



Digital, profitabel, wachsend

DFV Deutsche Familienversicherung AG | Frankfurt am Main

Wer wir sind

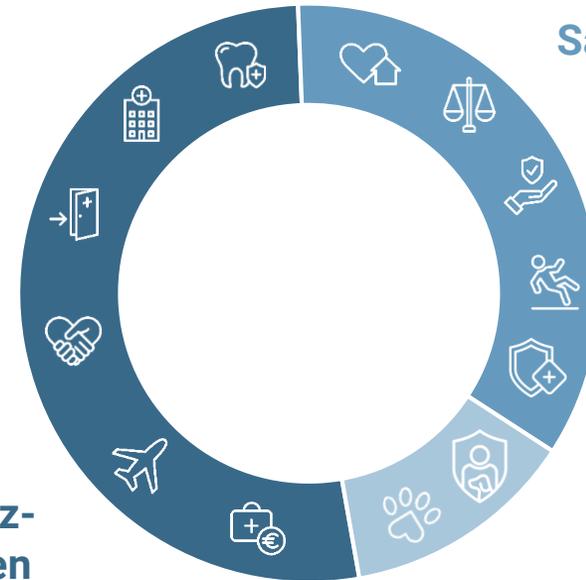
Der erste digitale Direktversicherer aus Deutschland

- Digitaler Direktversicherer aus Frankfurt am Main
- Gemischter Krankenzusatz- und Sachversicherer sowie Rückversicherer
- Börsennotiert im Prime Standard der Frankfurter Börse



Krankenzusatzversicherungen

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



Sachversicherungen

- Hausrat-,
- Rechtsschutz-,
- Haftpflicht- und
- Unfallversicherung sowie
- Kombiversicherung
- Unfallversicherung on demand

Tierversicherungen

- Hundekranken-,
- Katzenkranken- und
- undehalterhaftpflichtversicherung
- Hunde-OP-Schutz
- Katzen-OP-Schutz

Der Gründer und das Management-Team

Langfristige Neustrukturierung für Stabilität und Verlässlichkeit



Dr. Stefan Knoll
CEO & Gründer



Ansgar Kaschel
CSO



Dr. Karsten Paetzmann
CFO



Marcus Wollny
CCO

Geschäftsführung



Dr. Maximilian Knoll
COO



Dr. Bettina Hornung
CIO

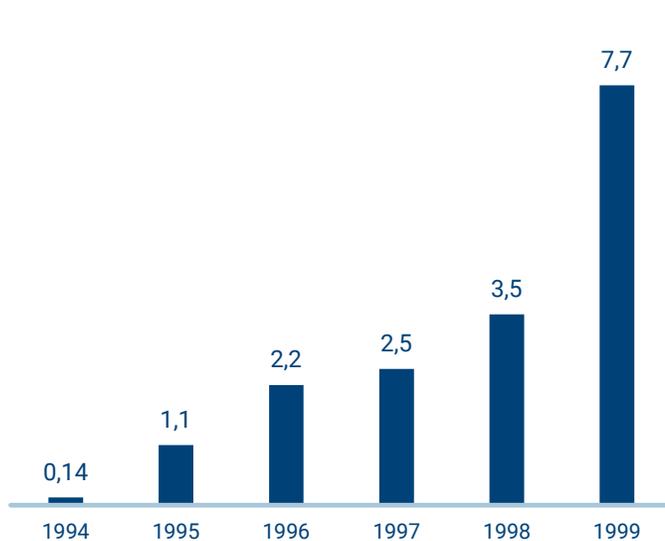
- Die operative Arbeit und das Tagesgeschäft funktionieren auch ohne CEO.
- Der CEO wird sich künftig im Schwerpunkt um die strategische Unternehmensentwicklung kümmern.

Gründer, Unternehmer & CEO

Gründung und Weiterentwicklung moderner, digitaler Geschäftsmodelle zu umsatzstarken Unternehmen

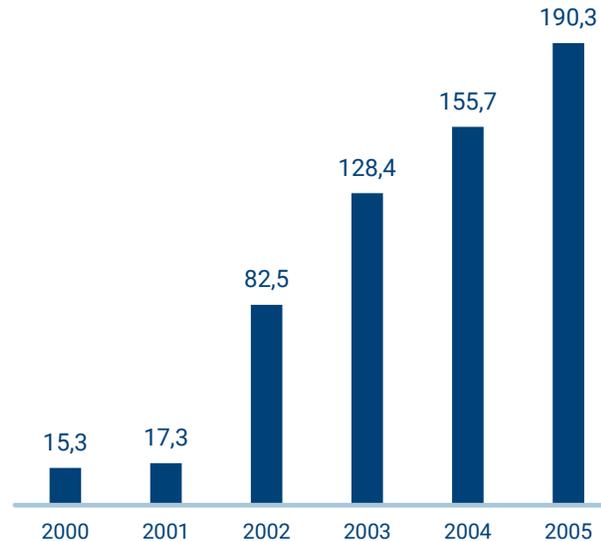
1994 – 1999

Umsatz in €m



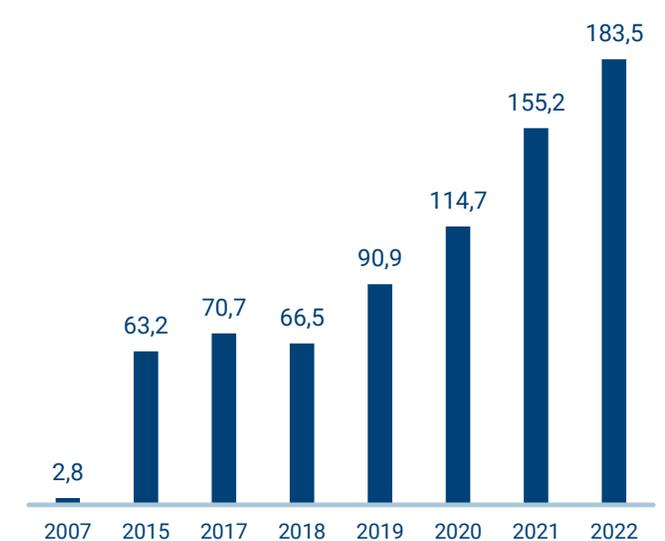
2000 – 2005

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

Profitabel

Konzernergebnis 2022

+34 %

Beitragswachstum
netto

-12 %

Opex (Cost cutting)
netto

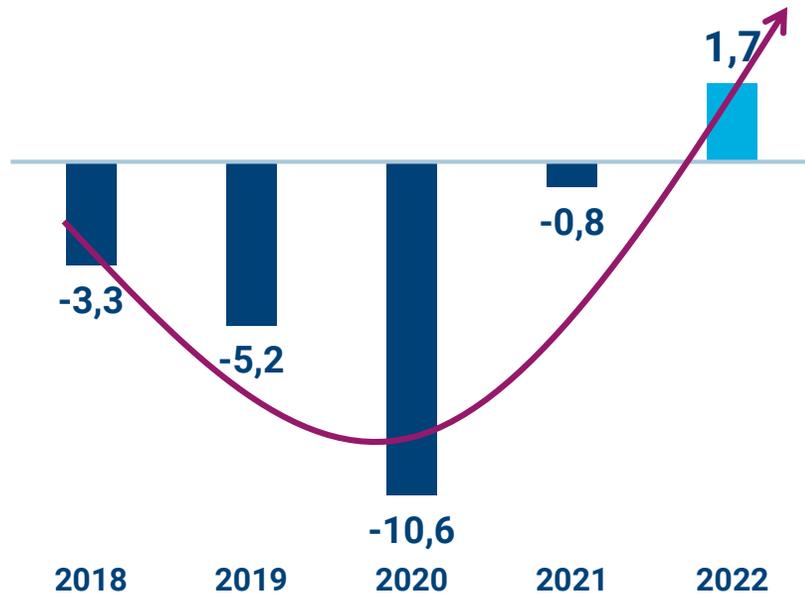
€1,7M

Profitabilitätsziel
übertroffen



Erfüllung der Profitabilität bei hohem Wachstum

Konzernergebnis vor Steuern (IFRS) & Entwicklung der gebuchten Bruttobeiträge in €m, inkl. Rückversicherung*



■ Gebuchte Bruttobeiträge in €m

Wachstum der gebuchten Bruttobeiträge 2022¹

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



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

Konzernergebnis 2022

Positive operative Profitabilität erstmals seit IPO erreicht

Konzern-Gesamtergebnisrechnung

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

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

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

3 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 → **€0,07**

[2021] [2022]

Konzernergebnis 2022

Ebenfalls positives HGB-Ergebnis 2022 in der AG

Ergebnisüberleitung IFRS zu HGB

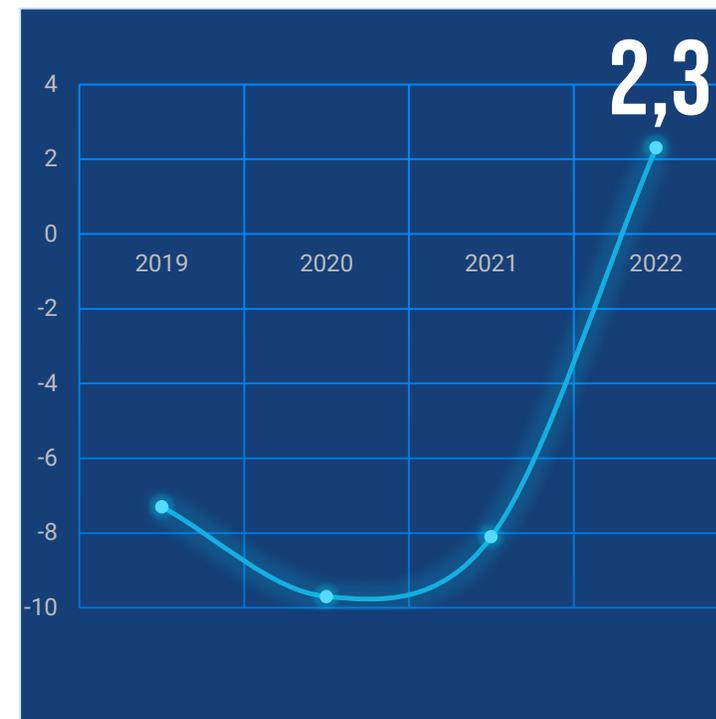
€m	2021	2022	Delta
Jahresergebnis vor Ertragsteuern IFRS	-0,8	1,7	+2,5
abzgl. IFRS-Kapitalanlagenergebnis	-10,8	-2,1	+8,7
zzgl. HGB-Kapitalanlagenergebnis	4,4	3,7	-0,6
Zuf./Aufl. Schwankungsrückstellung	-0,2	-0,9	-0,7
Ergebnis Töchter	-0,6	-0,1	+0,6
Jahresergebnis vor Ertragsteuern HGB	-8,1	2,3	+10,4

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)



Wir sind ein profitables Versicherungsunternehmen

Operatives Ergebnis FY 2022 nach IFRS

Zahlen in Mio.*	FY 2022	
Beiträge (brutto)	183,5 €m	Beiträge aus Erst- und Rückversicherungs- geschäft
Beiträge (netto)	117,0 €m	
Aufwendungen für Versicherungsfälle (netto)	-81,6 €m	
Operatives Ergebnis I	35,4 €m	Strukturelle Profitabilität
Kosten	-14,3 €m	
Operatives Ergebnis II	21,1 €m	Wachstums- investitionen
Vertriebsausgaben	-21,7 €m	
Operatives Ergebnis III	-0,6 €m	Ergebnis vor Steuern
Kapitalanlage	2,3 €m	
Operatives Ergebnis IV	+1,7 €m	

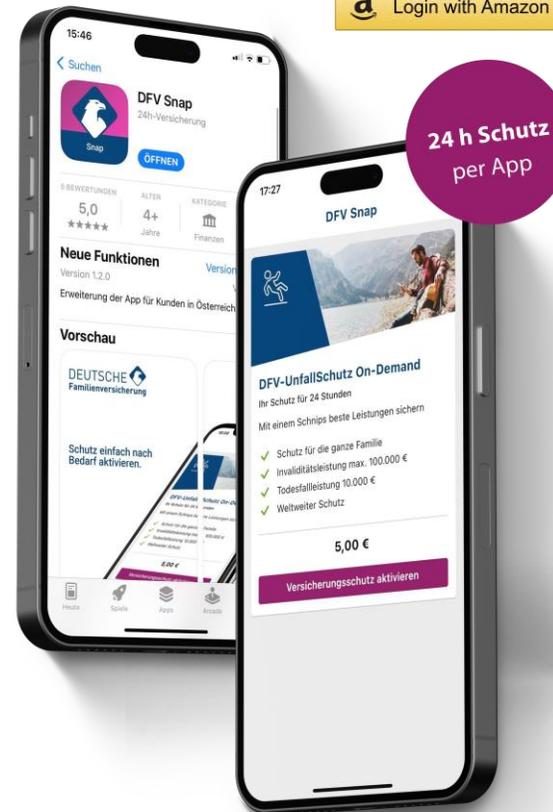
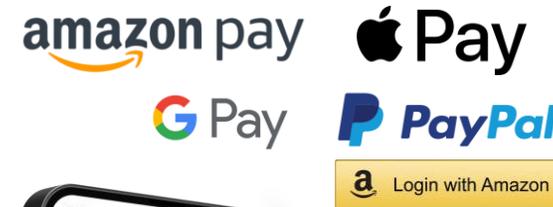
*enthält Rundungsdifferenzen

Digital

Die DFV ist führend in der Digitalisierung

Der digitale Direktversicherer aus Frankfurt am Main

- Wir bieten die digitalsten Produkte
- Wir bieten den digitalsten Customer Service
- Wir bieten die digitalste Schaden- und Leistungsregulierung
- Wir bieten on-demand Versicherungsschutz



DFV ist innovativster Versicherer der Branche

Bei Versicherungsunternehmen mit bis 250 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern¹



//HANNOVERSCHE



Capital

EXKLUSIVE STUDIE

Das sind Deutschlands innovativste Unternehmen 2023

¹https://www.capital.de/wirtschaft-politik/das-sind-deutschlands-innovativste-unternehmen-2023-33199726.html?utm_medium=standard&utm_source=rss

Die Automatisierungsquoten in Betrieb und Leistung sind schon heute außergewöhnlich hoch

Betrieb

96 %

Beitrags-
bescheinigungen

88 %

Zahldaten-
änderung

84 %

Antrags-
verarbeitung

82 %

Gesundheits-
protokoll

Leistung

85 %

PZR

64 %

Kunststoff-
füllung

50 %

Krone

44 %

Wurzel-
behandlung

Automatisierung neu gedacht

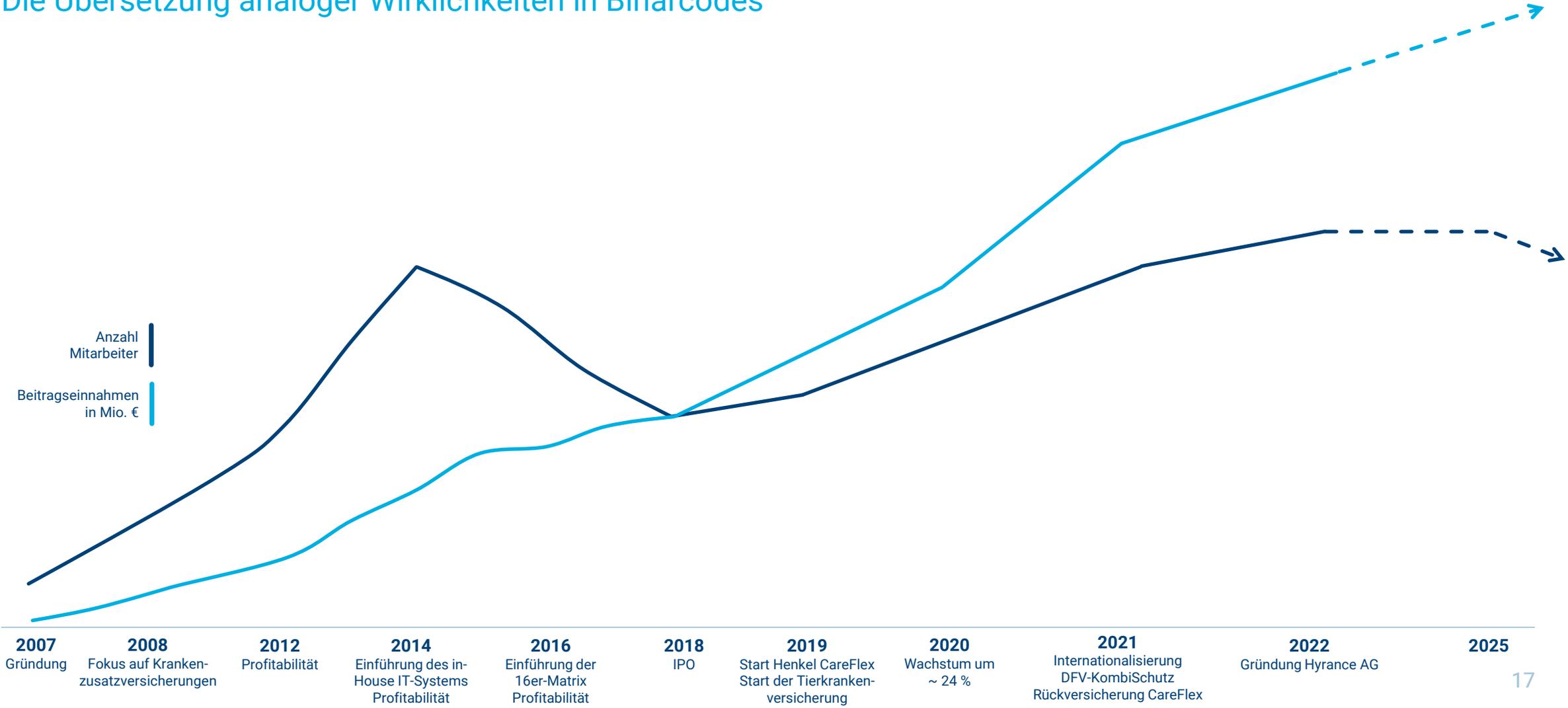
Projekt Warthog

- 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.



Degressive Einstellungspolitik bei progressiver Automatisierung

Die Übersetzung analoger Wirklichkeiten in Binärcodes



Wachsend

Neuer Vertrieb mit Schwerpunktbildung

Direktvermarktung
im TV

Gezielte Nutzung
digitaler Medien



Eintracht Frankfurt
als Vertriebsweg

Aufbau der
CRM Factory

Direktvermarketing 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, seit 1.4. DFV-ZahnSchutz und ab Juli unsere Tierversicherung
- Steigerung der Markenbekanntheit um 21 %¹

¹Nullmessung: Dezember 2022; Zwischenmessung: März 2023



DFV-KombiSchutz

Das Alles-Drin-Paket

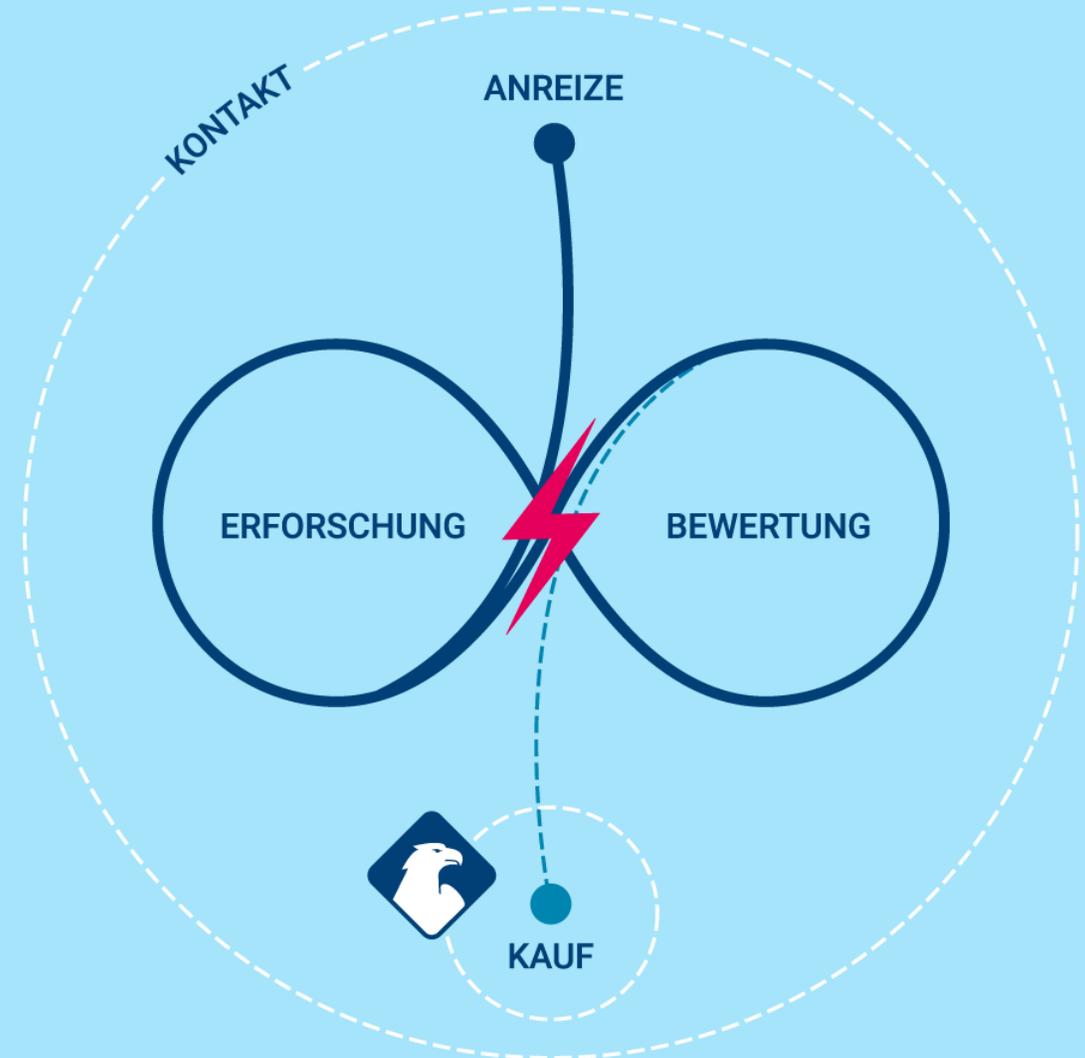


Jetzt
QR-Code scannen
& anschauen!

Digitales Direktmarketing

Wir sind dort wo die Kunden sind

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





Jetzt
QR-Code scannen
& anschauen!

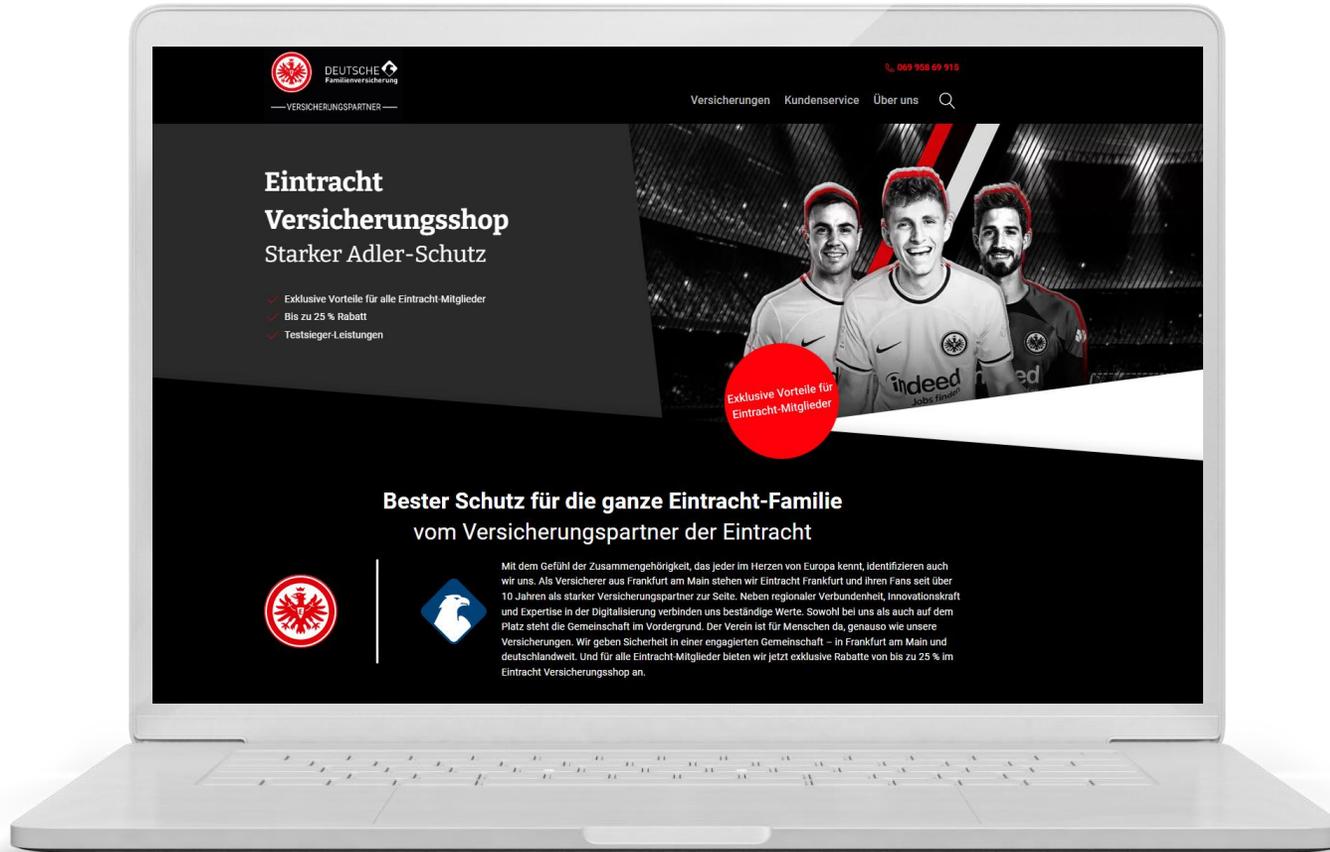
Spontanes Abenteuer? Spontane Unfallversicherung!

24 h Unfallversicherung mit DFV Snap

Direktmarketing bei Eintracht Frankfurt

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

JETZT NEU:

Der Eintracht Versicherungsshop

**Bis zu 25% Rabatt für
Eintracht-Mitglieder**

Testsieger Leistungen



Jetzt  QR-Code scannen
& anschauen!

Direktmarketing am Telefon

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



Guidance & Entwicklung

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

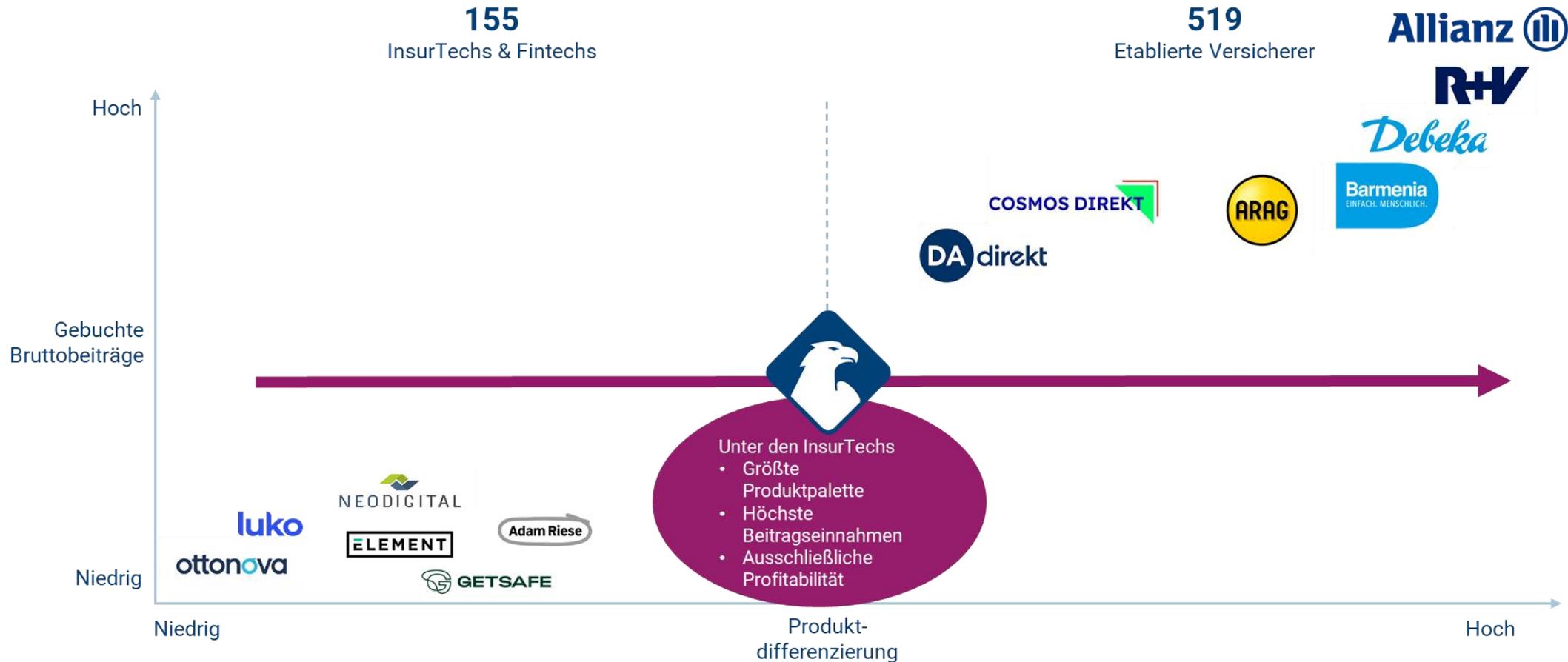
**Combined
Ratio Erstversicherung**

99%

**Konzernergebnis
vor Steuern**

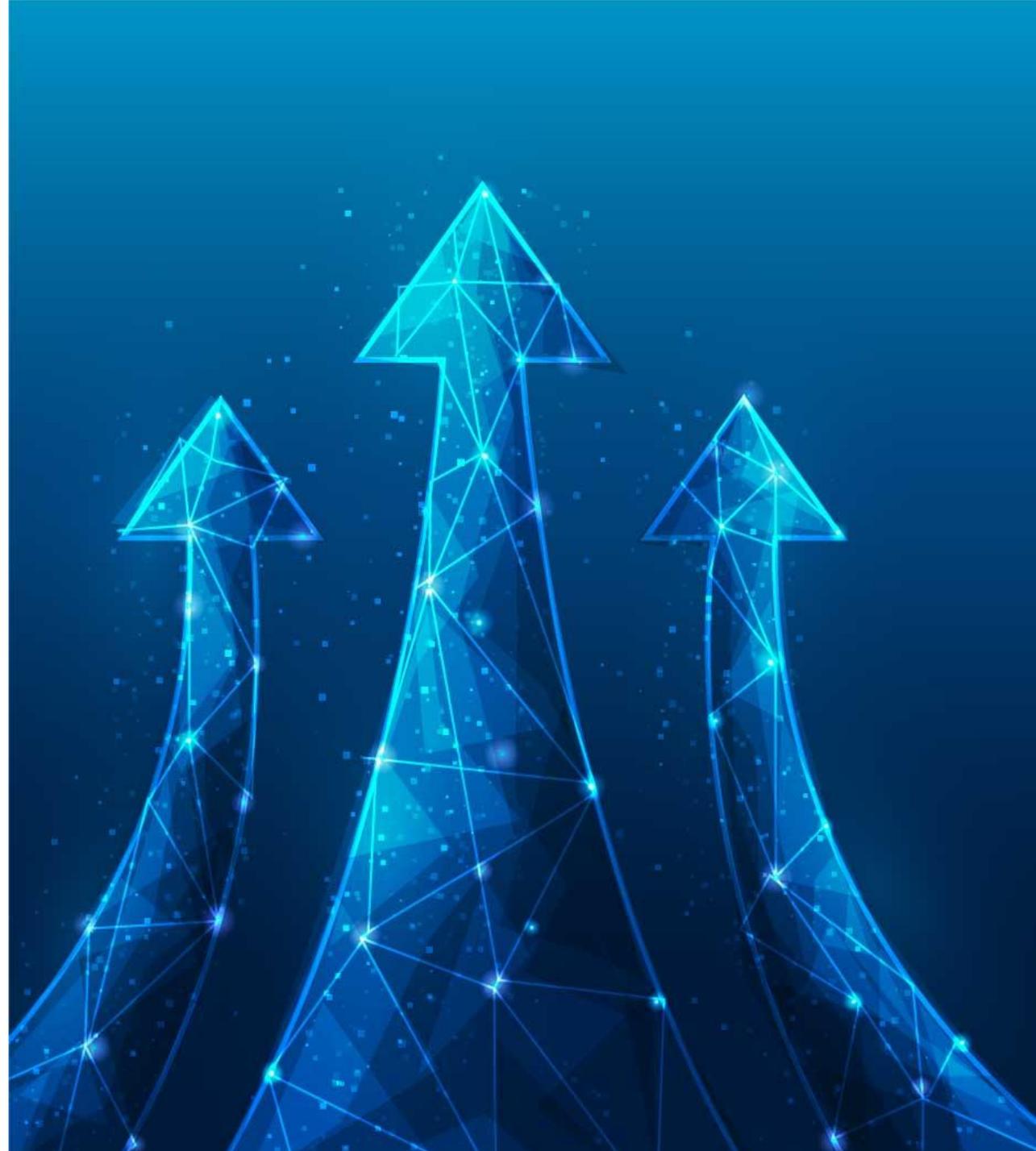
€3-5M

Die Deutsche Familienversicherung ist ein unabhängiger, börsennotierter digitaler Direktversicherer



Das Jahr 2023

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



Die DFV bleibt spannend

Unsere nächsten IR-Termine

15.–17. Mai

Equity Forum Frühjahrskonferenz

17. Mai

Veröffentlichung Quartalsfinanzbericht (Stichtag Q1)

24. Mai

Hauptversammlung

Kontakt:

Head of Investor Relations: [Lutz Kiesewetter](#)

mail: ir@deutsche-familienversicherung.de

tel.: +49 69 743046396

Fragen?