 2021

# Mehr Digitalisierung

Ein Schwerpunkt für das weitere **Wachstum wird mehr Digitalisierung** sein:

- Mehr **Sprachassistenten**
- Mehr **Online-Kommunikation**
- Mehr **Automatisierung**





# Mehr Digitalisierung: Der Versicherungsabschluss der Zukunft

Alexa, ich will eine Zahnzusatzversicherung!

Zur **digitalen Produktberatung** wurde bereits 2018 ein **Skill** programmiert, der einen **Beratungsdialog** führt und über eine **API-Schnittstelle** auf den aktuariellen Rechenkern zugreift.

Wir sind davon überzeugt, dass **der Versicherungsabschluss der Zukunft** auch über **digitale Sprachassistenten** stattfinden wird. Daher kann man schon heute **Hausrat-, Haftpflicht-, Zahn- und Pflegezusatzversicherungen der DFV** über **Amazons Alexa** abschließen.



amazon pay



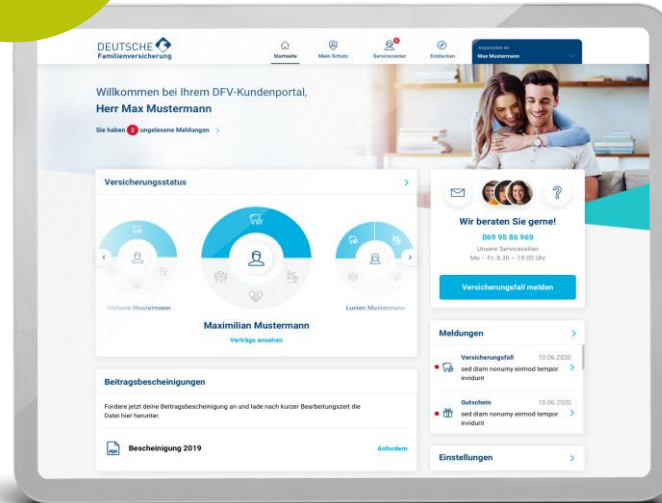
Login with Amazon

# Mehr Digitalisierung: Bestes Kundenportal – bester Chatbot\*

## Kundenorientierung in Perfektion

98%

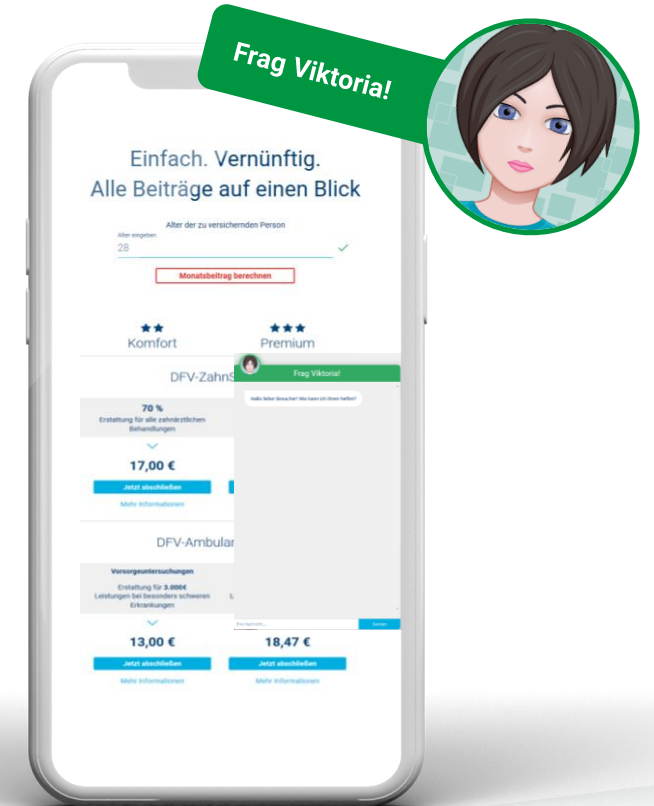
unserer Neukunden  
nutzen das Portal



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

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

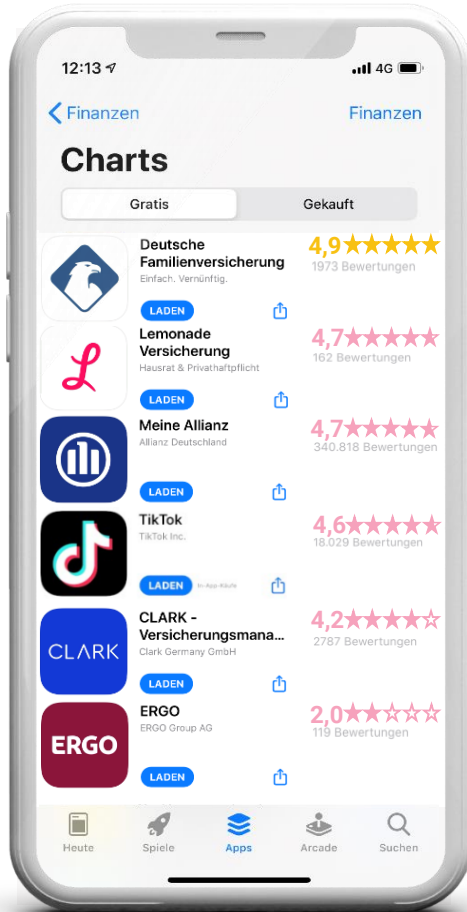
Robert Schroeter  
★★★★★  
Schnelle Einreichung der Rechnung, sehr guter Service, sehr gute Kommunikation





# Mehr Digitalisierung: Beste App – kostenlose Abschlüsse

Unsere Kunden verdienen nur das Beste



Schnelle Bearbeitung & einfache Bed...

★★★★★

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 simpel. Kann ich nur weiter empfehlen. 😊

Sehr gute App! Bin begeistert!

★★★★★

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!

★★★★★

Tatiana-HH

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

Über 65.000  
Downloads

IOS: 36.000

Android: 29.000

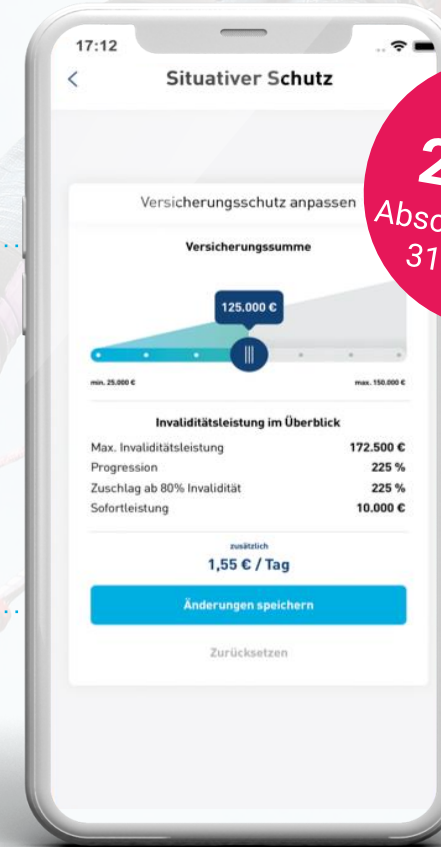
Stand zum 31.12.2020

Über 99.000  
Rechnungen

IOS: 50.000

Android: 49.000

Stand zum 31.12.2020



Mehr als  
**2.100**  
Abschlüsse zum  
31.12.2020

... Ausgezeichnete App

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

Auch im Google Play Store  
mit 4,9 Sternen bewertet!

# Mehr Digitalisierung

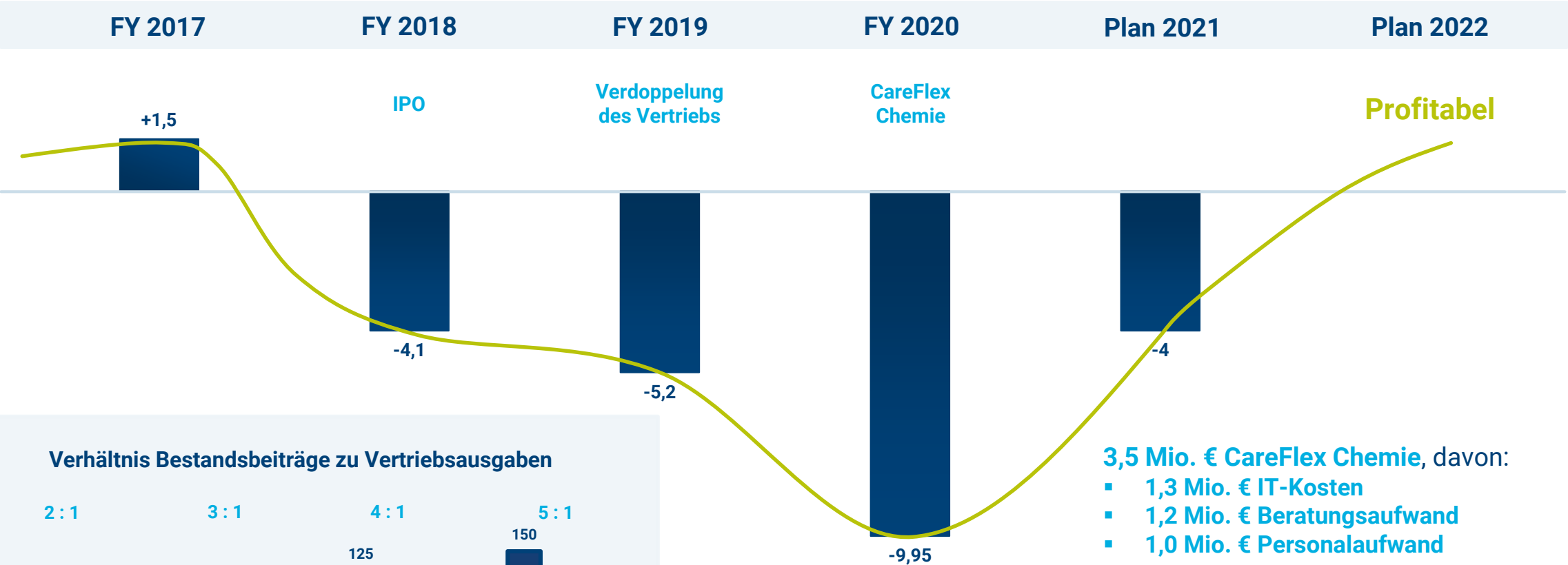
## Fortschreibung der Digitalisierung in der Schaden- und Leistungsregulierung

- **Steigerung** der **Dunkelverarbeitungsrate** in der Leistungsregulierung
- **Steigerung** der **Automatisierung** in der Schadenregulierung
- **Ausbau Künstlicher Intelligenz** in der Schaden- und Leistungsregulierung
- **Abschluss** des **IT-Outsourcings**
- **Systemanpassungen** für die **Expansion** ins **Ausland**
- **Einführung** des **Kombiproduktes**

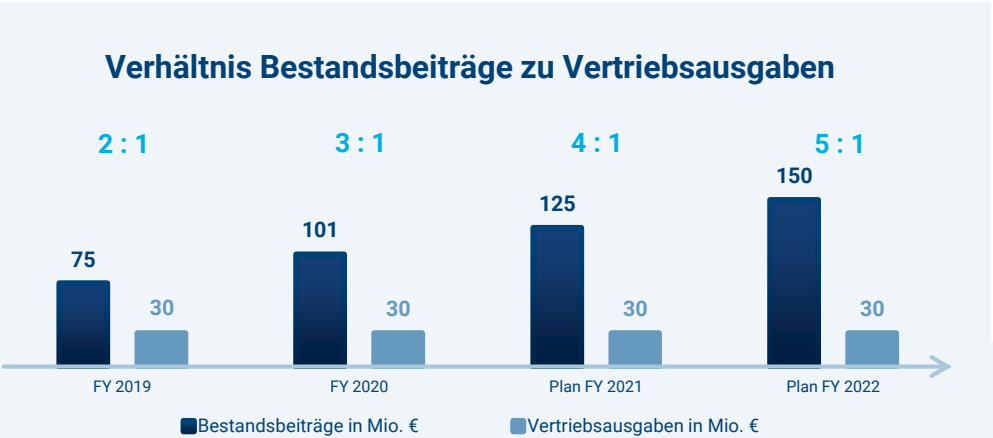


# Ergebnis 2020

Ergebnis in Mio. €



- 3,5 Mio. € CareFlex Chemie, davon:
- 1,3 Mio. € IT-Kosten
  - 1,2 Mio. € Beratungsaufwand
  - 1,0 Mio. € Personalaufwand



Ab einem Verhältnis von 5 : 1 kann eine Versicherung profitabel werden, wenn die Vertriebsausgaben nicht steigen.

# Neuer CFO: Dr. Karsten Paetzmann

## Neue Struktur des Finanzressorts

Zum **01.02.2021** übernimmt Herr **Dr. Karsten Paetzmann** das **CFO** Ressort von CEO Herrn Dr. Stefan Knoll, der dieses interimistisch geführt hat.

## Werdegang:

- 2012 – 2021: Verschiedene Positionen bei **BDO**
  - 2018 – 2021: Partner und Sprecher der Leitung Financial Services
  - 2013 – 2015: Head of Global Financial Advisory Corporate Finance
  - 2012 – 2013: Head of Financial Advisory
- Seit 2015: Dozent, **Frankfurt School of Finance & Management**





# Ziele 2021

- ✓ 100.000 neue Verträge
- ✓ 30 Mio. € Neugeschäft
- ✓ Neue Produkte
- ✓ Neue Risikoträger
- ✓ Neue Märkte

**Mit nur 4 Mio. € Verlust\***

\*Ohne Berücksichtigung des Rückversicherungsvertrages CareFlex Chemie



# Ausblick: Fortschreibung des profitablen Wachstums

	2020	Plan 2021	Ziele 2022	Mittelfristige Ziele
Kunden / Verträge 	553.447	600.000	650.000	2.000.000
Bestandsbeitrag 	~125 Mio. €	190 Mio. €	220 Mio. €	500 Mio. €
EBIT 	-9,95 Mio. €	- 4 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](mailto:lutz.kiesewetter@deutsche-familienversicherung.de)

## Unsere nächsten IR-Termine:

18/03	Bilanzpressekonferenz zum Jahresbericht 2020
24/03	Metzler Micro Cap Days
12/05	Q1 Ergebnisse 2020
19/05	Hauptversammlung
21/05	German SMID Cap One-on-One Forum

DEUTSCHE   
**Familienversicherung**