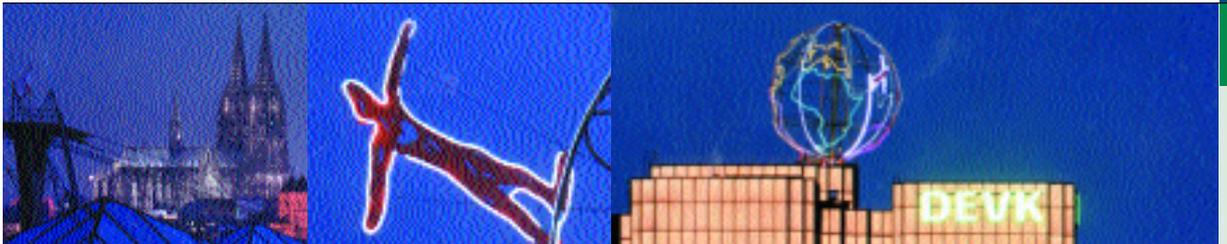
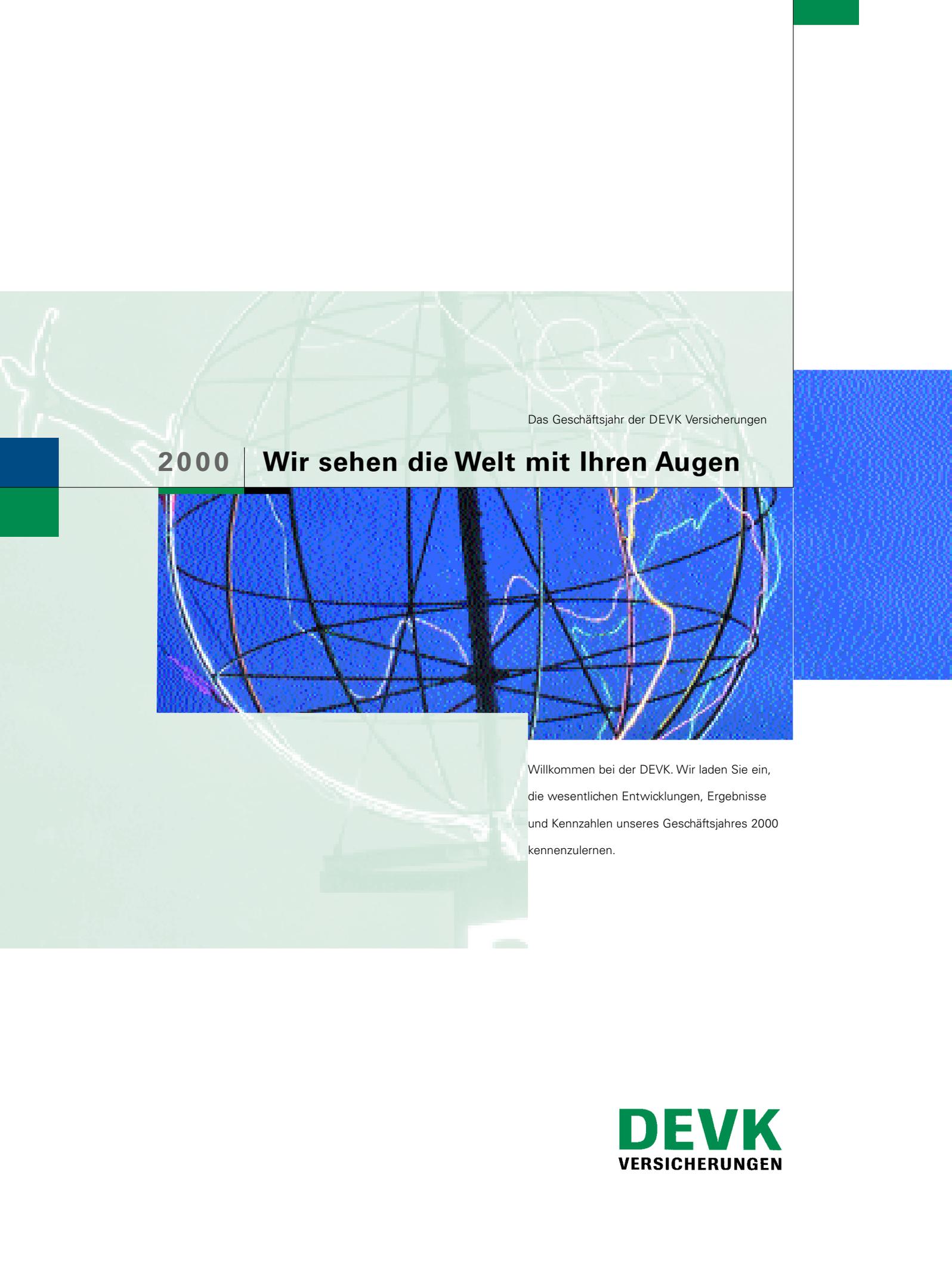




**DEVK** | Versicherungen  
Zentrale  
Riehler Straße 190  
D-50735 Köln  
Telefon: (02 21) 7 57-0  
Telefax: (02 21) 7 57-22 00  
E-Mail: [info@devk.de](mailto:info@devk.de)  
Internet: [www.devk.de](http://www.devk.de)





Das Geschäftsjahr der DEVK Versicherungen

**2000** | **Wir sehen die Welt mit Ihren Augen**

Willkommen bei der DEVK. Wir laden Sie ein, die wesentlichen Entwicklungen, Ergebnisse und Kennzahlen unseres Geschäftsjahres 2000 kennenzulernen.

**DEVK**  
VERSICHERUNGEN

**Die DEVK in Köln aus  
der Nähe betrachtet.  
Mehr Informationen  
erhalten Sie im Internet  
unter [www.devk.de](http://www.devk.de)  
oder in unseren Geschäfts-  
berichten, die wir Ihnen  
auf Wunsch gerne  
zusenden:**



**DEVK Versicherungen  
Zentrale  
Riehler Straße 190  
D-50735 Köln  
Telefon: (02 21) 7 57-0  
Telefax: (02 21) 7 57-22 00  
E-Mail: [info@devk.de](mailto:info@devk.de)**

## INHALT

Vorwort des Vorstandes	3
Das Geschäftsjahr 2000 in wenigen Zahlen	4
Das Geschäftsjahr 2000 in wenigen Worten	5
Eine „Kugel“ für Köln/HA Schult	7
Die Anlagephilosophie der DEVK – Vermögen mit System	8
Vertrieb, Marketing und Werbung	10
Die Partner der DEVK	13
Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter	14
Der DEVK-Schadenversicherungskonzern	17
Der DEVK-Lebensversicherungskonzern	21
Das DEVK-Servicenet	24
Die Organisation der DEVK	25
Organigramm	Einklappseite





## VORWORT DES VORSTANDES

Diese Broschüre gibt – über die reinen Zahlen des letzten Geschäftsjahres hinaus – Auskunft über Ereignisse, Entwicklungen und Schwerpunkte bei der DEVK im Jahr 2000. Dieser Start in das neue Jahrtausend verlief für die DEVK ereignisreich und – mit Blick auf die Zukunft – sehr erfolgversprechend. In beiden DEVK-Konzernen wurden Meilensteine erreicht: Erstmals mehr als eine Milliarde Beitragseinnahme in der Lebensversicherung und im Schadenversicherungskonzern zum ersten Mal ein Jahresüberschuß nach Steuern im dreistelligen Millionenbereich. Gleichzeitig wurden die Voraussetzungen für den künftigen Erfolg in einem unverändert harten Wettbewerb verbessert: Beim Thema Vorsorge und Anlage ebenso wie in der Schadenversicherung, bei der technischen Ausstattung von Vertrieb und Innendienst und auch in der Unternehmenskommunikation.

Und schließlich sorgte die „Weltkugel“-Aktion an unserem Unternehmenssitz in Köln im besten Sinne für Auf- und positives Ansehen der DEVK in der Domstadt. Die Aktion liefert auch das optische Leitmotiv für diese Broschüre. Wir wünschen Ihnen bei der Lektüre viel Freude. Exakte Informationen über die Zahlen, Daten und Fakten des vergangenen Jahres liefern wie immer die ausführlichen Geschäftsberichte unserer beiden Konzerne – des DEVK-Schadenversicherungskonzerns und des DEVK-Lebensversicherungskonzerns.

Sollten diese „Pflichtberichte“ hier nicht beigefügt sein, sendet Ihnen unsere Unternehmenskommunikation auf Wunsch gerne jeweils ein Exemplar zu. Herzlichen Dank für Ihr Interesse.

**Die Vorstände der  
beiden Mutterunter-  
nehmen und der großen  
Tochtergesellschaften:  
Dr. Jochen Dobring,  
Vorstandsvorsitzender  
Bernd Oppermann,  
Erwin Prey,  
Michael Klass,  
Friedrich W. Gieseler,  
Wilhelm Hülsmann,  
Norbert Salentin,  
Heinz H. Braun  
(von links).**



## DAS GESCHÄFTSJAHR 2000 IN WENIGEN ZAHLEN

	Geschäftsjahr 2000	Geschäftsjahr 1999	Veränderungen in %
	in Tsd.	in Tsd.	
Bestand Risiken/Verträge	10.019	9.970	+ 0,5
Tarifversicherte der Krankenversicherung	581	515	+12,8
	in Mio. DM	in Mio. DM	
Neu eingelöste Versicherungssumme Lebensversicherung	2.835	6.227	-54,5
Bestand Lebensversicherungssumme	36.798	36.653	+ 0,4
Beiträge gesamt	3.202	3.064	+ 4,5
davon: Lebensversicherung	1.028	981	+ 4,8
Schaden-, Unfall- und Krankenversicherung	2.174	2.083	+ 4,4
Kapitalanlagen	14.293	13.471	+ 6,1
Kapitalanlageergebnis (netto)	973	943	+ 3,2
Bruttoaufwendungen für Versicherungsfälle Schaden-, Unfall- und Krankenversicherung	1.752	1.769	- 1,0
Nettoaufwendungen	1.429	1.391	+ 2,8
Kosten für den Versicherungsbetrieb	548	583	- 6,0
Kosten in % der Bruttobeiträge	17,1%	19,0%	
Versicherungstechnisches Rohergebnis Schaden-, Unfall- und Krankenversicherung	87	74	+ 17,1
Aufwendungen für BRE Schaden-, Unfall- und Krankenversicherung	20	19	+ 4,8
Versicherungstechnisches Ergebnis Schaden-, Unfall- und Krankenversicherung	57	51	+12,1
Jahresüberschuß vor Steuern Schaden-, Unfall- und Krankenversicherung	265	276	- 4,0
Ausgezahlte Leistungen für Lebensversicherungen*	954	872	+ 9,3
Überschußbeteiligung Lebensversicherung**	640	606	+ 5,7
Mitarbeiter/innen gesamt zum 31.12.	3.246	3.205	+ 1,3
davon: Innendienst	2.491	2.507	- 0,6
Angestellte Außendienst	461	410	+12,4
Auszubildende	294	288	+ 2,1

\* Aufwendungen für Versicherungsfälle und Rückkäufe (ohne Regulierungsaufwendungen) sowie ausgezahlte Überschußguthaben

\*\* Summe aus RiB-Zuführung, Direktgutschrift und Zinsen auf angesammelte Überschußanteile

## DAS GESCHÄFTSJAHR 2000 IN WENIGEN WORTEN

Das Jahr 2000 war für die DEVK insgesamt recht erfolgreich, obwohl von der wirtschaftlichen Entwicklung nur wenig Impulse auf die gesamte Versicherungsbranche ausgingen. Nachdem noch 1999 vor allem die Pläne der Bundesregierung, Lebensversicherungserträge zu besteuern, zu einem regelrechten Boom in diesem Versicherungszweig geführt hatten, verlief das Jahr 2000 eher unspektakulär.

Als Folge der in 1999 vorgezogenen Abschlüsse ging bei der DEVK – wie in der gesamten Branche – die Zahl der neu gezeichneten Lebensversicherungsverträge kräftig zurück. Diese Entwicklung war aber in der Branche allgemein erwartet worden.

Ausgelöst durch diesen Effekt blieb auch der gesamte Abschluß neuer Verträge bei der DEVK knapp unter dem sehr hohen Niveau des Vorjahres. Dennoch wuchs der Gesamtbestand bei der DEVK weiter und überstieg erstmals die Grenze von 10 Millionen versicherten Risiken.

### Beitragseinnahmen über Branchendurchschnitt

Mit einem Plus von über 4 Prozent lag das Wachstum bei den Beitragseinnahmen wieder über dem Branchenschnitt. Beide Konzerne, Lebens- wie Schadenversicherung, haben zu dieser positiven Entwicklung beigetragen. Auf der Kostenseite ergab sich ein starker Rückgang: Die Kosten gingen um 6 Prozent zurück.

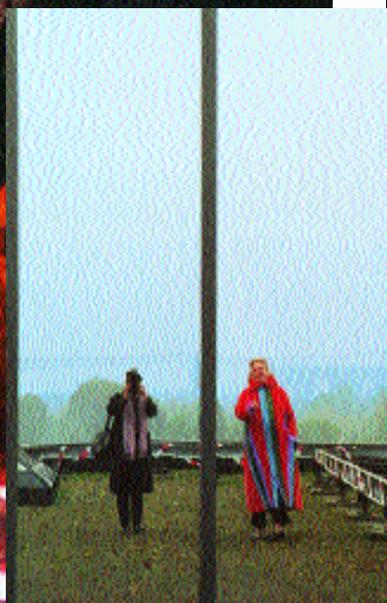
Auf der Produktseite stand bei der DEVK im vergangenen Jahr die Entwicklung neuer, innovativer Versicherungsangebote im Vordergrund. Mit Blick auf den heftigen Wettbewerb insbesondere in der Kfz-Versicherung wurden neue Niedrigpreisprodukte ins Portfolio aufgenommen.

### Monega: Fonds für Anleger aller „Couleur“

Mit der Geschäftsaufnahme der „Monega“ Kapitalanlagegesellschaft im Herbst 2000 hat die DEVK ihren Handlungsspielraum im Geschäftsfeld Vorsorge und Anlage deutlich erweitert. In Zusammenarbeit mit dem Bankhaus Sal. Oppenheim und den Sparda-Banken bietet Monega eine Palette verschiedener Fonds für Anleger mit den unterschiedlichsten Anlagestrategien.

### Gute Voraussetzungen für 2001

Ins Jahr 2001 ist die DEVK mit neuen Produkten und einer Reihe systematischer Marketingmaßnahmen gegangen. Das Jahr wird durch weiter zunehmenden Wettbewerb und die Folgen der Rentenreform geprägt sein. Vorrangiges Ziel der DEVK ist es, in diesem Umfeld den Bestand an Versicherungen weiter zu erhöhen. Gestützt auf eine engagierte Mannschaft, leistungsfähige Produkte und einen hervorragenden Ruf ist die DEVK überzeugt, die gesetzten Ziele zu erreichen. Der bisher eingeschlagene Weg der Kundenorientierung wird dabei konsequent fortgesetzt.



## EINE „KUGEL“ FÜR KÖLN / HA SCHULT

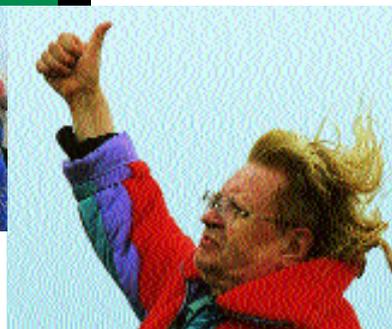
Seit Oktober 2000 leuchtet die „Weltkugel“ des Künstlers HA Schult auf dem Dach der DEVK-Zentrale – in unmittelbarer Nähe zu Rhein und Altstadt. Sie ist einer der markantesten Punkte Kölns und gilt nicht zu Unrecht als ein Symbol für die Welt-offenheit und kulturelle Vielfalt der Stadt. Der Künstler selbst versteht die „Kugel“ als soziale Skulptur: Sie nimmt Einfluß auf den Alltag der Menschen und macht ihr Leben transparent.

1996 in rund 70 Metern Höhe auf dem Pylon der Severinsbrücke befestigt, wurde sie über die Jahre zum festen Bestandteil der Rheinsilhouette. Nach vierjähriger Präsenz an prominenter Stelle mußte die „Kugel“ die Severinsbrücke auf Anordnung der Stadt verlassen. In Köln entstand eine lebhafte Diskussion über die „Kugel“ und ihren richtigen Standort. Das Medienecho war erheblich. Um die „Kugel“ der Stadt und den Menschen an einem exponierten Standort am Rhein zu erhalten, suchte die DEVK eine Lösung und das Gespräch mit HA Schult. Das Ergebnis: Die „Kugel“ sollte ihr neues Zuhause auf dem Dach der DEVK-Zentrale bekommen.

In einer spektakulären Aktion ging das Kunstwerk am 15. Oktober auf die Reise. Ein russischer Spezialhubschrauber transportierte die drei Tonnen schwere „Weltkugel“ rund 800 Meter von der Severinsbrücke zum Dach der DEVK-Unternehmenszentrale. Der Pilot lieferte Maßarbeit: In wenigen Minuten war die „Kugel“ an ihrem neuen, dauerhaften Standort befestigt.

Die Kölnerinnen und Kölner freuen sich über den Erhalt ihrer „Weltkugel“ am Rheinufer in ihrer Stadt. Besucher, die Köln über die Zoobrücke erreichen oder wieder verlassen, begrüßt und verabschiedet die „Kugel“ an ihrem Standort direkt neben der vielbefahrenen Brücke. Und für die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der DEVK-Zentrale ist sie ein neues Symbol der Identifikation. Zugleich erinnert sie an das Motto, mit dem sich die DEVK ihren Kunden zuwendet: „Wir sehen die Welt mit Ihren Augen!“

**Der Tag, an dem die „Kugel“ umzieht. Aktionskünstler HA Schult überläßt nichts dem Zufall – auch nicht das sichere Geleit der geladenen Gäste.**



## DIE ANLAGENPHILOSOPHIE DER DEVK – VERMÖGEN MIT SYSTEM

Die finanzielle Absicherung von Risiken ist das Geschäft der DEVK. Dazu gehört auch der zusätzliche Vermögensaufbau als Teil der Altersversorgung. Denn wer sich heute alleine auf die gesetzliche Rente verläßt, geht das Risiko ein, im Alter deutliche finanzielle Einbußen hinnehmen zu müssen. Der Grund liegt in der Verschiebung der Altersstruktur. Prognosen gehen davon aus, daß die Bevölkerung in Deutschland kontinuierlich zurückgehen wird. Ohne systematische Zuwanderung wird die Einwohnerzahl von derzeit über 80 Millionen Menschen in den nächsten Jahren nur geringfügig wachsen, um dann bis zum Jahre 2040 auf rund 72 Millionen Menschen abzunehmen. Die Konsequenz: Auf der einen Seite werden immer weniger Berufstätige künftig in die Rentenkasse einzahlen. Auf der anderen Seite nimmt die Zahl der Rentner stetig zu.

### Private Vorsorge unerlässlich

Um in dieser Situation die Finanzierung von morgen sicherzustellen, will die Rentenreform neue Eckdaten schaffen: Die Beitragssätze sollen nicht über 22 % ansteigen. Daher muß das Rentenniveau sinken. Die größte Last dürfte die heute erwerbstätige Generation zu tragen haben. Sie ist am stärksten von den Leistungskürzungen betroffen. Um den gewohnten Lebensstandard auch im Alter halten zu können, kommt ein normaler Erwerbstätiger ohne zusätzliche kapitalgedeckte Altersversorgung nicht mehr aus.

Lebenssituationen sind so unterschiedlich wie die Menschen selbst. Vor diesem Hintergrund hat die DEVK eine Palette verschiedener Produkte entwickelt. Die Philosophie lautet, maßgeschneiderte, auf individuelle Bedürfnisse abgestimmte finanzielle Absicherungen für die Zeit nach dem Berufsleben anzubieten. Deshalb hat die DEVK die klassischen Vorsorgeprodukte optimiert und auf die neue Situation angepaßt: Lebens- und Rentenversicherungen verbinden die finanzielle Absicherung eines vorzeitigen Todesfalls mit lebenslangen monatlichen Auszahlungen nach dem Eintritt in den „dritten Lebensabschnitt“. Ein ausgesprochen flexibles System, bei dem jeder einzelne die Höhe der Einzahlungen und damit auch der Auszahlungen selbst festlegt. Entscheidendes Kriterium ist der persönliche Wunsch nach Sicherheit und dem gewohnten Lebensstandard.

*Sal. Oppenheim*

---



### Monega ergänzt Strategie bei Vorsorge und Anlage

Ein weiterer wichtiger Schritt war die Gründung der Kapitalanlagegesellschaft „Monega“ im Dezember 1999 – einem Joint-Venture des Bankhauses Sal. Oppenheim, der Sparda-Banken und der DEVK. Monega setzt auf einen fondsgestützten Vermögensaufbau. Die eingezahlten Gelder werden von einem professionellen Management betreut. Für den einzelnen bedeutet das gerade in Phasen schwacher Kursentwicklungen eine Minimierung des Risikos. Die Zusammensetzung der angebotenen Fonds orientiert sich an den verschiedenen Indizes. Das schafft Freiräume und Transparenz für den Anleger. Gleichzeitig bieten die Fonds ein hohes Maß an Flexibilität: Der Anleger kann jederzeit über sein Guthaben frei verfügen.

Monega bietet neun verschiedene Fonds an: drei Dach- und sechs Einzelfonds. Unterteilt in die Bereiche Ertrag, Wachstum, Chance tragen die Dachfonds der unterschiedlichen Risikobereitschaft der Anleger gezielt Rechnung. Ihr Portfolio reicht von 20 Prozent Aktienanteil bis zu 80 Prozent Aktienanteil. Wer nur auf Wertpapiere setzen will, kann zwischen vier reinen Aktienfonds wählen. Es handelt sich dabei um indexnahe Fonds, die sich bei ihrer Zusammenstellung an einem Index wie dem Dax, Euro-Stoxx oder dem Nemax ausrichten. Ein wesentliches Argument für diese Struktur ist, daß nur wenige Fonds in ihrer Performance den Wertpapierindex übertreffen. Darüber hinaus runden ein „Rentenkurzläufer“ mit fester Rendite und festverzinsliche Wertpapiere in Euro mit variablen Laufzeiten die Monega-Palette ab.

Für den gezielten Vermögensaufbau stellen Fondssparpläne eine interessante Möglichkeit dar. Feste Beträge – monatlich eingezahlt – bringen langfristig interessante Renditen und können damit zu einem wichtigen Baustein der privaten Altersvorsorge werden. Positiver Nebeneffekt: Kursgewinne im Aktienbereich sind nach 12 Monaten steuerfrei.



**Ob ertrags-, wachstums- oder chancenorientiert: Monega bietet für jeden Anleger den passenden Fonds.**

## VERTRIEB, MARKETING UND WERBUNG

„Wir sehen die Welt mit Ihren Augen“ – diesen Anspruch gegenüber ihren Mitgliedern und Kunden will die DEVK jeden Tag aufs Neue erfüllen. Dieses besondere Verständnis für die Wünsche und Anliegen der Mitglieder und Kunden ist bei der DEVK in vielen Jahrzehnten gewachsen – zunächst aus der persönlichen Nähe der Vertrauensmänner zu ihren Arbeitskollegen auf den Dienststellen der Bahn, später dann auch durch ein immer dichter werdendes Servicenetz mit rund 2.000 Vertriebspartnern und rund 1.100 Beratungsstellen in ganz Deutschland.

Persönliche Betreuung und trotzdem besonders günstige Prämien – das ist das Markenzeichen der DEVK. Für den individuellen, persönlichen Service sorgen neben den Vertriebspartnern und rund 15.000 nebenberuflichen Vertrauensleuten die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter in den 19 Regionaldirektionen und der Zentrale in Köln.

### Schnelle Kommunikation großgeschrieben

Einen besonderen Stellenwert hat dabei die schnelle, reibungslose Kommunikation mit Mitgliedern, Kunden oder – zum Beispiel bei Kfz-Haftpflichtschäden – den Geschädigten. Dabei gilt das Mehrkanalprinzip. Unabhängig davon, auf welchem Weg der Kunde sich an die DEVK wendet – das Ziel heißt immer: schnell, kompetent und möglichst fallabschließend zu helfen.

Beispiel Telefon: Neben den persönlichen Ansprechpartnern vor Ort und in den Regionaldirektionen steht das Zentrale Service Center in Köln – unterstützt durch Roland Assistance – rund um die Uhr zur Verfügung. Mit Hilfe moderner Telekommunikationstechnik werden sich Regionaldirektionen und Zentrale im Laufe dieses Jahres zu einer „Erreichbarkeitspartnerschaft“ zusammenschließen. Dies wird die telefonische Servicebereitschaft noch weiter erhöhen.

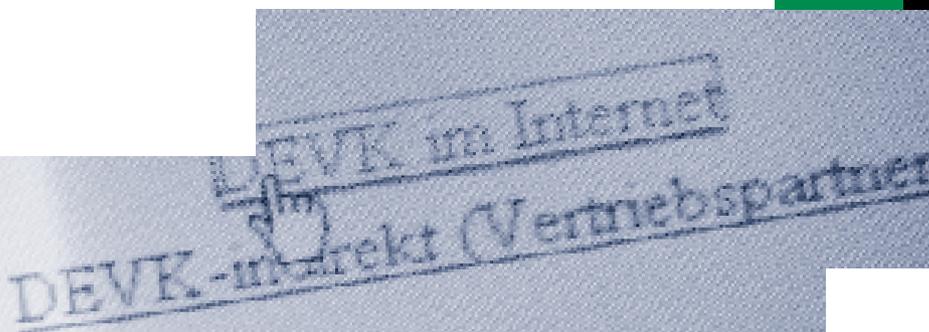
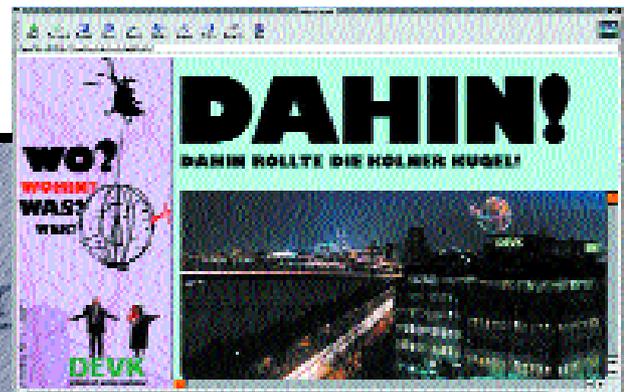
Beispiel E-Mail: Neben der flächendeckenden Erreichbarkeit der DEVK über die E-Mail-Adressen der Vertriebspartner und der Mitarbeiter in Zentrale und Regionaldirektionen steht mit „info@devk.de“ eine zentrale E-Mail-Adresse zur Verfügung. Das Zentrale Service Center bearbeitet die hier eingehende Post innerhalb eines Arbeitstages.



**Persönliche Betreuung bei gleichzeitig günstigen Prämien: das Markenzeichen der DEVK.**

[www.koelnerkugel.de](http://www.koelnerkugel.de)

– auch im Netz der Netze ist die „Kugel“ präsent.





**1.100 Beratungsstellen sorgen bundesweit für ein dichtes Servicenetz.**

Beispiel Internet: Mit Hilfe eines „Call-Back-Buttons“ wird die Integration von Telefon und Internet systematisch vorangetrieben. So hilft das Zentrale Service Center zum Beispiel Internetnutzern bei der Tarifierung in der Kfz-Versicherung.

### Offen informieren

Neben der uneingeschränkten Dialogfähigkeit mit dem Kunden spielt die offene, umfassende Information über die DEVK, ihre Angebote, Leistungen und Aktivitäten eine besondere Rolle in der Unternehmenskommunikation. Dazu gehören neben dem bereits erwähnten Internet mehrere Kundenmagazine, die Direktansprache der Kunden mit Directmailings, eine systematische Informationsarbeit gegenüber den Medien sowie die Mittel der klassischen Werbung.

Um alle diese Aufgaben zu bündeln, wurde im August 2000 eine neue Hauptabteilung Unternehmenskommunikation gegründet. Hier sind Werbung, Öffentlichkeitsarbeit, Corporate Design, Directmarketing, die Betreuung der Internet-Site „devk.de“ und das Zentrale Service Center gebündelt. Die Zielsetzung heißt: „Kommunikation aus einem Guß“.

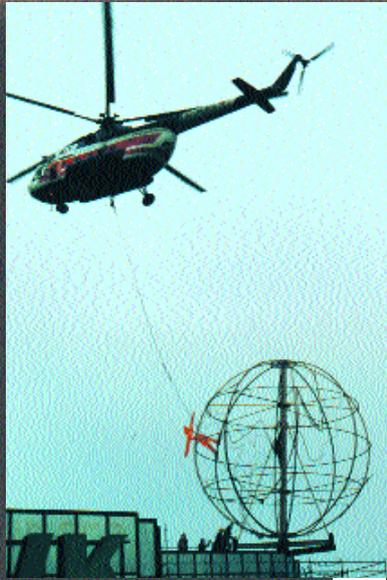
### Werbung sorgt für Überraschungen

Überarbeitet wurde auch die Werbelinie. Mit ihrer neuen TV-Werbung will sich die DEVK bewußt von der üblichen Versicherungswerbung abheben. Unter dem Motto „Überraschungen gibt es überall. Uns zum Glück auch.“ werden Alltagssituationen thematisiert, die sich überraschend wenden. Es geht weder um den erhobenen Zeigefinger, noch um eine schöne, heile Scheinwelt. Gezeigt wird die Realität, wie sie die Menschen wirklich erleben oder erleben können. Und in dieser Situation ist die DEVK präsent.

Unterstützt wird die Kampagne, die von der Hamburger Agentur Grabarz & Partner entworfen wurde, durch eine Reihe begleitender Maßnahmen. Und ein einheitliches Corporate Design sorgt für einen hohen Wiedererkennungswert der DEVK.

**Überraschende Momente zeigen die neuen TV-Spots und sorgen damit für hohe Aufmerksamkeit.**





DEVK

## DIE PARTNER DER DEVK

Verlässliche und leistungsfähige Partnerschaften sind ein wichtiges Element unserer Wirtschaft. Das gilt im besonderen Maße auch für die DEVK. Seit Gründung der beiden Versicherungsvereine als Selbsthilfeeinrichtungen von Eisenbahnern gibt es intensive Kooperationen mit der Bahn. Die Anerkennung als Betriebliche Sozial-einrichtung der Deutschen Reichsbahn, der Deutschen Bundesbahn und heute des DB-Konzerns drückt die besondere Rolle der DEVK-Vereine und ihre traditionell guten Beziehungen zur Bahn am deutlichsten aus.

Im Vordergrund steht auf die sich stetig wandelnden Bedürfnisse dieser speziellen Berufsgruppe, den Menschen bei der Bahn und in deren Umfeld, schnell und flexibel einzugehen. Jüngstes Beispiel sind Versicherungspakete, die auf die Lebensumstände der Mitglieder der Eisenbahnergewerkschaften zugeschnitten sind. Insgesamt reicht das Spektrum von nahezu allen Versicherungsformen über den privaten Vermögensaufbau bis zur Altersvorsorge.

Ein weiterer Faktor ist die Nähe zu den Versicherten: In gut 80 zentral gelegenen ReiseZentren großer deutscher Bahnhöfe finden nicht nur Bahnmitarbeiter, sondern auch die Kunden der Bahn kompetente Ansprechpartner „rund um Versicherung und Vorsorge“. Weiter unterstrichen wird die traditionelle Bindung zur DB AG durch eine enge Zusammenarbeit mit den Gewerkschaften, der Stiftung Bahn-Sozialwerk (BSW) und der Bahn-Betriebskrankenkasse.

### Mit Partnern im Verbund

Im Bereich der Finanzdienstleistungen kooperiert die DEVK ebenfalls mit starken Partnern: den Sparda-Banken und BHW sowie bei der Kapitalanlagegesellschaft „Monega“ mit dem Kölner Bankhaus Sal. Oppenheim. Mit ihren Partnern bildet die DEVK einen modernen, leistungsfähigen Finanzverbund, der für die kompetente Beratung „aus einer Hand“ steht. Er umfaßt die gesamte Palette von der Risikoabsicherung und der Altersvorsorge über Finanzierungsfragen bis hin zur Anlageberatung.

Die erst 1999 gegründete „Monega“ Kapitalanlagegesellschaft bietet neun verschiedene Fonds an – von ertrags- bis chancenorientiert. Gleichzeitig nutzt die DEVK mit ihren Partnern Synergien im Vertrieb und beim Marketing sowie bei der Entwicklung neuer Produkte.

### Gemeinsam mit dem ACV für mehr Verkehrssicherheit

Eine weitere bewährte Zusammenarbeit pflegt die DEVK seit Jahrzehnten mit dem ACV, dem Automobil-Club Verkehr Bundesrepublik Deutschland. Als einer der größten deutschen Pkw-Versicherer steht dabei für die DEVK das Thema Verkehrssicherheit ganz oben. Und auch der Autofahrer hat Vorteile aus dieser Kooperation: Er erhält ein umfangreiches Leistungspaket, wie es nur ganz wenige Clubs in Europa bieten können, und dazu eine breite Palette von Versicherungsleistungen zu besonders günstigen Bedingungen. Nach dem Motto „Wir sehen die Welt mit Ihren Augen“, stehen dabei die individuellen Wünsche und Bedürfnisse des Mitglieds im Mittelpunkt.

**Kurze Wege zum Kunden: Bewährte und starke Partner ergänzen die Leistungen und das Vertriebsnetz der DEVK.**



## MITARBEITERINNEN UND MITARBEITER

Versichern und Vorsorgen sind Vertrauenssache. Versicherungsprodukte erfordern deshalb eine intensive Beratung und den offenen, vertrauensvollen Umgang mit Menschen. Den Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern der DEVK kommt daher eine verantwortungsvolle Aufgabe zu. Sie sind die Schnittstelle zum Kunden und damit gleichzeitig der wichtigste Faktor für den Erfolg des Unternehmens. Der systematische Aufbau der Mannschaft und die kontinuierliche fachliche Weiterentwicklung haben daher für die DEVK oberste Priorität.

Das Leitbild für die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter lautet: „Frei sein für das Wesentliche.“ Gemeint ist damit einmal „Freiheit“ nach innen, die aktive Auseinandersetzung mit bestehenden Strukturen und das Einbringen neuer Ideen. So wird die Basis für Kreativität und Eigenverantwortung geschaffen. Beides sind wichtige Elemente, die das Unternehmen weiterführen und es in einem permanenten Entwicklungsprozeß auf die Herausforderungen der Zukunft einstellen.

### Mitarbeiter als Problemlöser

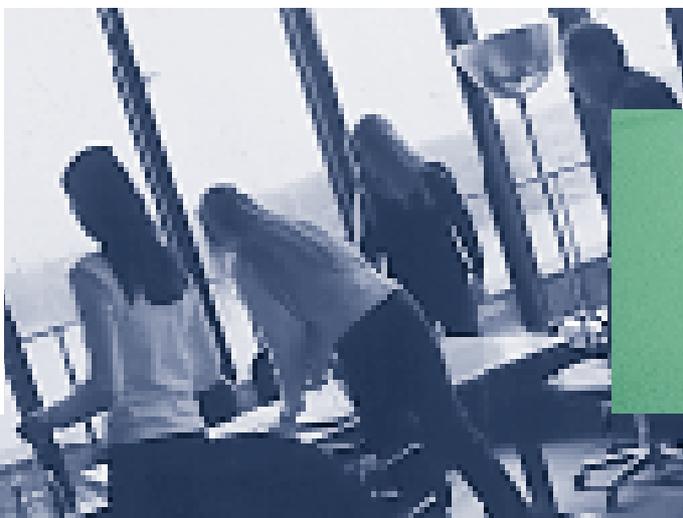
Gemeint ist aber auch die Freiheit nach außen. Denn frei sein für das Wesentliche heißt vor allem: für den Kunden, für seine Wünsche und Anliegen. Dabei geht es nicht nur um die Beratung in Versicherungsfragen, sondern auch um die reibungslose Abwicklung von Schadenfällen – meistens Situationen, die mit Ärger, Zeitaufwand und vielen offenen Fragen verbunden sind. Die Philosophie der DEVK heißt: Als Partner und Problemlöser über die wirtschaftliche Seite hinaus den Kunden und Geschädigten umfassende Hilfe und Betreuung anzubieten.

### Ausbildung wird großgeschrieben

Im Jahr 2000 beschäftigte die DEVK einschließlich der Auszubildenden 2.785 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter im Innendienst. Im Außendienst waren 461 festangestellte Mitarbeiter und rund 1.800 selbständige Vertriebspartner tätig. Hinzu kamen noch rund 17.300 nebenberufliche Vertrauensleute.

Die Anzahl der Auszubildenden lag dabei im abgelaufenen Jahr erneut auf einem überdurchschnittlich hohen Niveau. Gegenüber 1999 konnte sie um rund 2 Prozent auf insgesamt 294 gesteigert werden. Dies entspricht einer weit überdurchschnittlichen Ausbildungsquote von 10,7 Prozent. Schwerpunkt waren die Ausbildungsbereiche der Versicherungs- und Bürokaufleute. Um sich bereits heute auf zukünftige

**Frei sein für das Wesentliche: Kreativität und Eigenverantwortung als Grundlage für die umfassende Betreuung der Kunden.**



Anforderungen einzustellen, hat die DEVK die Palette der Ausbildungsberufe erweitert. Mit Blick auf den wachsenden Bedarf an IT-Spezialisten bildet das Unternehmen seit dem Jahr 2000 erstmals auch Fachinformatiker aus. Das hohe Engagement in der Ausbildung versteht die DEVK nicht nur als Ausdruck sozialer und gesellschaftlicher Verantwortung, sondern auch als eine wesentliche Voraussetzung, um langfristig im Wettbewerb eine führende Position einnehmen zu können.

### Offene Kommunikation und Teamarbeit

Die DEVK-Kultur wird durch drei wesentliche Bestandteile bestimmt: Kollegialität, Teamarbeit und moderne Führungskultur. Entscheidend ist dabei, daß es sich nicht um Worthülsen handelt, sondern daß diese Grundsätze im Unternehmen tagtäglich aufs Neue gelebt werden. Das gilt insbesondere für alle neuen Maßnahmen und Projekte. Unternehmerisches Denken und Handeln, höchste Kundenorientierung und offene Kommunikation sind Grundsätze, denen sich die Führungskräfte innerhalb der DEVK verpflichtet haben. Sie haben den Anspruch, das eigene Team als Erfolgscoach zu führen.

Die Qualifikation der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter ist ein entscheidender Faktor für den Erfolg des Unternehmens. Persönliche Potentiale werden erkannt und gezielt weiterentwickelt. Im Mittelpunkt stehen Kompetenz, Eigeninitiative und Kundenorientierung. Zur Förderung dieser Eigenschaften setzt die DEVK eine Vielzahl von in- und externen Schulungsmaßnahmen und Seminaren ein.

Oberstes Ziel der Personalentwicklung ist und bleibt, alle Leistungen des Unternehmens optimal auf die Bedürfnisse der Kunden auszurichten – so, als ob die DEVK „die Welt mit ihren Augen sieht“



**Teamarbeit ist ein wesentlicher Bestandteil der Unternehmenskultur in der DEVK.**



## DER DEVK-SCHADENVERSICHERUNGSKONZERN

Der Sach-/HUK- und Krankenversicherungskonzern der DEVK hat sich im Jahr 2000 gut weiterentwickelt und die positive Tendenz der Vorjahre fortgesetzt. Bestimmender Marktfaktor war der anhaltend heftige Wettbewerb – vor allem in der Kfz-Versicherung. In der Branche führte er erneut zu kräftigen versicherungstechnischen Verlusten in dieser größten Schadensparte. Dagegen entwickelte sich die Kfz-Versicherung bei der DEVK erfreulich positiv. Doch nicht nur die Geschäftsentwicklung verlief für die DEVK erfreulich.

### Erneut exzellentes Assekurata-Rating für die DEVK

Die Rating-Agentur „Assekurata“ verlieh dem DEVK Sach- und HUK-Versicherungsverein und der DEVK Allgemeine Versicherungs-AG in einer unabhängigen Untersuchung im zweiten Jahr hintereinander das Qualitätsurteil „exzellent“ (A++). Ausschlaggebend für die Auszeichnung war die hohe Qualität von Produkten und des Service bei beiden Unternehmen. Dabei bewertete „Assekurata“ nicht nur die beiden Unternehmen insgesamt, sondern auch alle kundenbezogenen Teilkriterien mit der Höchstnote „exzellent“.

### Konzernergebnis

Im einzelnen gehören folgende Versicherungsunternehmen zum Sach-/HUK- und Krankenversicherungskonzern der DEVK:

- DEVK Sach- und HUK-Versicherungsverein a. G.
- DEVK Rückversicherungs- und Beteiligungs-AG
- DEVK Allgemeine Versicherungs-AG
- DEVK Rechtsschutz-Versicherungs-AG
- DEVK Krankenversicherungs-AG
- SADA Assurances S.A., Nimes \*

### Bestandswachstum

Im Konzern wuchs der Bestand an „versicherten Risiken“ im letzten Jahr um ein Prozent auf rund 8,6 Millionen Policen an. Hinzu kommen weitere 581.000 Tarifversicherte in der Krankenversicherung. Den größten Anteil am Gesamtaufkommen hat die Kfz-Versicherung mit einem Volumen von 3,3 Millionen Risiken oder 38 Prozent. Auf Platz zwei folgt die Haftpflichtversicherung mit 18 Prozent vor der Hausratversicherung mit 14 Prozent. Auf die Stückzahlen umgerechnet, gehört die DEVK damit in den Sparten Kfz-, Haftpflicht- und Hausratversicherung zu den fünf größten Privatkundenversicherern in Deutschland.

Ein besonders starkes Wachstum verzeichnete die DEVK Rechtsschutz-Versicherungs-AG. Der Bestand stieg um mehr als 5 Prozent auf rund 530.000 Verträge.

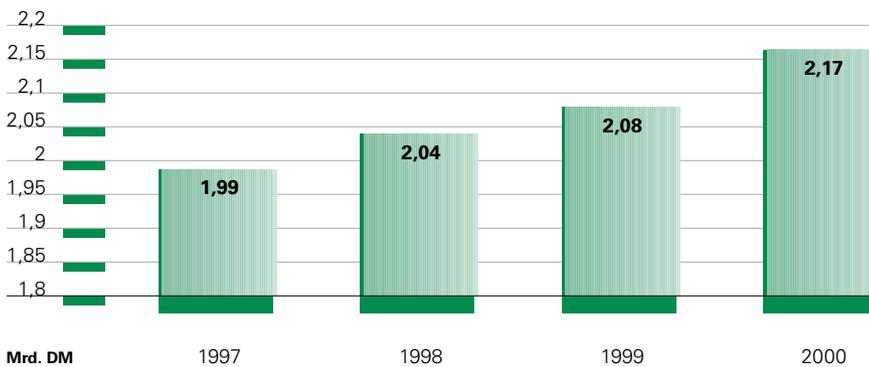


**Beide DEVK-Schadenversicherer erhielten 2000 erneut die exzellente Bewertung einer unabhängigen Rating-Agentur.**

\* Im Konzernabschluß sind noch weitere Beteiligungsgesellschaften konsolidiert, die jedoch nicht im Versicherungsgeschäft tätig sind.

### Beitragseinnahmen gestiegen

Der DEVK-Schadenversicherungskonzern steigerte im Jahr 2000 seine Beitragseinnahmen um 4,4 Prozent auf 2,17 Milliarden DM und lag damit deutlich über der Branchenentwicklung. Das Vorjahreswachstum von 2,2 Prozent wurde verdoppelt. Unterteilt nach Gesellschaften verbesserten sich die beiden Kompositversicherer Sach- und HUK-Verein und DEVK Allgemeine zusammen um 3,4 Prozent auf 1,95 Milliarden DM. Noch erfreulichere Zuwachsraten wiesen die Rechtsschutz- und die



Deutlicher als die Branche konnte der DEVK-Schadenversicherungskonzern bei den Beitragseinnahmen zulegen: +4,4 %.

Krankenversicherung auf. Die Beitragseinnahmen erhöhten sich um 5,6 Prozent auf 107,4 Millionen DM (Rechtsschutz-Versicherung) beziehungsweise um 18,6 Prozent auf 25,1 Millionen DM (Krankenversicherung). Die französische Konzerngesellschaft SADA steigerte die Beitragseinnahmen um 27,8 Prozent auf 76,9 Millionen DM und erzielte damit eine neue Rekordmarke.

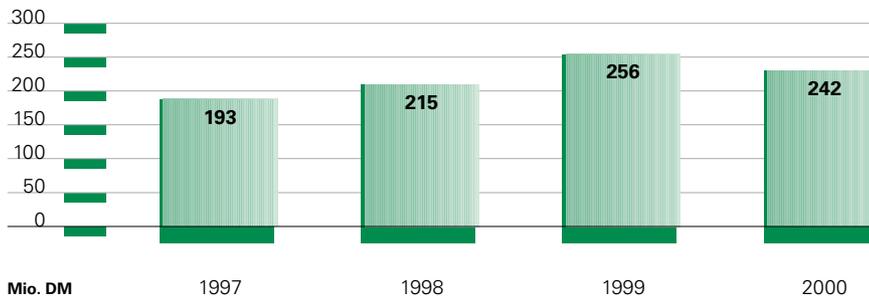
### Schadenaufwendungen rückläufig

Obwohl die Zahl der gemeldeten Schäden geringfügig zunahm, sind die Aufwendungen zur Begleichung der Schäden erfreulicherweise gesunken. Hier machten sich vor allem das Ausbleiben schwerer Stürme und ein vergleichsweise milder Winter positiv bemerkbar. Insgesamt beliefen sich die Bruttoaufwendungen für Versicherungsfälle im Jahr 2000 auf 1,752 Milliarden DM. Im Vergleich zum Vorjahr (1,769 Milliarden DM) bedeutet das einen Rückgang um 1 Prozent.

### Kfz-Versicherungen wieder in der Gewinnzone

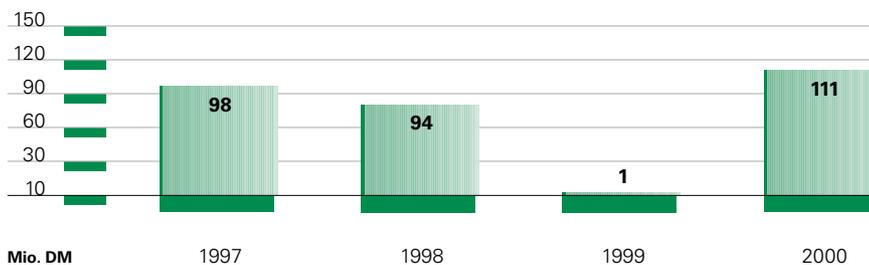
Besonders im Bereich der Kfz-Versicherung verlief die Schadenentwicklung sehr erfreulich. Hier stand dem Zuwachs bei den Beitragseinnahmen eine Abnahme bei den Schadenaufwendungen gegenüber. In der Folge gelang es der DEVK, in diesem Geschäftsfeld entgegen dem Branchentrend ein positives versicherungstechnisches Rohergebnis zu erzielen.

Das gesamte versicherungstechnische Rohergebnis aller DEVK-Konzernunternehmen stieg in der Summe um mehr als 17 Prozent auf 87 Millionen DM. Wie in der Vergangenheit stellten der Sach- und HUK-Versicherungsverein sowie die DEVK Allgemeine nennenswerte Beträge aus dem Rohergebnis in die Rückstellung für Beiträgerstattung für die Versicherten ein. Insgesamt beliefen sich die Zuführungen zu diesen Rückstellungen inklusive Krankenversicherung auf 20 Millionen DM!



**Kapitalanlageergebnis des DEVK-Schadenversicherungskonzerns: Aufgrund der Entwicklung an den Kapitalmärkten und der niedrigen Zinsen wurde das absolute Rekordniveau des Vorjahres knapp verfehlt.**

Nach der Zuführung von Mitteln in die Schwankungsrückstellung betrug das versicherungstechnische Ergebnis 57 Millionen DM. Die DEVK konnte diesen Wert im Vergleich zum Vorjahr (51 Millionen DM) um über 12 Prozent steigern und damit einen sehr zufriedenstellenden Betrag erreichen.

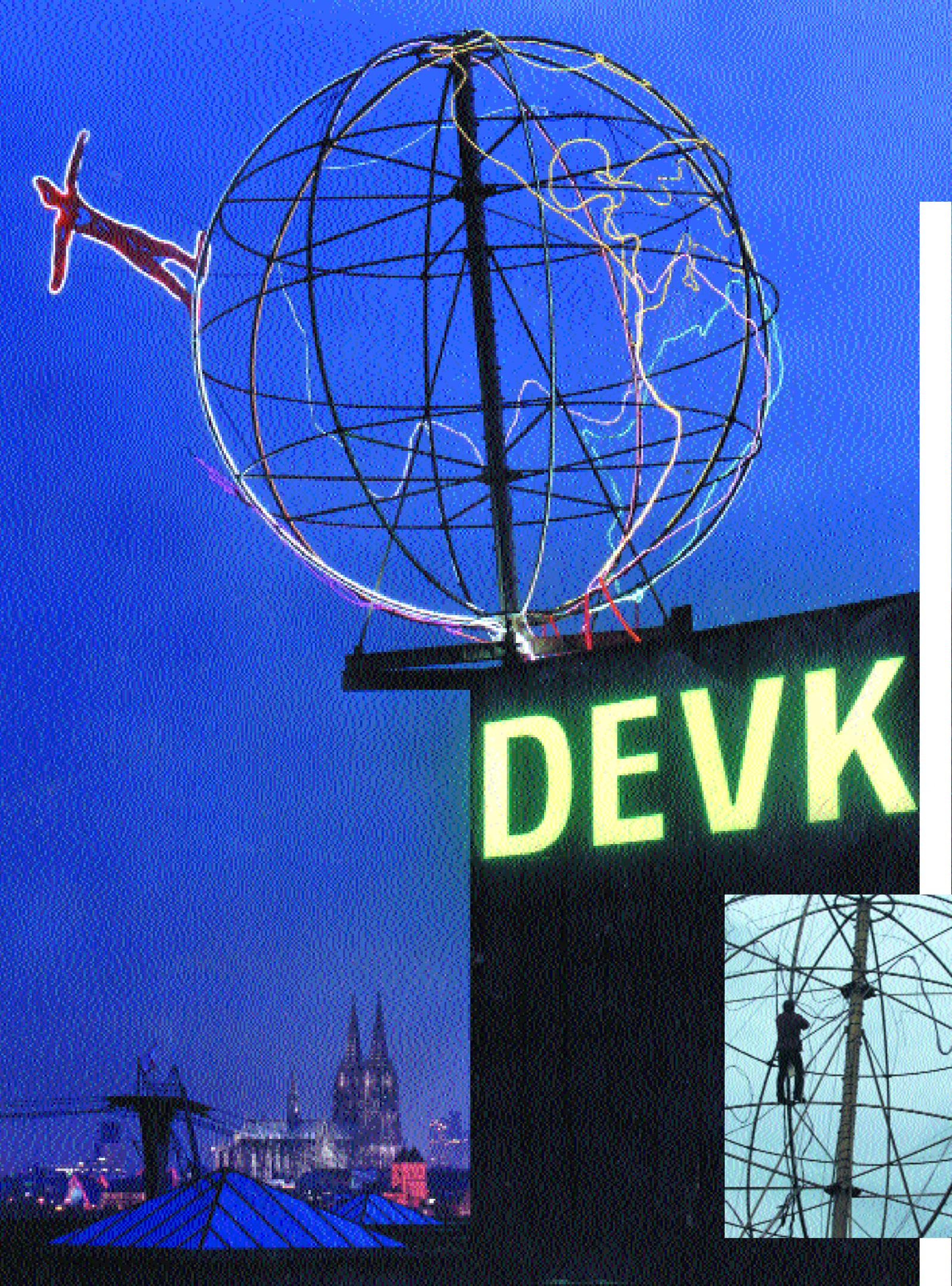


**Jahresüberschußentwicklung nach Steuern des DEVK-Schadenversicherungskonzerns: Erstmals wurde die 100-Mio.-DM-Schallmauer durchbrochen. Das Vorjahr ist wegen der steuerlichen Sondereinflüsse nicht vergleichbar.**

### Ergebnis nach Steuern erstmals dreistellig

Das Ergebnis aus dem allgemeinen Geschäft – also im wesentlichen aus den Kapitalanlagen – lag knapp unter dem des Vorjahres, aber dennoch auf einem insgesamt hohen Niveau. Verantwortlich für den Rückgang von 226 Millionen DM (1999) auf 209 Millionen DM waren vor allem sinkende Zinsen. Das Vorsteuerergebnis verringerte sich dementsprechend auf 265 Millionen DM.

Während aufgrund der steuerlichen Sondereffekte (Abzinsungsgebot, steuerliche Auflösung von Schadenrückstellungen) im Vorjahr nach Steuern nur 1 Mio. DM übrig blieb, verzeichnete der Schadenversicherungskonzern 2000 nach Steuern einen neuen Rekord. Denn nach Steuern blieb mit 111 Mio. DM erstmals in der Unternehmensgeschichte ein dreistelliger Millionenbetrag – ein Ergebnis, daß den DEVK-Schadenversicherungskonzern im Hinblick auf den unverändert anhaltenden Wettbewerb deutlich stärkt.



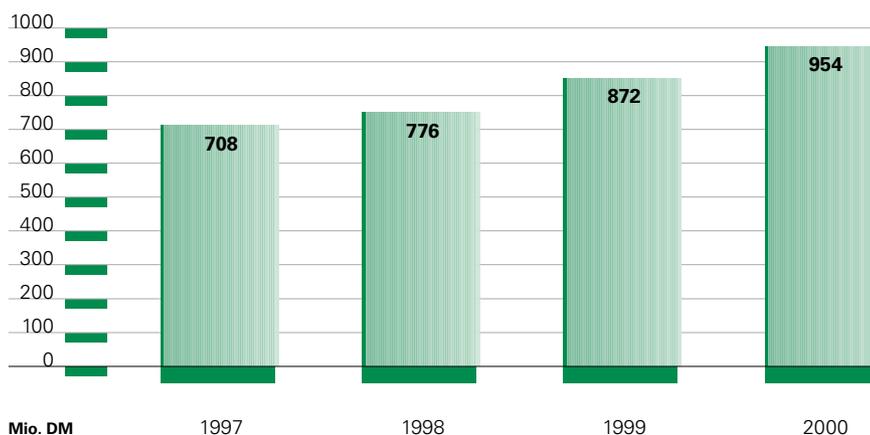
## DER DEVK-LEBENSVERSICHERUNGSKONZERN

Nach dem Ausnahmejahr 1999, das einen ausgesprochenen Nachfrageboom in der Lebensversicherung erlebte, ging die Zahl neuer Vertragsabschlüsse im Jahr 2000 erwartungsgemäß deutlich zurück. Entscheidend für diese Entwicklung waren die in 1999 von der Bundesregierung verfolgten Pläne, Erträge aus der Lebensversicherung zu besteuern. Dies veranlaßte zahlreiche Kunden, ihre Entscheidung zur privaten Vorsorge vorzuziehen.

### Neugeschäftsergebnis durch Vorjahresentwicklung stark verzerrt

Der „Vorzieheffekt“ und der durch das hohe Abschlusniveau gegebene „Basisseffekt“ beeinflussten natürlich die Zahl der Abschlüsse und die Veränderungsraten im Jahr 2000. Aufgrund dieser Rahmenbedingungen kam es in der Branche zu dem erwarteten deutlichen Rückgang des Neugeschäfts, der auch vor der DEVK nicht haltmachte. Zum DEVK-Lebensversicherungskonzern gehören folgende Unternehmen:

- DEVK Lebensversicherungsverein a. G.
- DEVK Allgemeine Lebensversicherungs-AG

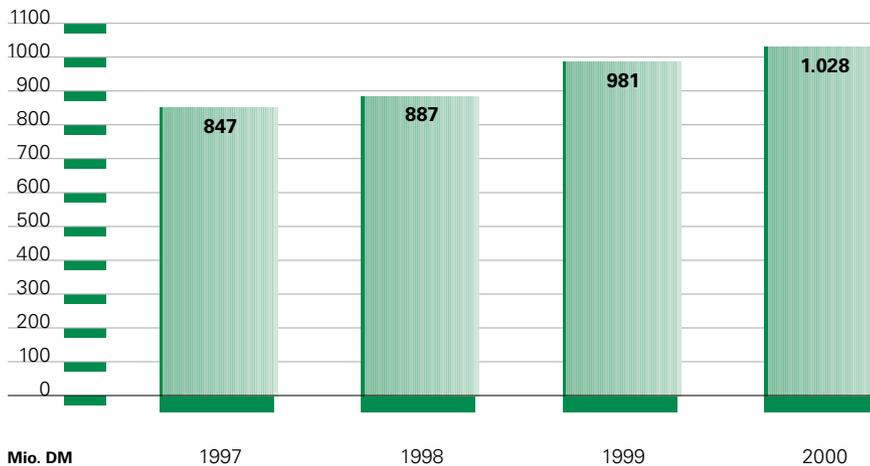


**Deutlich gestiegen sind die ausgezahlten Leistungen an die Versicherungsnehmer: fast 10 % mehr als im Vorjahr.**

Beide DEVK-Unternehmen verzeichneten bei den Vertragsabschlüssen zusammen einen Rückgang von rund 55 Prozent. Die Zahl der Policen verringerte sich von über 130.000 im Rekordjahr 1999 auf knapp 59.000 neue Vertragsabschlüsse in 2000. Bei der Versicherungssumme war eine Abnahme von 54,5 Prozent auf rund 2,8 Milliarden DM zu verzeichnen (1999: 6,2 Milliarden DM).

Im Neugeschäft gingen die Beitragseinnahmen um 47,8 Prozent zurück. Allerdings war die Entwicklung innerhalb der Konzerngesellschaften uneinheitlich. Beim Lebensversicherungsverein fiel der Rückgang etwas geringer aus als bei der AG.

Dem allgemeinen Branchentrend konnten sich auch die Kooperationspartner der DEVK, die Sparda-Banken, nicht entziehen. Doch fiel der Rückgang in diesem Vertriebssegment aufgrund des unterschiedlichen Produktportfolios deutlich geringer aus.



**Gebuchte Bruttobeiträge des Lebensversicherungskonzerns: Gegenüber dem Vorjahr wurde eine über dem Branchenschnitt liegende Steigerung von 4,8 % erzielt.**

In der privaten Rentenversicherung war beim Neugeschäft ein zahlenmäßiger Rückgang von rund 50 Prozent zu verzeichnen. Bei den gegen Einmalbeitrag abgeschlossenen Versicherungsverträgen betrug die Beitragseinnahmen 40,2 Millionen DM – gut 20 Prozent weniger als im Vorjahr (1999: 51,7 Millionen DM). Der Anteil der Einmalbeiträge an den gesamten Neugeschäftsbeiträgen machte 36,4 Prozent aus.

### Beiträge erstmals über der Milliardenschwelle

Positiv entwickelten sich die gebuchten Bruttobeiträge: Sie wuchsen um 4,8 Prozent über den Branchenschnitt auf 1.027,8 Millionen DM und überschritten damit erstmals die „Milliardenschwelle“. Damit durchbrach der Lebensversicherungskonzern eine vielfach als kritische Größe gewertete Marke.

### Kapitalanlagen und Kapitalerträge

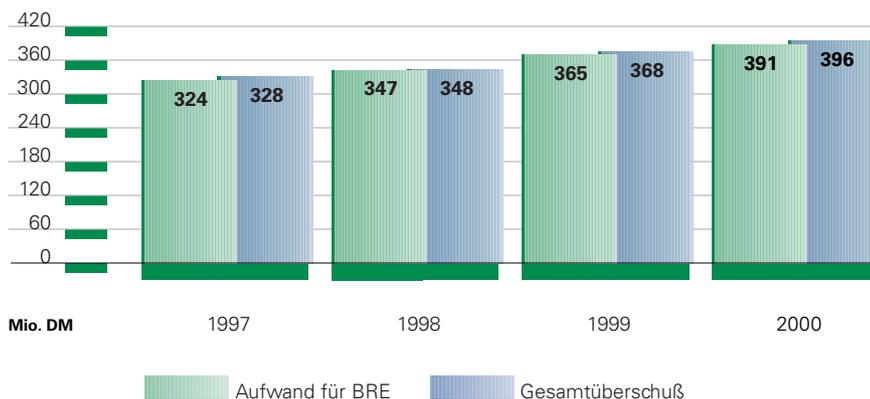
Die gesamten Erträge aus Kapitalanlagen wuchsen um 6,2 Prozent auf rund 797 Millionen DM. Neben den laufenden Erlösen konnten dabei zusätzliche Gewinne in Höhe von 121 Millionen DM (1999: 64 Millionen DM) durch den Abgang von Kapitalanlagen realisiert werden. Die Kapitalanlagen nahmen um 7,7 Prozent zu und durchbrachen mit insgesamt 10,4 Milliarden DM (1999: 9,7 Milliarden DM) ebenfalls erstmals eine Schallmauer. Im Rahmen einer aktiven Portfoliostrategie hat sich dabei die Struktur des Anlagebestands weiter verändert. Gegenüber dem Vorjahr erhöhte sich der Anteil von Aktien und Investmentanteilen.

Mit ihrer Anlagepolitik hat die DEVK das angestrebte Ziel einer Nettoverzinsung der Kapitalanlagen von 7,3 Prozent sicher erreicht. Auch nach der vom GDV, dem Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft, empfohlenen Berechnungsmethode lag die durchschnittliche Nettoverzinsung der DEVK-Kapitalanlagen für die letzten drei Jahre bei 7,3 Prozent.

### Aufwendungen für Versicherungsfälle gestiegen

Die Aufwendungen für Versicherungsfälle stiegen 2000 nach Beteiligung des Rückversicherers um 11,5 Prozent auf 530 Millionen DM (1999: 475 Millionen DM). Hier macht sich insbesondere bemerkbar, daß die Zahl der zur Auszahlung kommenden Verträge kontinuierlich zunimmt.

Ein Gradmesser für die Zufriedenheit der Kunden ist die Stornoquote. Mit einem Wert von 4,16 Prozent schnitt die DEVK 2000 besser als die Branche ab, die im Durchschnitt auf eine Quote von 4,52 Prozent kam.



**Anteil der Beitragsrückerstattung am Gesamtüberschuß:  
Erneut gingen rund 99%  
in den „Gewinntopf“  
für die Versicherten.**

### Geschäftsergebnis 2000

Der Geschäftsjahresüberschuß erreichte 2000 den neuen Höchstwert von 396 Millionen DM (1999: 368 Millionen DM). Nach der Verbandsformel berechnet, bedeutet dies eine deutlich überdurchschnittliche Überschussquote von 22,5 Prozent. Von diesem Überschuß in Höhe von 396 Millionen DM wurden 391 Millionen DM der Rückstellung für die Beitragsrückerstattung, dem „Gewinntopf“ für die Versicherten zugeführt. Damit flossen 98,7 Prozent des erwirtschafteten Überschusses den Versicherten zu. Über die verschiedenen Wege der Gewinnbeteiligung – Direktgutschrift, Zinsen auf angesammelte Überschußanteile und RfB-Zuführung – ging mit 640 Millionen DM (1999: 606 Millionen DM) ein neuer Rekordbetrag an die Versicherten.

## DAS DEVK-SERVICENETZ

### DEVK-Regionaldirektionen

10785 Berlin, Schöneberger Ufer 89  
Tel.: (0 30) 2 54 87-0, Fax: (0 30) 2 54 87-2 00

01069 Dresden, Budapester Straße 31  
Tel.: (03 51) 46 99-0, Fax: (03 51) 46 99-130

99084 Erfurt, Juri-Gagarin-Ring 149  
Tel.: (03 61) 67 61-0, Fax: (03 61) 67 61-4 00

45128 Essen, Rüttenscheider Straße 41  
Tel.: (02 01) 72 43-0, Fax: (02 01) 72 43-2 00

60327 Frankfurt/Main, Güterplatz 8  
Tel.: (0 69) 7 53 03-0, Fax: (0 69) 7 53 03-130

22767 Hamburg, Ehrenbergstraße 41-45  
Tel.: (0 40) 3 81 03-0, Fax: (0 40) 3 81 03-2 00

30161 Hannover, Hamburger Allee 20-22  
Tel.: (05 11) 33 99-0, Fax: (05 11) 33 99-2 00

76137 Karlsruhe, Nebeniusstraße 30-32  
Tel.: (07 21) 35 52-0, Fax: (07 21) 35 52-2 00

34117 Kassel, Grüner Weg 2A  
Tel.: (05 61) 72 05-0, Fax: (05 61) 72 05-2 00

50735 Köln, Riehler Straße 190  
Tel.: (02 21) 7 57-0, Fax: (02 21) 7 57-32 00

55116 Mainz, Gärtnergasse 11-15  
Tel.: (0 61 31) 2 43-0, Fax: (0 61 31) 2 43-196

80335 München, Hirtenstraße 24  
Tel.: (0 89) 5 51 10-0, Fax: (0 89) 5 51 10-4 00

48143 Münster, Von-Steuben-Straße 14  
Tel.: (02 51) 59 03-0, Fax: (02 51) 59 03-190

90443 Nürnberg, Essenweinstraße 4-6  
Tel.: (09 11) 23 65-0, Fax: (09 11) 23 65-2 00

93055 Regensburg, Richard-Wagner-Straße 5  
Tel.: (09 41) 7 96 08-0, Fax: (09 41) 7 96 08-2 00

66111 Saarbrücken, Trierer Straße 16-20  
Tel.: (06 81) 40 06-0, Fax: (06 81) 40 06-2 00

19055 Schwerin, Am Markt 6-8  
Tel.: (03 85) 55 77-0, Fax: (03 85) 55 77-2 00

70190 Stuttgart, Neckarstraße 146  
Tel.: (07 11) 66 68-0, Fax: (07 11) 66 68-3 00

42103 Wuppertal, Friedrich-Engels-Allee 20  
Tel.: (02 02) 49 32-0, Fax: (02 02) 49 32-2 00

### DEVK-Zentrale, Köln

Riehler Straße 190  
D-50735 Köln

Telefon: (02 21) 7 57-0  
Telefax: (02 21) 7 57-22 00

E-Mail: [info@devk.de](mailto:info@devk.de)  
Internet: [www.devk.de](http://www.devk.de)



**Impressum:**  
**DEVK Versicherungen**  
**Unternehmens-**  
**kommunikation**  
**Riehler Straße 190**  
**50735 Köln**

**Konzept und**  
**Gestaltung:**  
**wir design GmbH**  
**Braunschweig**

**Fotos:**  
**Archiv**  
**Christian Dalchow**  
**Claudia Dalchow**  
**Thomas Hoepker**  
**Helga Pisters**  
**Frank Springer**

## DIE ORGANISATION DER DEVK

1886 als „Sterbekasse der Beamten und Arbeiter im Bezirke der Königlichen Eisenbahndirektion zu Breslau“ entstanden, hat sich die DEVK zu einem leistungsfähigen, modernen Versicherungskonzern entwickelt, der heute über Kooperationen mit ausgesuchten Partnern das gesamte Spektrum der Finanz- und Versicherungsdienstleistungen abdeckt.

Ein wichtiger Meilenstein in der Geschichte des Unternehmens war die Öffnung für allgemeine Privatkunden in den 70er Jahren, mit der das Fundament für ein weiteres Wachstum außerhalb des „Bahn-Bereichs“ gelegt wurde. Mittlerweile betreut die DEVK über 3 Millionen Kunden aus allen Lebensbereichen mit insgesamt mehr als 10 Millionen Verträgen.

Trotz der Anpassung an sich stetig ändernde Marktgegebenheiten sind wesentliche Grundprinzipien der DEVK bis heute unverändert geblieben. Dazu gehört vor allem, Versicherungsschutz zu fairen Bedingungen und so preiswert wie möglich anzubieten.

Ein weiteres, bis heute gültiges Grundprinzip ist die Rechtsform der beiden Mutterunternehmen. Sowohl der DEVK Sach-/HUK-Versicherungsverein als auch der DEVK Lebensversicherungsverein sind Versicherungsvereine auf Gegenseitigkeit. Sie stehen für niedrige Beiträge und eine überdurchschnittlich hohe Überschußbeteiligung an ihre Versicherten.

Um für zukünftige Herausforderungen gerüstet zu sein, wird die Struktur der DEVK kontinuierlich neuen Bedingungen angepaßt. Unter dem Dach der beiden Mütter befinden sich auf unterschiedliche Versicherungsbereiche spezialisierte Gesellschaften. Eine Maßnahme, die zu mehr Flexibilität, Kundenorientierung und Effizienz führt. Zusätzlich ist im Schadenversicherungsgeschäft eine „Holding“ für die Koordination und strategische Führung der einzelnen Gesellschaften verantwortlich. Im Detail sieht die Organisationsstruktur der DEVK wie folgt aus:



**Klare Linien.  
Die DEVK-Zentrale  
in Köln setzt mit  
ihrem Gebäude einen  
architektonischen  
Blickfang am linken  
Kölner Rheinufer.**

## ORGANIGRAMM

