



# Das führende InsurTech in Europa

DFV Deutsche Familienversicherung AG  
SdK-Unternehmenspräsentation  
FRANKFURT/MAIN | 09. September 2021

# Das führende InsurTech in Europa

Wer wir sind



**Gründer & Inhabergeführt**



**Gemischter Sach- & Krankenversicherer**



**Börsennotiert**



**Digital**



**Stark wachsend**



**International**

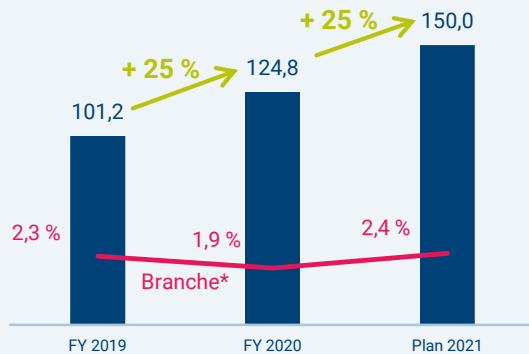
# Was wir erreicht haben

# Das haben wir mit dem IPO versprochen

Wir halten was wir versprechen

## Wachstum

Entwicklung der Bestandsbeiträge in Mio. EUR;  
Wachstum in %



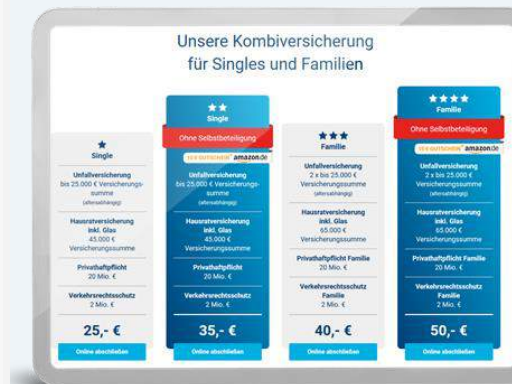
**25 %**  
durchschnittliches  
Wachstum pro Jahr  
seit 2019

## Internationalisierung



**Internationalisierung:**  
Erster Schritt durch  
Markteintritt in  
Österreich

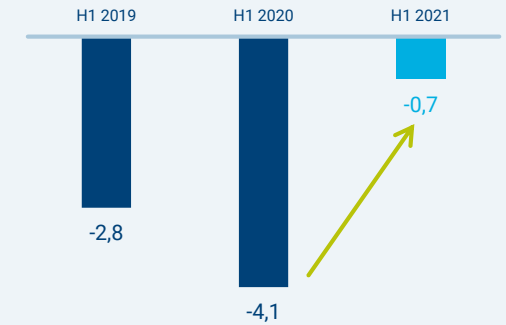
## Flatrate-Produkt



**Flatrate-Produkt**  
mit der neuen  
Kombiversicherung

## Verlustentwicklung

Entwicklung der Verluste in Mio. EUR

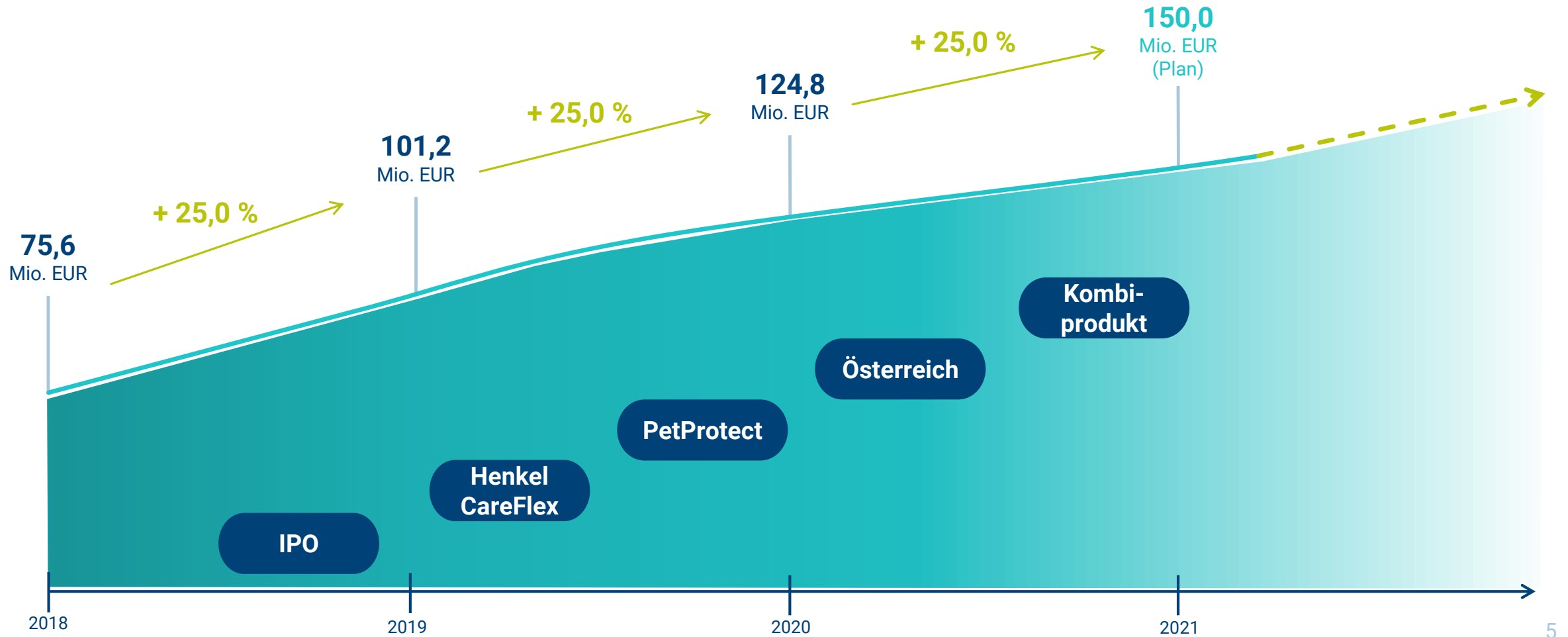


**-75 % Verlust**  
gegenüber H1 2020

\* Quelle: Beitragsstatistik des GDV, Statistisches Bundesamt. Beim FY 2020 handelt es sich um einen vorläufigen Wert. Für das FY 2021 handelt es sich um einen prognostizierten Wert.

# Starke Vertriebsergebnisse seit dem IPO

Überdurchschnittliches Wachstum dank unserer Produktinnovationen und skalierbarer IT-Plattform



# Internationalisierung des ersten europäischen börsennotierten InsurTech

- Erfolgsmodell „DFV-TierkrankenSchutz“ seit 30.06.2021 auch in Österreich.
- Geringe Hürden dank Passporting-System in der EU.
- Nur geringfügige Anpassungen der Bedingungen und Kalkulation notwendig.
- Sprache anpassen und Loslegen – niedrige Schwellen für weitere Markteintritte.



# Der DFV-KombiSchutz – Erstes Bündelprodukt mit einer Flatrate

Der DFV-KombiSchutz dient als Basis für das Globalprodukt

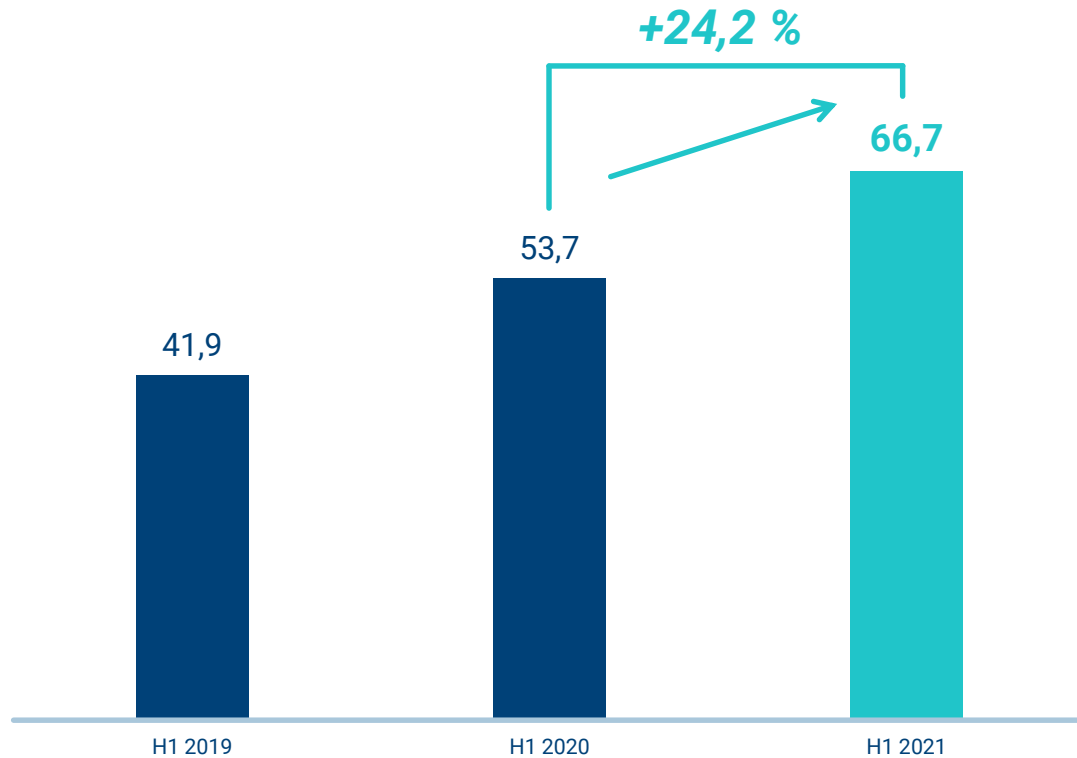
Unsere Kombiversicherung für Singles und Familien

Single	Single	Familie	Familie
★ Single	★★ Single	★★★ Familie	★★★★ Familie
15 € GUTSCHEIN* amazon.de	15 € GUTSCHEIN* amazon.de	15 € GUTSCHEIN* amazon.de	15 € GUTSCHEIN* amazon.de
Ohne Selbstbeteiligung	Ohne Selbstbeteiligung	Ohne Selbstbeteiligung	Ohne Selbstbeteiligung
<b>Unfallversicherung</b> bis 25.000 € Versicherungs- summe (altersabhängig)	<b>Unfallversicherung</b> bis 25.000 € Versicherungs- summe (altersabhängig)	<b>Unfallversicherung</b> 2 x bis 25.000 € Versicherungssumme (altersabhängig)	<b>Unfallversicherung</b> 2 x bis 25.000 € Versicherungssumme (altersabhängig)
<b>Hausratversicherung</b> inkl. Glas 45.000 € Versicherungssumme	<b>Hausratversicherung</b> inkl. Glas 45.000 € Versicherungssumme	<b>Hausratversicherung</b> inkl. Glas 65.000 € Versicherungssumme	<b>Hausratversicherung</b> inkl. Glas 65.000 € Versicherungssumme
<b>Privathaftpflicht</b> 20 Mio. €	<b>Privathaftpflicht</b> 20 Mio. €	<b>Privathaftpflicht Familie</b> 20 Mio. €	<b>Privathaftpflicht Familie</b> 20 Mio. €
<b>Verkehrsrechtsschutz</b> 2 Mio. €	<b>Verkehrsrechtsschutz</b> 2 Mio. €	<b>Verkehrsrechtsschutz</b> Familie 2 Mio. €	<b>Verkehrsrechtsschutz</b> Familie 2 Mio. €
<b>25,- €</b>	<b>35,- €</b>	<b>40,- €</b>	<b>50,- €</b>
Online abschließen	Online abschließen	Online abschließen	Online abschließen

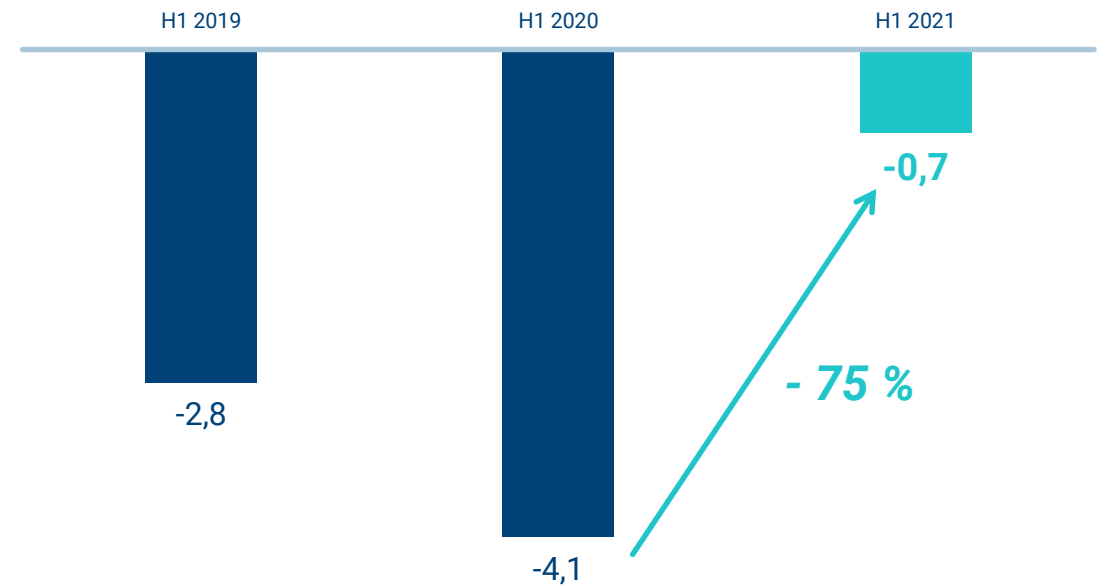
# Voll auf Wachstumskurs und deutliche Reduzierung des Verlusts

## Halbjahresfinanzbericht 2021

Gebuchte Bruttobeiträge (in Mio. EUR)



Konzernergebnis nach Steuern (in Mio. EUR)





# Wo wir stehen

# Unsere Kernbotschaften

<p><b>DFV-Ambulanzschutz</b></p> <table border="1"> <tr> <td>7,53 €</td> <td>13,00 €</td> <td>18,47 €</td> <td>29,41 €</td> </tr> </table> <p><b>DFV-Klinikschutz</b></p> <table border="1"> <tr> <td>3,99 €</td> <td>12,24 €</td> <td>29,95 €</td> <td>44,27 €</td> </tr> </table>	7,53 €	13,00 €	18,47 €	29,41 €	3,99 €	12,24 €	29,95 €	44,27 €	<p><b>TESTSIEGER</b></p> <p>Stiftung Warentest <b>Finanztest</b></p> <p><b>SEHR GUT (0,5)</b></p> <p>(ZahnSchutz Exklusiv 100)</p> <p>Im Test: 244 Zahnzusatzversicherungen</p> <p>Ausgabe 04/2021 www.test.de</p>	<p>Schon wieder Testsieger: <b>MAXCARE</b> Zahnschutz</p> <p><b>100% KOSTEN-ÜBERNAHME</b></p> <p>TESTSIEGER</p>
7,53 €	13,00 €	18,47 €	29,41 €							
3,99 €	12,24 €	29,95 €	44,27 €							
<p>✓ <b>Alles drin</b></p>	<p>✓ <b>Beste Produkte</b></p>	<p>✓ <b>Tägliches Kündigungsrecht</b></p>								

Darauf basieren unsere Vertriebskanäle wie DRTV, Google und weitere Online-Kanäle.

**Digitalisierung beginnt immer beim Produkt!**







# Der Schlüssel zur Digitalisierung – Verständliche Produkte

Kunden müssen auf einen Blick die Vorteile und Wichtigkeit des Produktes erkennen können

Deswegen entwickelten wir die 16er Matrix:

- ✓ Alles drin
- ✓ Die Kunden haben die freie Wahl, den Leistungsumfang zu bestimmen

	 DFV-ZahnSchutz	 DFV-AmbulantSchutz	 DFV-KlinikSchutz	 DFV-DeutschlandPflege
★ Basis	50 % Erstattung für alle zahnärztlichen Behandlungen	Erstattung für Impfungen und gesetzliche Zuzahlungen	100 % Erstattung und Chefarztbehandlung Erkrankungen durch äußere Einwirkungen (z.B. Unfall)	25 % der staatlichen Pflegeleistungen
★★ Komfort	70 % Erstattung für alle zahnärztlichen Behandlungen	Erstattung bis zu 3.000 € bei schweren Erkrankungen	100 % Erstattung und Chefarztbehandlung Erkrankungen durch äußere Einwirkungen und schwere Erkrankungen	50 % der staatlichen Pflegeleistungen
★★★ Premium	90 % Erstattung für alle zahnärztlichen Behandlungen	Erstattung bis zu 6.000 € bei schweren Erkrankungen	100 % Erstattung und Chefarztbehandlung Alle Erkrankungen unabhängig von ihrer Ursache	75 % der staatlichen Pflegeleistungen
★★★★ Exklusiv	100 % Erstattung für alle zahnärztlichen Behandlungen	Erstattung bis zu 12.000 € bei schweren Erkrankungen	100 % Erstattung und Chefarztbehandlung alle Erkrankungen unabhängig ihrer Ursache + exklusive Assistance- und stationäre Pflegeleistungen	100 % der staatlichen Pflegeleistungen

# Wir sind das Original

Führend durch Produktqualität, wiederholt ausgezeichnet

Produkt	Award	Im Test	Ausgabe
DFV-KrankentageGeld	TESTSIEGER	33 Krankentagegeldtarife	06/2018
DFV-KlinikSchutz	TESTSIEGER	24 Zweibettzimmertarife	07/2020
DFV-DeutschlandPflege	TESTSIEGER	33 Pflegetagegeldtarife	02/2020
DFV-ZahnSchutz	TESTSIEGER	249 Zahnzusatzversicherungen	06/2020

1. Mal

2. Mal in Folge

3. Mal in Folge

6. Mal in Folge

**Volldigitale Produktentwicklung bei der DFV: Einfach. Vernünftig.**

# Eine sehr kurze Abschlussstrecke führt zu glücklichen Kunden

## Verständliche Botschaften



- ✓ Alles drin
- ✓ Bestes Produkt
- ✓ Tägliches Kündigungsrecht

## Wenige Daten



- ✓ Nur Alter eingeben
- ✓ Login mit Amazon

## Alle Bezahlmethoden



- ✓ Alle Bezahlmethoden
- ✓ Amazon Pay und Pay Pal

=  
**Vertragsabschluss  
in 50 Sekunden**

# Die beste App

Bewertet von den schärfsten Kritikern – unseren Kunden

Über 84.000  
User

IOS: 45.000

Android: 39.000

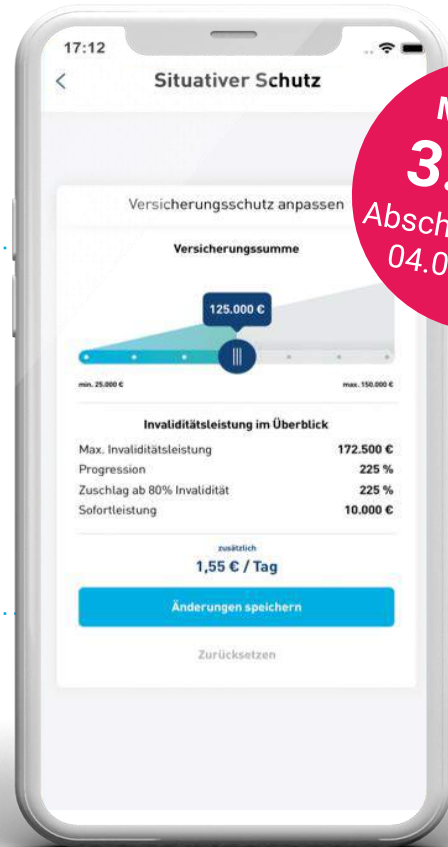
Stand zum 30.06.2021

Über 149.000  
Rechnungen

IOS: 76.000

Android: 73.000

Stand zum 30.06.2021



Mehr als  
**3.647**  
Abschlüsse zum  
04.07.2021\*

... **Ausgezeichnete App**

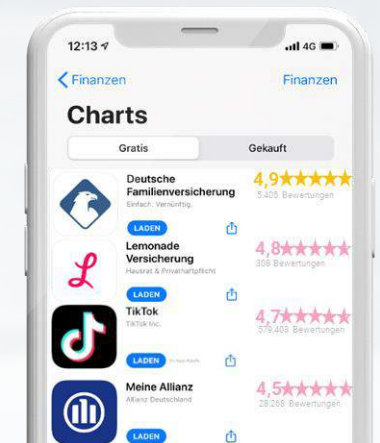
App Store: 4,9 Sterne

Google Play Store: 4,8 Sterne

Bestandskundenmarketing bei über 550.000 Verträgen verspricht großes Potenzial für Cross-Selling bei geringen Vertriebskosten.

- Deshalb wird ein Vertriebs-Call-Center aufgebaut.
- Deshalb wird eine Marketingstrategie für die DFV-App entwickelt.

**Unsere App:  
Top bewertet von  
unseren Kunden**



# Weltweit einzigartig – 80 % unserer Websitebesucher über mobile Suchen

## DFV auf Spitzenplatz in Sachen Online Präsenz

- Die Verbesserung der Mobile First Experience zahlt sich aus: Die DFV wird bei mobilen Suchanfragen öfters gefunden als Wettbewerber.
- 80 % unserer Websitebesucher über mobile Kanäle.
- Eindrucksvolle Steigerung der mobilen Sichtbarkeit von 15,20 um 7,71 Punkte im Vergleich zum Vorjahr.



# Wir sind auf Kurs – Bestätigung aller Jahresziele

## Halbjahresfinanzbericht 2021

- **24% Wachstum** in H1 2021 gegenüber H1 2020
- **Beiträge je Vertrag** sind nochmals gestiegen
- Anders als in Q1 2021 liegt die **Schadenquote** in Q2 2021 über der Vorjahresperiode
- **Kapitalanlagenergebnis** deutlich verbessert
- Implementierung mehrerer **Maßnahmenbündel** schreitet voran
- **Operatives Ergebnis** in H1 2021 deutlich über Vorjahr
- Treiber der Ertragskraft **entwickeln sich wie geplant** – das für 2021 geplante Konzernergebnis vor Steuern von -4 Mio. € wird **bestätigt**



Treiber der Ertragskraft schaffen nachhaltigen Wert für die Aktionäre





# Wo wir hinwollen

# Grundsätzlich gibt es drei Möglichkeiten, sich in einem Markt zu behaupten:

## Nische

Eine Nische muss speziell und auskömmlich sein und trotzdem für die Konkurrenz uninteressant bleiben.

Wir wollten nie ein Nischenversicherer sein.

## Schwerpunkte

Schwerpunkte zu bilden ist gut, um schnell in den Markt zu kommen, aber gefährlich, weil man substantiell angreifbar wird.

Es war richtig Schwerpunkte zu bilden und dem Markt zu zeigen, dass wir es können.

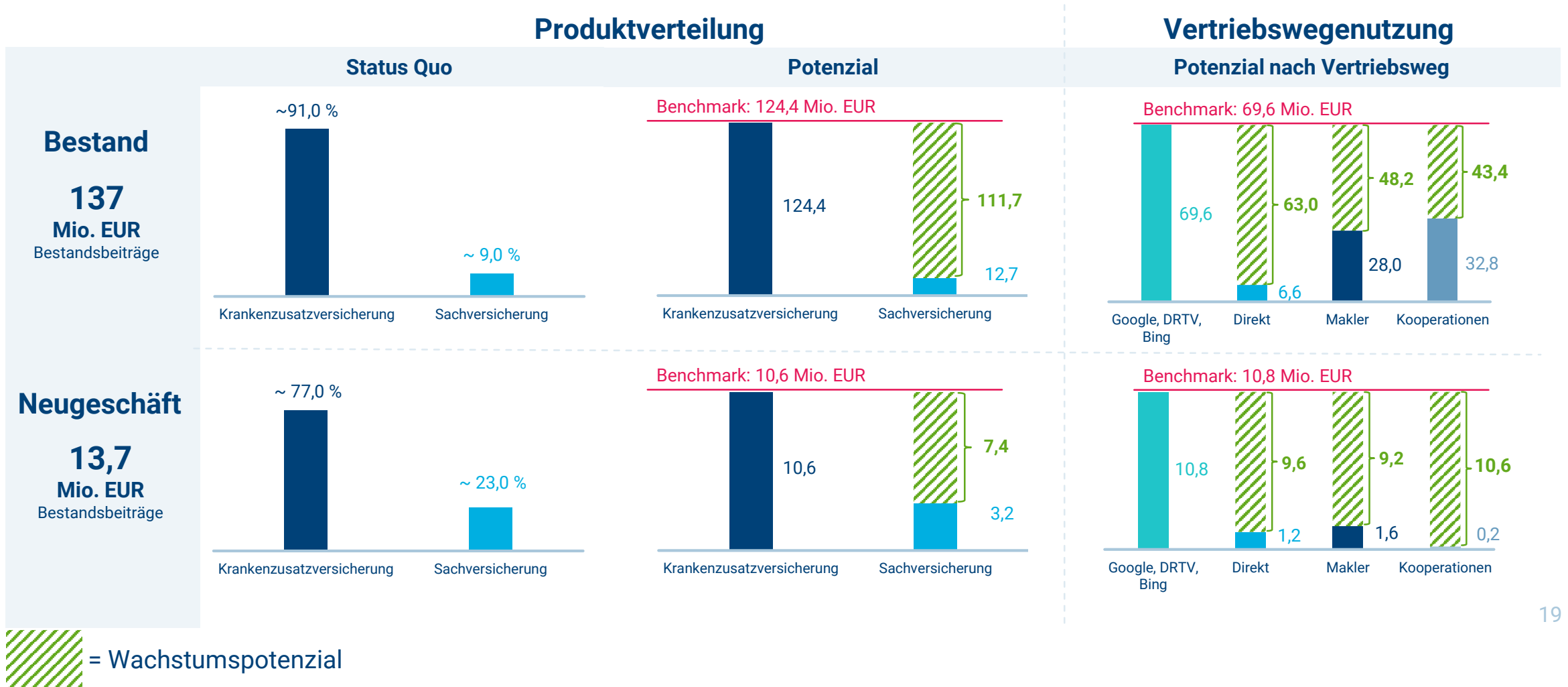
## Breite

Breite entspricht am ehesten dem Versicherungsgedanken der Risikominimierung.

Das nächste Ziel: Vollsortimenter werden!

# Breite bedeutet Vollsortimenter

## Auflösung der doppelten Disproportionalität als Wachstumspotenzial



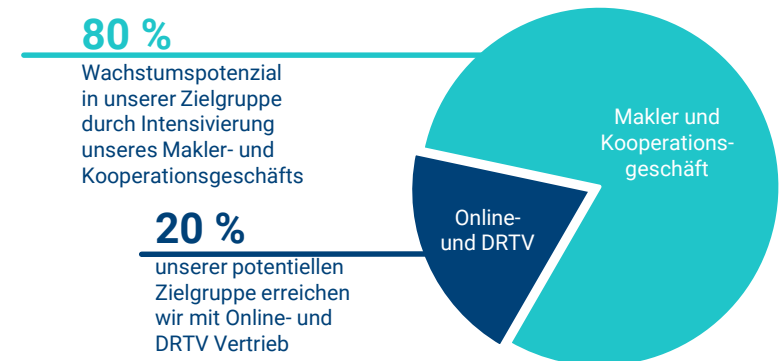
# Vollsortimenter heißt aber auch zu prüfen, ob die bestehenden Vertriebswege hinreichend genutzt werden

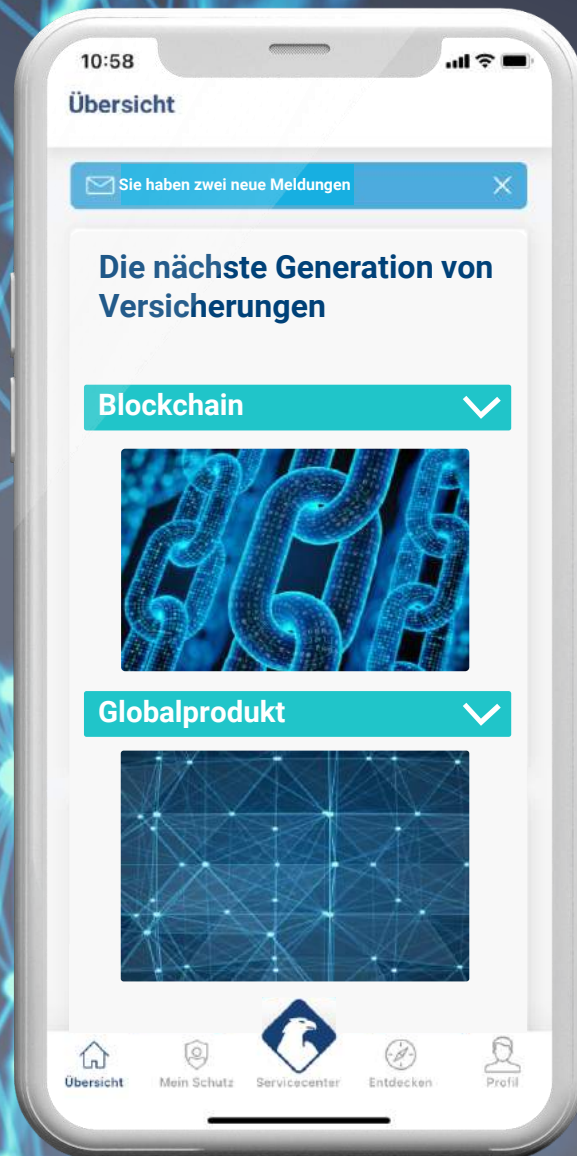
- Der Online- und DRTV Vertrieb erreicht derzeit nur etwa 20 % der potentiellen Zielgruppe.
- Wenn die 12 MB Regel auch beim Makler- und Direktvertrieb eingehalten werden können, stellt sich die Frage, warum nicht diese Vertriebswege deutlich ausgebaut werden sollten.
- Die Deutsche Familienversicherung hat rund 560.000 Kunden. Diese unter Berücksichtigung der bestehenden Bestandsrechte pro aktiv zu betreuen wird ein Ziel des aufzubauenden Call-Centers sein.
- Das eigene Call-Center wird ca. 30 % des Neugeschäfts anpeilen.

## Unsere Absicht:

Deutlicher Ausbau des Direktvertriebes in 2022 durch Aufbau eines Vertriebs-Call-Centers und schrittweisen Ausbau des Maklervertriebes.

## Enormes Wachstumspotenzial von 80 % im Makler und Kooperationsgeschäft



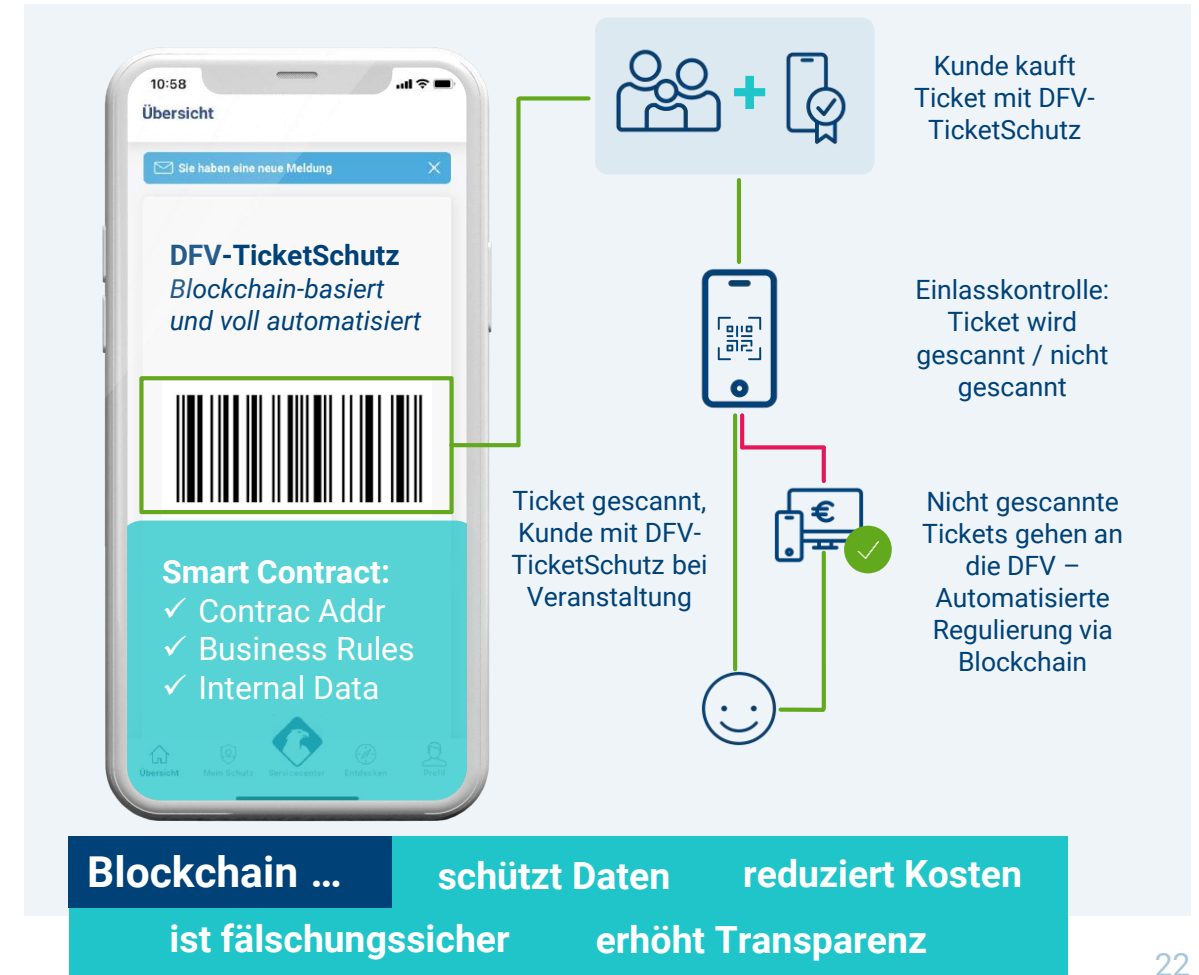


# Die nächste Generation von Versicherungen

# Blockchain als nächste Versicherungsgeneration

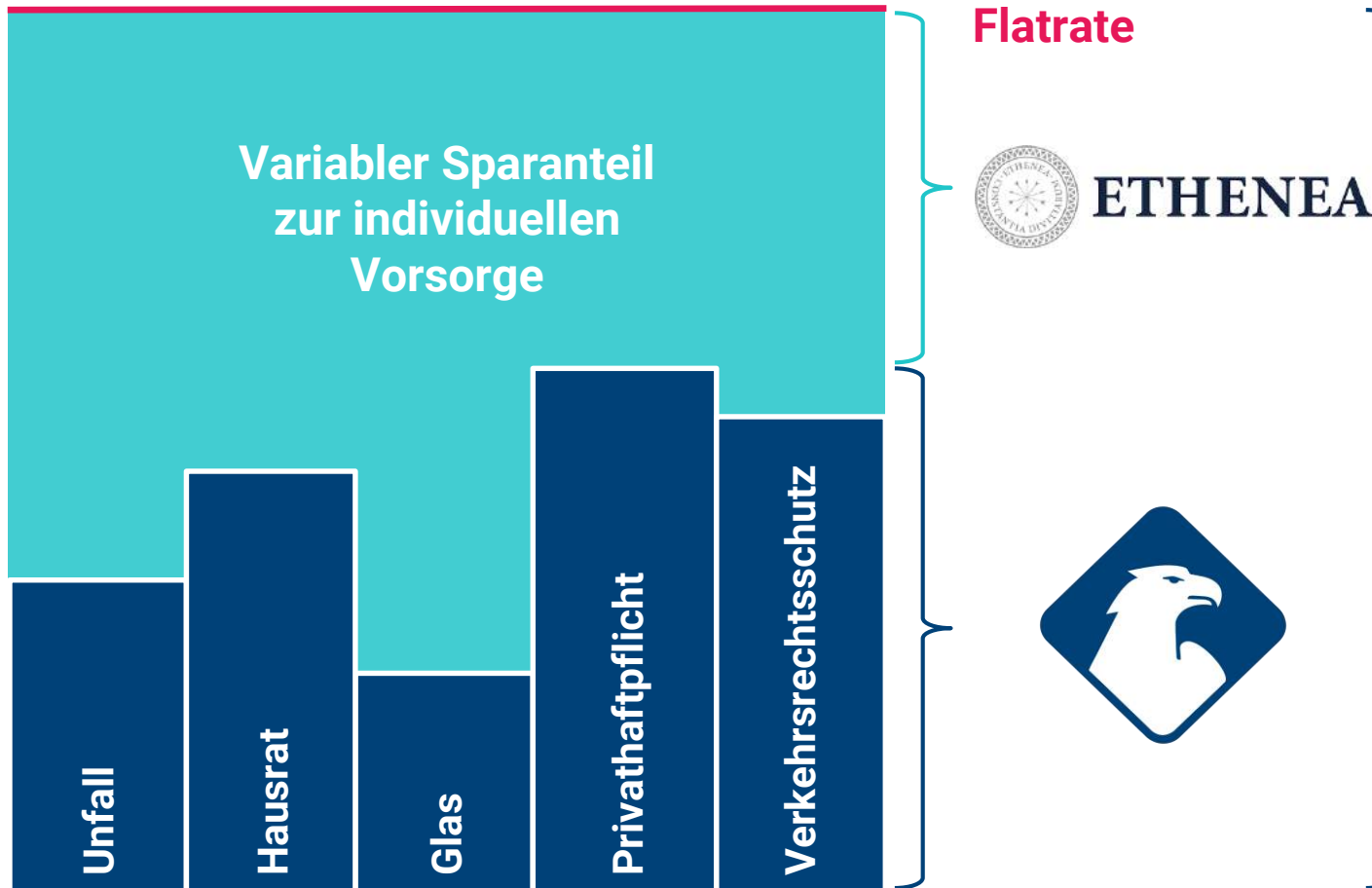
## Vollautomatisierte Schadenbearbeitung dank integrierter Blockchain-Technologie

- **Der DFV-TicketSchutz** ist die nächste Generation von Versicherungslösungen.
- Wir erhalten die Daten **aller versicherten Tickets** und erstellen Smart Contracts in unserer Blockchain.
- Nach der Veranstaltung senden wir dem Event-Kooperationspartner alle Daten der **nicht validierten Tickets** in der Blockchain.
- Und das ist der Punkt, an dem sich die Smart Contracts **selbst regulieren** und unser **Kunde die Rückerstattung** erhält.
- Alles **voll automatisiert** ohne Reklamationsbearbeitung.



# Unser Globalprodukt – Lebenslanger Versicherungsschutz

Weltweit einzigartig, umfassender Versicherungsschutz, flexible Sparrate und voll digital



## Globalprodukt als ein „Lifetime“-Produkt

- Vollständiger Versicherungsschutz
- Flexible Sparrate
- Ein Preis, ein Vertrag
- Ergänzung des Globalprodukts der ersten Ausbaustufe um Abdeckung biometrischer Risiken wie Leistungen im Todesfall, bei Pflege oder Berufsunfähigkeit
- Jederzeit alle Risiken des Lebens in einem Vertrag abgedeckt, mit individueller Vorsorge und umfänglichen Versicherungsschutz

**Wer wir sind**

- ✓ **Das führende InsurTech**
- ✓ **Börsennotiert**

**Was wir erreicht haben**

- ✓ **International & KombiSchutz**
- ✓ **Ø 25 % p.a.**

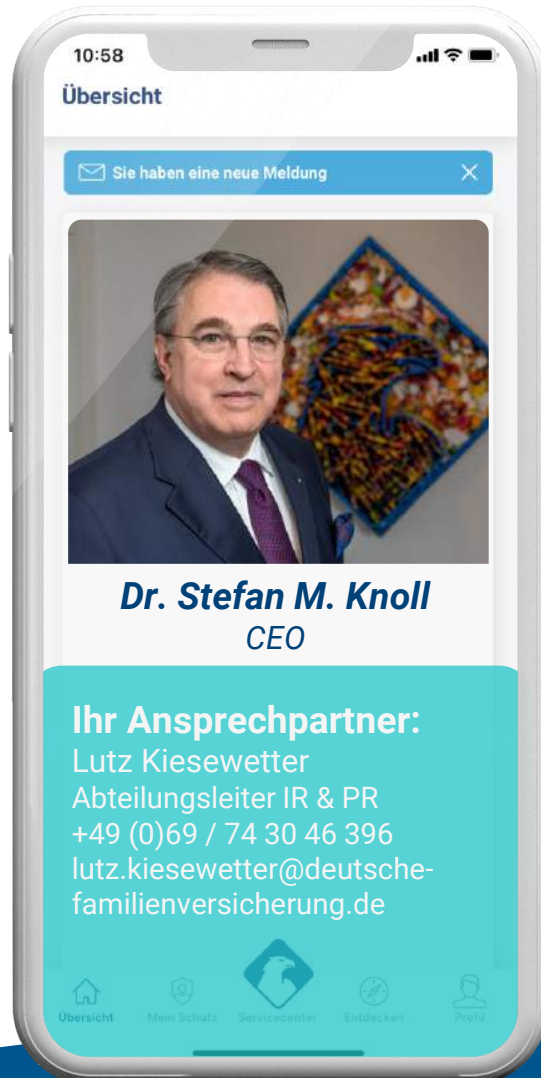
**Wo wir hinwollen**

- ✓ **Nächste Generation von Versicherungen**
- ✓ **Vollsortimenter**





# Die DFV bleibt spannend – Wir freuen uns auf Ihre Fragen!



DEUTSCHE   
**Familienversicherung**