

Das Geschäftsjahr der DEVK Versicherungen

2005 | **DEVK. Persönlich, preiswert, nah.**



Willkommen bei der DEVK. Wir laden Sie ein, die Höhepunkte, Spitzenleistungen und wesentlichen Kennzahlen des Geschäftsjahres 2005 kennen zu lernen.

DEVK
VERSICHERUNGEN

DAS BILDKONZEPT

Die DEVK hat für jedes Problem die passende Lösung. Sie bietet ihren Kunden in jeder Lebensphase maßgeschneiderten Versicherungsschutz. Die Bilder dieser Imagebroschüre zeigen kuriose Methoden, wie man versuchen kann, sich allein zu behelfen. Aber das ist gar nicht nötig. Denn die Produkte der DEVK sind schon die Lösung. Sie wachsen mit – vom Mädchen bis zur Oma. Ein bisschen Augenzwinkern ist auch dabei.



INHALT

Vorwort des Vorstands	5
Das Geschäftsjahr 2005 in wenigen Zahlen	6
Das Geschäftsjahr 2005 in wenigen Worten	7
Maßgeschneiderte Produkte	9
Nah am Kunden – überall	10
Neue Werbung, die begeistert	11
Tradition Verkehrsmarkt	13
Service für Kunden der Sparda-Banken	14
Umfassende Beratung in Sachen Geldanlage	15
Spitzenbewertungen in Serie	17
Soziale Verantwortung	19
Die DEVK-Schadenversicherung	20
Die DEVK-Lebensversicherung	22
Die Organisation der DEVK	25
Organigramm	26
Das DEVK-Servicenetz	27





AUCH EINE MÖGLICHKEIT, DEN NACHWUCHS ZU SCHÜTZEN?

Eine Herde Kuscheltiere hilft vielleicht beim Einschlafen. Aber was, wenn Ihr Kind einen Unfall erleidet – zu Hause oder in der Freizeit? Dann hilft nur eine private Unfallversicherung. Die DEVK umgibt auch ihre jüngsten Kunden mit vielen freundlichen Gesichtern!

DIE KINDER-UNFALLVERSICHERUNG



VORWORT DES VORSTANDS

Die deutsche Lebensversicherungsbranche erzielte 2005 gute Geschäftsergebnisse – trotz der ab Jahresbeginn 2005 geltenden neuen steuerlichen Rahmenbedingungen für Kapitallebensversicherungen und Rentenversicherungen mit Kapitalauszahlungen. Im Vergleich zum „Schlussverkauf-Boom“ im Ausnahmejahr 2004 kam es allerdings im Neugeschäft wie erwartet zu einem deutlichen Rückgang – auch bei der DEVK. Dennoch erreichte in der Lebensversicherung das bei der DEVK eingelöste Neugeschäft in etwa wieder das Niveau eines „normalen“ Geschäftsjahrs.

Überdurchschnittliche Ergebnisse

Nach drei Rekordjahren in Folge erzielte die DEVK 2005 über alle Sparten nach Stückzahlen (1,54 Mio.) das zweitbeste Vertriebsergebnis ihrer Geschichte. Damit übertraf die Zahl der Abschlüsse zum zweiten Mal die 1,5-Millionen-Marke. Mit einem Bestandswachstum von 1,3 Prozent und einem Beitragszuwachs von 3,8 Prozent wurden im Inlandsgeschäft Marktanteile hinzugewonnen. Gleichzeitig verbesserten sich in beiden großen Versicherungsbereichen die wichtigsten Ergebniskennzahlen: Die Überschussquote in der Lebensversicherung und der Jahresüberschuss in der Schadenversicherung. Doch der DEVK geht es nicht allein um gute Geschäftsergebnisse. Auch das soziale Engagement hat einen hohen Stellenwert – z. B. als Hauptsponsor des Weltkindertags in Köln. Damit dokumentiert die DEVK ihr Verständnis von der gesellschaftlichen Verantwortung eines Unternehmens. Diese Selbstverpflichtung entspringt den historischen Wurzeln der DEVK und ihrem unverändert aktuellen Status als betriebliche Sozialeinrichtung der Deutschen Bahn.

Die Lösung parat

Im Jahr 2005 hat die DEVK verstärkt ihre Produkte auf die sich verändernden Bedürfnisse der Kunden ausgerichtet. Dies gilt vor allem für die Lebens-, die Kranken- und die Kfz-Versicherung. Auch die Rechtsschutz-Versicherungs-AG legte zum 25-jährigen Jubiläum neue Tarife auf. Für 2006 sind spartenübergreifend weitere Bedarfssfelder geplant, um die Bedürfnisse einzelner Zielgruppen noch besser zu berücksichtigen.

Viel Lob für die DEVK

Wie in den Vorjahren gab es auch 2005 wieder viele positive Bewertungen von unabhängiger Seite. Mehr über die DEVK finden Sie in dieser Broschüre. Außerdem erhalten Sie einen Überblick über die wichtigen Ereignisse und Schwerpunkte des vergangenen Jahres. Details zu Daten, Zahlen und Fakten finden Sie in den ausführlichen Geschäftsberichten. Sollten diese Unterlagen nicht beigefügt sein, senden wir Ihnen auf Wunsch gerne Exemplare zu. Viel Spaß beim Lesen!

Die Vorstände der beiden Mutterunternehmen und der großen Tochtergesellschaften im Jahr 2005 (von links): Michael Klass, Gottfried Rüßmann, Hans-Otto Umlandt, die beiden Vorstandsvorsitzenden Bernd Oppermann und Wilhelm Hülsmann sowie Friedrich W. Gieseler, Engelbert Faßbender und Bernd Zens.

Der Vorstand



DAS GESCHÄFTSJAHR 2005 IN WENIGEN ZAHLEN

	Geschäftsjahr 2005	Geschäftsjahr 2004	Veränderungen in %
DEVK gesamt			
Bestand Risiken/Verträge	Stück (Tsd.) 11.613	Stück (Tsd.) 11.460	+ 1,3
	in Mio. €	in Mio. €	
Beiträge gesamt	2.019	1.959	+ 3,1
Kapitalanlagen	9.826	9.212	+ 6,7
Mitarbeiter/-innen gesamt zum 31.12.	3.572	3.548	+ 0,7
davon: Innendienst	2.682	2.660	+ 0,8
Angestellte Außendienst	563	555	+ 1,4
DEVK-Lebensversicherung			
Neu eingelöste Versicherungsverträge	Stück (Tsd.) 82	Stück (Tsd.) 192	- 57,4
	in Mio. €	in Mio. €	
Bestand Lebensversicherungssumme	23.764	23.000	+ 3,3
Beitragseinnahmen	670	629	+ 6,5
Kapitalanlagen	6.471	6.069	+ 6,6
	in %	in %	
Nettoverzinsung der Kapitalanlagen	6,4	6,0	
Überschussquote nach Verbandsformel	21,2	20,3	
	in Mio. €	in Mio. €	
Überschussbeteiligung Lebensversicherung*	309	288	+ 7,0
Ausgezahlte Leistungen für Lebensversicherungen**	599	584	+ 2,5
DEVK-Schaden- und Unfallversicherung			
Bestand	Stück (Tsd.) 9.385	Stück (Tsd.) 9.278	+ 1,2
	in Mio. €	in Mio. €	
Beiträge	1.328	1.316	+ 0,9
	in Mio. €	in Mio. €	
Versicherungstechnisches Ergebnis (nach Veränderung Schwankungsrückstellung)	45	42	+ 7,8
Jahresüberschuss Schadenkonzern vor Steuern	168	143	+ 18,1
nach Steuern	69	53	+ 31,3

* Summe aus RfB-Zuführung, Direktgutschrift und Zinsen auf angesammelte Überschussanteile.

** Aufwendungen für Versicherungsfälle und Rückkäufe (ohne Regulierungsaufwendungen) sowie ausgezahlte Überschussguthaben.

DAS GESCHÄFTSJAHR 2005 IN WENIGEN WORTEN

2005 war für die DEVK ein sehr erfolgreiches Jahr. Das gilt für die Unternehmensgruppe insgesamt wie auch jeweils für alle großen Versicherungszweige. Mit 1,54 Millionen Neuabschlüssen erzielte der Vertrieb das zweitbeste Ergebnis der DEVK-Geschichte. Der Bestand wuchs mit 1,3 Prozent erfreulich. Und bei den Beitragseinnahmen wurde mit einem Plus von 3,81 Prozent ein überdurchschnittliches Wachstum erreicht.

Steigende Beitragseinnahmen in der Lebensversicherung

Nach dem enormen Nachfrageboom im Vorjahr wegen der steuerlichen Neuregelung im Rahmen des Alterseinkünftegesetzes beruhigte sich 2005 erwartungsgemäß das Neugeschäft in der Lebensversicherung. Die Beitragseinnahmen der DEVK-Lebensversicherung legten dennoch überdurchschnittlich zu. Mit einem Plus von 6,5 Prozent wurde sogar der Branchenschnitt (+ 6,1 Prozent) übertroffen. Dies ist um so erfreulicher, da die DEVK schon im Ausnahmejahr 2004 ein weit überdurchschnittliches Ergebnis erzielt hatte.

Neben den hohen Beitragseinnahmen stützte auch ein sehr erfreuliches Kapitalanlageergebnis die Einnahmesituation der beiden Lebensversicherer. Unter dem Strich blieb eine gegenüber dem Vorjahr deutlich gesteigerte Zuführung zur Rückstellung für Beitragsrückerstattungen, dem „Gewinntopf“ für die Versicherten. Die Überschussquote der DEVK-Lebensversicherung nach Verbandsformel liegt mit 21,2 Prozent jenseits der 20-Prozent-Marke – ein herausragender Wert.

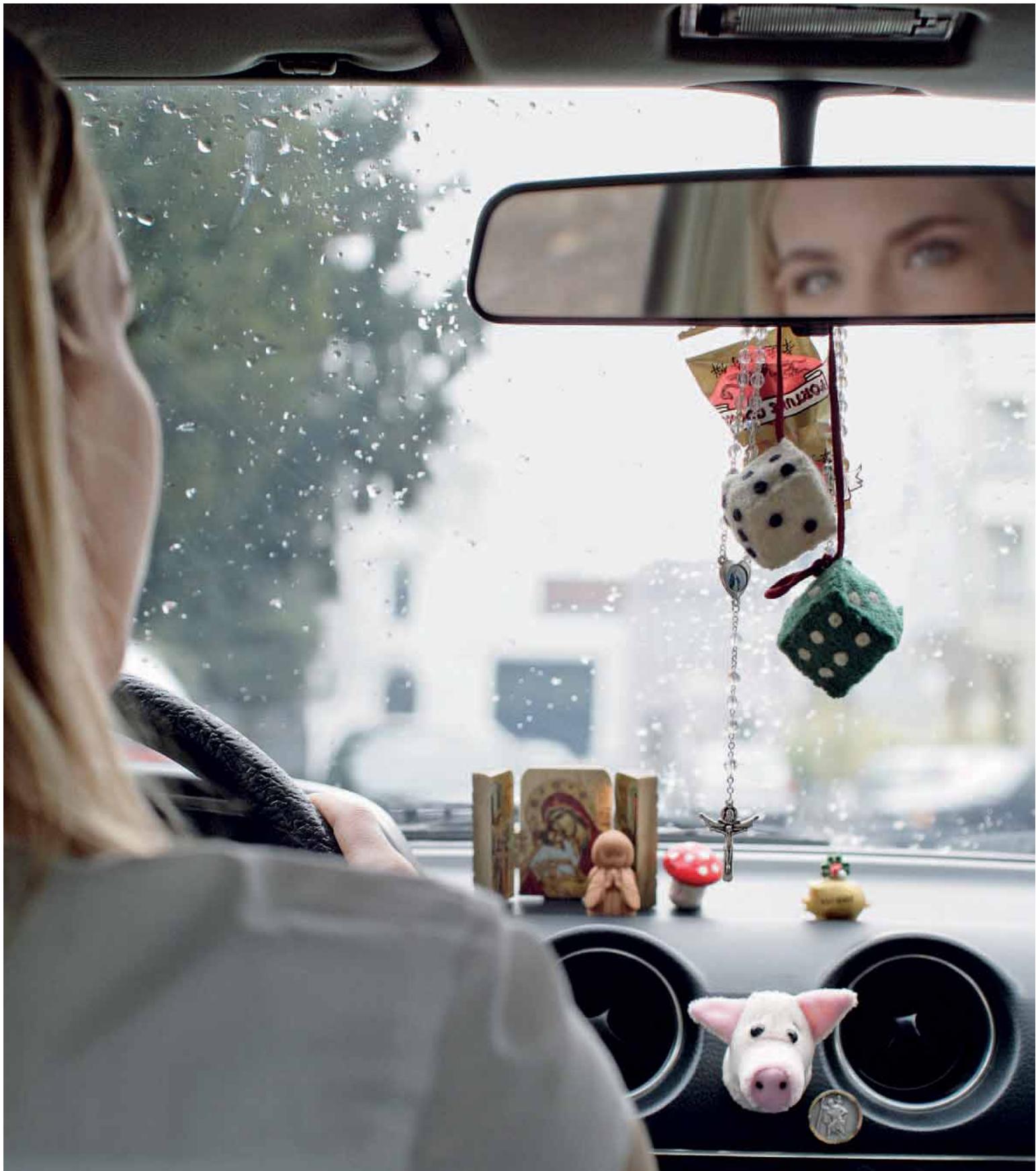
Schadenversicherung mit überdurchschnittlichem Wachstum

Auch die Unternehmen in der DEVK-Schadenversicherung erzielten überdurchschnittliche Wachstumsraten. Während die Beitragseinnahmen der DEVK in der Schaden- und Unfallversicherung um 0,9 Prozent wuchsen, verzeichnete die Branche einen Rückgang um 0,2 Prozent. Gleichzeitig verlief die Schadenentwicklung ausgesprochen moderat. Das versicherungstechnische Ergebnis konnte nochmals verbessert werden.

Erfreulich war die Entwicklung an den Aktienmärkten. Bei geringer Volatilität stieg der Deutsche Aktienindex in 2005 um über 1.150 Punkte und schloss mit 5.408 Punkten nahezu auf Jahreshöchststand. Diese positive Entwicklung spiegelt sich im Kapitalanlageergebnis wider. Es wurde um fast 27 Prozent auf 178 Mio. Euro gesteigert. Zusätzlich haben sich die Bewertungsreserven im Bereich der Aktien und Investmentanteile erhöht.

Rechtsschutz- und Krankenversicherung weiter erfolgreich

Auch die DEVK Rechtsschutz-Versicherungs-AG und die DEVK Krankenversicherungs-AG reihten sich in die positive Gesamtbilanz ein: Die Rechtsschutz-Versicherungs-AG erzielte anlässlich ihres 25-jährigen Jubiläums einen neuen Vertriebsrekord und setzte ihren kontinuierlichen Wachstumskurs weiter fort. Die Krankenversicherungs-AG schloss das Geschäftsjahr ebenfalls mit einem sehr zufrieden stellenden Ergebnis ab.



AUCH EINE MÖGLICHKEIT, SICHER ZU FAHREN?

Viele Glücksbringer erinnern Sie vielleicht an die guten Wünsche zum Führerschein. Aber was, wenn mal was schief geht? Dann hilft nur eine gute Kfz-Versicherung. Die DEVK bietet großen Service zum kleinen Preis. Noch mal Glück gehabt!

MASSGESCHNEIDERTE PRODUKTE

So unterschiedlich wie die Lebenssituationen und Bedürfnisse der Kunden sollten auch die Versicherungsprodukte sein. Um diesem Anspruch noch besser gerecht zu werden, begann die DEVK im Jahr 2005, ihre Tarife noch maßgeschneiderter zu gestalten.

Mehr Service für weniger Geld

Zum Beispiel verbesserte sie ihren ohnehin schon günstigen Tarif K-Aktiv und erweiterte dessen Serviceleistungen. So bieten DEVK-Partnerwerkstätten den Versicherten nach einem Kaskoschaden besondere Leistungen an. Das beschädigte Auto wird abgeholt, repariert und gereinigt wieder zurückgebracht. Für die Dauer der Reparatur bekommt der Kunde kostenlos ein Ersatzfahrzeug. Und auf alle ausgeführten Reparaturen gibt es drei Jahre Garantie.

Dabei misst sich die DEVK auf der Prämienseite mit den preiswerten Anbietern, beim Umfang der Leistung jedoch mit den teuren Mitbewerbern. Die 100-Millionen-Euro-Deckung wurde 2005 Standard für Neuverträge, während viele andere Anbieter bei ihren preiswerten Produktvarianten nur eine Deckungssumme von 50 Millionen Euro garantierten.

Individuelle Lösungen

Auch die Rechtsschutz-Versicherungs-AG legte zum 25-jährigen Jubiläum neue Tarife auf – unter anderem OPTI-MIX, eine Selbstbeteiligungs-Mischung. Das Produkt ist ideal für Kunden, die sich umfassend versichern und durch die Vereinbarung einer Selbstbeteiligung Beiträge sparen wollen, aber im Verkehrsbereich keine Selbstbeteiligung wünschen. Neu eingeführt wurde außerdem das RECHTSSCHUTZ PLUS-Paket, das umfangreiche Zusatzleistungen enthält: etwa die Beitragsfreistellung bei Arbeitslosigkeit, Berufs- oder Erwerbsunfähigkeit und die weltweite Deckung inklusive Internet-Vertrags-Rechtsschutz rund um den Globus.

Für 2006 sind spartenübergreifend neue Bedarfswelder geplant, um das bisherige Angebot zu ergänzen. Für einzelne Zielgruppen wie Eltern und Senioren werden spezifische Produkte zusammengestellt, sodass die DEVK umfassenden Versicherungsschutz stets maßgeschneidert anbieten kann.

NAH AM KUNDEN – ÜBERALL

Bundesweit rund 1.100 Beratungsstellen sorgen dafür, dass der Weg zur DEVK für Kunden und alle, die es werden wollen, so kurz wie möglich ist. Rund 2.100 hauptberufliche und über 12.000 nebenberufliche Vermittler kümmern sich an Ort und Stelle um die Wünsche, Sorgen und Nöte der Mitglieder und Kunden.

Die Mühe lohnt sich: Mit 1,54 Millionen Abschlüssen erzielte die DEVK 2005 das zweitbeste Vertriebsergebnis ihrer Geschichte und übertraf damit wie erstmals im Vorjahr die Rekordmarke von 1,5 Millionen Neuverträgen. Dieser Vertriebs- und Betreuungserfolg ist das Resultat der gezielten Aus- und Aufbaustrategie der letzten Jahre.

Mehr Verträge werden online abgeschlossen

Ihrem Anspruch, stets vor Ort zu sein, wird die DEVK auch durch moderne Kommunikationswege gerecht. Der Bereich E-Business erlebte 2005 einen weiteren bedeutenden Wachstumsschub. Die Erfolgsbilanz: knapp 3 Millionen Besucher, über 28.000 Online-Anträge und insgesamt über 7,8 Millionen Euro Beitragseinnahmen via E-Business.

Dabei dominierte das Online-Kfz-Geschäft, dessen Stückzahl sich gegenüber dem Vorjahr fast verdoppelt hat. Besonders gefragt war außerdem die Auslandsreise-Krankenversicherung. Der umfassende Online-Service wurde gerne genutzt: Das beweisen die mehr als 117.000 bearbeiteten E-Mails und fast 10.000 Kontakte über die Site-eigene Chat-Funktionalität – eine bisher branchenexklusive Serviceleistung der DEVK. Auch 1.300 Vertriebspartner erzielten mit ihren eigenen, integrierten Web-Auftritten eine hohe Online-Betreuungsqualität.

Zusammenarbeit mit Partnern

Die DEVK ermöglicht ihren Kunden seit Jahren ein umfassendes Dienstleistungsangebot – auch über die eigenen Kernkompetenzen hinaus. Die Zusammenarbeit mit leistungsstarken Partnern macht dies möglich. Über diese Kooperationen erschließen sich der DEVK weitere Vertriebswege. Zum Beispiel arbeitet die DEVK als Deutschlands fünftgrößter Pkw-Versicherer seit langem erfolgreich zusammen mit dem Automobil-Club Verkehr Bundesrepublik Deutschland (ACV).

Schnelle Schadenregulierung: ein Auffahrunfall am Bahnübergang. Ein Zug fährt vorbei, die Schranken gehen hoch – und beide Autos sind wieder heile.



NEUE WERBUNG, DIE BEGEISTERT

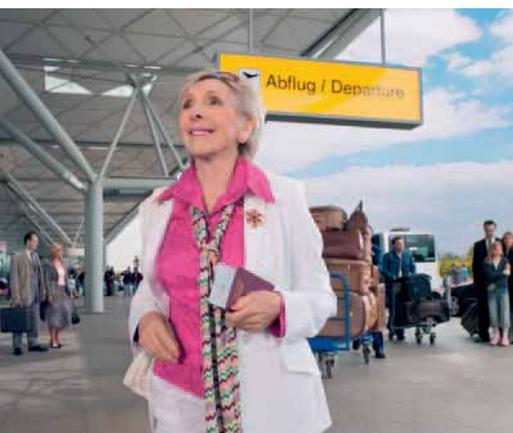
In der bekannt humorvollen Art präsentierte sich die DEVK 2005 mit drei neuen Spots im Fernsehen. Von Juni bis Juli war zunächst der Altersvorsorge-Spot „Abschied“ zu sehen. Darin „trauert“ eine Familie um ihre Oma, die das Land Richtung Südamerika verlässt, um ihre Altersvorsorge zu genießen. Das Münchener Institut Imas befragte Kunden zu dem Beitrag und bewertete ihn dann mit Platz 1 als „Spot des Monats“.

Doch nicht nur bei Kunden kam die Fernsehkampagne sehr gut an, sondern auch bei den Kritikern der Werbebranche. „Für allgemeines Schmunzeln“, so die Fachzeitschrift HORIZONT, sorgte die Story des Spots über eine blitzschnelle Schadenregulierung am Bahnübergang. Das Fachblatt „Der Kontakter“ freute sich über den „gewohnt spitzen Humor“ des Kfz-Spots, der im Herbst lief.

Mit der neuen TV-Werbekampagne erzielte die DEVK Rekordwerte in der Markenbekanntheit und Werbeerinnerung. Trotz schwieriger Rahmenbedingungen durch einen verstärkten Werbedruck im Fernsehen behauptete sich die Kampagne gut im Marktumfeld. Uneingeschränkte Zustimmung fand weiterhin der Marken-Dreiklang „DEVK. Persönlich, preiswert, nah.“

Ausgezeichnete Radiowerbung

„... Ich mach Schluss – und zwar mit teuren Tarifen! Jetzt wechseln zur günstigen Kfz-Haftpflicht der DEVK ...“ Im Kfz-Wechselgeschäft wurde dieser Funkspot etliche Male von namhaften Radiosendern ausgestrahlt. Die Spot Analyse Radio, kurz SARA, bestätigte: Der DEVK-Spot ist bei den Hörern sehr gut angekommen und erreichte Leistungswerte, die deutlich über den Benchmarks für Versicherungen liegen.



„Oma ist jetzt an einem Ort, an dem es ihr besser geht.“
Kein Grund zur Trauer. Denn Oma genießt Ihren Lebensabend in Südamerika.



Kfz-Haftpflicht schon ab 6 Euro im Monat. Die kriegt jeder zusammen. Zum Beispiel mit Scheibenputzen an der Ampel.



AUCH EINE MÖGLICHKEIT, SEIN HAUS ZU SICHERN?

Ein schönes Gefühl vielleicht, dass zu Hause jemand auf Sie wartet. Aber was, wenn Ihr Hündchen die Einbrecher nicht abschreckt? Dann hilft nur eine Hausratversicherung. Die DEVK ersetzt den Schaden zum Neuwert. Auch bei hundsgemeinen Dieben!

DIE HAUSRATVERSICHERUNG



TRADITION VERKEHRSMARKT

Bei allen Veränderungen im Verkehrssektor in Deutschland ist eines bis heute geblieben: Für die Mitarbeiter der Deutschen Bahn und die des bahnnahe Verkehrssektors ist die DEVK nicht eine von vielen Versicherungen am Markt, sondern die erste Adresse, wenn es um Fragen des persönlichen und beruflichen Versicherungsschutzes geht. Denn mit ihrer Rechtsform als Versicherungsverein auf Gegenseitigkeit bieten ihnen die beiden DEVK-Vereine „Sicherheit aus eigener Hand“. Deshalb sind die DEVK-Vereine auch nach wie vor als betriebliche Sozialeinrichtungen der Deutschen Bahn anerkannt. So führte die DEVK im Herbst 2005 in Kooperation mit der Deutschen Bahn die DB Altersvorsorge ein, die Angebote der betrieblichen Altersvorsorge bündelt.

Persönliche Betreuung

Als Mitglieder der DEVK-Versicherungsvereine sind die Beschäftigten des bahnnahe Verkehrsbereichs die Träger des wirtschaftlichen Geschehens. Daraus ergibt sich eine Form der Partner-Garantie, ein Vertrauenssystem zwischen Versicherer und Kunde. Die ortsnahe, persönliche Betreuung sorgt dafür, dass die Mitglieder die DEVK auf gleicher Augenhöhe erleben. Rund 12.000 Vertrauensleute im gesamten Bundesgebiet kümmern sich um die Anliegen ihrer Kollegen in Versicherungs- und Vorsorgefragen.

4Stars – 4 Sterne für den Verkehrsmarkt

Unterstützung und Begleitung bekommen die Bahnmitarbeiter auch von den weiteren Sozialeinrichtungen der Deutschen Bahn: neben der DEVK sind dies die BAHN-BKK als betriebliche Krankenkasse für den Verkehrsmarkt, die Stiftung BSW als Selbsthilfeeinrichtung der Bahn-Beschäftigten, die Sparda-Banken als vertrauter Finanzdienstleister sowie der Verband Deutscher Eisenbahner-Sportvereine e.V. (VDES).

Unter der Marke „4Stars“ haben sich diese Partner zusammengeschlossen – im Sinne einer 4-Sterne-Qualität für Beschäftigte und Unternehmen der Verkehrsbranche. Die „4Stars“ bieten verzahnte Angebote für den Verkehrsmarkt aus einer Hand und entwickeln auch gemeinschaftlich neue Produkte. So bieten DEVK und BAHN-BKK besondere Krankenzusatzversicherungen an, bei denen die DEVK auf die sonst üblichen Wartezeiten verzichtet.



In kleinen Häppchen gut bezahlbar: Seit 2005 wirbt die DEVK mit sommerlichen Vorspeisen für die DB Altersvorsorge.



SERVICE FÜR KUNDEN DER SPARDA-BANKEN

Die Sparda-Banken sind ebenso betriebliche Sozialeinrichtung der Deutschen Bahn wie die DEVK Versicherungen. Die beiden Institutionen arbeiten seit Jahrzehnten zusammen. Im Jahr 2000 wurde mit dem Sparda-Versicherungs-Service eine noch engere Kooperation vereinbart, um den Kunden Versicherungs- und Bankprodukte aus einer Hand anbieten zu können. Die Vorteile: günstige Konditionen, kurze Wege und bequeme Abwicklung.

Bankbetreuer

Am Anfang starteten 40 DEVK-Mitarbeiter als Bankbetreuer. Heute hat mit bundesweit 170 Bankbetreuern jede zweite Sparda-Geschäftsstelle einen Ansprechpartner der DEVK zum Thema Versicherungen. Und der Service wird in den nächsten Jahren weiter ausgebaut: Die Anzahl der Bankbetreuer wird steigen, ebenso die der Tarife, die auf die besonderen Bedürfnisse der Sparda-Kunden zugeschnitten sind. Für dieses Versicherungsangebot wirbt die DEVK in den Räumlichkeiten der Bank.

Zeit und Geld sparen

Viele schätzen die Nähe zu ihrem Bankbetreuer. Dass sich dieser für die Kunden so bequeme Service auch für die Kooperationspartner DEVK und Sparda lohnt, zeigen die Vertriebszahlen: Für das Jahr 2005 lassen sich über 110.000 neue Anträge auf die Beratung durch Bankbetreuer zurückführen. Besonders gefragt waren Produkte rund um die Altersvorsorge und Kfz-Versicherungen.



**Ist nicht schlimm –
die Haftpflichtver-
sicherung zahlt.
Mit diesem Motiv
wirbt der Sparda-
Versicherungsservice.**



UMFASSENDE BERATUNG IN SACHEN GELDANLAGE

Die DEVK berät Mitglieder und Kunden ganzheitlich. Neben dem klassischen Versicherungsgeschäft ist das Thema Geldanlage ein Schwerpunkt. Als Anlage der Zukunft empfiehlt die DEVK Investmentfonds, die sie gemeinsam anbietet mit ihrem Partner, der Monega Kapitalanlagegesellschaft mbH. Monega ist ein Tochterunternehmen der DEVK Versicherungen, der renommierten Privatbank Sal. Oppenheim jr. & Cie. KGaA und der Sparda-Banken. 1999 gründeten diese Drei gemeinsam ihre Kapitalanlagegesellschaft, die seitdem erfolgreich Investmentfonds verwaltet – für Privatanleger und institutionelle Kunden.

Monega-Fonds: erfolgreich und preiswert

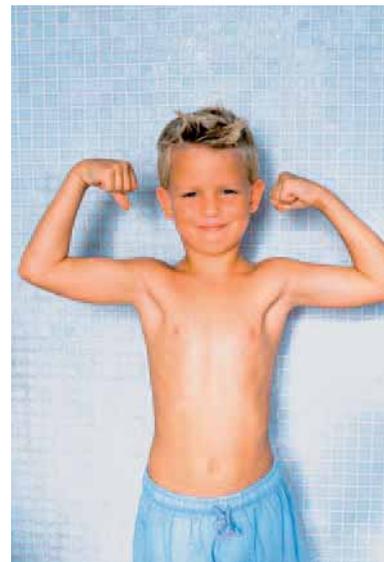
Die Fondspalette reicht von Aktien- und Rentenfonds bis zu innovativen Strategiekonzepten. Die Entscheidung für indexnahe Fonds entspricht dem Bedürfnis der Anleger nach einem optimalen Preis-Leistungs-Verhältnis. Denn die Fondsmanager der Monega orientieren sich bei der Zusammensetzung der Fonds an den Indizes: DAX, EuroSTOXX 50, TecDax, Nasdaq 100 sowie Global Titans. Das macht sich in der Kostenstruktur positiv bemerkbar und auch bei der Wertentwicklung. Laut einer Untersuchung von Stiftung Warentest sind Monega-Fonds in 8 von 10 Fällen Investmentfonds mit aktivem Management überlegen. Außerdem gibt es bei Monega 3 breit gestreute Dachfonds, 2 Rentenfonds sowie ein Strategiekonzept mit Verlustbegrenzung auf maximal 10 Prozent. Jüngster Neuzugang ist ein Aktien/RentenMischfonds, der immer in den Markt investiert, der sich besser entwickelt.

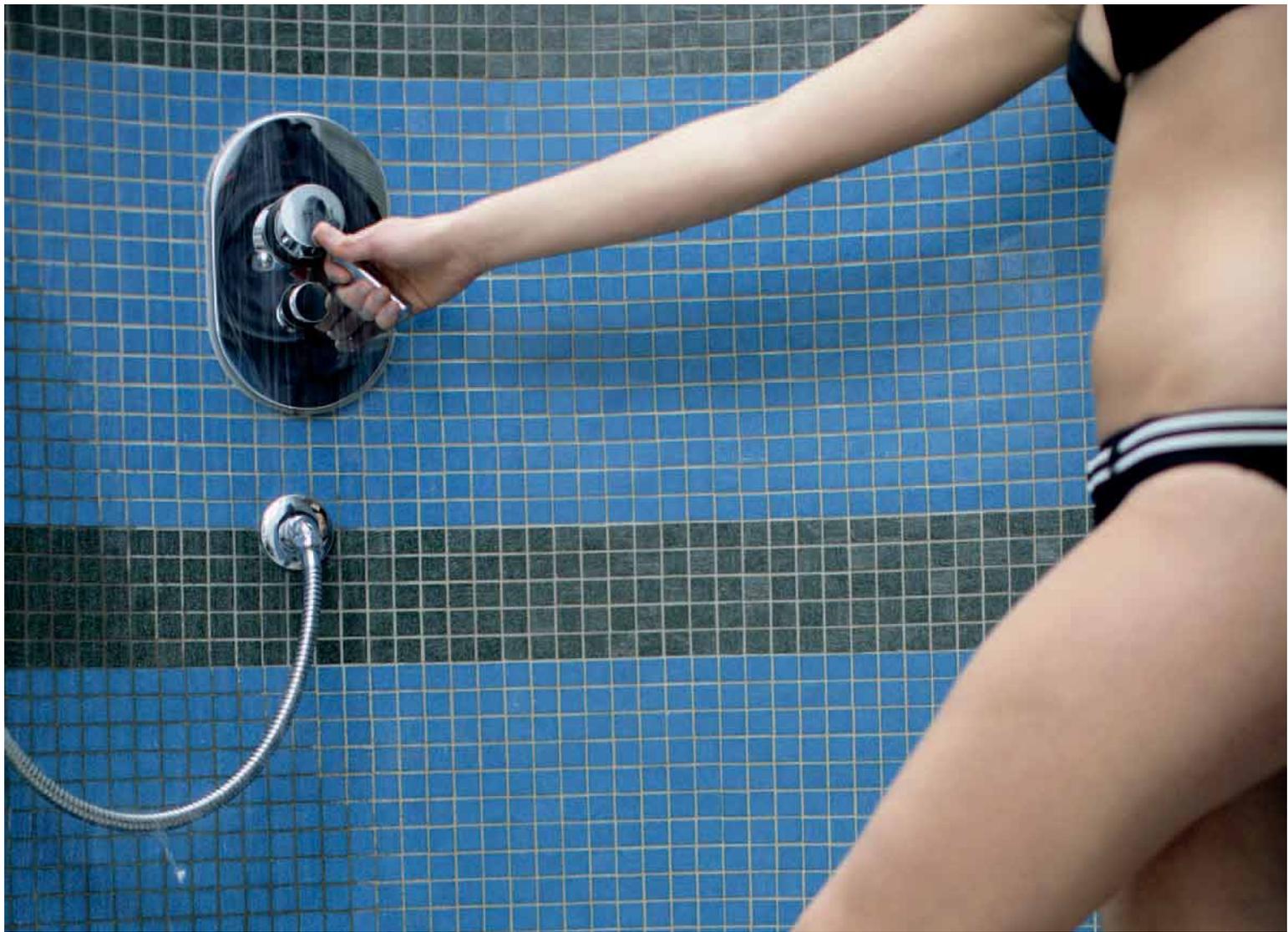
Flexibilität hoch im Kurs

Für jeden Anlegertyp bietet Monega die passende Geldanlage. Dabei kann der Kunde jederzeit frei über sein Vermögen verfügen – egal ob er Fondsanteile in Form eines Sparplans erworben hat, als Einmalanlage oder ob aus der Summe eine monatliche Rente gezahlt werden soll. Weiterer Vorteil: Die Depotgebühr ist konkurrenzlos günstig: 17,40 Euro pauschal pro Jahr – unabhängig davon, wie viele Fonds im Depot verwaltet werden oder wie hoch die Anlagesumme ist.

m o n e g a ■
DAS ATTRAKTIVE FONDSKONZEPT

Mit diesem
„Kraftprotz“ wirbt
Monega für
renditestarke Fonds.





AUCH EINE MÖGLICHKEIT, SICH UM DIE GESUNDHEIT ZU KÜMMERN?

Eine kalte Dusche härtet vielleicht ab. Aber was, wenn Sie trotzdem krank werden und beste Behandlung wollen? Dann hilft nur eine private Krankenzusatzversicherung. Die DEVK zahlt auch den Chefarzt. Damit es Sie nicht kalt erwischt!

DIE KRANKENVERSICHERUNG



SPITZENBEWERTUNGEN IN SERIE

Mit „hervorragend“ und „exzellent“ lobten unabhängige Experten im Jahr 2005 die DEVK und ihre Produkte. Ein paar Beispiele für die Auszeichnungen und guten Testergebnisse:

Toller Krankenversicherer

Der unabhängige Branchendienst map-report kürte im März 2005 die DEVK-Krankenversicherung zum besten „Newcomer“: Sie erhielt von allen jungen Anbietern die höchste Punktzahl und die Auszeichnung „hervorragend“.

Exzellenter Schaden-/Unfallversicherer

Zum sechsten Mal in Folge verlieh die Kölner Rating-Agentur ASSEKURATA im Mai 2005 den beiden DEVK-Schaden-/Unfallversicherern die Bestnote „A++ exzellent“. Nach Ansicht der Experten sind die beiden DEVK-Versicherer damit „exzellent“ aufgestellt für die Herausforderungen, die der steigende Wettbewerb mit sich bringt.

Starker Hausratversicherer

Auch die Hausratversicherung des DEVK Versicherungsvereins zeichnete map-report im Juli 2005 wieder mit der höchstmöglichen Bewertungsstufe aus. Gesamtergebnis: Platz 3. Im Vertragsteil erhielt die DEVK die volle Punktzahl, weil sie in allen Modellrechnungen die günstigsten Beiträge bietet. Selbst die teilnehmenden Direkt- und Internetanbieter wiesen im Durchschnitt höhere Prämien auf.

Super Lebensversicherer

Ebenso bewertete map – report im November 2005 den Lebensversicherungsverein der DEVK zum zweiten Mal in Folge mit der Bestnote „mmm“ für „langjährige hervorragende Leistungen“. Und ASSEKURATA verlieh dem Lebensversicherungsverein und der DEVK Allgemeine Leben jeweils das Qualitätsurteil „A+“ (sehr gut). Der Lebensversicherungsverein schnitt in den Teilqualitäten Sicherheit, Gewinnbeteiligung und Erfolg sogar mit „exzellent“ ab.

Bester Autoversicherer

Die Zeitschrift FINANZtest (Stiftung Warentest) bezeichnete das Beitragsniveau in der Kfz-Versicherung des DEVK Sach- und HUK-Vereins als „weit besser als der Durchschnitt“. Die gleiche Bewertung erhielt der Tarif K-Aktiv (Ausgabe 12/2005).

Hoch zufriedene Kunden

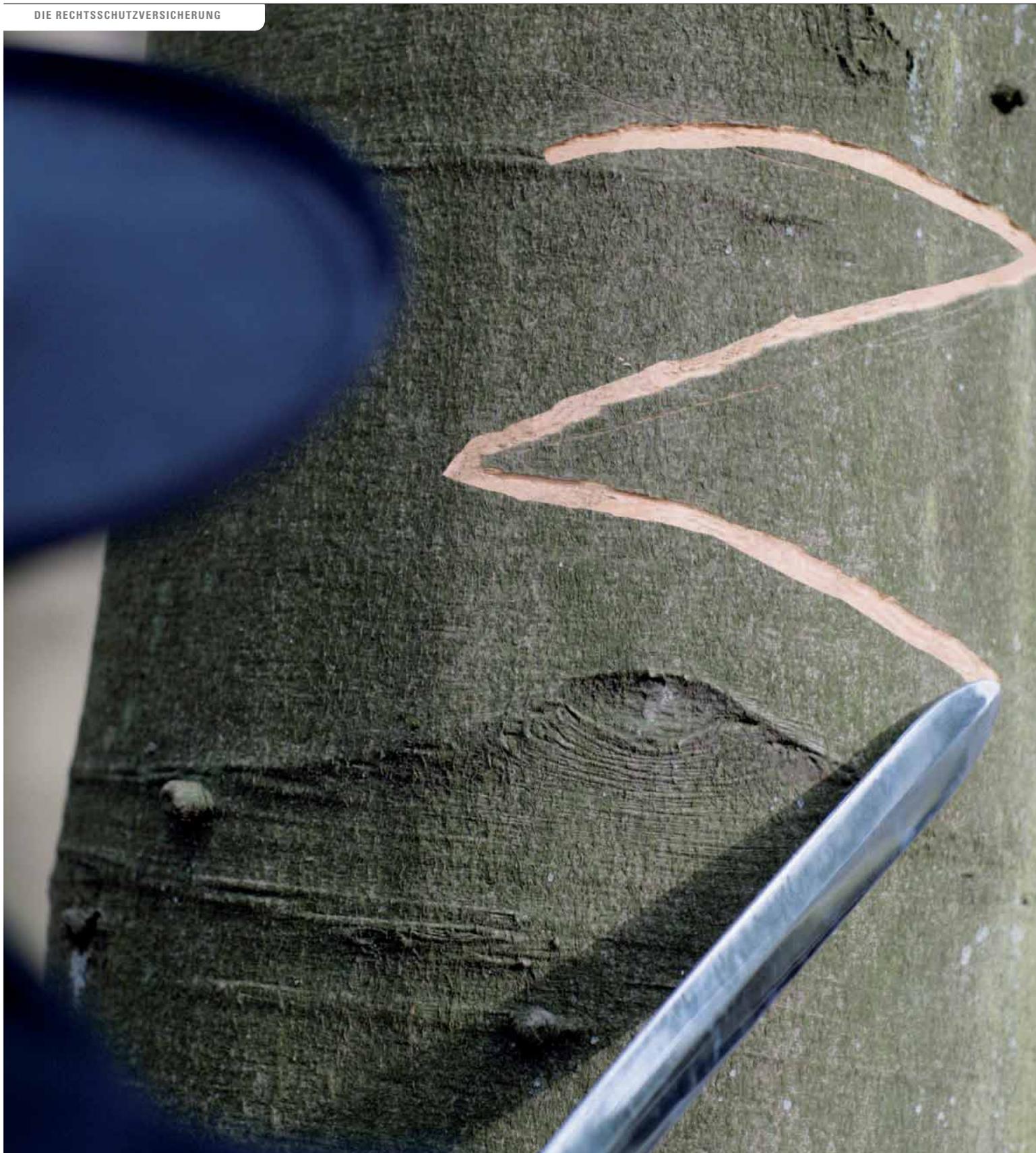
Die bundesweite Versicherungsmarktstudie KUBUS (veröffentlicht Ende 2005) bestätigt: die Kunden sind mit der DEVK völlig zufrieden – besser geht's nicht. Basierend auf dem Kundenurteil verlieh die unabhängige Kölner MSR Consulting Group der DEVK das Gütesiegel „hervorragend“ in den Kategorien Preis-Leistungs-Verhältnis, Produktangebot und Gesamtzufriedenheit.



AUCH EINE MÖGLICHKEIT, STREIT ZU BEENDEN?

Als Zorro verkleidet können Sie vielleicht Ihrer Wut Luft machen. Aber was, wenn Sie zu Ihrem Recht kommen wollen? Dann hilft nur eine Rechtsschutzversicherung. Die telefonische Rechtsberatung der DEVK informiert Sie kostenlos. Ihr gutes Recht!

DIE RECHTSSCHUTZVERSICHERUNG



SOZIALE VERANTWORTUNG

Als betriebliche Sozialeinrichtung der Deutschen Bahn legt die DEVK traditionell großen Wert auf soziales Engagement. Zum Beispiel spendete die DEVK Anfang 2005 für die Tsunami-Opfer in Südostasien. Das Unternehmen stellte der Aktion „Wirtschaft hilft“ 25.000 Euro Soforthilfe zur Verfügung, weitere 125.000 Euro gingen an „Deutschland hilft“. Knapp die Hälfte davon brachten DEVK-Mitarbeiter zusammen.

Ausgezeichnete Beschäftigungspolitik

Die DEVK nimmt sich erfolgreich in die Pflicht, die Basis dafür zu schaffen, dass die Mitarbeiter ihren Beruf so gut wie möglich ausüben können. Die Evangelische Kirche in Deutschland (EKD) verlieh der DEVK bereits das Arbeitsplatzsiegel „ARBEIT PLUS“ für hervorragende Beschäftigungspolitik. Denn die Versicherung setzt sich in vorbildlicher Weise ein für die Gestaltung und Sicherung von Arbeitsplätzen. Das bestätigen auch die Ergebnisse einer anonymen Mitarbeiterbefragung. Die DEVK-Mitarbeiter loben ihren Arbeitgeber besonders für Glaubwürdigkeit, Teamorientierung, Fairness und Respekt. 83 Prozent bewerten ihren Arbeitsplatz als sehr gut.

Außerdem unterstützt das Unternehmen soziales Engagement für Eisenbahner. So fördert die DEVK das Projekt „BahnAzubis gegen Hass und Gewalt“. 2005 organisierten DEVK-Azubis aus dem ersten Lehrjahr eine Aktion mit dem Titel „Frieden verschicken“ und gewannen damit den zweiten Platz beim Wettbewerb, an dem sich die DEVK erstmals beteiligen konnte.

Kinder sind Herzenssache

Das Schicksal der Kinder in Deutschland und der Welt liegt der DEVK besonders am Herzen. Im Jahr 2005 war das Unternehmen zum 11. Mal Hauptsponsor der zentralen Veranstaltung zum Weltkindertag in Köln. Damit hilft die DEVK dem Kinderhilfswerk UNICEF, auf die Notlage vieler Kinder aufmerksam zu machen. Darüber hinaus engagiert sich die DEVK als Partner des Vereins Herzenssache, der Kinderhilfsaktion von Südwestrundfunk (SWR) und Saarländischem Rundfunk (SR). In den letzten zehn Jahren hat der Verein mehr als 300 Projekte gefördert, die Kinder und Jugendliche in Not unterstützen.

Dies sind nur einige Beispiele für eine ganze Reihe von weiteren kleineren, zum Teil regionalen und lokalen Aktivitäten, mit denen die DEVK ihre gesellschaftliche Verantwortung unter Beweis stellt.



**Die DEVK unterstützt
seit Jahren den Verein
Herzenssache, die
Kinderhilfsaktion
von SWR und SR.**

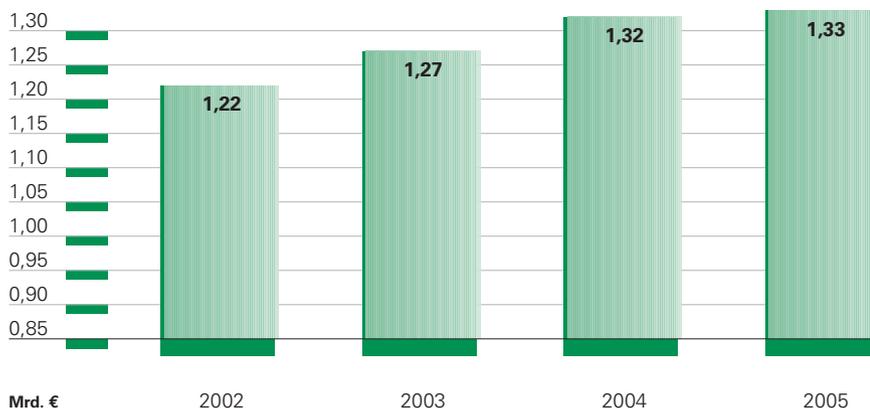
DIE DEVK-SCHADENVERSICHERUNG

2005 haben sich die Geschäftsergebnisse in der deutschen Schaden- und Unfallversicherung gegenüber den guten Ergebnissen der beiden Vorjahre abgeschwächt. Grund dafür ist ein rückläufiges Beitragsaufkommen (– 0,2 Prozent) bei leicht anziehender Schadenlast. Nach vorläufigen Berechnungen hat sich deshalb die Combined ratio, also das Verhältnis von Aufwendungen für Schäden und Kosten zu den Beitragseinnahmen, von zuletzt 91,2 Prozent auf 92 Prozent verschlechtert. Das versicherungstechnische Ergebnis der Branche sank von 4,9 Milliarden Euro im Vorjahr auf rund 4,4 Milliarden Euro. Erneut sehr erfreulich entwickelten sich dagegen die Aktienmärkte.

Diesen Marktbedingungen unterlagen im Wesentlichen auch die zur DEVK-Schadenversicherung gehörenden Unternehmen. Hierzu gehören im Einzelnen:

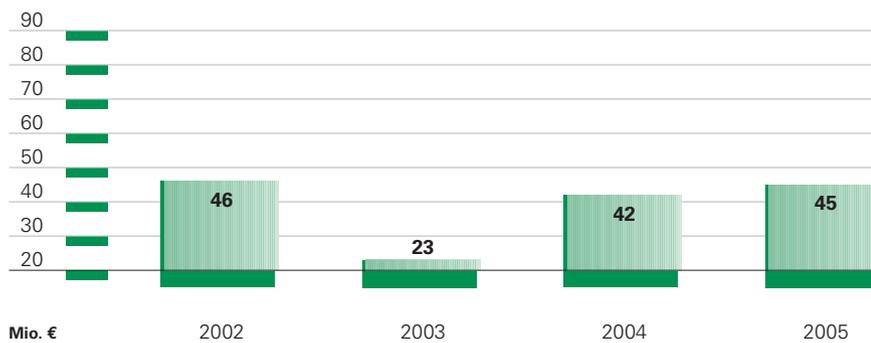
- DEVK Sach- und HUK-Versicherungsverein a.G.
- DEVK Rückversicherungs- und Beteiligungs-Aktiengesellschaft
- DEVK Allgemeine Versicherungs-Aktiengesellschaft
- DEVK Rechtsschutz-Versicherungs-Aktiengesellschaft
- DEVK Krankenversicherungs-Aktiengesellschaft
- SADA Assurances S.A., Nîmes

Im Schaden- und Unfallversicherungsgeschäft stiegen die Beitragseinnahmen des DEVK-Schadenkonzerns um knapp 1 Prozent. Damit liegen sie deutlich über der Schätzung für die deutsche Schaden- und Unfallversicherungsbranche. Dem Beitragszuwachs standen überproportional wachsende Nettoaufwendungen für Schäden und Kosten gegenüber. Im versicherungstechnischen Ergebnis vor Veränderung der Schwankungsrückstellung ist deshalb ein Rückgang zu verzeichnen. Dieser wird durch eine geringere Zuführung zur Schwankungsrückstellung mehr als ausgeglichen, sodass das versicherungstechnische Ergebnis f. e. R. um rund 3 Millionen Euro auf



Beitragseinnahmen in der DEVK-Schaden- und Unfallversicherung.

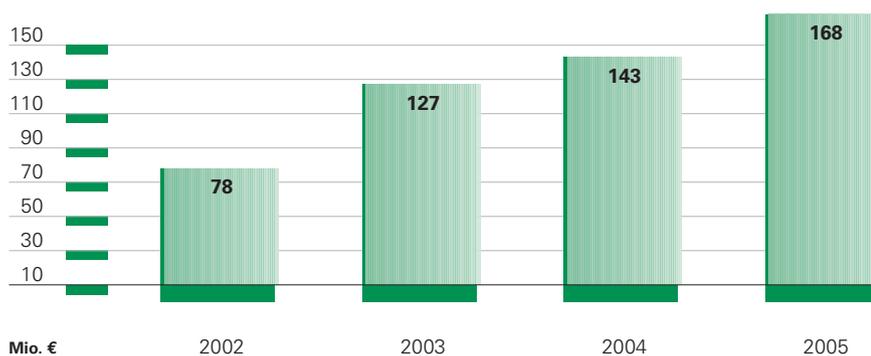
45 Millionen Euro zulegen konnte. Deutlich verbessert hat sich in der nichtversicherungstechnischen Rechnung des Schaden-Konzerns das Netto-Kapitalanlageergebnis. Es stieg um 37 Millionen Euro auf 178 Millionen Euro. Besonders erfreulich ist auch, dass die Bewertungsreserven im Bereich der Aktien und Investmentanteile weiter ausgebaut wurden.



Versicherungstechnisches Ergebnis nach Veränderung der Schwankungsrückstellung.

Jahresüberschuss gestiegen

Nach versicherungstechnischem und nichttechnischem Ergebnis wurde im DEVK-Schadenkonzern das Ergebnis der normalen Geschäftstätigkeit von 143 Millionen Euro im Vorjahr auf den neuen Rekordbetrag in Höhe von 168 Millionen Euro gesteigert. Nach Steuern verbleibt ein auf 69 Millionen Euro gesteigener Betrag.



Jahresüberschuss vor Steuern.

DIE DEVK-LEBENSVERSICHERUNG

Die deutsche Lebensversicherungsbranche erzielte 2005 gute Geschäftsergebnisse. Im Neugeschäft kam es wie erwartet zu einem deutlichen Rückgang – nicht verwunderlich angesichts des Schlussverkauf-Booms im Ausnahmejahr 2004. Damals verbuchte die Branche Rekordverkaufszahlen wegen der Änderung der steuerlichen Rahmenbedingungen. Besonders erfreulich entwickelten sich 2005 die Aktienmärkte. Bei geringer Volatilität stieg der Deutsche Aktienindex um über 1.150 Punkte und schloss mit 5.408 Punkten nahezu auf Jahreshöchststand.

Diese Rahmenbedingungen begünstigten auch die Geschäftsentwicklung der DEVK-Lebensversicherung, die in einer Reihe von Kennzahlen überdurchschnittliche Ergebnisse erzielte. Im Einzelnen zählen folgende Versicherungsunternehmen zur DEVK-Lebensversicherung:

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

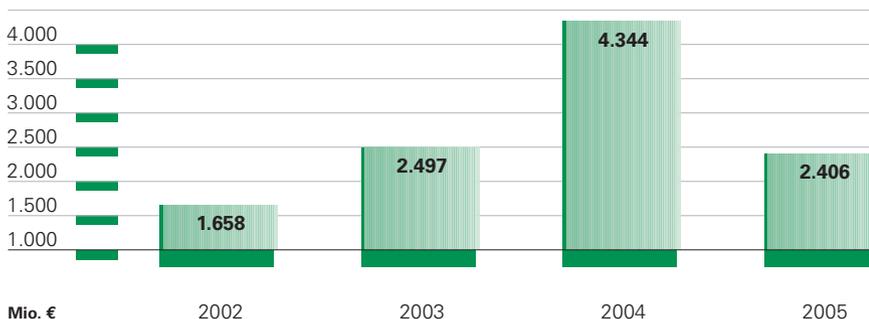
Neugeschäft verhalten

Das Neugeschäft der beiden DEVK-Lebensversicherer konnte sich dem Branchentrend nicht entziehen und verzeichnete insgesamt deutlich niedrigere Abschlusszahlen. Positiv davon abheben konnte sich der Vertrieb der Riester-Verträge. Hier verbuchte die DEVK einen Zuwachs von 519 Prozent (Branche: 281 Prozent). Das eingelöste Neugeschäft nach Versicherungssumme erreichte 2005 in etwa wieder das Niveau des Geschäftsjahres 2003. Die Lebensversicherungssumme im Bestand betrug zum Jahresende 23,8 Milliarden Euro (+ 3,3 Prozent).

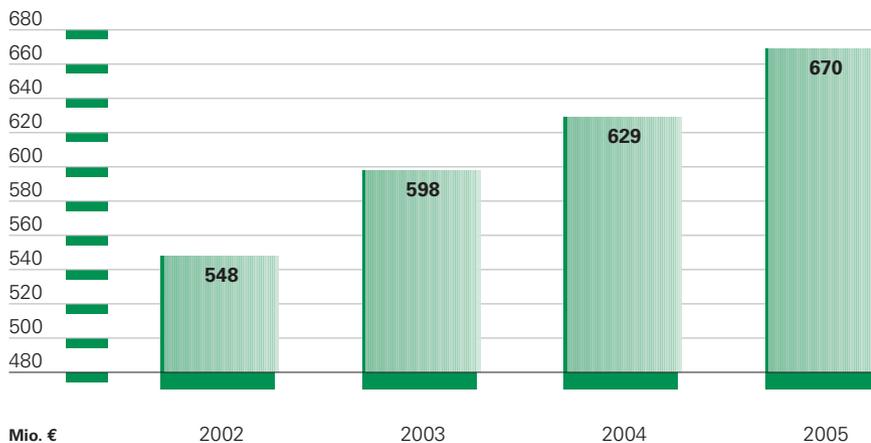
Beitragsentwicklung überdurchschnittlich

Die Beitragseinnahmen legten im Berichtsjahr um 6,5 Prozent auf 670 Millionen Euro zu. Der Branchendurchschnitt (+ 6,1 Prozent) wurde damit leicht übertroffen – nach einem bereits weit überdurchschnittlichen Vorjahreswachstum.

Die Zufriedenheit der DEVK-Kunden zeigt sich in der Stornoquote. Gegenüber dem Vorjahr (4,6 Prozent) ist sie auf 4,4 Prozent gesunken. Sie liegt damit weiterhin niedriger als der Schnitt der Gesamtbranche (5,0 Prozent).



Neuzugang nach
Versicherungssumme.

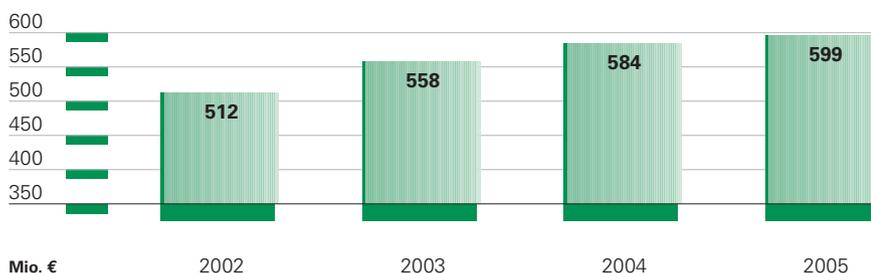


**Beitragseinnahmen
in der DEVK-Lebens-
versicherung.**

Die an die Versicherungsnehmer ausgezahlten Leistungen betrugen im Berichtsjahr 599 Millionen Euro (584 Millionen Euro im Vorjahr) – ein Anstieg um 2,5 Prozent. Bei den ausgezahlten Leistungen handelt es sich um Aufwendungen für Versicherungsfälle und Rückkäufe sowie für ausgezahlte Überschussguthaben.

Die sehr freundliche Entwicklung der Kapitalmärkte beeinflusste auch die Kapitalanlageergebnisse der DEVK-Lebensversicherung positiv. Mit einer Nettoverzinsung von 6,55 Prozent für den Lebensversicherungsverein und 6,10 Prozent für die Lebensversicherungs-AG erzielten beide Unternehmen weit überdurchschnittliche Werte. In der Folge ergab sich ein Anstieg des Gesamtüberschusses – das ist der Jahresüberschuss nach Steuern zuzüglich der Aufwendungen für Beitragsrückerstattungen – von 199 auf 228 Millionen Euro. Davon wurden 96,5 Prozent bzw. 220 Millionen Euro der Rückstellung für Beitragsrückerstattung (RfB) zugeführt, dem „Gewinntopf“ für die Versicherten. Die Überschussquote nach Verbandsformel lag bei weit überdurchschnittlichen 21,2 Prozent.

Weit höher ist der Betrag, der den Versicherten insgesamt im abgelaufenen Geschäftsjahr zugeteilt wurde. Er setzt sich zusammen aus der Zuführung zur RfB, der Direktgutschrift und den Zinsen auf angesammelte Überschussanteile: in der Summe rund 309 Millionen Euro.



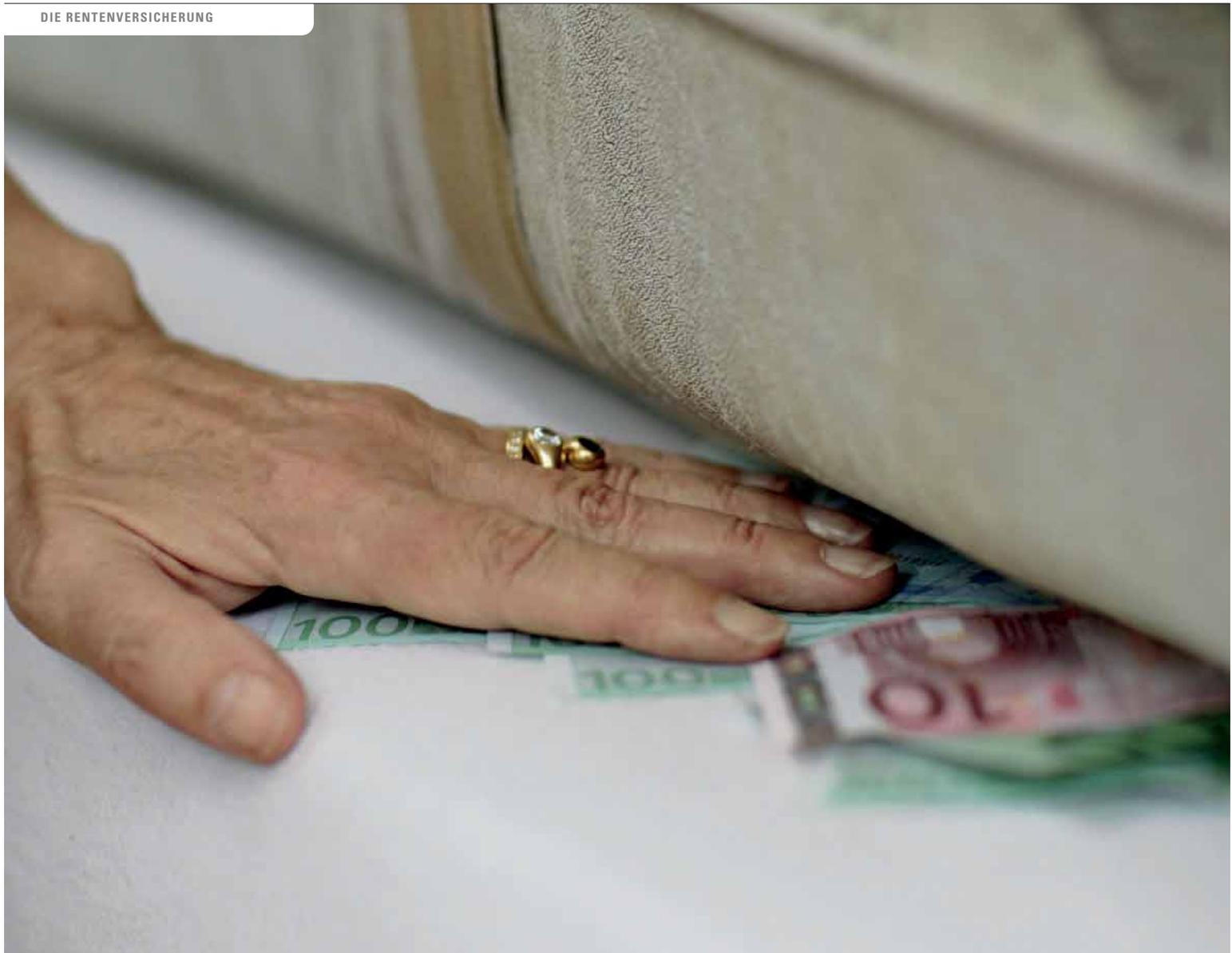
**Ausgezahlte Leistungen
für Lebensversicherungen.**



AUCH EINE MÖGLICHKEIT, KAPITAL ZU BILDEN?

Geld unter der Matratze beruhigt vielleicht. Aber was, wenn Sie sich im Alter Rendite erhoffen? Dann hilft nur eine private Rentenversicherung. Die DEVK hat ihre Kunden in 120 Jahren nie enttäuscht. Ihre Rente ist ein sanftes Ruhekissen!

DIE RENTENVERSICHERUNG



DIE ORGANISATION DER DEVK

Am 1. April 2006 feierte der DEVK-Lebensversicherungsverein seinen 120. Geburtstag. Er wurde 1886 gegründet als Selbsthilfeeinrichtung von Eisenbahnern unter dem Namen „Sterbekasse der Beamten und Arbeiter im Bezirke der Königlichen Eisenbahndirektion zu Breslau“. Seither hat sich die DEVK zu einem leistungsstarken, modernen Versicherungskonzern entwickelt.

Ein wichtiger Meilenstein in der Geschichte des Unternehmens war die Öffnung für Privatkunden in den 70er Jahren. Damit wurde die Basis geschaffen für weiteres Wachstum. Heute vertrauen rund 4 Millionen Kunden mit über 11 Millionen Risiken in allen Sparten auf die DEVK. Nach der Anzahl der Verträge ist die DEVK Deutschlands drittgrößter Hausratversicherer, viertgrößter Haftpflichtversicherer und fünftgrößter Pkw-Versicherer.

Grundprinzipien mit Tradition

Natürlich hat sich das Unternehmen immer den neuen Marktgegebenheiten angepasst. Trotzdem haben wesentliche Grundprinzipien der DEVK unverändert Bestand. Dazu gehört vor allem, Versicherungsschutz zu fairen Bedingungen und so preiswert wie möglich anzubieten. Mindestens ebenso wichtig ist die bis heute gültige Rechtsform der beiden Mutterunternehmen. So sind die DEVK Sach- und HUK sowie die DEVK Leben weiterhin Versicherungsvereine auf Gegenseitigkeit.

Unter dem Dach der beiden Mütter agieren auf unterschiedliche Versicherungsbereiche spezialisierte Gesellschaften, um Flexibilität, Kundenorientierung und Effizienz sicherzustellen. Für die Koordination und strategische Führung der Einzelgesellschaften ist zusätzlich eine Holding verantwortlich. Die Organisationsstruktur der DEVK im Detail verdeutlicht das Schaubild auf der folgenden Seite.

ORGANIGRAMM



DAS DEVK-SERVICENETZ

DEVK-Regionaldirektionen

10785 Berlin, Schöneberger Ufer 89
Tel.: 030 25487-0, Fax: 030 25487-200

01069 Dresden, Budapester Straße 31
Tel.: 0351 4699-0, Fax: 0351 4699-130

99084 Erfurt, Juri-Gagarin-Ring 149
Tel.: 0361 6761-0, Fax: 0361 6761-400

45128 Essen, Rüttenscheider Straße 41
Tel.: 0201 7243-0, Fax: 0201 7243-200

60327 Frankfurt am Main, Güterplatz 8
Tel.: 069 75303-0, Fax: 069 75303-130

22767 Hamburg, Ehrenbergstraße 41 – 45
Tel.: 040 3810-30, Fax: 040 3810-3200

30161 Hannover, Hamburger Allee 20 – 22
Tel.: 0511 3399-0, Fax: 0511 3399-200

76137 Karlsruhe, Nebeniusstraße 30 – 32
Tel.: 0721 3552-0, Fax: 0721 3552-200

34117 Kassel, Grüner Weg 2 A
Tel.: 0561 7205-0, Fax: 0561 7205-200

50668 Köln, Riehler Straße 3
Tel.: 0221 757-0, Fax: 0221 757-3200

55116 Mainz, Gärtnergasse 11 – 15
Tel.: 06131 243-0, Fax: 06131 243-196

80335 München, Hirtenstraße 24
Tel.: 089 55110-0, Fax: 089 55110-400

48143 Münster, Von-Steuben-Straße 14
Tel.: 0251 5903-0, Fax: 0251 5903-190

90443 Nürnberg, Essenweinstraße 4 – 6
Tel.: 0911 2365-0, Fax: 0911 2365-200

93055 Regensburg, Richard-Wagner-Straße 5
Tel.: 0941 79608-0, Fax: 0941 79608-200

66111 Saarbrücken, Trierer Straße 16 – 20
Tel.: 0681 4006-0, Fax: 0681 4006-200

19053 Schwerin, Wismarsche Straße 164
Tel.: 0385 5577-0, Fax: 0385 5577-200

70190 Stuttgart, Neckarstraße 146
Tel.: 0711 6668-0, Fax: 0711 6668-300

42103 Wuppertal, Friedrich-Engels-Allee 20
Tel.: 0202 493-20, Fax: 0202 4932-200

DEVK Zentrale, Köln

Riehler Straße 190
50735 Köln

Service Telefon: 0180 2 757-757
Fax: 0221 757-2200

E-Mail: info@devk.de
Internet: www.devk.de



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

Konzept und
Gestaltung:
wir design GmbH
Braunschweig

DEVK Versicherungen
Zentrale
Riehler Straße 190
50735 Köln
Service Telefon: 0180 2 757-757
Fax: 0221 757-2200
E-Mail: info@devk.de
Internet: www.devk.de

