NÜRNBERGER Versicherung
Equity Forum-Frühjahrskonferenz 2018.

Highlights 2017 im Überblick.

NÜRNBERGER VERSICHERUNG

Herausforderndes Umfeld

- Anhaltendes Niedrigzinsumfeld
- Zunehmender Wettbewerb in den profitablen Geschäftsfeldern
- Rückläufige Vermittlerbasis
- Weiterhin zunehmende Regulierung

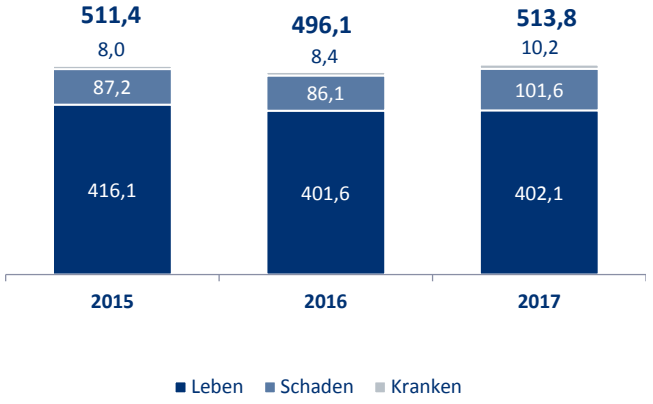
Starke Performance

- Konzernergebnis +68 %
- Jahresüberschuss NBG +46 %
- Kursentwicklung Aktie +23 %
- Dividendenrendite 4,3 %
- Solvenzquote Gruppe 361 %*
- Fitch-Rating (NLV, NAV, NKV) ‚A+' (Ausblick stabil)

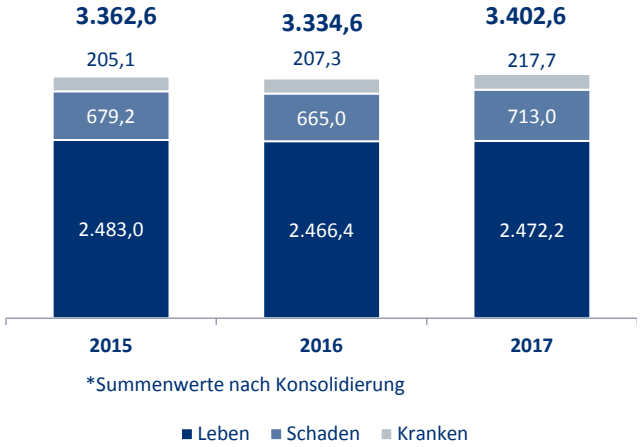
*Stand: 4. Quartal 2017

NÜRNBERGER Konzern und Beteiligungs-AG 2017 – Positiver Trend bei Umsatz und Ertrag.

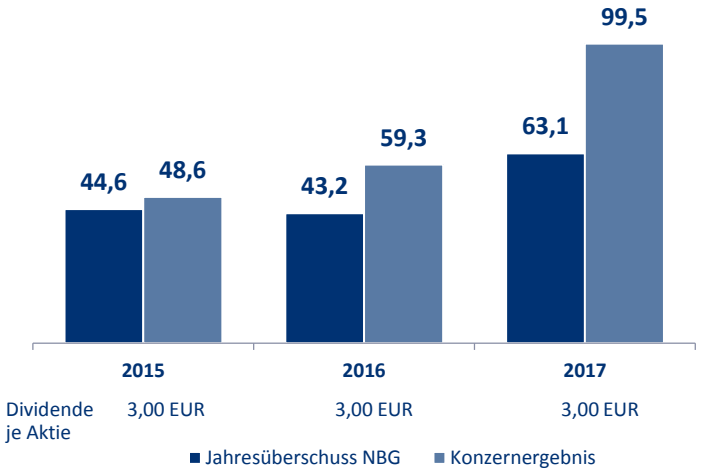
Neugeschäft Versicherungen Konzern
Mio. EUR



Gebuchte Beiträge Konzern*
Mio. EUR



Jahresüberschuss NBG sowie Konzernergebnis
Mio. EUR

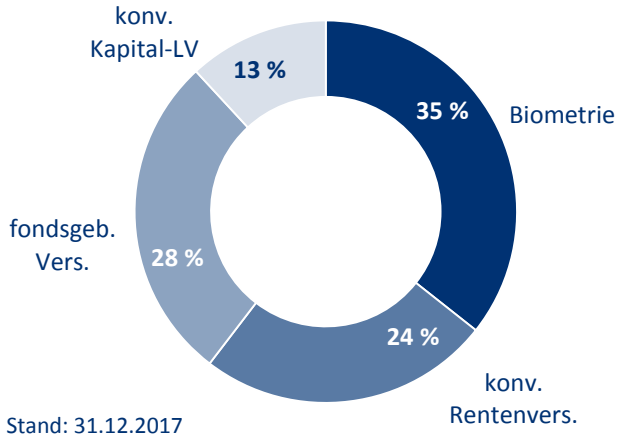


- Neugeschäft 2017 in allen Segmenten deutlich über Plan
- Kräftige Neugeschäftssteigerungen in den Segmenten Schaden (+18 %; ohne Integration NRV: +13 %)** und Kranken (+21 %)
- Positives Wachstum der gebuchten Beiträge in allen Segmenten, in Schaden (+7 %; ohne Integration NRV: +1 %)** und Kranken (+5 %)
- Sehr starker Anstieg bei Konzernergebnis (+68 %) und Jahresüberschuss NBG (+46 %) als Folge sehr guter versicherungstechnischer Ergebnisse und gestiegener Kapitalerträge

**Bedingt durch die Integration und die Vollkonsolidierung der Neue Rechtsschutz-Versicherungsgesellschaft AG (NRV) nach dem Erwerb der Mehrheitsbeteiligung von 51 % im 2. Halbjahr 2017

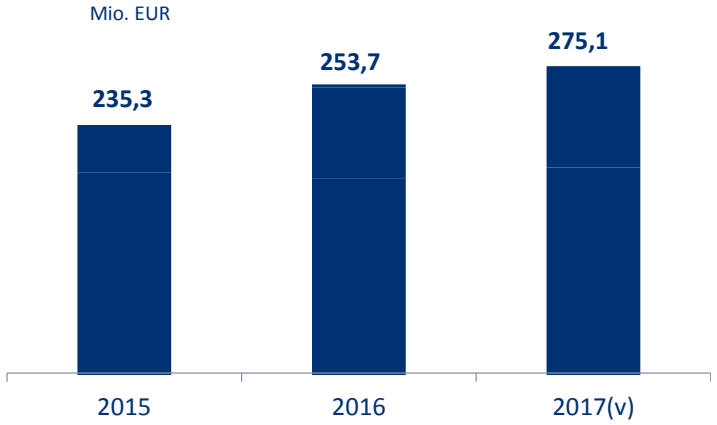
Segment Leben 2017
– Profitabilität und Solvabilität gesteigert.

Aufteilung der laufenden gebuchten Beiträge

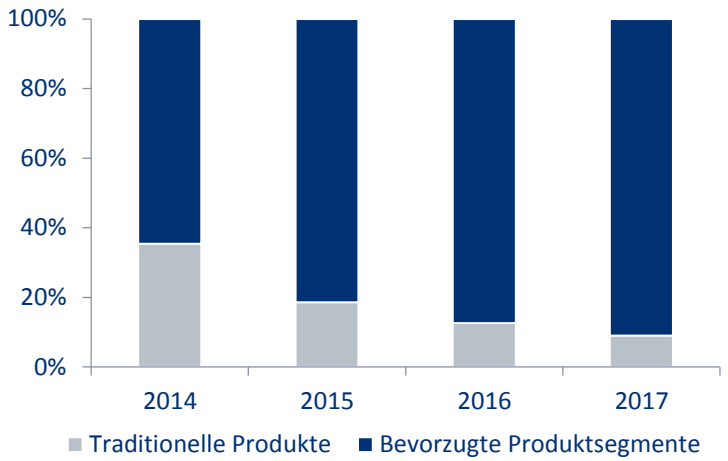


Stand: 31.12.2017

Versicherungstechnisches Ergebnis NLV



Business-Mix* (laufender Neubeitrag)**



Position am Markt

- Nr. 10 von 77 nach gebuchtem Bruttobeitrag zum 31.12.2017*
- Hervorragende Produkt- und Unternehmens-ratings (u. a. Franke und Bornberg, Fitch, Morgen & Morgen etc.)**

Profitabilität und Solvabilität

- Nachhaltig sehr hohes und steigendes versicherungs-technisches Ergebnis
- Solvenzquote NLV (ohne Übergangsmaßnahmen) von 184 % (2016) auf 549 % (2017) gestiegen

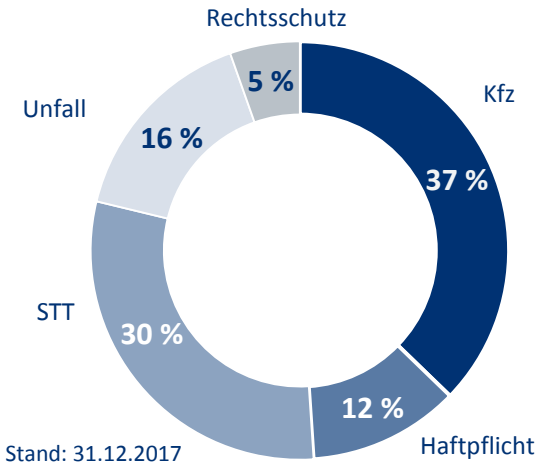
Produkte und Spezialisierung

- TOP-Anbieter bei der Berufsunfähigkeits-absicherung, 1,1 Mio. BU-Verträge mit 712 Mio. EUR Prämieneinnahmen (2017)
- TOP-Anbieter bei fondsgebundenen Versicherungen
- Starke Position in der Dread-Disease-Absicherung (3. Platz AssCompact Trends I/2018**)

*Quelle: Zeitschrift für Versicherungswesen, Heft 7/2018; **Quelle: https://www.nuernberger.de/ueber-uns/unternehmen/ratings/
***Traditionelle Produkte: konventionelle Produkte mit höchstmöglicher Garantie; bevorzugte Produktsegmente: biometrische und Altersvorsorge-Produkte (ohne bzw. mit abgesenkter Garantie)

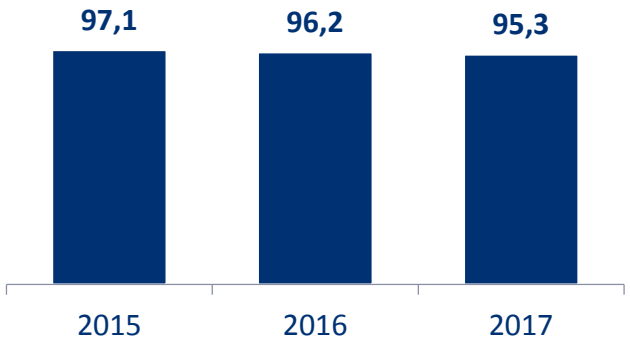
Segment Schaden 2017 – Profitabilität und Neugeschäft gesteigert.

Aufteilung der gebuchten Bruttobeiträge

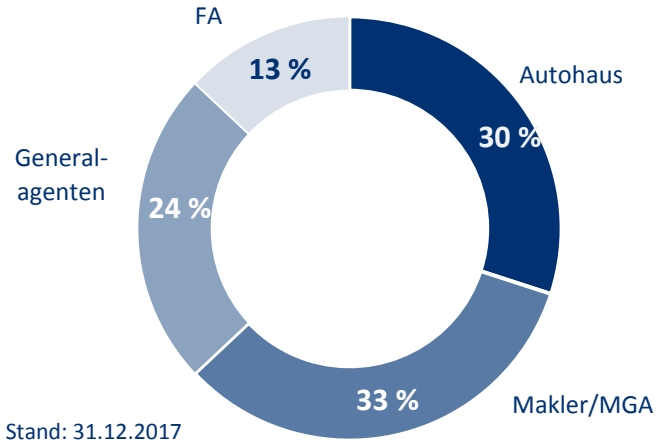


Stand: 31.12.2017

Combined Ratio



Beitragsaufteilung nach Vertriebswegen



Stand: 31.12.2017

Position am Markt

- Starke Wettbewerbsposition in der Kfz-Versicherung
- Starkes Wachstum beim Verkauf von Assistance-Leistungen (+13 %)

Profitabilität und Neugeschäft

- Hohes Ertragsniveau besonders im Wachstumsfeld „Gewerbliches Geschäft“
- Stabile Erträge im Geschäftsfeld Kfz-Versicherung
- Deutliche Produktionssteigerung über alle Geschäftsfelder (+13 %)
- Deutliche Produktivitätssteigerung in den Ausschließlichkeits-Vertriebswegen, insb. im Vertriebsweg Autohaus (+24 %)

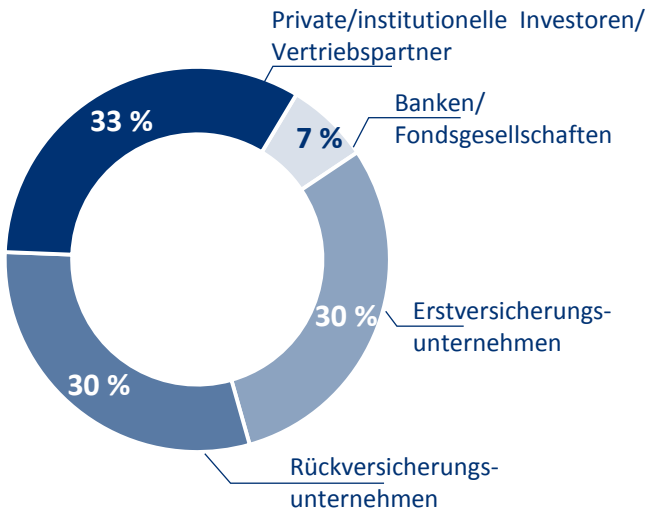
Produkte und Spezialisierung

- TOP-Produkte: NÜRNBERGER Autoversicherung Werkstatt Plus, ProfiLine, Wohnungsschutzbrief, Unfall-Schutzbrief
- Leistungsstarke neue Produktpalette in den Privatkundensparten eingeführt
- Ausbau der Kooperationen im Vertriebsweg Autohaus (RCI-Bank, Ford Partnerverband und MKG-Bank)

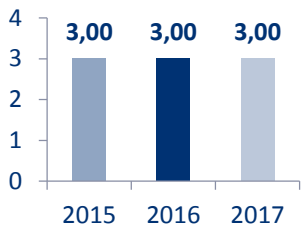
Aktie: attraktive Bewertung.

- Marktkapitalisierung: 824 Mio. EUR (31.03.2018)
- Dividende: seit Gründung der NBG* (1989) steigende oder konstante Dividende

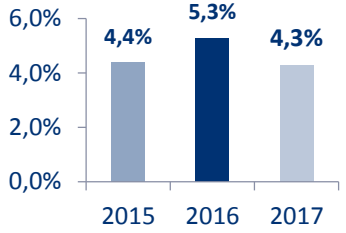
Langjähriger, stabiler Aktionärskreis aus der Branche



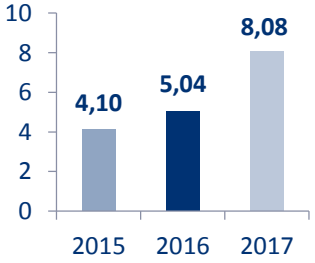
Kennzahlen Aktie



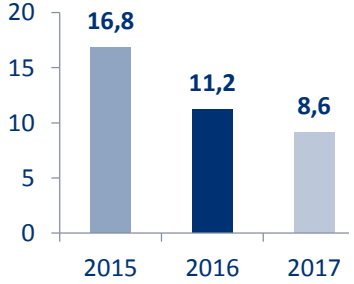
Dividende je Aktie (EUR)



Dividendenrendite

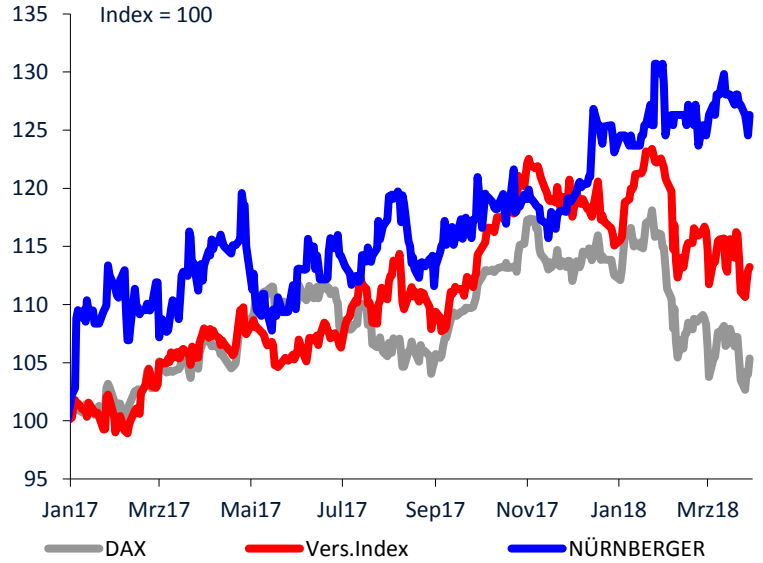


Ergebnis je Aktie (EUR)



KGV (Stichtag: 31.12.)

Kursverlauf NBG-Aktie/DAX/Versicherungs-Index 01.01.2017 bis 31.03.2018



*NÜRNBERGER Beteiligungs-Aktiengesellschaft

Strategische Aktivitäten im Plan – Fokus auf Kunden- und Vermittlerzufriedenheit und Exzellenz in ausgewählten Marktsegmenten.

	Aktivitäten 2015 – 2017	Strategie-Komponenten
Leben	✓ Leistungsstarke neue Produktpalette eingeführt (Biometrie, investmentorientierte Altersvorsorge) ✓ Ausbau technischer Vertriebsunterstützung	• Passende Produkte und Services • Ausgezeichnete Kunden- und Vermittlerzufriedenheit • Prozessexzellenz
Schaden	✓ Leistungsstarke neue Produktpalette in den Privatkundensparten eingeführt ✓ Beteiligungen: Mehrheit an NRV; strategische Beteiligung an digitalem Versicherer BENE (IT)	• Passende Produkte und Services • Digitalisierung/leistungsfähige IT
Operations	✓ Umstellung vom sparten- zum prozessorientierten Betriebsmodell ✓ Start der unternehmensweiten Customer-Experience-Initiative	• Ausgezeichnete Kunden- und Vermittlerzufriedenheit • Prozessexzellenz
Vertrieb	✓ Reduzierung der Kostenbasis um 40 Mio. EUR p. a. ✓ Deutliche Verbesserung der Produktivität im Stammvertrieb	• Marktadäquate Kostenbelastung • Kernkompetenz vielfältige vertriebliche Zugangswege

IT-Modernisierungsprogramm schafft die Grundlagen für konsequente Digitalisierung.

Ziele

Abschöpfen der „digitalen Dividende"

- Prozessautomatisierung
- KI für komplexe Aufgaben
- Advanced Analytics zur Erhöhung der Entscheidungsqualität
- Self-Services für Kunden und Vermittler

Erschließung neuer Ertragsquellen

- Verbesserung der Interaktion mit Kunden und Vermittlern (einfach, schnell, transparent, individuell)
- Neue Produkte und Services in vernetzten Ökosystemen
- Digitale Mehrwertdienste

Modernisierung der IT als Voraussetzung für weitere Digitalisierung

Einführung moderner Bestands- und Querschnittssysteme und Erneuerung der Technologieplattform

Rahmenbedingungen

Verlässlichkeit

- Betriebsstabilität
- IT-Sicherheit
- Datenschutz

Zukunftsfähigkeit

- Mitarbeiterverfügbarkeit
- Technologiesicherheit
- Flexibilität und Offenheit

Wirtschaftlichkeit

- Investitionen
- Entwicklungsaufwände
- Wartungs- und Betriebskosten

CodeCamp:N – zusätzlicher Motor der Digitalisierung für die NÜRNBERGER.

codecamp^{N}

CodeCamp:N GmbH

- 100%ige Tochter der NÜRNBERGER
- Gegründet 2017
- Sitz in Nürnberg

Digitaler Produktinkubator

- Entwicklung und Vermarktung digitaler Mehrwertdienste im Bereich Finanzen und Versicherungen
- Erstes Produkt:
  flip Finanz- und Vorsorge-App

Ideenschmiede der NÜRNBERGER

- Zusätzlicher Treiber des Innovationsprozesses durch Ideen-Scouting, Evaluierung und Konzeptentwicklung
- Lab für schnelle Umsetzung von Prototypen

Digital Shoring

- Skalierbare und flexible Bereitstellung von IT-Ressourcen für die NÜRNBERGER
- Dezentrale, innovative Teams im kollaborativen Modus

Ausblick – Investitionen sichern die Zukunftsfähigkeit der NÜRNBERGER, belasten aber vorübergehend die Ergebnisse.

Zahlreiche Investitionen, insbesondere in Digitalisierung/IT, Prozesse und Vertrieb:

- Mehrjähriges Programm der IT-Modernisierung mit Schwerpunkt auf Bestandsplattformen und Querschnittssystemen
- Digitalisierung der Kunden- und Vermittlerschnittstellen
- Flächendeckende Optimierung und Automatisierung der Verwaltungsprozesse
- Weitere Stärkung des Multi-Access-Vertriebs – insbesondere Ausbau der Ausschließlich-keitsorganisation

Ausfinanzierung der Zinszusatzreserve in Leben

- Vorübergehende Belastung der Ergebnisse (Erwartung Konzernergebnis 2018: 50 Mio. EUR; Jahresüberschuss NBG: 40 Mio. EUR)
- Strategische Ertragsziele werden in der Planung mittelfristig erreicht

Die NÜRNBERGER Aktie bietet Ihnen …

- die Möglichkeit, in einen erfolgreichen und unabhängigen deutschen Versicherer zu investieren.
- die Sicherheit eines profitablen und diversifizierten Geschäftsmodells.
- die Aussicht auf eine überdurchschnittliche Performance durch die Umsetzung der Strategie 2025.
- und vor allem: **eine attraktive und seit Jahren stabile Dividende.**

Anhang

Vorstand der NÜRNBERGER Beteiligungs-AG – Erfahrung, Kompetenz und Freude an Innovation.

Dr. Armin Zitzmann

Vorsitzender des Vorstands

Vertrieb und Marketing, Recht und Revision, Ausland, Krankenversicherung, Schadenversicherung

Walter Bockshecker

Mitglied des Vorstands

Personal und Interne Dienste, Datenschutz, Steuern

Dr. Martin Seibold

Mitglied des Vorstands

Informatik und Betriebsorganisation, Operations, Digitalisierung

Dr. Jürgen Voß

Mitglied des Vorstands

Kapitalanlagen, Investor Relations, Bankgeschäfte, Lebensversicherung, Konzernsteuerung und Risikomanagement, Rechnungswesen

Starke Position als Ausgangspunkt für die Strategie 2025 – profitable und gut diversifizierte Geschäftsfelder.

Geschäftsgebiet	Kernmarkt Deutschland	
	Beteiligungen in Österreich und Italien	
NÜRNBERGER Geschäftsfelder (Schwerpunkte)	Leben	Top-Marktpositionen in der Berufsunfähigkeitsabsicherung und der fondsgebundenen Lebensversicherung
	Schaden	USP im gewerblichen SHU-Geschäft (Services zur Risikominimierung und Schadenprävention) und privaten Kfz-Geschäft (seit 1984 berufsständischer Versicherer des deutschen Kfz-Gewerbes)
	Kranken	Überdurchschnittlich starkes Wachstum bei den Zusatzversicherungen, insbesondere bei der betrieblichen Krankenversicherung
Marktpotenziale	Leben	Einkommensschutz/betriebliche und investmentorientierte Altersvorsorge
	Schaden	Gewerbliches Geschäft und Assistance-Leistungen
	Kranken	Zusatzversicherungen

Diversifizierter Vertrieb bietet einen guten Zugang zu einer breiten Kundenbasis.

NÜRNBERGER VERSICHERUNG

Vertrieb

Diversifizierter deutschlandweiter Vertriebszugang mit Fokus auf Makler/MGA

- **Autohaus**
- **Generalagenturen**
- **Familienschutz**
- **Makler/MGA**

Kunden

2,8 Millionen Privatkunden und gewerbliche Kunden im KMU-Bereich

▸ Marktführer schenken uns ihr Vertrauen!

FABER-CASTELL since 1761

XXXLutz

MAX BÖGL
Fortschritt baut man aus Ideen.

Kuratorium Deutsche Bestattungskultur e.V.

Sielaff

Kraftfahrzeug Gewerbe

S+ SCHMITT+SOHN AUFZÜGE

WÜRTH

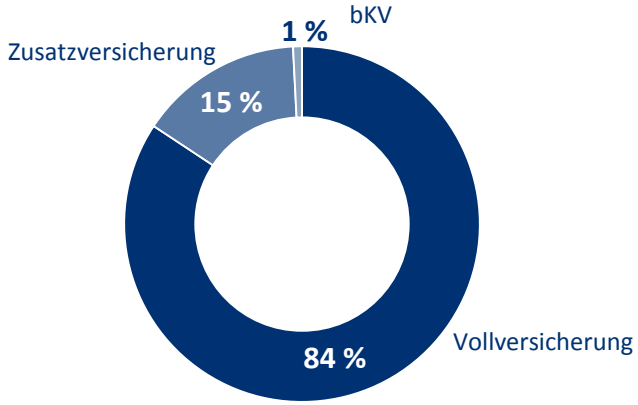
DATEV

WÖHRL

Fraport

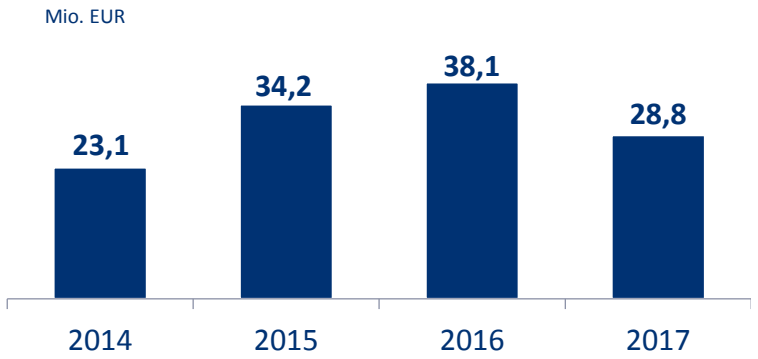
Segment Kranken 2017
– starke Position in ertragreichen Geschäftsfeldern.

Beitragsaufteilung nach Geschäftsfeldern

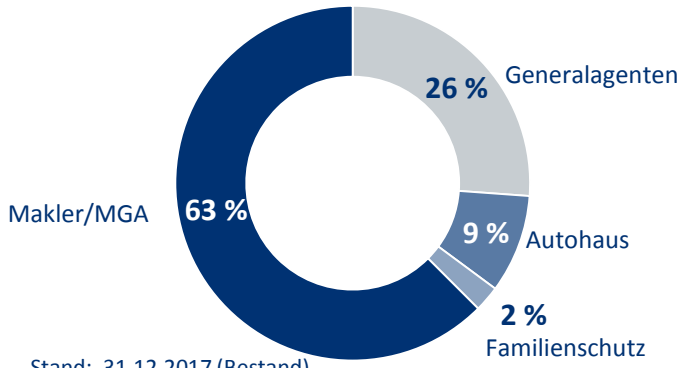


Stand: 31.12.2017 (Bestand)

Rohüberschuss in der Krankenversicherung



Beitragsaufteilung nach Vertriebswegen



Stand: 31.12.2017 (Bestand)

Position am Markt

- Wachstum in der Zusatzversicherung deutlich über dem Markt
- 16-mal in Folge A+ (sehr gut) beim Assekurata-Rating (Unternehmensqualität)

Profitabilität

- Ertragreiches Geschäftsfeld bei Zusatzversicherungen nach Art der Schadenversicherung
- Geringe Schadenquoten im Marktvergleich

Produkte und Spezialisierung

Hervorragende Referenzen in der betrieblichen Krankenversicherung (Referenzpartner: Fraport AG, XXXLutz)

Haftungsausschluss.

Diese Präsentation wurde durch die NÜRNBERGER Beteiligungs-AG, die Holding der NÜRNBERGER Versicherung, ausschließlich zu Informationszwecken im Rahmen des Equity Forum-Frühjahrskonferenz 2018 am 15.05.2018 erstellt.

Sie stellt weder ein Angebot, eine Anlageberatung, eine Anlageempfehlung noch eine Aufforderung zum Kauf, Halten oder Verkauf von Wertpapieren jeglicher Art dar. Sie begründet kein vertragliches Beratungs- oder Auskunftsverhältnis.

Die Präsentation enthält Zukunftserwartungen und Prognosen. Diese basieren auf derzeit erhältlichen Informationen. Es liegt in der Natur solcher Prognosen und Zukunftserwartungen, dass die Richtigkeit dieser Aussagen von Risiko- und Unsicherheitsfaktoren, wie etwa der allgemeinen wirtschaftlichen Entwicklung, zukünftigen Marktbedingungen etc., abhängt. Die Informationen stammen aus bzw. basieren auf Quellen, die die NÜRNBERGER Versicherung für richtig erachtet, für deren Richtigkeit, Vollständigkeit und Aktualität aber keine Gewähr übernommen wird.

Die NÜRNBERGER Versicherung lehnt jede Haftung für Verluste aus der Verwendung der in dieser Präsentation gegebenen Informationen ab.

Die Präsentation wird über Seiten des Veranstalters zur Verfügung gestellt. Die Vervielfältigung, Verbreitung oder Veröffentlichung dieses Dokuments oder von Teilen dieses Dokuments ist ohne schriftliche Zustimmung der NÜRNBERGER Versicherung nicht gestattet.