Jahres-Pressekonferenz

KarstadtQuelle Versicherungen

Nürnberg, 29. Februar 2008

Übersicht

Das Jahr 2007:

1. Kontinuierlicher Erfolg: Highlights 2007 und strategische Faktoren (Peter M. Endres)
2. Jahresabschluss 2007 (Peter M. Endres)
3. Produktpolitik (Dr. Randolf von Estorff)
4. Kapitalanlagen (Dr. Randolf von Estorff)
5. Service und Prozesse (Dr. Jörg Stoffels)
6. Mitarbeiter (Dr. Jörg Stoffels)

Ausblick 2008 (Peter M. Endres)

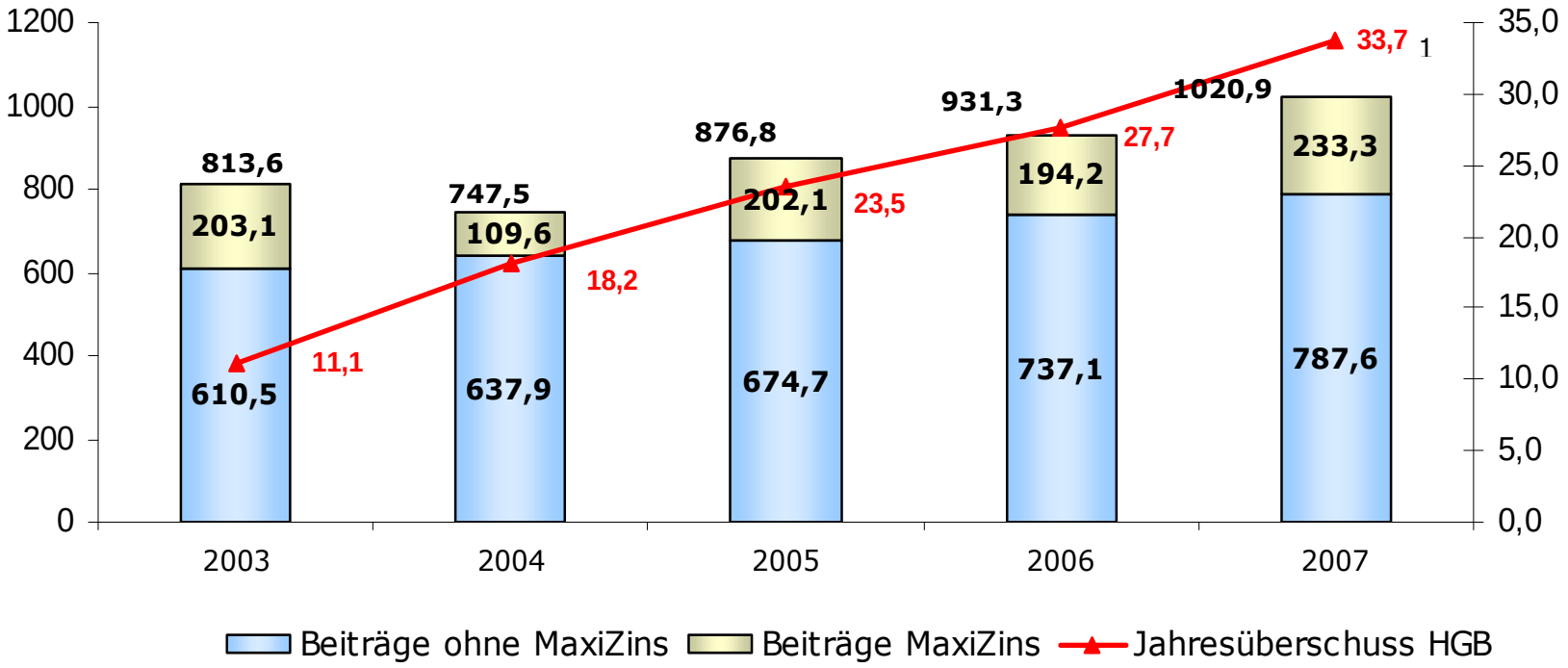
1. Kontinuierlicher Erfolg: Highlights 2007 und strategische Faktoren (Peter M. Endres)

2. Jahresabschluss 2007 (Peter M. Endres)
3. Produktpolitik (Dr. Randolf von Estorff)
4. Kapitalanlagen (Dr. Randolf von Estorff)
5. Service und Prozesse (Dr. Jörg Stoffels)
6. Mitarbeiter (Dr. Jörg Stoffels)

KarstadtQuelle Versicherungen

- **Beiträge, Vertragsbestand und Ergebnis zweistellig gewachsen**
- **Beitragsmilliarde überschritten**
- **Neugeschäft insgesamt knapp über Vorjahresniveau**
  - Neugeschäft nach laufendem Beitrag –17 Prozent
  - Einmalbeitrag 23 Prozent über Vorjahresniveau
- **Über 450.000 neu abgeschlossene Zahnzusatzversicherungen**
  - Marktanteil von 20 Prozent aus dem Jahr 2006 voraussichtlich auch 2007 gehalten
- **VVG-Reform**
  - Erfolgreiche Umsetzung der neuen gesetzlichen Vorgaben rechtzeitig zum Jahresende

Beiträge und Jahresüberschuss im Mehrjahresvergleich



Gebuchte Bruttobeiträge und Jahresüberschuss in Millionen Euro.

1) Vorbehaltlich der noch ausstehenden Gremienentscheidung.

- **Fokussierung**
  - Marktstärke Zielgruppe „zweite Lebenshälfte" wie bisher
  - Fokussierung auf Themen wie Zahngesundheit oder Sterbegeld
- **Innovativ und schnell**
  - Beispiel 2007: Tarifentwicklung Zahnerhalt trotz großer Ressourcen-Auslastung durch VVG-Reform
- **Einfach, fair und verständlich**
  - Beispiel: Garantierte Zahlung innerhalb von zehn Arbeitstagen nach Erhalt aller Unterlagen
- **Servicestärke**
  - Wir überraschen unsere Kunden positiv
  - Beispiel: Kündigung jederzeit zum Monatsende möglich
- **Nachhaltige Kommunikation**
  - Breitenkampagne erfolgreich fortgesetzt

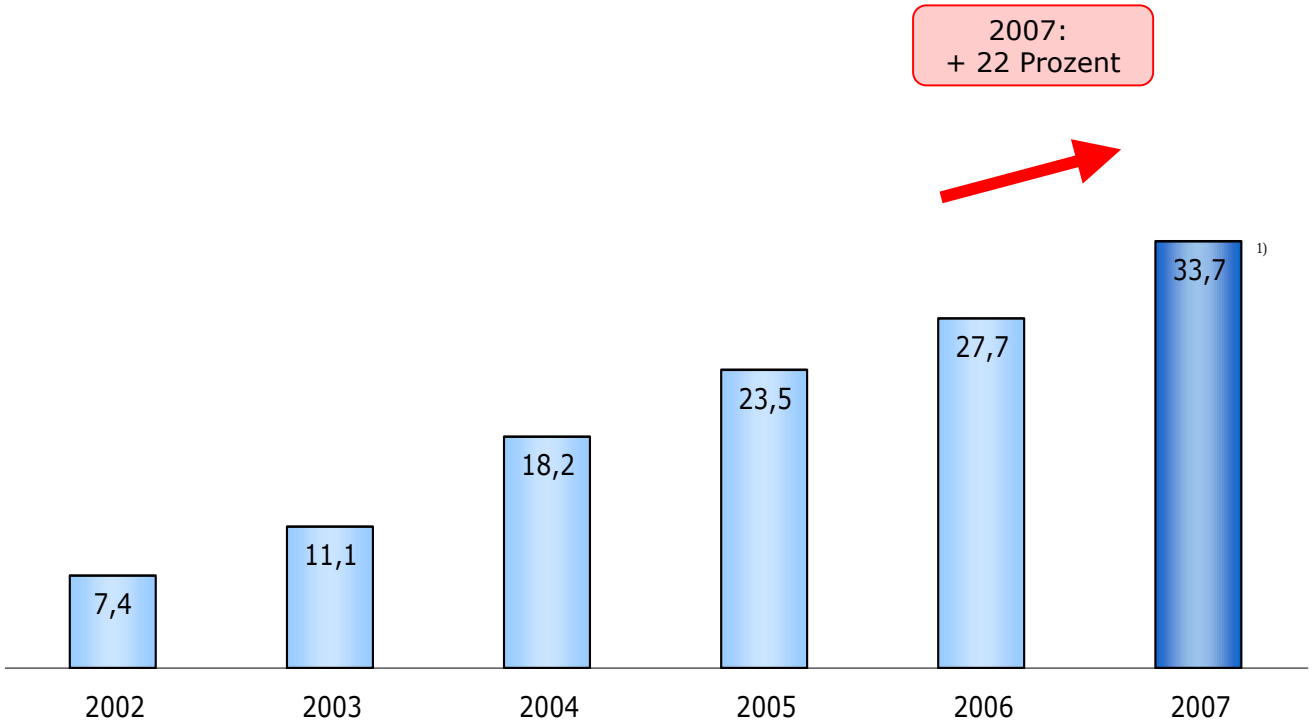
1. Kontinuierlicher Erfolg: Highlights 2007 und strategische Faktoren (Peter M. Endres)

2. Jahresabschluss 2007 (Peter M. Endres)

3. Produktpolitik (Dr. Randolf von Estorff)
4. Kapitalanlagen (Dr. Randolf von Estorff)
5. Service und Prozesse (Dr. Jörg Stoffels)
6. Mitarbeiter (Dr. Jörg Stoffels)

KarstadtQuelle Versicherungen

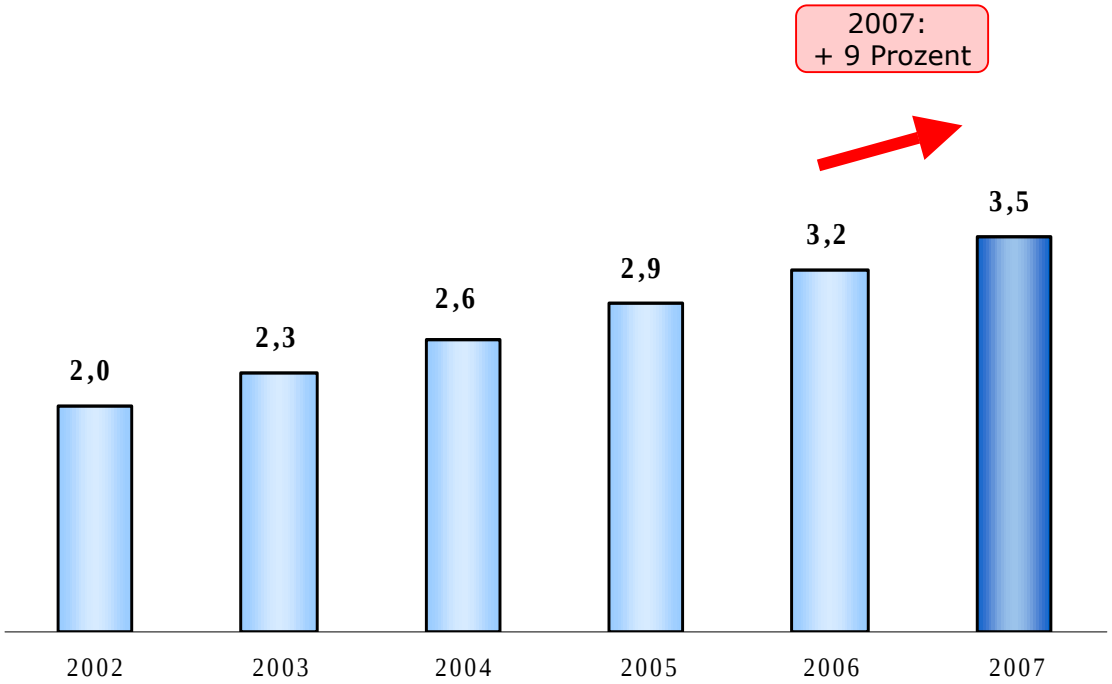
Jahresüberschuss



Jahresüberschuss in Millionen Euro.

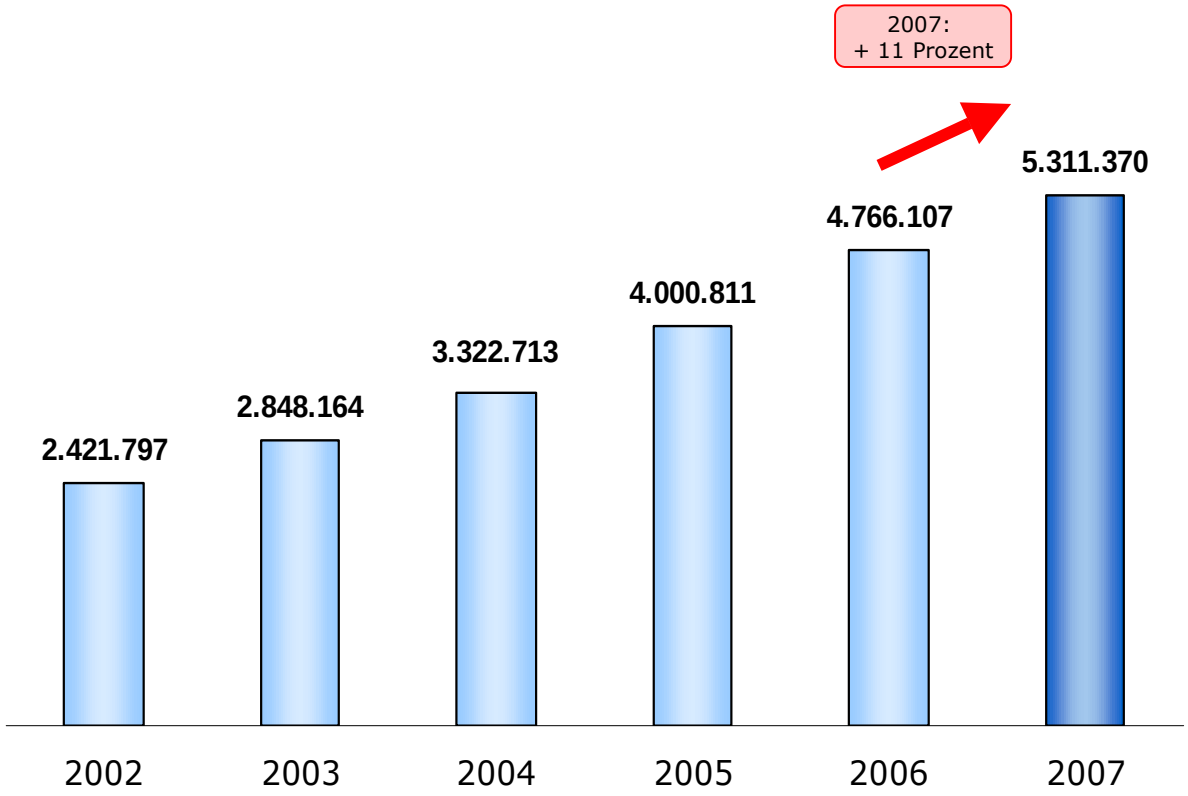
1) Vorbehaltlich der noch ausstehenden Gremienentscheidung.

Zahl der Kunden: Meistgewählter Direktversicherer



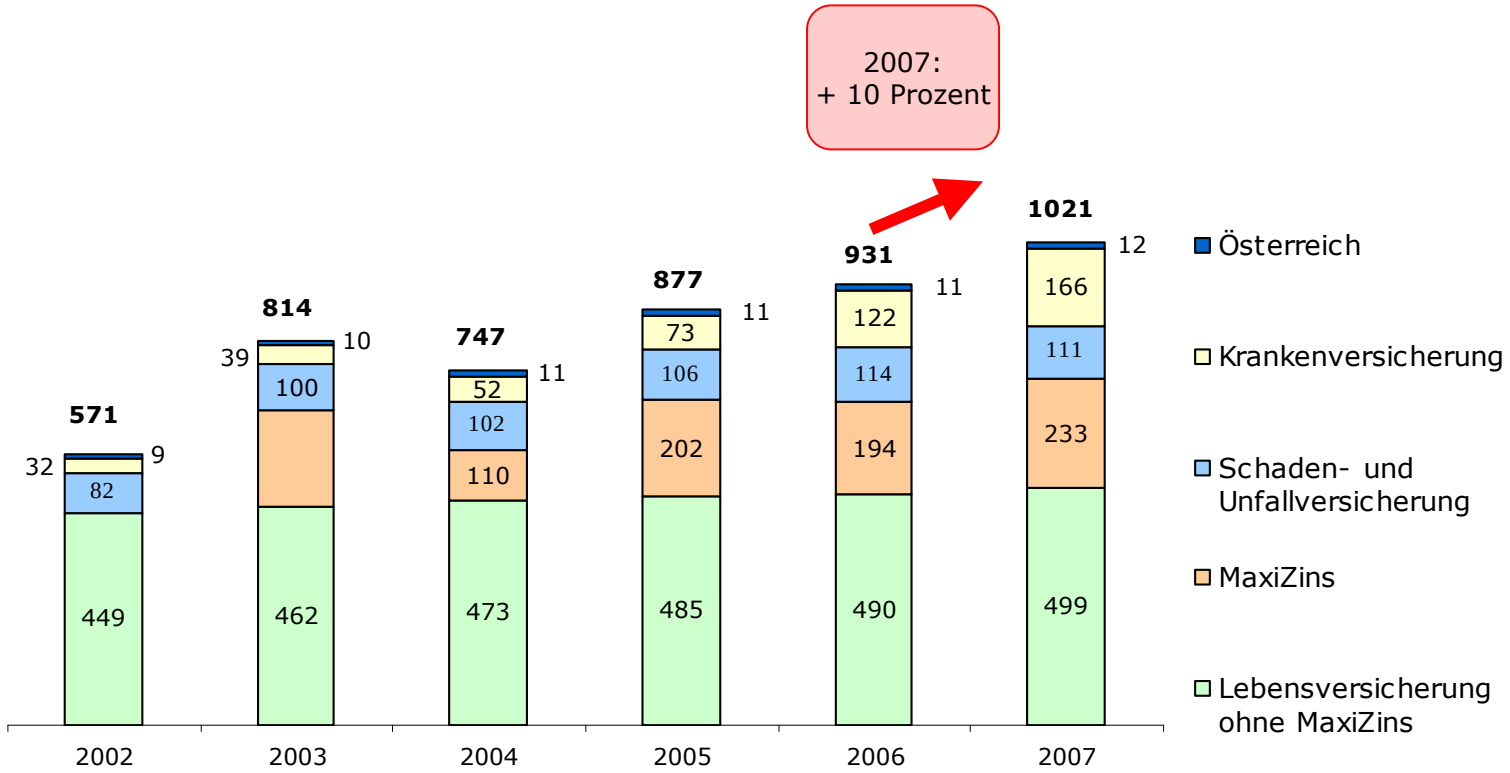
Angabe in Millionen

Zahl der Verträge: 2007 über 5,3 Millionen Stück



Ohne kurzlaufende Verträge.

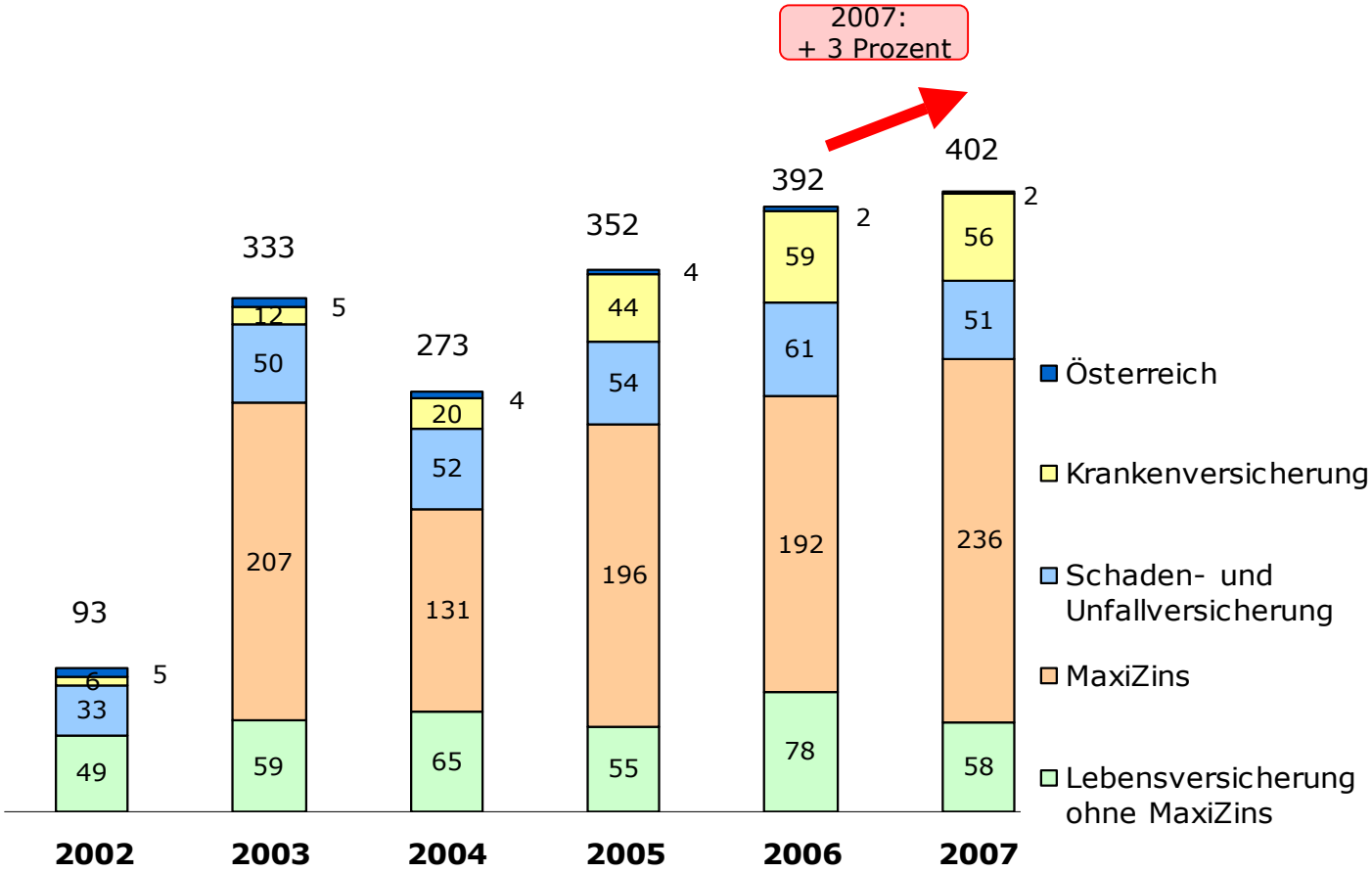
Beitragsentwicklung 2007: Beitragsmilliarde überschritten



Gebuchte Bruttobeiträge in Millionen Euro.

KarstadtQuelle Versicherungen

Neugeschäft 2007: Wachstum trotz starken Wettbewerbs



Jahresbeitrag des Neugeschäfts in Millionen Euro.

1. Kontinuierlicher Erfolg: Highlights 2007 und strategische Faktoren (Peter M. Endres)
2. Jahresabschluss 2007 (Peter M. Endres)
3. **Produktpolitik (Dr. Randolf von Estorff)**
4. Kapitalanlagen (Dr. Randolf von Estorff)
5. Service und Prozesse (Dr. Jörg Stoffels)
6. Mitarbeiter (Dr. Jörg Stoffels)

KarstadtQuelle Versicherungen

Zahn-Zusatz-Versicherungen

- mehr als 1.200.000 Verträge, über 450.000 neue Zahnzusatzpolicen

Sterbegeldabsicherung

- über 400.000 Verträge, + 28 Prozent zum Vorjahr

Risiko-Lebensversicherung

- ca. 47.000 Verträge, + 22 Prozent zum Vorjahr

Brillenversicherung

- über 900.000 Verträge, + 22 Prozent zum Vorjahr

MaxiZins

- ca. 43.000 Verträge, 233 Millionen Euro Bruttobeiträge

Risikolebensversicherung

- Testsieger bei Finanztest (Ausgabe 04/2007), Ökotest (Ausgabe 12/2007) und Süddeutsche Zeitung (27.07.2007)

Hausratversicherung

- KarstadtQuelle Versicherungen sind in zwei von vier Modellstädten der günstigste Anbieter für Hausratversicherugen (FINANZtest 05/2007).

Zahnzusatzversicherung

- TÜV Saarland: Kundenurteil „gut" (1,81)
- Repräsentative Kundenbefragung, die vom TÜV Saarland durchgeführt wurde.
- Das Siegel wird nur an Unternehmen vergeben, die von ihren Kunden entsprechend gut bewertet werden.

- **Kfz-Tarif mit Solar-Effekt**
  - Für jeden abgeschlossenen Vertrag errichten wir einen Quadratmeter Solarzellen.

- **Garantie- und Vorsorge-Plan**
  - Fondsgebundene Lebensversicherung mit Garantiefonds
  - Renditechancen an den internationalen Kapitalmärkten
  - Sicherung der Erträge zum Vertragsende durch die „Höchststandsgarantie"
  - Wirksame Absicherung der Familie

- Erfolgreiche Umsetzung der neuen gesetzlichen Vorgaben zum Jahresende

- Wir sind einer der ersten Versicherer, der die Kosten bereits seit Beginn des Jahres 2008 offen legt.

- Chance genutzt, Prozessabläufe und Produkte noch weiter zu optimieren und zu vereinfachen.

- Keine grundlegenden negativen Auswirkungen der Gesetzesänderung auf unser Geschäftsmodell.

- Trotz des erheblichen Projektaufwandes zu keiner Zeit Abstriche an der hohen Servicequalität.

1. Kontinuierlicher Erfolg: Highlights 2007 und strategische Faktoren (Peter M. Endres)
2. Jahresabschluss 2007 (Peter M. Endres)
3. Produktpolitik (Dr. Randolf von Estorff)
4. **Kapitalanlagen (Dr. Randolf von Estorff)**
5. Service und Prozesse (Dr. Jörg Stoffels)
6. Mitarbeiter (Dr. Jörg Stoffels)

KarstadtQuelle Lebensversicherung AG

- **Gewinnbeteiligung (inkl. Schlussüberschuss) für 2008 auf 5 % gehalten (= 4,3 + 0,7 %).**

- **Eigenmittel-Quote in 2007 auf 212 Prozent angehoben**
  (Vorjahr: 203 Prozent, Markt 2006: 207 Prozent)

- **Weitere Eckdaten Kapitalanlagen 2007:**
  - Kapitalanlagevolumen KarstadtQuelle Lebensversicherung AG: 3,6 Milliarden Euro (Vorjahr: 3,5 Milliarden Euro)
  - Kapitalanlagevolumen KarstadtQuelle Versicherungsgruppe: 4,1 Milliarden Euro (Vorjahr: 4,0 Milliarden Euro)
  - Nettoverzinsung: 4,9 Prozent (Vorjahr: 4,7 Prozent)
  - Aktienquote: rund 16 Prozent (Vorjahr: rund 15 Prozent)
  - Reservequote: 3,2 Prozent (Vorjahr: 4,3 Prozent)

Solar-Lärmschutzwände Töging

- Projektierung und Finanzierung einer der größten Solar-Lärmschutzwände der Welt an der Autobahn A94 bei Töging

„Solarpark 1000 Jahre Fürth“

- Solaranlagen mit einer Leistung von ca. 1 MWp
- Öffentlich zugängliches Beteiligungsmodell

Zusammenfassung:

- Ende 2007 rund 13 Megawatt-Peak (MWp) in Betrieb
- Erzeugter Strom reicht im Durchschnitt für über 3.500 Haushalte
- Ersparnis von knapp 6.000 Tonnen CO2 pro Jahr
- Insgesamt bislang rund 60 Millionen Euro Investitionsvolumen in Deutschland

1. Kontinuierlicher Erfolg: Highlights 2007 und strategische Faktoren (Peter M. Endres)
2. Jahresabschluss 2007 (Peter M. Endres)
3. Produktpolitik (Dr. Randolf von Estorff)
4. Kapitalanlagen (Dr. Randolf von Estorff)
5. **Service und Prozesse (Dr. Jörg Stoffels)**
6. Mitarbeiter (Dr. Jörg Stoffels)

Besonderer Anspruch, gerade als Direktversicherer

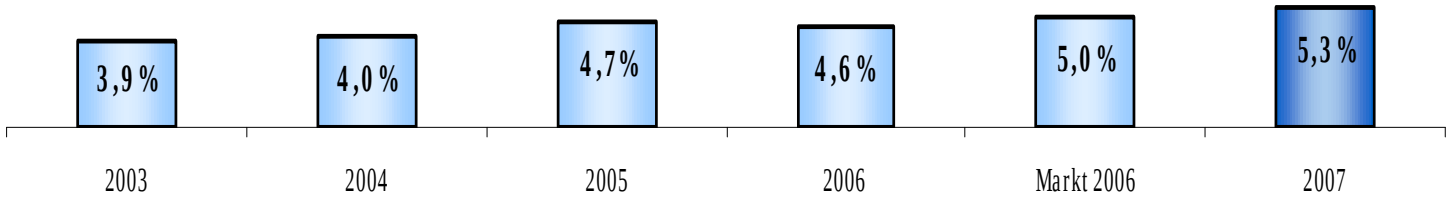
Klare und nachvollziehbare Qualitätsmerkmale, z.B.

- Regulierung innerhalb von 10 Tagen, nach Vorlage aller notwendiger Unterlagen
- Kündigung jederzeit zum Monatsende möglich
- keine Gesundheitsfragen
- Bearbeitung von Kundenanfragen innerhalb von 48 Stunden

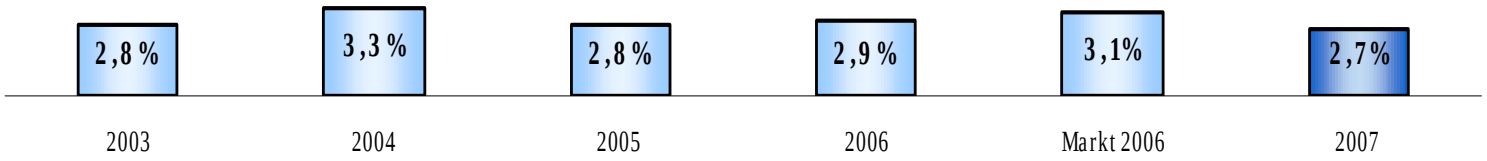
TÜV-Siegel "gut"

- TÜV Saarland ermittelt regelmäßig und unabhängig per Umfrage die Zufriedenheit unserer Kunden.
- Zum 2. Mal in Folge die Note "gut" (1,71)
- Die befragten Kunden loben vor allem:
  - freundlichen, kulanten und kompetenten Service
  - preisgünstige Angebote
  - unbürokratische Abwicklung

Abschlusskostensatz KarstadtQuelle Lebensversicherung AG



Verwaltungskostensatz KarstadtQuelle Lebensversicherung AG



KarstadtQuelle Versicherungen

- **Trend in der Versicherungsbranche**
  Industrialisierung notwendig zur Erhaltung der Wettbewerbsfähigkeit

- **Vorreiter KarstadtQuelle Versicherungen**
  Maschinelle Policierung von derzeit rund 80 Prozent der Anträge.

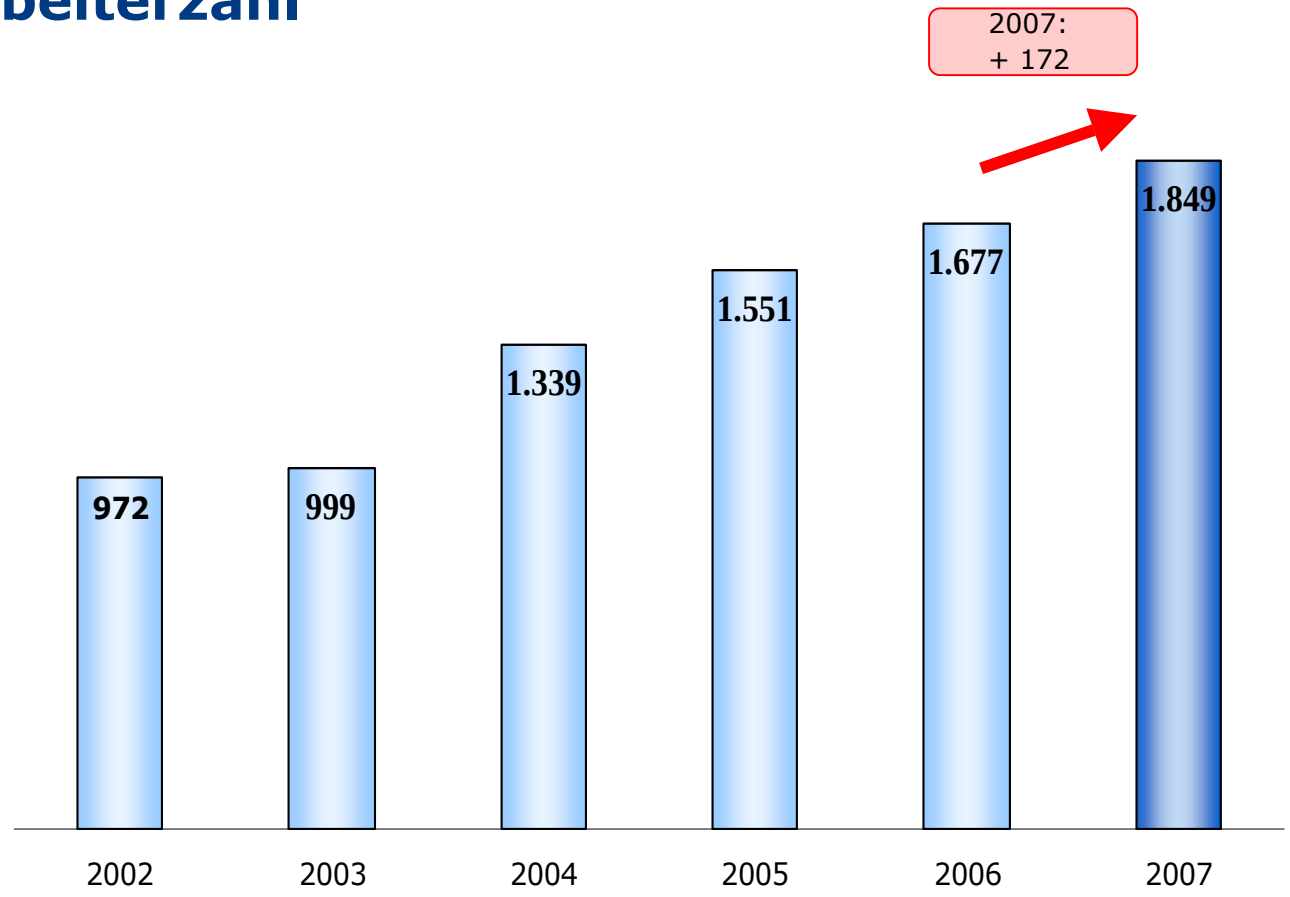
- **Vorteile**
  - schneller Service ohne Abstriche bei der Qualität
  - schnellere Abläufe in der Schadenregulierung
  - sehr hohe Verarbeitungskapazitäten
  - geringe Stückkosten

- **Automatisierung nicht auf Kosten der Mitarbeiter**
  - seit Jahren konstant steigende Zahl an neuen Arbeitsplätzen
  - immer stärkere Nachfrage wäre ohne automatische Verarbeitung kaum zu befriedigen

1. Kontinuierlicher Erfolg: Highlights 2007 und strategische Faktoren (Peter M. Endres)
2. Jahresabschluss 2007 (Peter M. Endres)
3. Produktpolitik (Dr. Randolf von Estorff)
4. Kapitalanlagen (Dr. Randolf von Estorff)
5. Service und Prozesse (Dr. Jörg Stoffels)

6. Mitarbeiter (Dr. Jörg Stoffels)

Erneute Erhöhung der Mitarbeiterzahl



Summe aus KarstadtQuelle Versicherungen (Deutschland), Neckermann Versicherungen, welivit AG, Flexitel Telefonservcie GmbH (ab 2004) und Quelle Lebensversicherung AG, Wien.

KarstadtQuelle Versicherungen

KarstadtQuelle Versicherungen haben als einziger Erstversicherer die Auszeichnung „Deutschlands beste Arbeitgeber“ der Zeitschrift „Capital“ erhalten.

DEUTSCHLANDS BESTE ARBEITGEBER 2007

Capital

KarstadtQuelle Versicherungen

Dezember 2007: Neues fünfstöckiges Gebäude mit über 300 Arbeitsplätzen

Ausblick

(Peter M. Endres)

KarstadtQuelle Versicherungen

Unsere Ziele für 2008

- ➔ Neugeschäft und Beiträge deutlich steigern
- ➔ Neue Zielgruppen im Bereich der Jüngeren erschließen
- ➔ Marktinvestitionen führen vorübergehend zu Ergebnisrückgang
- ➔ Marktführerschaft im Neugeschäft der Zahn-Zusatz-Versicherungen weiter ausbauen
- ➔ Zusätzlicher Fokus auf die Bereiche Pflege und Altersvorsorge
- ➔ Innovationsführerschaft durch neue Produktansätze festigen
- ➔ Mehr als 200 neue Arbeitsplätze schaffen

KarstadtQuelle Versicherungen

- **MaxiRente (Rente gegen Einmalbeitrag)**
  - höchste garantierte Rente Deutschlands
- **Zahnerhaltsversicherung**
  - ganz spezifisch Schutz im Bereich Zahnerhalt (erstmalig in Deutschland)
  - praktisches Baukastensystem – ideal kombinierbar mit unseren bestehenden Zahnersatztarifen
- **Neuartige Unfallversicherung**
  - „Unfall-Vorsorge-Plus" bietet steigende Leistung vor und nach dem Unfall
  - Jährliche Erhöhung immer im Geburtstagsmonat (Alter x 10 = monatliche Leistung)
  - Alle Kosten bereits in der Prämie enthalten, keine weiteren Gebühren
- **Weiterführende Ansätze zur Pflegezusatzversicherung**

- **Thema**
  - Kein Geld, kein Interesse, keinen Überblick – warum sorgen die Deutschen so wenig vor?
- **Inhalte**
  - Sind die Deutschen bereit in die Zukunft zu investieren?
  - Fördern oder verhindern die Rahmenbedingungen diese Investitionsvorhaben?
- **Besonderheit:**
  - Begriff der Eigenverantwortung erhält wissenschaftliches Fundament
  - eindeutige Rückschlüsse auf den Einfluss der Rahmenbedingungen auf das Vorsorgeverhalten
  - erstmalig Typisierung der Deutschen in Bezug auf ihre Eigenverantwortung
  - wissenschaftliche Grundlage für künftige Folgeuntersuchungen
- **Veröffentlichung am 11. März 2008 in Berlin gemeinsam mit Prof. Dr. Rita Süssmuth**

Unsere 5-Jahresziele

- ➔ Wachstum der gebuchten Bruttobeiträge um 70 Prozent
- ➔ Marktposition Nr. 1 als Zahn-Zusatz-Versicherer
- ➔ 5 Millionen der zufriedensten Kunden der Branche
- ➔ Die einfachsten und klarsten Produkte der Versicherungsbranche

Jahres-Pressekonferenz

KarstadtQuelle Versicherungen

Nürnberg, 29. Februar 2008