



# Bilanzpressekonferenz 2023

DFV Deutsche Familienversicherung AG

30.03.2023

# Herzlich willkommen

Begrüßung

Dr. Stefan Knoll

Konzernergebnis 2022

Dr. Karsten Paetzmann

Rückblick 2022 &  
Ausblick 2023

Dr. Stefan Knoll





# Konzernergebnis 2022

Dr. Karsten Paetzmann  
CFO

# Konzernergebnis 2022

**+34 %**

Beitragswachstum  
netto

**-12 %**

Opex (Cost cutting)  
netto

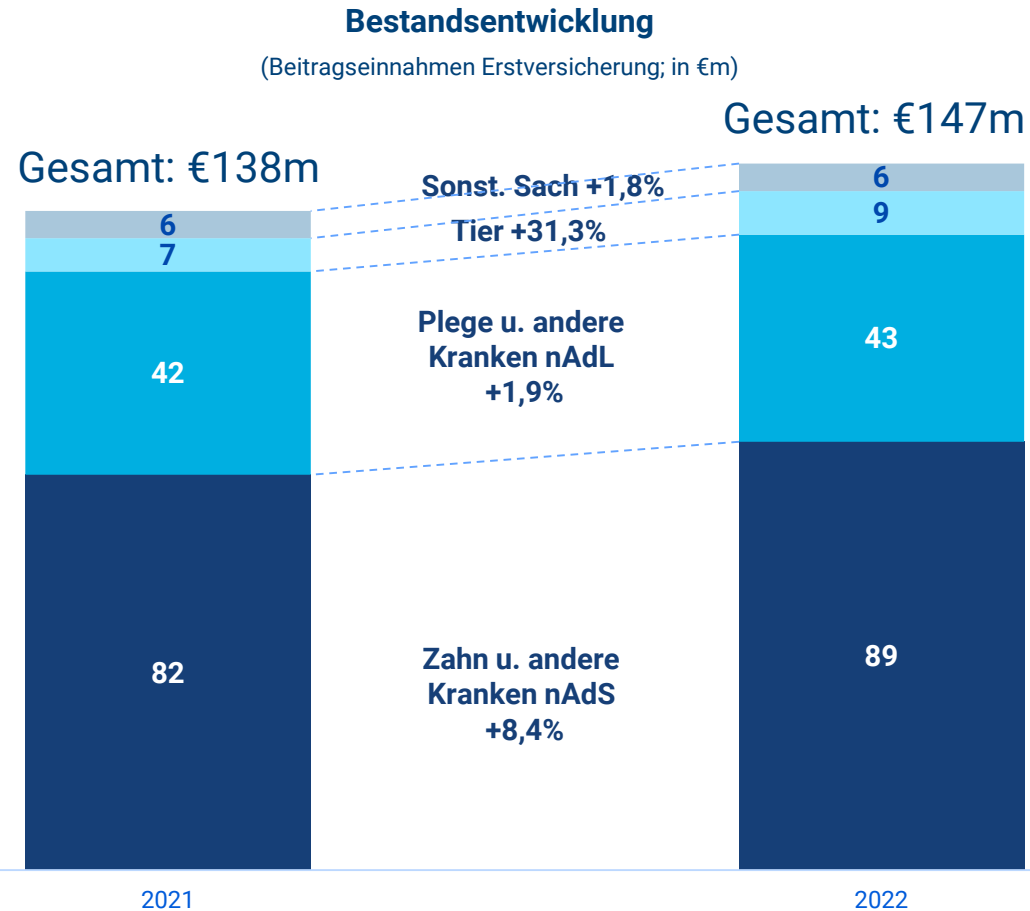
**€1,7M**

Profitabilitätsziel  
übertroffen



# Konzernergebnis 2022

## Entwicklung Produktmix



- Weiterhin organisches Wachstum in allen Produktgruppen der Erstversicherung
- Höchste absolute Zuwächse in Zahn (+€7,2m), mit Abstand gefolgt von Tier (+€2,2m)
- Zahn weiterhin Kern des Geschäftsmodells – im Bestand wie auch im Neugeschäft
- Einstieg in die aktive Rückversicherung (seit 2021) als ergänzender Wachstumstreiber

# Konzernergebnis 2022

Positive operative Profitabilität erstmals seit IPO erreicht

## Konzern-Gesamtergebnisrechnung

€m	2021	2022	Delta
Gebuchte Beiträge (brutto)	155,2	183,5	+28,3
<b>Verdiente Beiträge (netto)</b>	<b>87,4</b>	<b>117,0</b>	<b>+29,6</b>
Ergebnis aus Kapitalanlagen	10,8	2,1	-8,7
Sonstige Erträge	1,0	0,6	-0,4
Versicherungsleistungen	-58,3	-81,7	-23,4
Aufwendungen für den Versicherungsbetrieb	-37,6	-33,0	+4,6
Sonstige Aufwendungen	-4,1	-3,5	+0,7
<b>Operatives Ergebnis</b>	<b>-0,8</b>	<b>1,7</b>	<b>+2,5</b>
Finanzierungsaufwendungen Leasing	0,0	0,0	+0,0
<b>Jahresergebnis vor Ertragsteuern</b>	<b>-0,8</b>	<b>1,7</b>	<b>+2,5</b>
Ertragsteuern	-0,9	-0,7	+0,2
<b>Jahresergebnis</b>	<b>-1,7</b>	<b>1,0</b>	<b>+2,7</b>
Unrealisierte Gewinne und Verluste aus Kapitalanlagen	-4,1	-19,0	-14,9
<b>Gesamtergebnis</b>	<b>-5,8</b>	<b>-18,0</b>	<b>-12,2</b>
<i>Gebuchte Beiträge (brutto) je Stück in € - annualisiert (nur Erstvers.)</i>	240	254	
<i>Durchschnittliche Anzahl an Mitarbeitern</i>	178	184	

1

1

2

3

Die gebuchten Beiträge steigen in 2022 brutto um 18 %. Das **Wachstum der verdienten Nettobeiträge** beträgt 34 %.

Die **Versicherungsleistungen** erhöhen sich um 40 %, etwas stärker als die verdienten Nettobeiträge.

Die **Nettoschadenquote** inkl. Zuführung zur Deckungsrückstellung und zur Rückstellung für Beitragsrückerstattung (RfB) beträgt 69,8 % (2021: 66,7 %).

Ergebnis je Aktie (EPS gem. IAS 33)

€-0,12  
[2021]



€0,07  
[2022]

# Konzernergebnis 2022

Ebenfalls positives HGB-Ergebnis 2022 in der AG

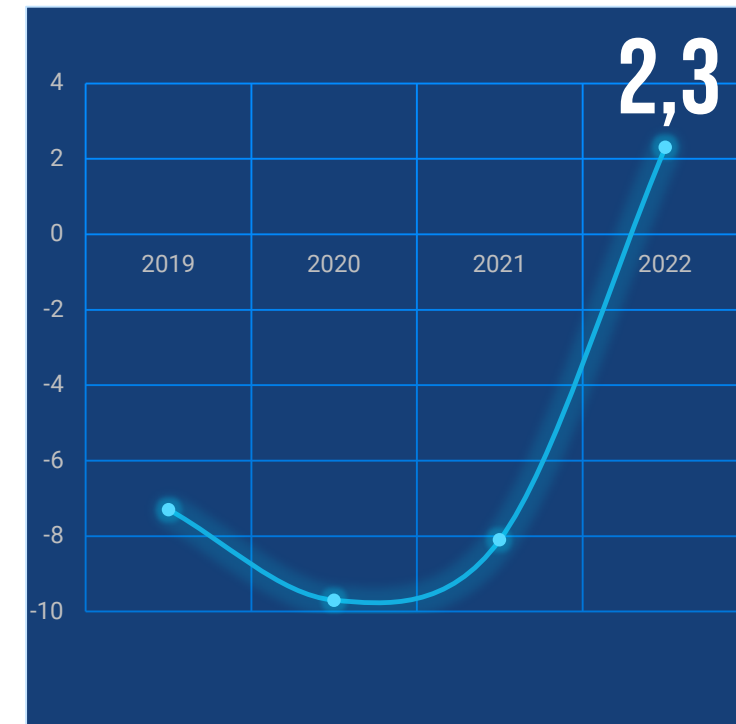
## Ergebnisüberleitung IFRS zu HGB

€m	2021	2022	Delta
<b>Jahresergebnis vor Ertragsteuern IFRS</b>	<b>-0,8</b>	<b>1,7</b>	<b>+2,5</b>
abzgl. IFRS-Kapitalanlagenergebnis	-10,8	-2,1	+8,7
zzgl. HGB-Kapitalanlagenergebnis	4,4	3,7	-0,6
Zuf./Aufl. Schwankungsrückstellung	-0,2	-0,9	-0,7
Ergebnis Töchter	-0,6	-0,1	+0,6
<b>Jahresergebnis vor Ertragsteuern HGB</b>	<b>-8,1</b>	<b>2,3</b>	<b>+10,4</b>

Ziel: Dividendenfähigkeit, um Aktionäre direkt und nachhaltig am Erfolg der Deutschen Familienversicherung zu beteiligen

## Turn-around HGB-Ergebnis in der AG

(vor Steuern; in €m)

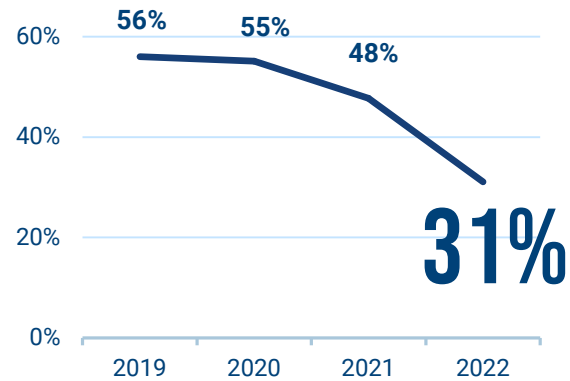


# Konzernergebnis 2022

## Fokus Kostenmanagement

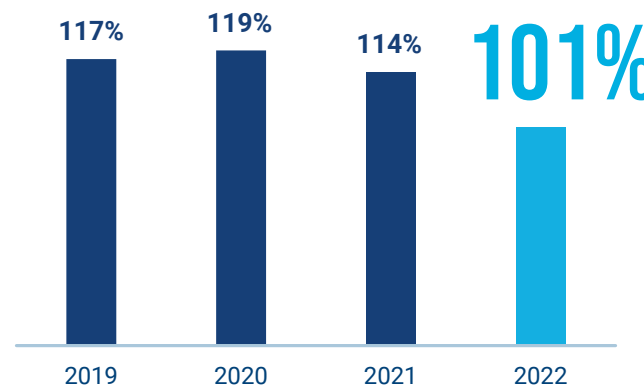
### Kostenquote

(Opex und sonst. Aufw. in % der verd. Beiträge netto)



### Combined Ratio

(netto)



- Größter Ergebnistreiber: Stringentes Kostenmanagement bei steigenden Umsätzen
  - Opex in der Erstversicherung um 12 % rückläufig trotz Steigerung der Nettobeiträge um 34 %.
  - Weiterhin erhöhte Kostendisziplin.
  - Zusätzlicher Beitrag zum Kostenmanagement durch weitere Prozessautomatisierung.

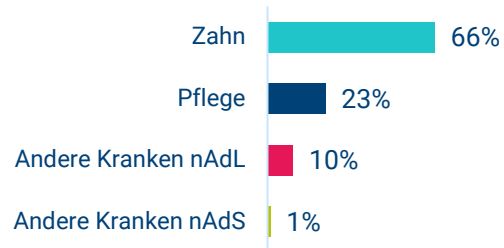


# Konzernergebnis 2022

## Segment Krankenzusatz

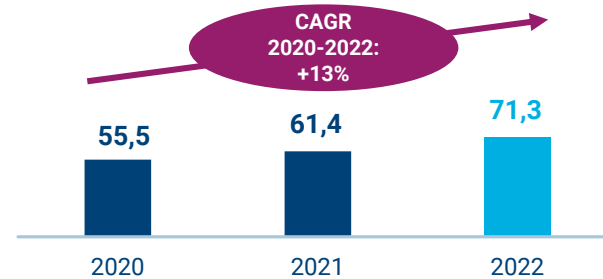
### Portfoliostruktur

(Anteil an Beitragseinnahmen des Segments; 2022)



### Wachstum

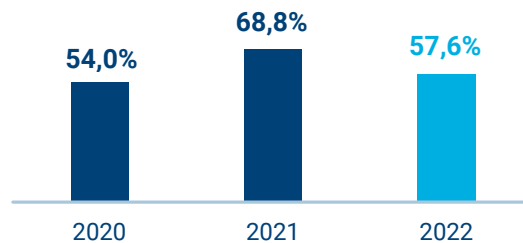
(Nettobeiträge in €m)



- Wachstum und stabiler Schadenverlauf
  - Weiter stabiles Wachstum (Nettobeiträge 2022: +16 %).
  - Nach Sondereffekt in 2021 liegt die Schadenquote wieder unter 60 %.
- Steuerung RfB-Quote bei Kranken nAdL

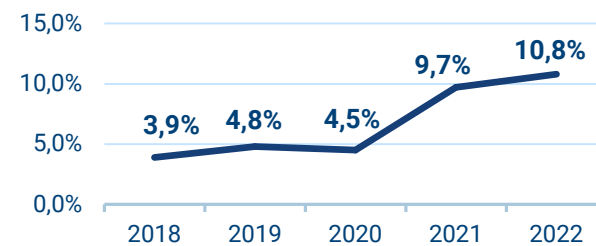
### Schadenquote

(netto vor Zuführung zur Deckungsrückstellung)



### RfB-Quote

(RfB in % der verd. Bruttobeiträge Kranken nAdL)



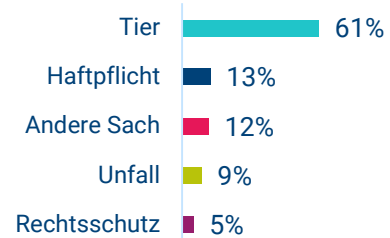
Schadenquote: netto und vor Zuführung zur Deckungsrückstellung und zur RfB  
RfB: Rückstellung für Beitragsrückerstattung  
nAdL: nach Art der Lebensversicherung

# Konzernergebnis 2022

## Segment Schaden/Unfall

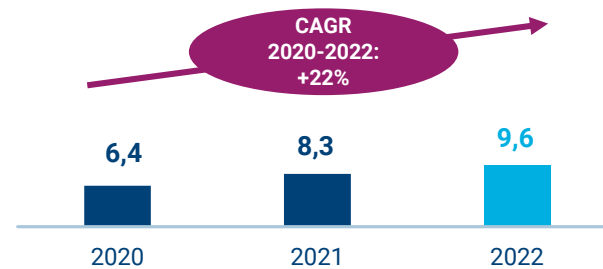
### Portfoliostruktur

(Anteil an Beitragseinnahmen des Segments; 2022)



### Wachstum

(Nettobeiträge in €m)

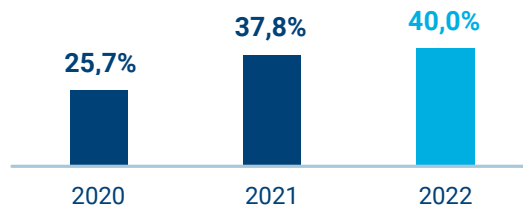


- Fortgesetztes Wachstum in 2022 und weiterhin erfreuliche Schadenquote

- Nettobeiträge +16 % in 2022.
- Wachstum wesentlich getragen von der Tierkrankenversicherung, vertrieben über etablierte Online-Vertriebskanäle.
- Schadenverlauf weiter auf niedrigem Niveau.

### Schadenquote

(netto)



### Wachstum Tier

(Beitragseinnahmen; 2022 ggü. 2021)

**+31%**

# Konzernergebnis 2022

## Segment Aktive Rückversicherung

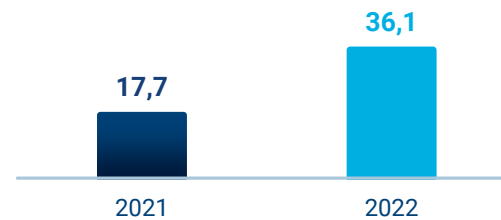
### Portfoliostruktur

Quotenrückversicherung eines Konsortien für ein Portfolio mit rd. 0,5 Mio. Versicherten

Versicherung aller 450.000 Tarifbeschäftigten der chemischen und pharmazeutischen Industrie; zusätzlich außertarifliche und leitende Angestellte.

### Rückversicherungsbeiträge

(Nettobeiträge in €m)



- Stabiler, planmäßiger Verlauf des aktiven Rückversicherungsgeschäfts
  - Tariflich vereinbarte Pflegezusatzversicherung.
  - Übernahme von Erstversicherungsanteilen seit 2021.
  - Verlauf wie geplant.

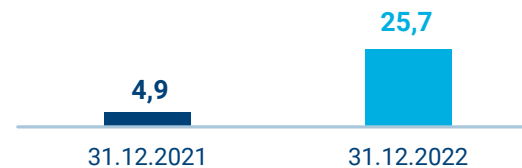
### Schadenquote

(netto vor Zuführung zur Deckungsrückstellung)



### Deckungsrückstellung

(in €m)

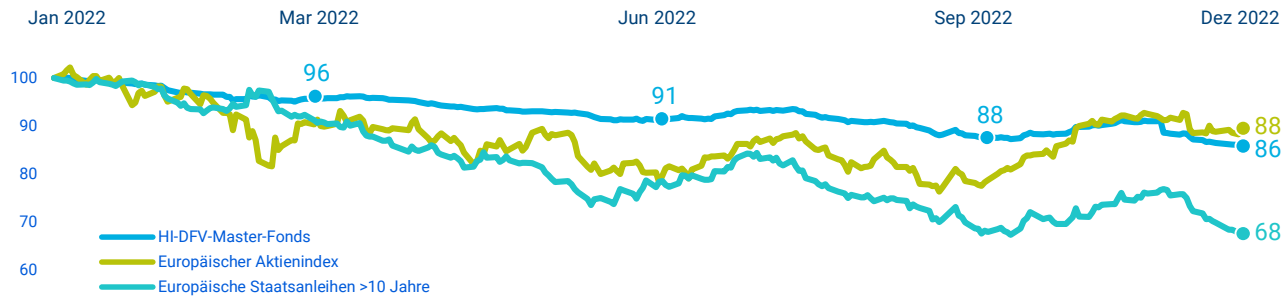


# Konzernergebnis 2022

## Investments

### Marktwertentwicklung im Vergleich

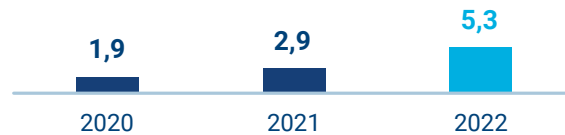
(2022; Index 01.01.2022=100)



- Stabilisiertes Investmentportfolio
  - Von Renten geprägtes DFV-Investmentportfolio verzeichnet Marktwertrückgänge.
  - Hohe Volatilität bei Aktien.
  - De-Risking Strategie implementiert.
- Schutz der Kundengelder resultiert in außerordentlicher Ergebnisbelastung
- Fokus auf laufende Erträge
  - Die Asset Allocations in den DFV-Masterfonds legen ein besonderes Augenmerk auf die laufenden Erträge.
  - Immobilienanlagen leisten einen stabilisierenden Beitrag.

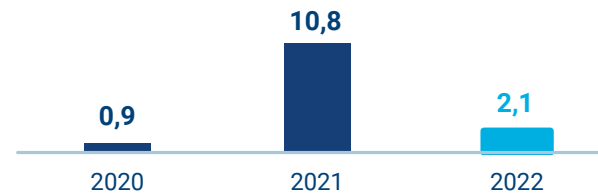
### Laufende Erträge aus Kapitalanlagen

(in €m)



### Ergebnis aus Kapitalanlagen

(in €m)

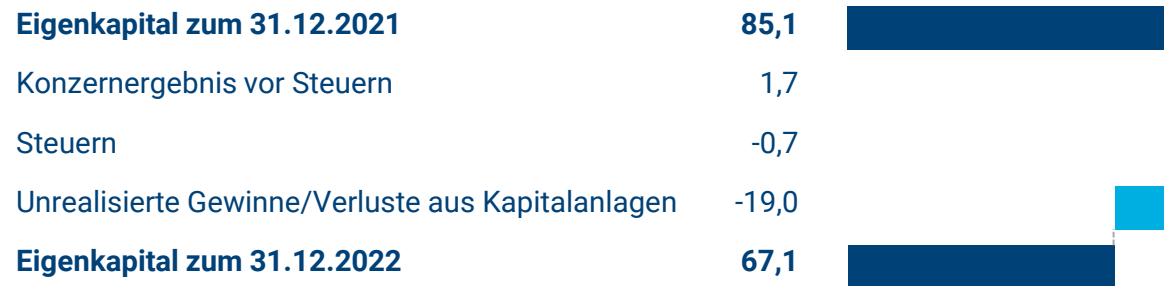


# Konzernergebnis 2022

## Eigenkapital

### Veränderung DFV-Konzerneigenkapital

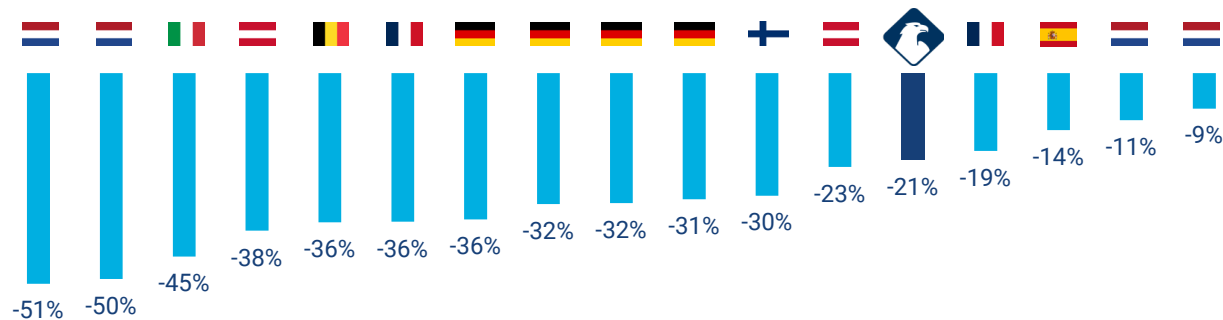
(in €m)



- Das DFV-Konzerneigenkapital reduzierte sich in 2022 um 21 % – eine im Marktvergleich moderate Minderung

### Entwicklung des Eigenkapitals europäischer Versicherer

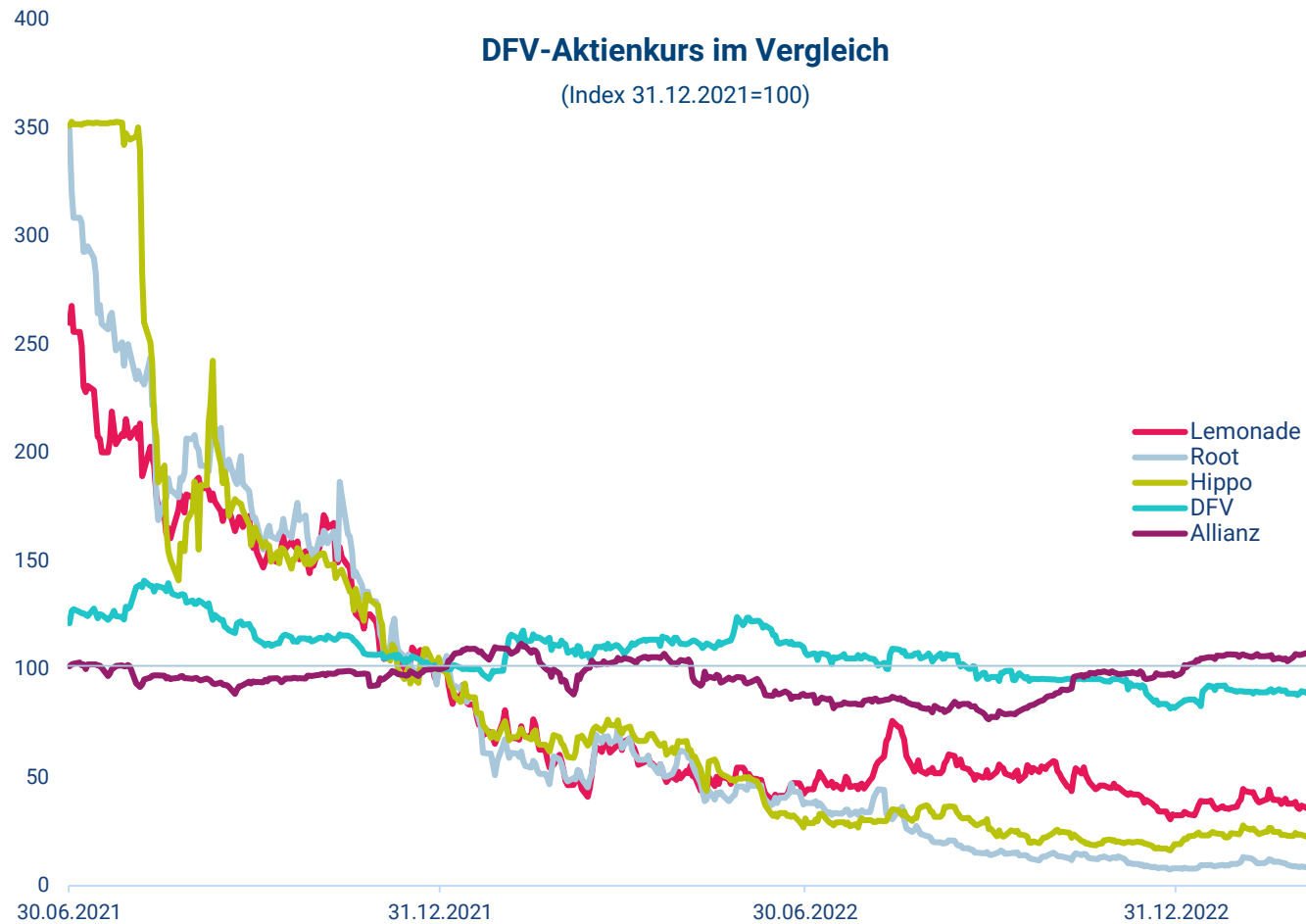
(prozentuale Minderung 31.12.2022 vs. 31.12.2021)



Eigenkapital: IFRS-Konzerneigenkapital ohne nicht beherrschte Anteile  
 Quelle: (vorläufige) Finanzberichterstattung 2022 ausgewählter Versicherer im Euroraum

# Konzernergebnis 2022

## Aktienkurs



Quelle: Bloomberg; eigene Analysen

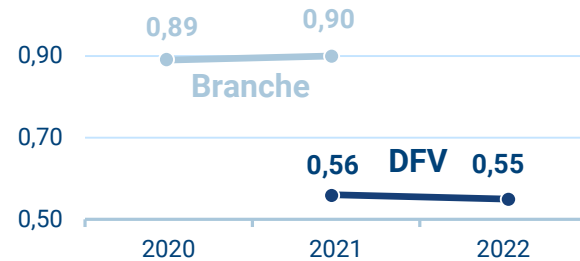
- Die DFV hat sich erfolgreich von der Peer Group der Insurtech-Unternehmen emanzipiert
- Aus fundamentaler/ökonomischer Sicht ist der DFV-Aktienkurs unbefriedigend

# Konzernergebnis 2022

## Sustainable Finance

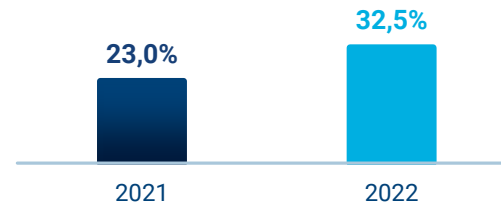
### Scope 1-2: CO<sub>2</sub>-Emissionen je Vollzeitkraft

(market-based; t CO<sub>2</sub>e je Vollzeitkraft)



### Scope 3: Taxonomie-eligible Investments

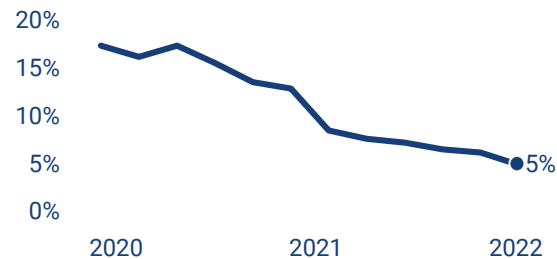
(Anteil an Gesamtinvestments; in %)



- Zweiter Nachhaltigkeitsbericht publiziert
  - Scope 1 und 2 Emissionen über Blockchain-basiertes System neutralisiert (bayerischer PEFC-zertifizierter Wald).
  - Scope 3 Monitoring nach dem GHG-Protokoll etabliert.
  - Weitere Fortschritte beim Anteil der Taxonomie-eligible Investments.

### Papier im Dokumenteneingang

(Anteil Post am Eingangskanal Schaden Tier in %)

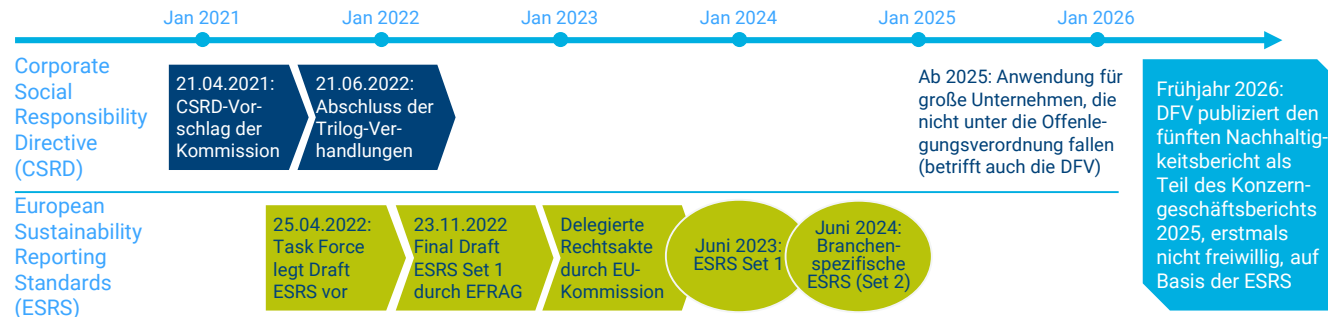


# Konzernergebnis 2022

## Sustainability Reporting

### Regulierungspfad CSRD und ESRS

(vereinfacht und vorläufig; Stand März 2023)

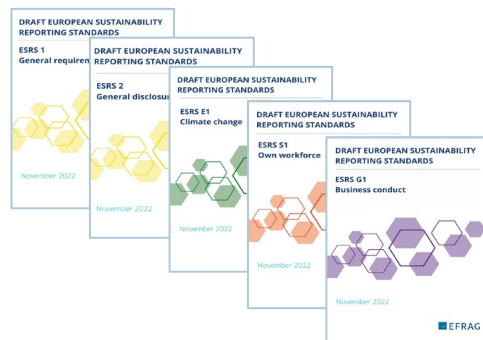


### Regulierung schreitet voran

- DFV ab dem Geschäftsjahr 2025 im gesetzlichen Anwenderkreis zur CSRD.
- Bis dahin zwei weitere freiwillige Nachhaltigkeitsberichte, jeweils geprüft durch Abschlussprüfer.
- European Sustainability Reporting Standards (ESRS) werden bei der DFV die Standards der Global Reporting Initiative (GRI) ablösen.

### Künftiges ESRS-Reporting

(erste DFV-Vorbereitungen seit November 2022)





# Konzernergebnis 2022

## IFRS 17/9 Transition – Vorläufige Takeaways

---

<b>IFRS 17 Modelle</b>	– Die DFV wendet alle drei Bewertungsmodelle von IFRS 17 an, einschließlich VFA.
<b>Produktprofitabilität</b>	– Verbesserte Visibilität über die Profitabilität der langfristigen Verträge und über den Beitrag des Neugeschäfts.
<b>CSM</b>	– Substanzielle CSM in VFA-Portfolien enthalten, jedoch ebenfalls hohe CSM in passiver Rückversicherung (GMM).
<b>PAA-Portfolien</b>	– Keinerlei Anzeichen, dass Gruppen von Versicherungsverträgen defizitär sind.
<b>Neues IACF-Asset</b>	– Durch das retrospektive Vorgehen werden auch historisch gezahlte Abschlusskosten aktiviert.
<b>Eigenkapital</b>	– Das Konzerneigenkapital steigt, zumal unter Einbezug der CSM als „Speicher“ künftiger Gewinne.
<b>Ökon. Kapital</b>	– In ökonomischer Betrachtung inkl. CSM/RA liegt das Eigenkapital deutlich über der aktuellen Marktkapitalisierung.
<b>Investments</b>	– Keine Wertänderungen durch Erstabibilanzierung nach IFRS 9.
<b>Ergebnisvolatilität</b>	– Die Anwendung von IFRS 17/9 wird zu erhöhter Ergebnisvolatilität führen (Zinsschwankungen, FVTPL).
<b>Solvabilität</b>	– Keine Auswirkung auf die Solvabilität der DFV.

---

# Konzernergebnis 2022

## Kernbotschaften

- 1** Starke Performance in 2022 – DFV erreicht erstmals seit dem IPO die operative Profitabilität
- 2** Striktes Kostenmanagement bei steigenden Umsätzen – Neugeschäft auskömmlich kalkuliert
- 3** Prioritäten für 2023: IFRS 17/9 Transition und Vorbereitung des nächsten strategischen Plans

# Rückblick 2022 & Ausblick 2023

Dr. Stefan Knoll  
CEO



# Rückblick 2022

# Was wir 2022 versprochen und erreicht haben

Mission accomplished

## Starkes Wachstum

**+18,2 %**

Wachstum der gebuchten Bruttobeiträge inkl. Rückversicherung

## Beste Kundenbewertungen



## Erfüllung Profitabilität

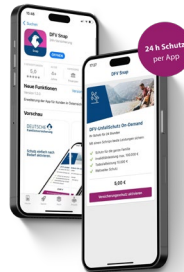
**+1,7€m**

Konzernergebnis vor Steuern

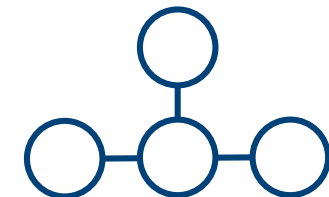
## Höchste Automatisierung



## On-Demand Insurance

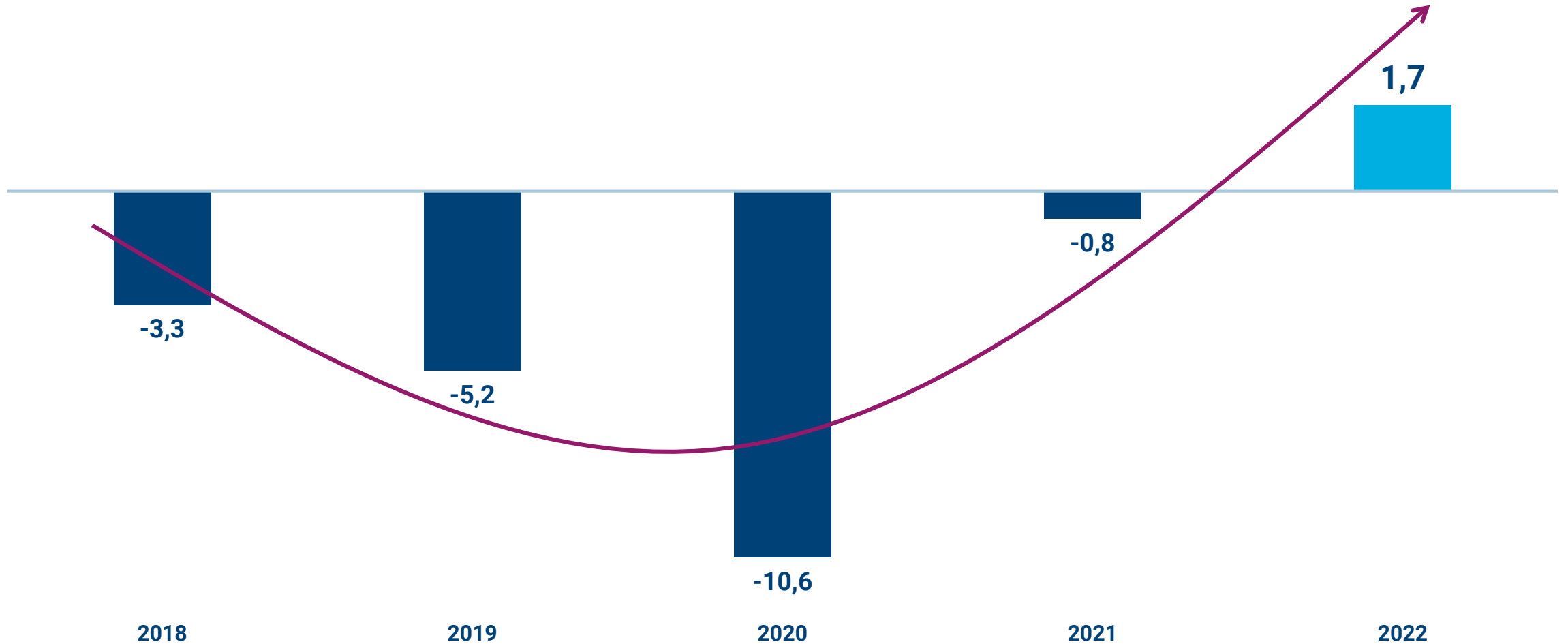


## Neuaufstellung Vertrieb



# Erfüllung Profitabilität

Auf dem Weg zur Dividendenfähigkeit



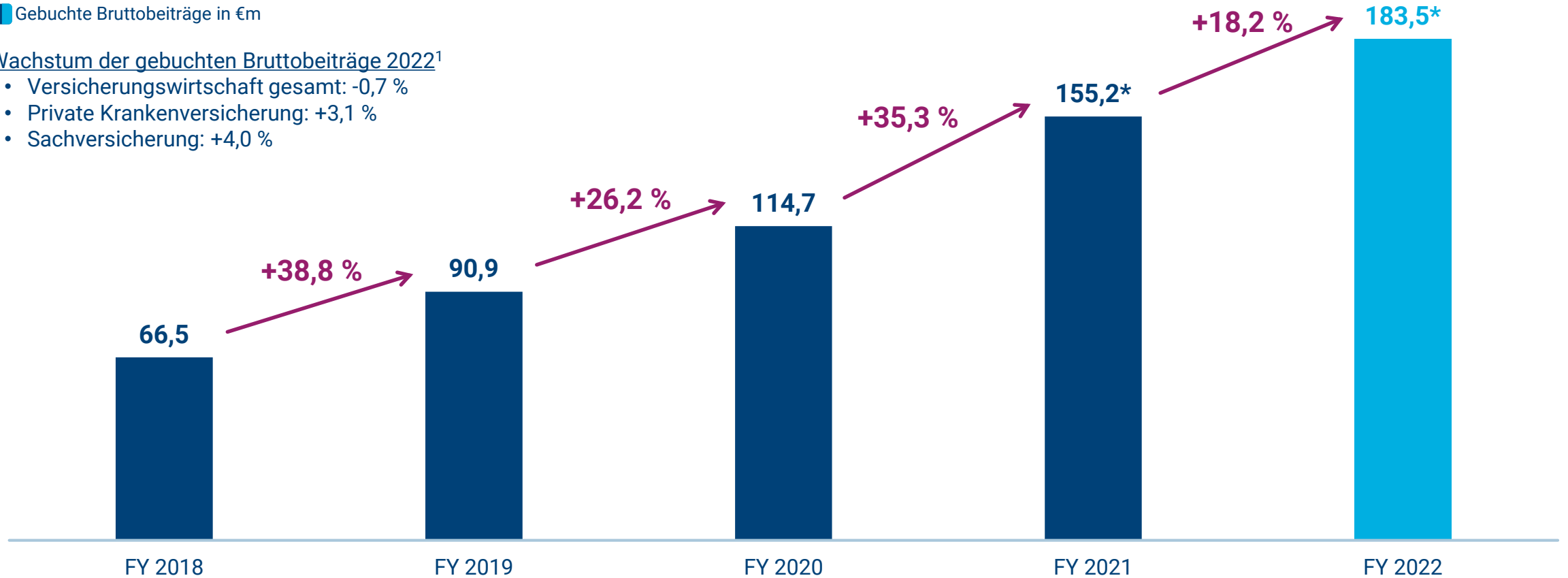
# Starkes Wachstum

Entwicklung der gebuchten Bruttobeiträge in €m, inkl. Rückversicherung\*

■ Gebuchte Bruttobeiträge in €m

## Wachstum der gebuchten Bruttobeiträge 2022<sup>1</sup>

- Versicherungswirtschaft gesamt: -0,7 %
- Private Krankenversicherung: +3,1 %
- Sachversicherung: +4,0 %



<sup>1</sup>Quelle Gesamtverbände der Deutschen Versicherer: <https://www.gdv.de/gdv/events/jahresmedienkonferenz2023>

# Beste Kundenbewertung der Branche

Deutliche Steigerung der Kundenzufriedenheit in 2022

Benchmark:  
Ø 3,2



2021 **3,8**

2022 **4,4**

**Steigerung +0,6**

Benchmark:  
Ø 3,0



2021 **3,8**

2022 **4,5**

**Steigerung +0,7**



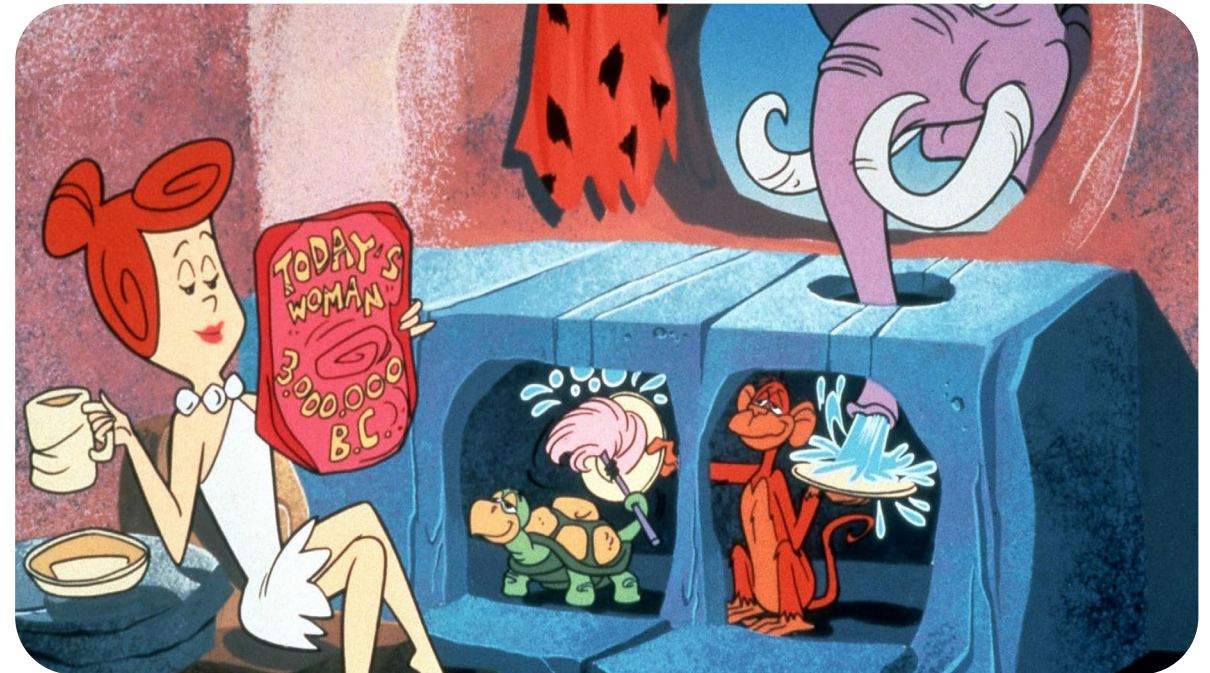
Bei Focus Money  
erreicht die DFV  
„Höchste und Hohe  
Kundenzufriedenheit“\*

\*Unter anderem in der Privaten Krankenzusatzversicherung, Pflegezusatzversicherung und Zahnzusatzversicherung. Die Auswertung hat das Unternehmen ServiceValue im Auftrag von Focus Money durchgeführt.  
Siehe zum Beispiel: <https://servicevalue.de/rankings/zahnzusatzversicherung-7/>



# Automatisierung ist nicht nur ein Produkt-, sondern auch ein Prozessthema

- Mehr Automatisierung ist nicht nur im Interesse des Unternehmens, sondern auch im Interesse des Kunden.
- Mehr Automatisierung hat in erster Linie etwas mit Schnelligkeit zu tun.



# Hohe Automatisierung im Betrieb

Steigerung der Automatisierungsquoten im Betrieb

**96 %**

Beitrags-  
bescheinigungen

**88 %**

Zahldaten-  
änderung

**84 %**

Antrags-  
verarbeitung

**82 %**

Gesundheits-  
protokoll



# Hohe Automatisierung in Schaden/Leistung

Beispiel Zahnregulierung

**85 %**

PZR

**64 %**

Kunststoff-  
füllung

**50 %**

Krone

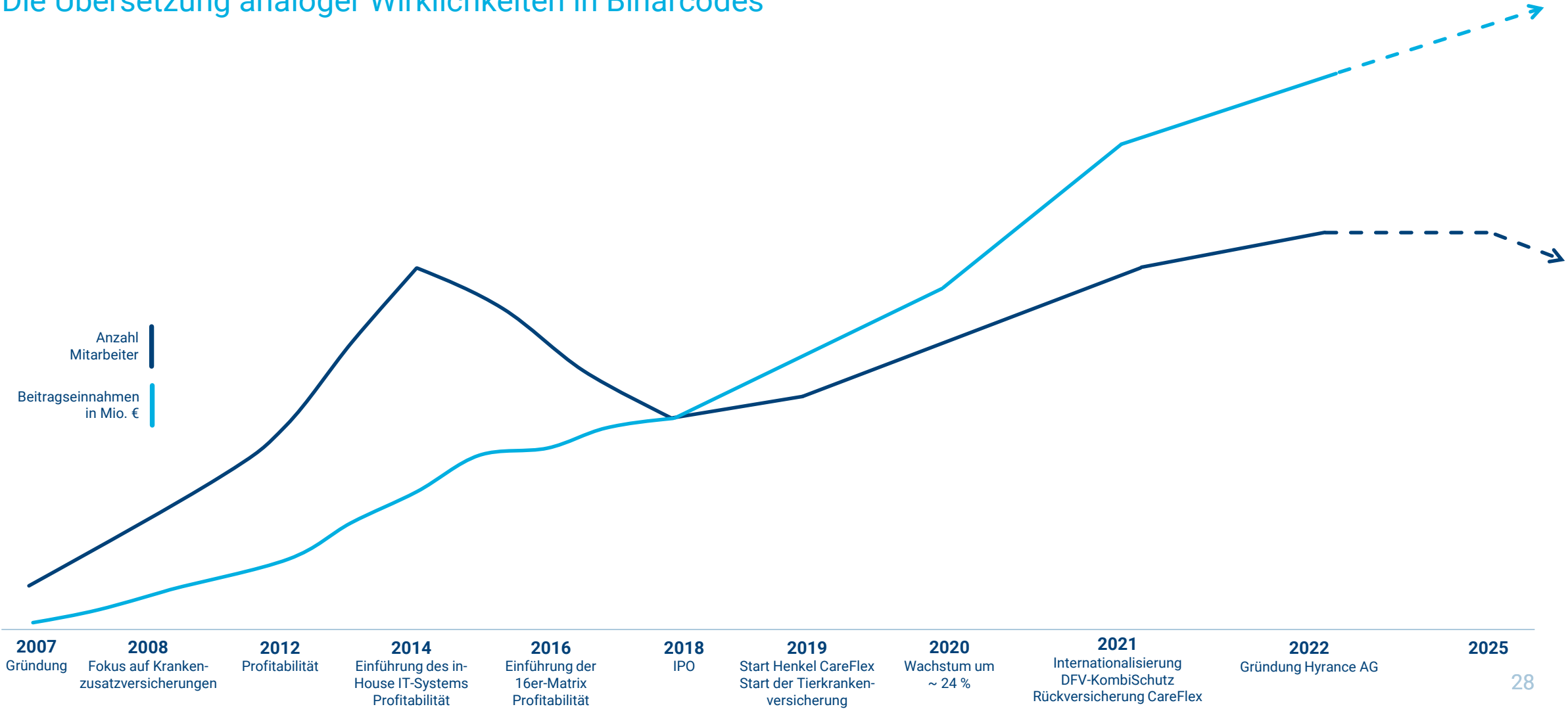
**44 %**

Wurzel-  
behandlung



# Degressive Einstellungspolitik bei progressiver Automatisierung

Die Übersetzung analoger Wirklichkeiten in Binärcodes



# On-Demand Insurance

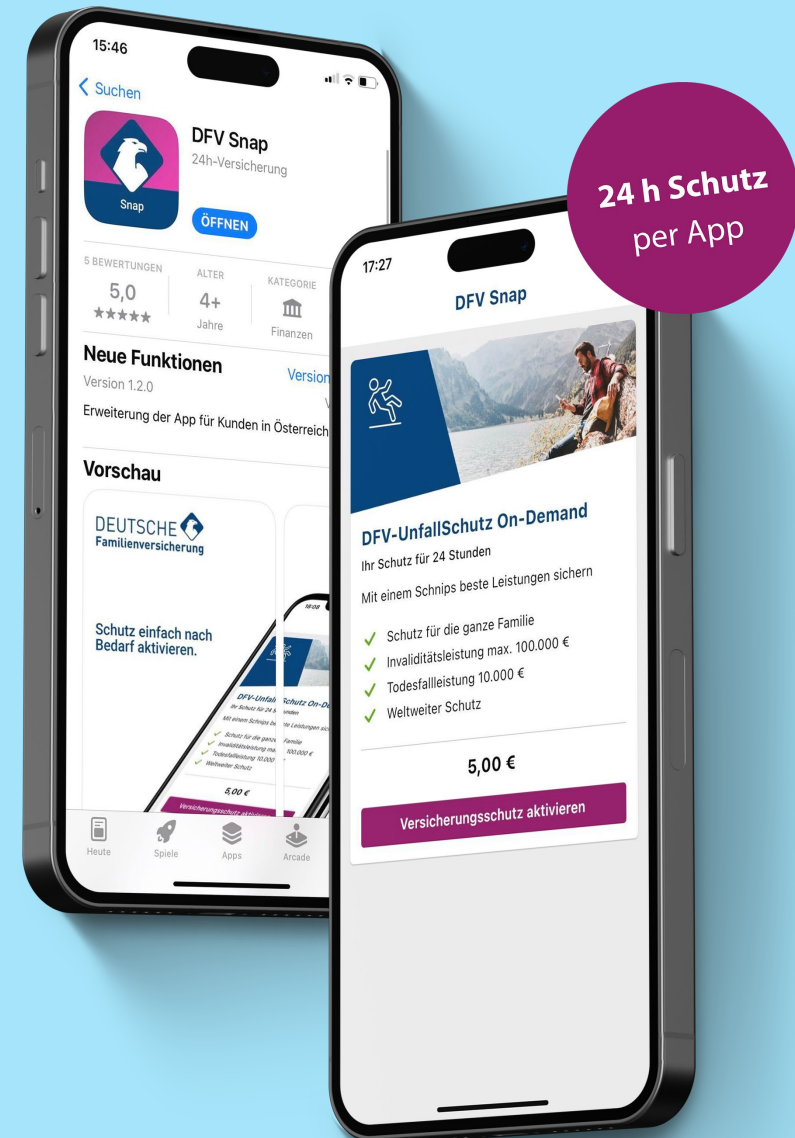
DFV Snap

Einführung von DFV Snap als 24 Stunden  
Unfallversicherung für 5 Euro:

- ✓ Kein Papierkram
- ✓ Keine Wartezeit
- ✓ Keine Vertragsbindung
- ✓ Weltweiter Schutz



Jetzt scannen



# Neuaufstellung Vertrieb



- Senkung der Vertriebskosten von 18MB auf 12MB
- Umstieg von DRTV zu TV-Werbung mit der eigenen Marke
- Wechsel vom Fremdmarketing zum Eigenmarketing

**2023**

# Was haben wir 2023 vor?

**01**

**Mehr  
Führung**

**02**

**Neuer  
Vertrieb**

**03**

**Mehr  
Automatisierung**

**04**

**Neue  
Produkte**

**05**

**Mehr  
Profitabilität**



# Mehr Führung

# Wir geben dem Management-Team eine neue Struktur

Langfristige Neustrukturierung zur effizienteren Erledigung der Aufgaben

## Vorstand

- Damit die operative Arbeit und das Tagesgeschäft auch ohne CEO funktionieren.



Dr. Stefan Knoll  
CEO



Dr. Karsten Paetzmann  
CFO



Marcus Wollny  
CCO

## Geschäftsführung

- Damit sich der CEO künftig im Schwerpunkt um Investoren und die Aktienkursentwicklung kümmern kann.



Ansgar Kaschel  
CSO



Dr. Maximilian Knoll  
COO



Dr. Bettina Hornung  
CIO

# Neuer Vertrieb

# Neuer Vertrieb mit folgender Schwerpunktbildung

Direktvermarktung  
im TV

Gezielte Nutzung  
digitaler Medien



Eintracht Frankfurt  
als Vertriebsweg

Aufbau der  
CRM Factory

# 1. Schwerpunkt: Direktvermarktung im TV

**Direktvermarktung  
im TV**

Gezielte Nutzung  
digitaler Medien



Eintracht Frankfurt  
als Vertriebsweg

Aufbau der  
CRM Factory

# Direktvermarktung im TV

Steigerung der Markenbekanntheit durch eigene Fernsehwerbung

- Weiterentwicklung der erfolgreichen Zusammenarbeit mit ProSiebenSat.1
- Fernsehwerbung mit eigenen Spots und ständig wechselnden Inhalten
- Seit 1.1.2023 DFV-KombiSchutz, seit 1.3. DFV Snap und ab 1.4. DFV-ZahnSchutz





# Der DFV-KombiSchutz

Das Alles-Drin-Paket für die ganze Familie

- Unfall, Hausrat, Glas, Fahrraddiebstahl  
Haftpflicht und Verkehrsrechtsschutz in einer  
Police
- Diese sechs wichtigen Versicherungen zum  
Preis von 39,90 € monatlich
- Einheitspreis für Singles und Familien

# DFV-KombiSchutz

## Das Alles-Drin-Paket





# DFV Snap

Unser innovativstes Produkt als Hebel zur Markenkommunikation

- Bewerbung in österreichischen Ski-Gebieten
- Einbindung in reichweitenstarke Podcasts
- National angelegte Social Media Kampagnen
- Ausstrahlung im TV in Ergänzung zu DFV-KombiSchutz





# DFV ist innovativster Versicherer der Branche

Bei Versicherungsunternehmen mit bis 250 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern<sup>1</sup>



## Capital

EXKLUSIVE STUDIE

Das sind Deutschlands innovativste Unternehmen 2023

<sup>1</sup>[https://www.capital.de/wirtschaft-politik/das-sind-deutschlands-innovativste-unternehmen-2023-33199726.html?utm\\_medium=standard&utm\\_source=rss](https://www.capital.de/wirtschaft-politik/das-sind-deutschlands-innovativste-unternehmen-2023-33199726.html?utm_medium=standard&utm_source=rss)

## 2. Schwerpunkt: Gezielte Nutzung digitaler Medien

Direktvermarktung  
im TV

**Gezielte Nutzung  
digitaler Medien**



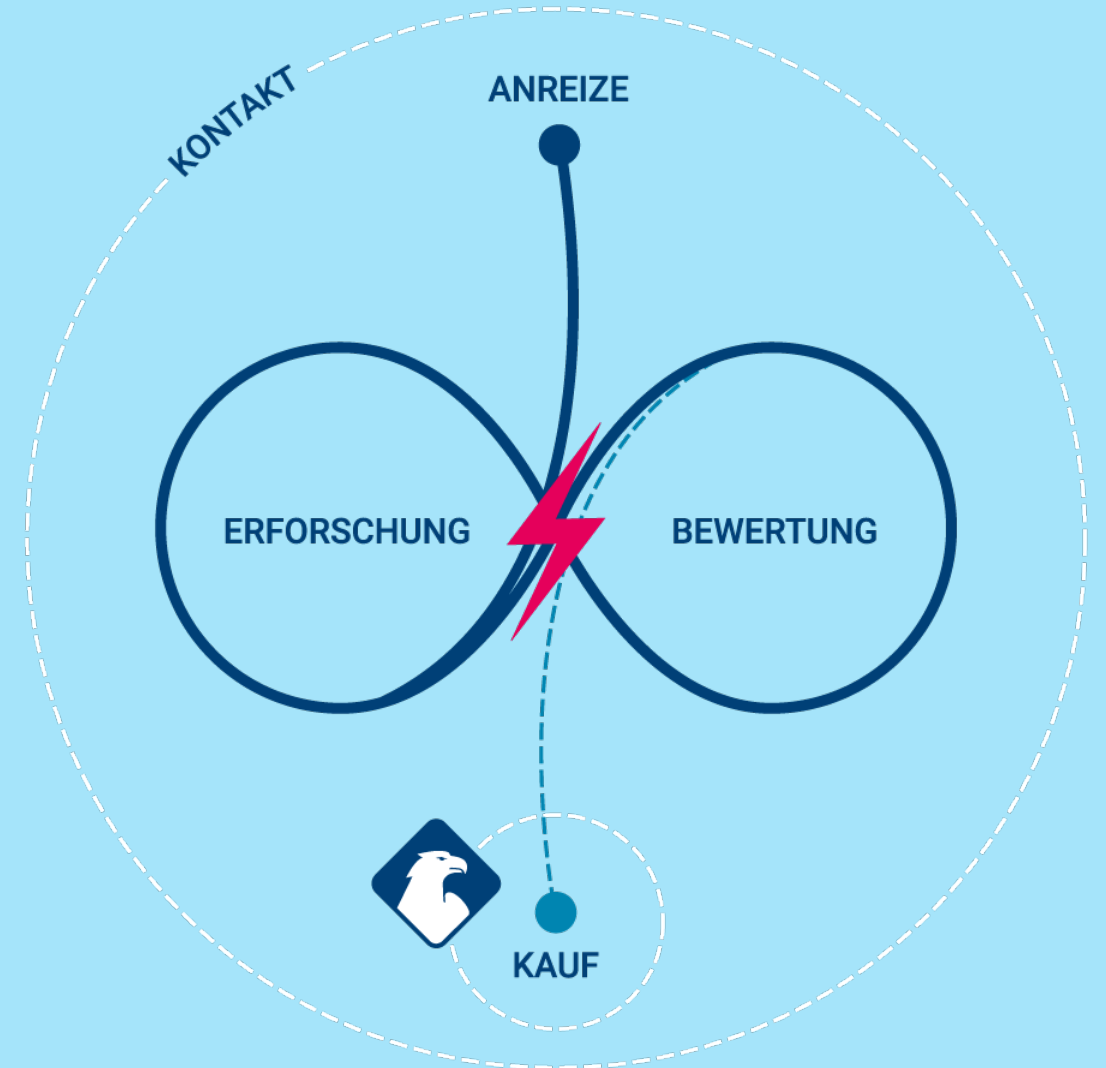
Eintracht Frankfurt  
als Vertriebsweg

Aufbau der  
CRM Factory

# Gezielte Nutzung digitaler Medien

Wir sind dort wo die Kunden sind

- 360°-Kommunikation im digitalen Raum
- Permanente Präsenz innerhalb der Customer Journey
- Plattformübergreifende digital-first Kampagnen



*CUSTOMER CENTRICITY* *SEO* **META**

**REMARKETING** *CROSS-/UP-SELLING*

*FULL-FUNNEL-KOMMUNIKATION*

*AUDIENCE SEGMENTATION* **PAID SOCIAL**

*TIKTOK* *SEA* *PROGRAMMATIC DISPLAY*

**INTERESSEN-/GEOTARGETING** *YOUTUBE*

**PERFORMANCE MARKETING**

# 3. Schwerpunkt: Eintracht Frankfurt als Vertriebsweg

Direktvermarktung  
im TV

Gezielte Nutzung  
digitaler Medien



**Eintracht Frankfurt  
als Vertriebsweg**

Aufbau der  
CRM Factory

# Eintracht Frankfurt als Vertriebsweg

120.000 Mitglieder sind 120.000 potentielle DFV-Kunden

Mit Live-Schaltung über 60 Abschlüsse



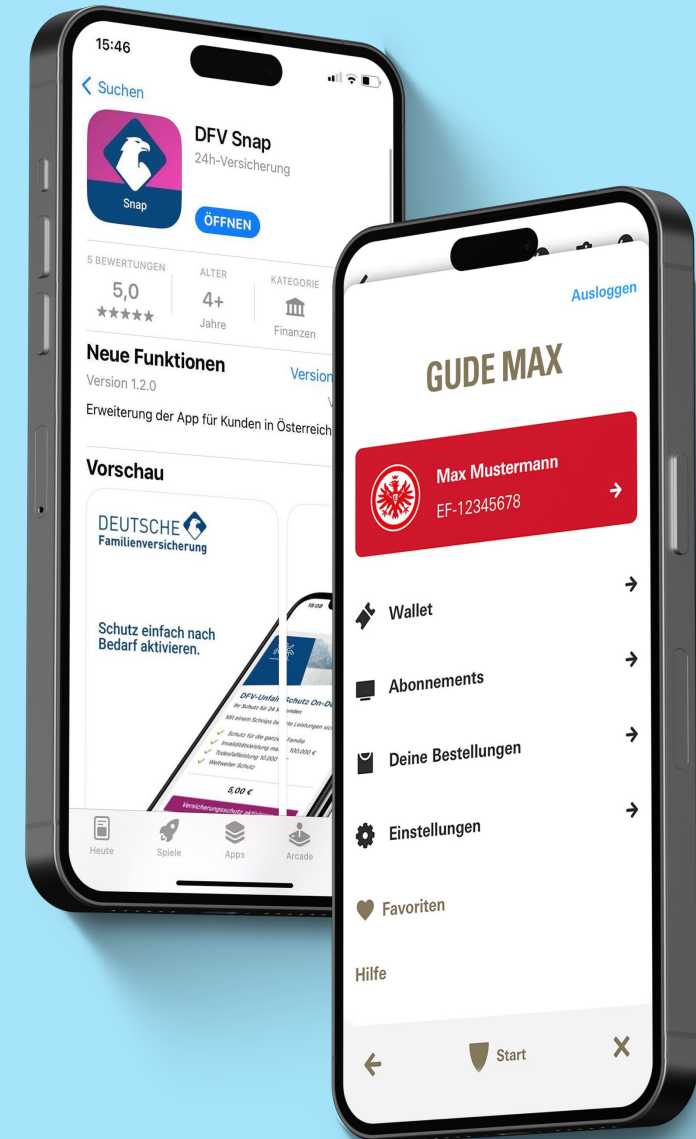
- Exklusiver Versicherungsshop für Eintracht-Mitglieder
- Bis zu 25% Rabatt auf DFV-Versicherungen mit Testsieger-Leistungen
- Verschmelzung von DFV-Produkten mit der Eintracht-Welt



# Integration von DFV Snap in mainaquila

Coming soon

- Integration von DFV Snap in die digitaler Plattform von Eintracht Frankfurt
- Erweiterung des Auftritts innerhalb des Eintracht Ökosystems in Ergänzung zum Eintracht Versicherungsshop
- Exklusiver Mitgliedervorteil von 48h Versicherungsschutz bei DFV Snap



# 4. Schwerpunkt: Aufbau der CRM Factory

Direktvermarktung  
im TV

Gezielte Nutzung  
digitaler Medien



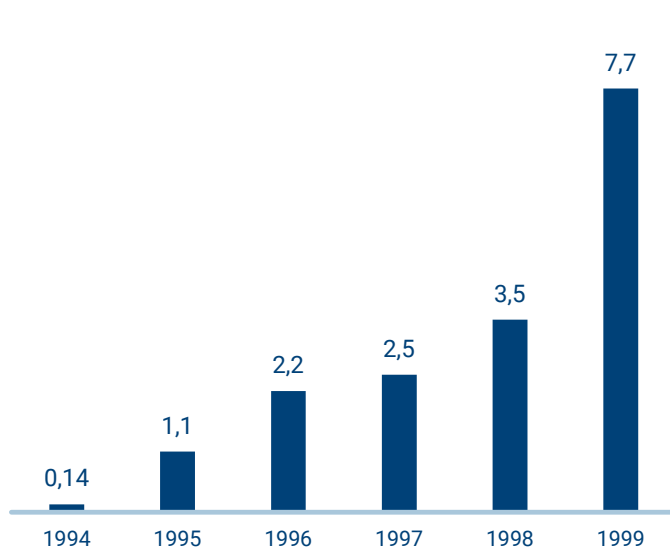
Eintracht Frankfurt  
als Vertriebsweg

**Aufbau der  
CRM Factory**

# Direct Marketing forever

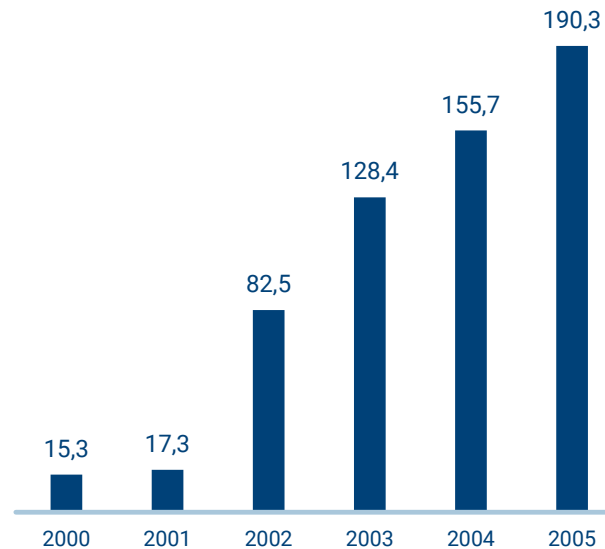
## 1994 – 1999

Umsatz in €m



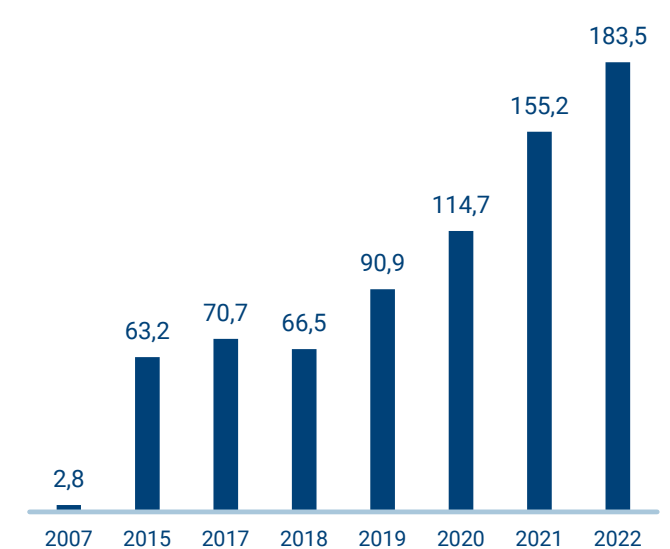
## 2000 – 2005

Umsatz in €m



## 2007 – heute

Gebuchte Bruttobeiträge in €m



Mit 200.000 €  
Startkapital zu 7,7 Mio. €  
Umsatz in 5 Jahren



Pan-Europäischer M&A und  
Weiterentwicklung zu einem  
Konzern mit 3.500 Mitarbeitern  
und einem Umsatz von 200 Mio. €.



Konsequente Digitalisierung des  
Versicherungsgeschäfts und  
erster IPO eines InsurTech in  
Europa

# Aufbau der CRM Factory

- Cross-Selling, Up-Selling und Kündigerrückgewinnung erfolgt punktuell
- CRM ist durchaus erfolgreich, aber eben nicht „fabrikmäßig“
- Aufbau einer CRM Factory mit bis zu 30 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter
- Systematische Kontaktaufnahme noch in 2023



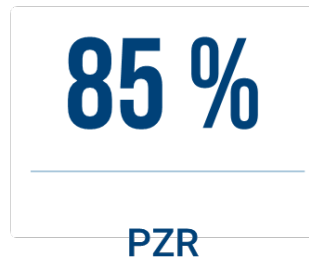
# **Mehr Automatisierung**

# Die Automatisierungsquoten in Betrieb und Leistung sind schon heute außergewöhnlich hoch

## Betrieb



## Leistung



# Automatisierung neu gedacht

## Projekt Warthog

- Wir wollen Digitalisierung neu denken!
- Nicht die Technik bestimmt die Prozesse, sondern nur die Produkte.
- So wie die Amerikaner einst ein Flugzeug um eine Kanone gebaut haben, bauen wir die Produkte und Prozesse um die Technik herum.
- Das ist unser Projekt Warthog.



# Alexa war gestern, ChatBot 2.0 ist die Zukunft

Wir testen die Anwendungsfelder neuer Technologien

- Wir haben als erster Direktversicherung den Versicherungsabschluss über Alexa demonstriert.
- Sprachassistenten haben nicht den Markt durchdrungen, sondern der Fokus liegt auf textbasierten Anwendungen wie ChatGPT.
- Wir testen und prüfen die Anwendungen von ChatGPT für den Versicherungsvertrieb.





# Schadenauszahlung 2.0

PayPal als Auszahlungsplattform in Echtzeit

- Konsequente Fortsetzung der Automatisierung
- Regulierung von 70 % aller Zahnschäden in 10 Minuten
- Die Abwicklung bei der Bank benötigt 5 Tage – daher wolle wir in Echtzeit auszahlen

# Mehr Profitabilität

# Planung und Guidance 2023

## Planung 2023 ff.

1. **Lineares Neugeschäft von 15 Mio. € pro Jahr**
2. **Erwartetes Bestandsvolumen in der Erstversicherung von 200 Mio. € bis 2027**
3. **Dauerhafte Profitabilität**

### Vorteile

- Lineare Marketingaufwendungen
- Wachstum +4,1% CAGR
- Rückverdienen Verlustvortrag bis 2026
- Dividendenfähigkeit ab 2027
- Keine zusätzliche Kapitalisierung

### Maßnahmen

- Organisches Wachstum
- Innovationsführer im relevanten Markt
- Automatisierte Prozesse
- Einhaltung der 12MB-Regel
- Mehr Direktvertrieb

## Guidance 2023

**Beitragsvolumen  
gesamt**

**€194M**

**Combined  
Ratio Erstversicherung**

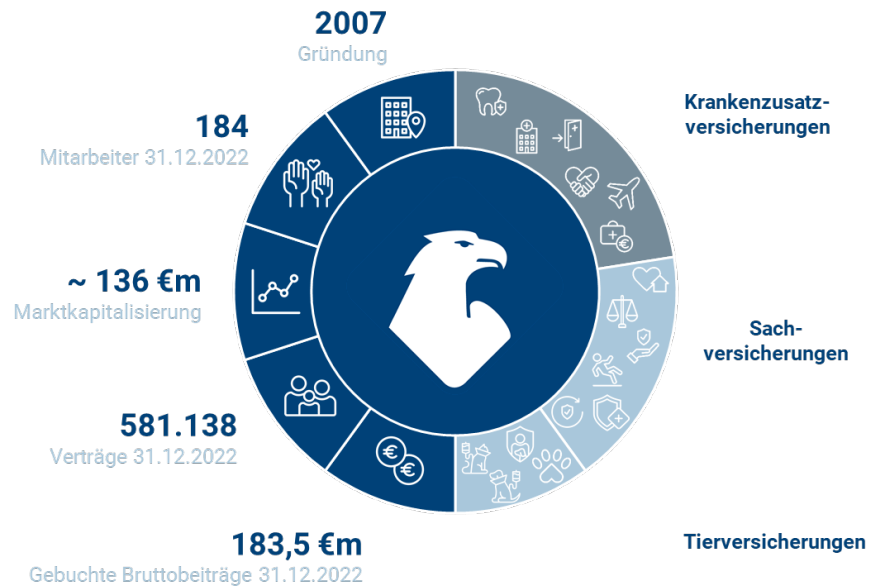
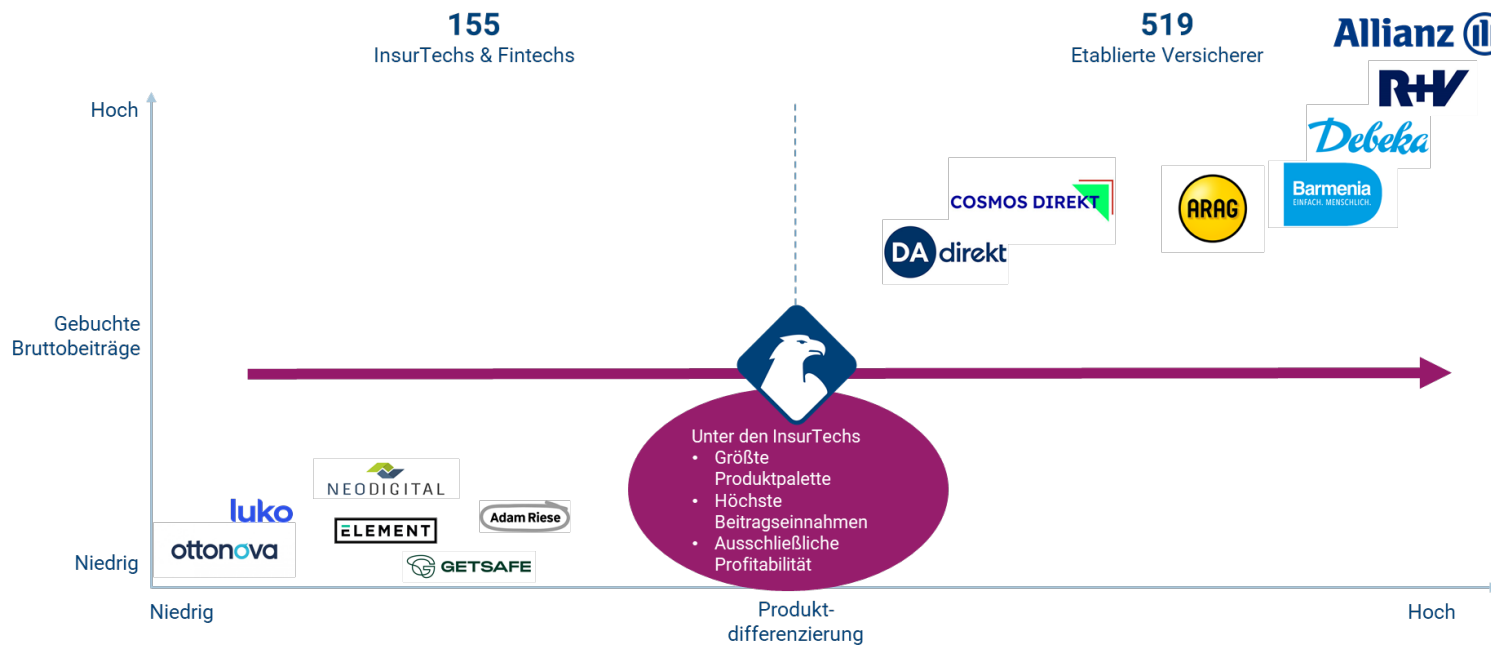
**99%**

**Konzernergebnis  
vor Steuern**

**€3-5M**

**Was sind wir nun?**

# Die Deutsche Familienversicherung ist ein unabhängiger, börsennotierter digitaler Direktversicherer



# Das Jahr 2023

- Solides **Wachstum**
- Fortschreibung der **Profitabilität**



**One more thing**



# Rekord-Testsieger

## DFV-ZahnSchutz

Halte dein Lächeln fest!

<b>TESTSIEGER</b>	
Stiftung Warentest	<b>SEHR GUT (0,5)</b>
Finanztest	(ZahnSchutz Exklusiv 100)
<b>1</b>	<b>Im Test:</b> 267 Zahnzusatz- versicherungen
	<b>Ausgabe 06/2022</b>
	<a href="http://www.test.de">www.test.de</a>
22RN32	





**Vielen Dank**

**für Ihre Aufmerksamkeit**

# Fragerunde

# Die DFV bleibt spannend

## Unsere nächsten IR-Termine

**30. März**

Veröffentlichung Jahresfinanzbericht 2022

**12. Mai**

Stifel German Corporate Conference

**15.–17. Mai**

Equity Forum Frühjahrskonferenz

**17. Mai**

Veröffentlichung Quartalsfinanzbericht (Stichtag Q1)

**24. Mai**

Hauptversammlung

