

Das Geschäftsjahr der DEVK Versicherungen

2006 | **DEVK. Persönlich, preiswert, nah.**



Willkommen bei der DEVK. Wir laden Sie ein,
die Höhepunkte, Spitzenleistungen und wesent-
lichen Kennzahlen des Geschäftsjahres 2006
kennen zu lernen.

DEVK
VERSICHERUNGEN

DAS BILDKONZEPT

Die DEVK begegnet ihren Mitgliedern, Kunden und Partnern auf Augenhöhe. Deshalb versteht sie ihr Gegenüber besonders gut und kann für jede Lebensphase den passenden Versicherungsschutz anbieten. Die Bilder dieser Imagebroschüre zeigen auf einfühlsame und zugleich humorvolle Weise, wie Menschen im Alltag gemeinsame Augenhöhe erleben. Das schafft Lebensqualität und macht Freude – ein Maßstab, dem sich die DEVK verpflichtet fühlt. **DEVK. Persönlich, preiswert, nah.**



INHALT

Vorwort des Vorstands	5
Das Geschäftsjahr 2006 in wenigen Zahlen	6
Das Geschäftsjahr 2006 in wenigen Worten	7
Für jeden das passende Produkt	9
Den Kunden entgegen kommen	10
Mit Humor im Alltag werben	11
Enge Partnerschaft mit dem Verkehrsmarkt	13
Ein fester Platz bei den Sparda-Banken	14
Monega-Fonds stehen hoch im Kurs	15
Auszeichnungen für Leistung und Service	17
Soziale Verantwortung leben	19
Die DEVK-Schadenversicherung	20
Die DEVK-Lebensversicherung	22
Die Organisation der DEVK	25
Organigramm	26
Das DEVK-Servicenetz	27





PARTNERSCHAFT AUF AUGENHÖHE 01

EIN GEMEINSAMER BLICK ERÖFFNET NEUE PERSPEKTIVEN.

Die DEVK sieht die Welt mit den Augen ihrer Kunden und kann sich deshalb so gut auf ihre Bedürfnisse einstellen. Der Erfolg bestätigt diese Strategie: 2006 erzielte die DEVK das beste Vertriebsergebnis ihrer Geschichte. Damit gewinnt sie spielend das Rennen!

VORWORT DES VORSTANDS

Die deutsche Lebensversicherungsbranche erzielte 2006 gute Ergebnisse. Das Neugeschäft, das zunehmend von Rentenpolicen dominiert wird, entwickelte sich erfreulich gut, und die Aktienmärkte ebenfalls. Diese Rahmenbedingungen begünstigten auch die Geschäftsentwicklung der DEVK Versicherungen. Dabei lagen die Zuwachsraten deutlich über dem Branchenschnitt. So konnte die DEVK ihren Lebensversicherungsbestand nach Versicherungssumme um 6,1 Prozent auf 25,2 Milliarden Euro ausbauen, während die Branche nur einen Zuwachs von 2,4 Prozent erzielte. Die Riester-Rente war ein regelrechter Verkaufsschlager. Und bei den Überschussquoten zählte die DEVK zu den Top-Unternehmen in Deutschland.

Bestes Vertriebsergebnis der DEVK-Geschichte

2006 war wieder ein Rekordjahr: Die DEVK erzielte nach Stückzahlen (1,64 Millionen) das beste Vertriebsergebnis ihrer Geschichte. Damit übertraf die Zahl der Abschlüsse zum ersten Mal die 1,6-Millionen-Marke. Mit einem Bestandswachstum von 2 Prozent und einem Beitragszuwachs von 3 Prozent wurden Marktanteile hinzugewonnen.

Neue Bedarfsfelder

Darüber hinaus wandte sich die DEVK verstärkt den sich verändernden Bedürfnissen ihrer Kunden zu. So wurden 2006 spartenübergreifend die Bedarfsfelder „Ihr KIND“ und „Ihre BESTE ZEIT“ eingeführt sowie die Produktreihe „Ihr TIER“ aufgelegt. Die Bedarfsfelder bündeln alle Angebote, die für einzelne Zielgruppen interessant sind, etwa für Eltern oder Senioren. Die DEVK hat damit die bereits bestehenden Bedarfsfelder ergänzt und ihre gesamte Produktpalette übersichtlich gegliedert – zum Nutzen der Kunden und Mitglieder.

Neben dem geschäftlichen Erfolg hat für die DEVK das soziale Engagement einen hohen Stellenwert. Dazu gehört die Hauptsponsorschaft des Weltkindertags in Köln. Damit dokumentiert sie 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.

Viel Lob für die DEVK

Wie in den Vorjahren gab es auch 2006 wieder viele positive Bewertungen von unabhängiger Seite. Unternehmen, Produkte und Konzepte der DEVK erhielten zahlreiche Auszeichnungen. Mehr über die DEVK finden Sie in dieser Broschüre. Außerdem erhalten Sie einen Überblick über die Schwerpunkte des vergangenen Jahres. Details zu Daten, Zahlen und Fakten finden Sie in den ausführlichen Geschäftsberichten. Sollten diese Unterlagen nicht beigelegt sein, senden wir Ihnen auf Wunsch gerne Exemplare zu. Viel Spaß beim Lesen!

Die Vorstände der beiden Mutterunternehmen und der großen Tochtergesellschaften im Jahr 2006 (von links): Engelbert Faßbender, Hans-Otto Umlandt, Friedrich W. Gieseler, Wilhelm Hülsmann (Vorstandsvorsitzender), Bernd Zens, Gottfried Rüßmann, Jürgen Geisel und Michael Klass.

Der Vorstand



DAS GESCHÄFTSJAHR 2006 IN WENIGEN ZAHLEN

	Geschäftsjahr 2006	Geschäftsjahr 2005	Veränderungen in %
DEVK gesamt			
Bestand Risiken/Verträge	Stück (Tsd.) 11.847	Stück (Tsd.) 11.613	+ 2,0
	in Mio. €	in Mio. €	
Beiträge gesamt	2.080	2.019	+ 3,0
Kapitalanlagen	10.548	9.826	+ 7,3
Mitarbeiter/-innen gesamt zum 31.12.	3.622	3.572	+ 1,4
davon: Innendienst	2.728	2.682	+ 1,7
Angestellte Außendienst	579	563	+ 2,8
DEVK-Lebensversicherung			
Neu eingelöste Versicherungsverträge	Stück (Tsd.) 116	Stück (Tsd.) 82	+ 41,9
	in Mio. €	in Mio. €	
Bestand nach Versicherungssumme	25.223	23.764	+ 6,1
Beitragseinnahmen	716	670	+ 6,8
Kapitalanlagen	6.901	6.498	+ 6,2
	in %	in %	
Nettoverzinsung der Kapitalanlagen	5,9	5,1	
Überschussquote*	20,7	15,9	
	in Mio. €	in Mio. €	
Überschussbeteiligung Lebensversicherung**	309	240	+ 28,8
Ausgezahlte Leistungen für Lebensversicherungen***	601	599	+ 0,3
DEVK-Schaden- und Unfallversicherung			
Bestand	Stück (Tsd.) 9.519	Stück (Tsd.) 9.385	+ 1,4
	in Mio. €	in Mio. €	
Beiträge	1.327	1.328	- 0,1
	in Mio. €	in Mio. €	
Versicherungstechnisches Ergebnis (nach Veränderung Schwankungsrückstellung)	43	45	- 5,0
Jahresüberschuss Schadenkonzern vor Steuern	181	168	+ 7,2
nach Steuern	85	69	+ 22,7

* nach angepasster Verbandsformel

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

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

DAS GESCHÄFTSJAHR 2006 IN WENIGEN WORTEN

2006 war für die DEVK ein sehr erfolgreiches Jahr. Das gilt für die Unternehmensgruppe insgesamt wie auch jeweils für alle großen Versicherungszweige. Mit dem Rekord von 1,64 Millionen Neuabschlüssen erzielte der Vertrieb das beste Ergebnis der DEVK-Geschichte und konnte sich zum Vorjahr um über 100.000 Stück verbessern. Der Bestand wuchs mit 2 Prozent ebenfalls sehr erfreulich. Und bei den Beitragseinnahmen wurde mit einem Plus von 3 Prozent wiederholt ein überdurchschnittliches Wachstum erreicht.

Steigende Beitragseinnahmen in der Lebensversicherung

Das Neugeschäft 2006 in der Lebensversicherung konnte gegenüber dem Vorjahr kräftig gesteigert werden. Insgesamt legten die Beitragseinnahmen der DEVK-Lebensversicherung im Vergleich zu 2005 weiter zu. Mit einem Plus von 6,8 Prozent wurde der Branchenschnitt von 2,9 Prozent deutlich übertroffen.

Neben den hohen Beitragseinnahmen stützte ein sehr erfreuliches Kapitalanlageergebnis die Einnahmesituation der beiden Lebensversicherer. Unter dem Strich blieb eine gegenüber dem Vorjahr stark gestiegene Zuführung zur Rückstellung für Beitragsrückerstattungen, dem „Gewinntopf“ für die Versicherten. Die Überschussquote liegt bei der DEVK-Lebensversicherung über der 20-Prozent-Marke – und damit auf sehr hohem Niveau.

Ergebnis der Schadenversicherung über Branchenschnitt

Auch die Unternehmen in der DEVK-Schadenversicherung erzielten ein gutes Ergebnis. Obwohl die Beitragseinnahmen in der Schaden- und Unfallversicherung minimal um 0,1 Prozent sanken, schnitt die DEVK besser ab als die Branche, die einen Rückgang um 0,9 Prozent verzeichnete. Gleichzeitig verlief die Schadenentwicklung ausgesprochen moderat.

Ebenfalls erfreulich entwickelten sich die Aktienmärkte. Der Deutsche Aktien-Index gewann im Jahresverlauf 1.200 Punkte und schloss mit 6.600 Punkten nahezu auf Jahreshöchststand. Diese positive Entwicklung spiegelt sich im Kapitalanlageergebnis wider: Es steigerte sich um rund 18 Prozent auf 211 Millionen Euro. 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. Beide Unternehmen haben ihren Marktanteil ausgebaut – mit über dem Marktschnitt wachsenden Beitragseinnahmen. Und beide haben ihren Gewinn gegenüber dem Vorjahr gesteigert und damit zum verbesserten Jahresüberschuss des DEVK-Schadenkonzerns beigetragen.



PARTNERSCHAFT AUF AUGENHÖHE 02

VERTRAUEN BRAUCHT GEMEINSAMKEITEN – UND ZEIT.

Jede Partnerschaft hat ihre Geschichte. Die DEVK pflegt ihre Beziehungen und passt sich den Wünschen ihrer Kunden an. So wurden 2006 neue Bedarfswelder eingeführt wie die Produktreihe „Ihre BESTE ZEIT“. Denn die Menschen sind der DEVK ans Herz gewachsen!



FÜR JEDEN DAS PASSENDE PRODUKT

So unterschiedlich wie die Lebenssituationen und Bedürfnisse der Kunden sollten auch die Versicherungsprodukte sein. Um diesem Anspruch noch besser gerecht zu werden, hat die DEVK ihre Tarife individueller gestaltet. Für einzelne Zielgruppen wie Eltern und Senioren wurden spezifische Produkte gebündelt, sodass die DEVK umfassende Vorsorge stets maßgeschneidert anbieten kann.

Versicherungsschutz für Kinder und Senioren

Zusätzlich zu den bereits bestehenden Bedarfefeldern „Ihr FAHRZEUG“, „Ihr VERMÖGEN“, „Ihr ZUHAUSE“, „Ihre GESUNDHEIT“ und „Ihr RECHT“ führte die DEVK im Jahr 2006 die Produktreihen „Ihr KIND“, „Ihre BESTE ZEIT“ und „Ihr TIER“ ein. So bietet das Bedarfefeld „Ihr KIND“ eine Übersicht über alle DEVK-Produkte, die für Eltern interessant sind. Dazu gehört die Kinder-Invaliditätsversicherung „Junior Plus“, die Krankenzusatzversicherung „Junior Privat“, die Ausbildungsversicherung „Junior Vermögen“ sowie die private Rentenversicherung „Junior Rente“. Mit diesen Angeboten können Eltern ihren Kindern jetzt und in Zukunft die Sicherheit geben, die sie brauchen.

Um die Lebensqualität im Alter zu sichern, bietet die DEVK seit 2006 eine Reihe von Versicherungsprodukten an, die speziell auf die Bedürfnisse von Senioren zugeschnitten sind. Das Bedarfefeld „Ihre BESTE ZEIT“ umfasst eine Krankenzusatzversicherung, eine Unfall-Rente sowie Privathaftpflicht-, Hausrat-, Rechtsschutz- und Sterbegeldversicherung. Neu ist zum Beispiel: Wer nach einem Unfall auf Pflege angewiesen ist, bekommt von der DEVK praktische Hilfe mit Menü-, Einkaufs- und Reinigungsservice. Diese Assistance-Leistungen sind beitragsfrei mitversichert. Außerdem gibt es die Möglichkeit, eine private Pflegezusatzversicherung abzuschließen – über eine Partnerschaft mit der IDEAL Versicherung.

Auch Haustiere brauchen Sicherheit

Die Produktreihe „Ihr TIER“ richtet sich an Besitzer von Hunden, Katzen und Pferden. Unerlässlich ist die Tierhalter-Haftpflichtversicherung. Neu im Angebot ist seit 2006 die Rechtsschutzversicherung für private Hundehalter. Sie lohnt sich für jedes Herrchen, das noch keine Rechtsschutzversicherung hat. Für Hunde- oder Katzenbesitzer gibt es darüber hinaus die Operations-Krankenversicherung. Um dieses finanzielle Risiko abzusichern, geht die DEVK gemeinsame Wege mit den Uelzener Versicherungen, seit über 130 Jahren ausgewiesener Tierversicherungsspezialist.

DEN KUNDEN ENTGEGEN KOMMEN

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 8.000 nebenberufliche Vermittler kümmern sich an Ort und Stelle um die Wünsche, Sorgen und Nöte der Mitglieder und Kunden. Die Mühe lohnt sich: Mit 1,64 Millionen Abschlüssen erzielte die DEVK 2006 das beste Vertriebsergebnis ihrer Geschichte und übertraf damit erstmals die Rekordmarke von 1,6 Millionen Neuverträgen. Dieser Vertriebs- und Betreuungserfolg ist das Resultat der gezielten Aus- und Aufbaustrategie der letzten Jahre.

Online-Geschäft weiterhin gefragt

Ihrem Anspruch, stets vor Ort zu sein, wird die DEVK auch durch moderne Kommunikationswege gerecht. Der Bereich E-Business verzeichnete 2006 eine nach wie vor große Nachfrage nach Informationen und Verträgen im Internet. Die Erfolgsbilanz: mehr als 2,6 Millionen Besucher, über 25.600 Online-Anträge und insgesamt über 6,1 Millionen Euro Beitragseinnahmen via E-Business. Während sich das Online-Kfz-Geschäft gegenüber dem Vorjahr abschwächte, erhöhte sich die Zahl der Anträge in den anderen Sparten um insgesamt 12 Prozent. Bei den Beitragseinnahmen legten sie sogar um 20 Prozent zu. Besonders gefragt waren die Auslandsreise-Krankenversicherung sowie Rechtsschutz-, Hausrat- und Haftpflicht-Policen.

Dass der umfassende Online-Service gerne genutzt wurde, beweisen die mehr als 64.000 bearbeiteten E-Mails und fast 10.000 Kontakte über die Site-eigene Chat-Funktionalität. Um den Internetauftritt moderner und barrierefreier zu gestalten, wurde die Seite Ende September 2006 einem Relaunch unterzogen. Die neue Optik kam bei den Nutzern gut an. Und auch die DEVK-Vertriebspartner erzielten mit ihren eigenen, integrierten Web-Auftritten eine hohe Online-Betreuungsqualität.

Gute Zusammenarbeit mit Partnern

Die DEVK ermöglicht ihren Kunden seit Jahren ein umfassendes Dienstleistungsangebot – sogar 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).



Kinder Arm in Arm:

Mit diesem Motiv warb die DEVK 2006 für das Bedarfsfeld „Ihr KIND“.

MIT HUMOR IM ALLTAG WERBEN

Die drei bewährten TV-Spots aus dem Vorjahr wurden auch 2006 weiter ausgestrahlt. Die DEVK präsentierte sich damit auf den Sendern ProSieben, Sat.1, kabel eins und N24. Zur Erinnerung: Beim Altersvorsorge-Spot „Abschied“ trauert eine Familie um ihre Oma, die das Land Richtung Südamerika verlässt, um ihre Altersvorsorge zu genießen. Gewohnt humorvoll ist auch der Beitrag über eine blitzschnelle Schadenregulierung am Bahnübergang. Zum Jahresende sorgte auch wieder der Kfz-Spot für Erheiterung. Darin steigt ein Mann im Anzug an einer Ampel aus dem Auto und putzt die Scheibe des Cabrios hinter ihm. Erstaunt gibt ihm der Fahrer ein paar Euro.

Mit der TV-Werbekampagne erzielte die DEVK 2006 wieder Rekordwerte in der Markenbekanntheit und Werbeerinnerung. Trotz schwieriger Rahmenbedingungen wegen stark gestiegener Preise für Fernsehspots behauptete sich die Kampagne gut im Marktumfeld. Uneingeschränkte Zustimmung fand weiterhin der Marken-Dreiklang „DEVK. Persönlich, preiswert, nah.“

Neu: Kfz-Spot nur fürs Internet

Im Herbst 2006 war die DEVK zum ersten Mal exklusiv im Internet mit einem Spot zur günstigen Kfz-Versicherung vertreten. Die Story: Eine Mutter holt ihre zwei Kinder mit dem Auto von der Schule ab. Die Fahrt verläuft fröhlich – bis die Mutter bei der Ankunft für ihre Taxifahrt kassieren will. Fazit: Lieber bei der Kfz-Versicherung sparen als bei den Kindern. Die Resonanz auf den Online-Spot war positiv. Von Mitte Oktober bis Ende November 2006 verzeichnete die entsprechende Landing Page mehr als 28.800 Zugriffe.

Preis für Hörfunk-Werbung

Für ihre humorvolle Radioreklame zum Thema Altersvorsorge erhielt die DEVK den bronzenen Ramses, der ein Mal im Jahr vom Vermarkter Radio Marketing Services verliehen wird. Der Ramses Award ist für Funkwerbung der wichtigste Preis in Deutschland. Die von der DEVK beauftragte Kreativagentur Grabarz & Partner hatte zwei ebenso eindringliche wie unterhaltsame Spots zur Vergesslichkeit entwickelt, die die 13-köpfige Jury in Hamburg überzeugte.

So handelt der Beitrag „Taxi“ von einer betagten Dame, die sich mit einem alten Taxifahrer unterhält. Keiner von beiden kennt den Weg. Unter dem zweiten Stichwort „Bestellung“ hört man das Telefongespräch eines Mannes, der bei einer alten Frau Muttererde abliefern will. Sie übertrumpfen sich gegenseitig mit Sprichwörtern zum Thema Erde. Beide Radio-Spots enden mit dem Fazit: Bis ins hohe Alter arbeiten kann kompliziert werden. Es folgt der Hinweis auf die Altersvorsorge der DEVK.



Die Familie und der Hund gaben den Produktreihen „Ihre BESTE ZEIT“ und „Ihr TIER“ sympathische Gesichter.



PARTNERSCHAFT AUF AUGENHÖHE 03

GLEICHBERECHTIGUNG IST KEINE FRAGE DER GRÖßE.

Seit über 120 Jahren greift die DEVK Eisenbahnern unter die Arme: als Versicherungsverein auf Gegenseitigkeit. Die besonders enge Zusammenarbeit mit der Deutschen Bahn hat sich als tragfähig erwiesen. Bis heute ist die DEVK ein begehrter Partner im Verkehrsmarkt!

ENGE PARTNERSCHAFT MIT DEM VERKEHRSMARKT

Bei allen Veränderungen im Verkehrssektor ist eines bis heute geblieben: Für die Mitarbeiter der Deutschen Bahn und 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 die beiden DEVK-Vereine „Sicherheit aus eigener Hand“. Deshalb ist die DEVK auch nach wie vor als betriebliche Sozialeinrichtung der Deutschen Bahn anerkannt. So wurde die Erfolgsbeteiligung für das Jahr 2005 den Arbeitnehmern der Deutschen Bahn in 2006 erstmals als arbeitgeberfinanzierter Beitrag zum DEVK-Pensionsfonds gewährt. Damit fördern Bahn und DEVK die betriebliche Altersversorgung der Eisenbahner.

Traditionelles Vertrauensverhältnis

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. Über 8.000 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 anderen 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, der Verband Deutscher Eisenbahner-Sportvereine e.V. (VDES) als Anbieter vielseitiger sportlicher Aktivitäten sowie der dbgs GesundheitsService als etablierter arbeitsmedizinischer Dienst.

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:
Mit sommerlichen
Vorspeisen wirbt die
DEVK für die
DB Altersvorsorge.*

EIN FESTER PLATZ BEI DEN 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 Sonderkonditionen, kurze Wege und bequeme Abwicklung.

Am Anfang starteten 40 DEVK-Mitarbeiter als Bankbetreuer. Heute hat mit bundesweit 180 Bankbetreuern jede zweite Sparda-Geschäftsstelle einen Ansprechpartner der DEVK zum Thema Versicherungen. Der Sparda-Versicherungs-Service wirbt in den Räumlichkeiten der Bank. Produkthinweise finden die rund drei Millionen Sparda-Kunden außerdem auf ihren Kontoauszügen.

Besondere Tarife für Sparda-Kunden

Der Service wird in den nächsten Jahren noch weiter ausgebaut: Die Anzahl der Bankbetreuer wird steigen, ebenso die der Tarife, die auf die besonderen Bedürfnisse der Sparda-Kunden zugeschnitten sind. So bietet die Mehrheit der Sparda-Banken seit 2006 ihren Neukunden eine Bonus-Unfallversicherung an, die im ersten Jahr kostenlos ist. Das Angebot ist sehr beliebt: Von 100 neuen Sparda-Kunden entscheiden sich mehr als 50 für die Bonus-Unfallversicherung.

Gewinnbringende Kooperation

Viele Kunden 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 2006 lassen sich über 132.000 neue Anträge auf die Beratung durch Bankbetreuer zurückführen. Besonders gefragt waren Produkte rund um die Altersvorsorge und Kfz-Versicherungen.



*Das Sparschwein bringt Sparda-Kunden Glück:
Die Bonus-Unfallversicherung ist für Neukunden
im ersten Jahr kostenlos.*

MONEGA-FONDS STEHEN HOCH IM KURS

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 Sparda-Banken sowie des renommierten Bankhauses Sal. Oppenheim. 1999 gegründet, verwaltet Monega seitdem überaus erfolgreich Investmentfonds – für Privatanleger und institutionelle Kunden.

Die Strategie geht auf: viel Rendite, wenig Kosten

Die Fondspalette reicht von Aktien- und Rentenfonds bis zu innovativen Strategiekonzepten. Die Entscheidung für indexnahe und quantitativ gemanagte 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 Indizes wie DAX, DJ Eurostoxx 50 & Co. oder an strengen finanzmathematischen Regeln. Das macht sich in der Kostenstruktur positiv bemerkbar und damit bei der Wertentwicklung.

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: 17,85 Euro pauschal pro Jahr – unabhängig davon, wie viele und welche Fonds im Depot verwaltet werden oder wie hoch die Anlagesumme ist.

Die DEVK profitiert von der erfolgreichen Geldanlage

Die Kapitalanlagegesellschaft Monega blickt wie die DEVK auf ein erfolgreiches Geschäftsjahr 2006 zurück. Zum Jahresende verwaltete Monega insgesamt 4 Milliarden Euro. Für den Absatz der Fonds sorgten auch die DEVK-Berater. Die Monega-Produkte sind ein idealer Baustein, um die Kunden beim Thema Geldanlage kompetent und umfassend zu beraten. Zudem verwaltete Monega wieder sehr erfolgreich einen Teil der Eigenanlagen der DEVK und trug damit zum guten Kapitalanlageergebnis der DEVK bei.

m o n e g a ■
DAS ATTRAKTIVE FONDSKONZEPT



Bulle und Bär können mit der Börsenentwicklung sehr zufrieden sein. Auch die Monega Fonds profitierten von den guten Aktienkursen.

MIT HERZ UND VERSTAND UM DEN ERFOLG KÄMPFEN.

Mit einem guten Team und über vier Millionen treuen Fans spielt die DEVK Jahr für Jahr ganz vorne mit. So verdiente sie sich im Jahr der Fußball-Weltmeisterschaft wieder etliche Auszeichnungen für hervorragende Produkte und Leistungen. Ein Grund zum Jubeln!



AUSZEICHNUNGEN FÜR LEISTUNG UND SERVICE

Mit „hervorragend“ und „exzellent“ loben unabhängige Experten regelmäßig die DEVK, ihre Produkte und Dienstleistungen. Ein paar Beispiele für Spitzenbewertungen und gute Testergebnisse aus dem Jahr 2006:

Ausgezeichnete Lebensversicherung

Die Kölner Rating-Agentur Assekurata verlieh dem Lebensversicherungsverein und der DEVK Allgemeine Leben im Januar jeweils das Qualitätsurteil „A+“ (sehr gut). Der Lebensversicherungsverein schnitt in den Teilqualitäten Sicherheit, Gewinnbeteiligung und Erfolg sogar mit „exzellent“ ab. Außerdem bekamen beide DEVK-Lebensversicherer vier von fünf Sternen beim Finsinger-Rating. Der Professor für Finanzdienstleistungen untersucht seit 1997 exklusiv für die WirtschaftsWoche die Finanzstärke der deutschen Lebensversicherer.

Verlässliche Autoversicherung

Die Zeitschrift FINANZtest untersuchte in Ausgabe 4/2006 zehn Modellfälle in der Kfz-Versicherung. Neun Mal kam die DEVK mit dem Tarif K-Aktiv unter die zehn günstigsten Anbieter: davon drei Mal auf Platz 1. Und map – report zeichnete Ende November die Kfz-Versicherung der DEVK Allgemeine und des DEVK Sach- und HUK-Vereins zum siebten Mal in Folge mit „mmm“ aus: der höchstmöglichen Bewertungsstufe für „langjährige hervorragende Leistungen“.

Exzellente Schadenversicherung

Ebenfalls zum siebten Mal in Folge zeichnete Assekurata die beiden DEVK-Schadenversicherer mit der Bestnote „A++ exzellent“ aus. Nach Ansicht der Experten sind die beiden Schadenversicherer der DEVK damit „exzellent“ aufgestellt für die Herausforderungen, die der steigende Wettbewerb mit sich bringt.

Beste Hundehalter-Haftpflichtversicherung

Das Magazin GELD KOMPAKT empfahl im Mai 2006 die Hundehalter-Haftpflichtversicherung der DEVK. Die Finanzzeitschrift verlieh ihr das Siegel für die günstigste Versicherung. Begründung: gutes Preis-Leistungs-Verhältnis, Beitragsrabatt bei der Versicherung mehrerer Tiere.

Empfehlenswerte Rechtsschutzversicherung

Das Magazin FINANZtest verglich in Ausgabe 6/2006 ausführlich Rechtsschutzversicherungen. Bei den klassischen Verkehrsrechtspolice riet FINANZtest ausdrücklich zum Angebot der DEVK. Auch die Zeitschrift test zählt die DEVK wegen ihrer günstigen Konditionen zu den Top Ten der Rechtsschutzversicherungen.

Hochzufriedene Kunden

Die bundesweite Versicherungsmarktstudie KUBUS (veröffentlicht im November 2006) bestätigte: Die Kunden sind mit der DEVK sehr zufrieden. Basierend auf dem Kundurteil verlieh die unabhängige Kölner MSR Consulting Group der DEVK das Gütesiegel „hervorragend“ in den Kategorien Preis-Leistungs-Verhältnis, Produktangebot und Gesamtzufriedenheit.





PARTNERSCHAFT AUF AUGENHÖHE 05

EIN STARKER PARTNER PACKT MIT AN.

Im Notfall ist die DEVK schnell erreichbar und leistet sofort tatkräftige Hilfe. Rund 2.100 hauptberufliche Vertriebspartner kümmern sich persönlich um die Anliegen ihrer Kunden. Darüber hinaus engagiert sich die DEVK für soziale Zwecke. Ein guter Fang!



SOZIALE VERANTWORTUNG LEBEN

Als betriebliche Sozialeinrichtung der Deutschen Bahn legt die DEVK traditionell großen Wert auf soziales Engagement. So bietet das Unternehmen auch seinen Mitarbeitern gute Entwicklungschancen. Das bestätigt unter anderem das Karriere-Rating der Assekurata Rating-Agentur. Dabei erzielte die DEVK auf Anhieb das Qualitätsurteil A (gut). Dieses Ergebnis ist für die Branche eine Premiere: Denn als erste Versicherung mit Ausschließlichkeitsvertrieb hat sich die DEVK diesem Rating unterzogen. Das gute Gesamturteil bestätigt die überdurchschnittliche Attraktivität der DEVK für ihre Mitarbeiter. Hinzu kommt das soziale Engagement des Unternehmens, das die Evangelische Kirche in Deutschland (EKD) bereits auszeichnete mit dem Arbeitsplatzsiegel „ARBEIT PLUS“ für hervorragende Beschäftigungspolitik.

Großes Engagement von Azubis

Außerdem unterstützt das Unternehmen soziales Engagement junger Menschen. So fördert die DEVK das Projekt „Bahn-Azubis gegen Hass und Gewalt“. 2006 beteiligte sich die DEVK gleich mit drei Azubi-Teams. Alle drei Projektgruppen zählten zu den besten Teams des Wettbewerbs insgesamt. Den zweiten Platz verdienten sich die Azubis aus der Regionaldirektion Hamburg. Sie hatten im Bahnhof Altona eine Fotoausstellung mit Unterschriftenaktion zum uneingeschränkten Schutz von Kindern organisiert und später ein großes Fest für 80 Sprösslinge aus einem SOS-Kinderdorf. Platz drei des Wettbewerbs ging an den Nachwuchs der DEVK Zentrale. Die jungen Leute aus dem ersten Lehrjahr hatten unter dem Motto „Kicken gegen Hass und Gewalt“ ein multikulturelles Fußballturnier in Köln ausgerichtet.

Kinder sind Herzenssache

Das Schicksal der Kinder in Deutschland und der Welt liegt der DEVK besonders am Herzen. Im Jahr 2006 war das Unternehmen zum 12. 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). Insgesamt hat Herzenssache bereits weit über 300 Projekte gefördert, die Kinder und Jugendliche in Not unterstützen. Bei der Auswahl entscheidet die DEVK mit.

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.



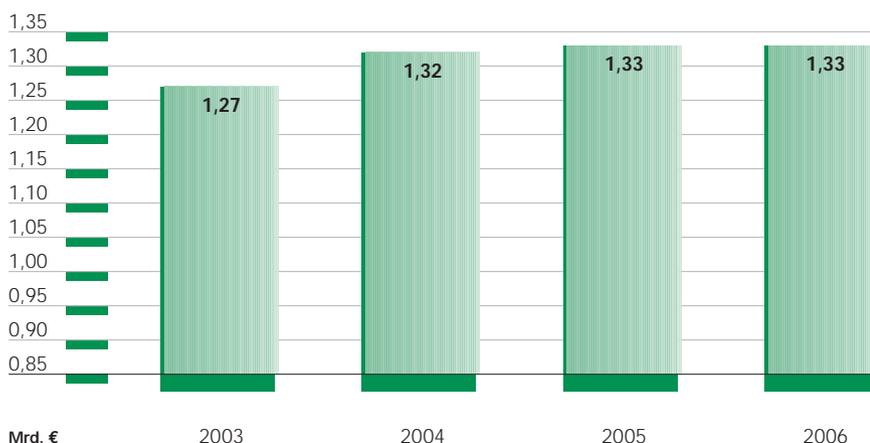
DIE DEVK-SCHADENVERSICHERUNG

Die deutschen Schaden- und Unfallversicherer blicken auf ein recht erfreuliches Geschäftsjahr 2006 zurück. Allerdings war das Beitragsaufkommen auf Grund des hohen Preisdrucks in der Kraftfahrtversicherung leicht rückläufig (– 0,9 Prozent). Da aber der Schadenaufwand lediglich um 0,5 Prozent anstieg, verschlechterte sich die Combined ratio – also das Verhältnis von Aufwendungen für Schäden und Kosten zu den Beitragseinnahmen – nach vorläufigen Berechnungen nur moderat auf 93 Prozent (2005: 90,8 Prozent). Über alle Sparten hinweg sank das versicherungstechnische Ergebnis der Branche von rund 5 Milliarden Euro im Vorjahr auf knapp 4 Milliarden Euro. Erneut sehr erfreulich entwickelten sich die Aktienmärkte.

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

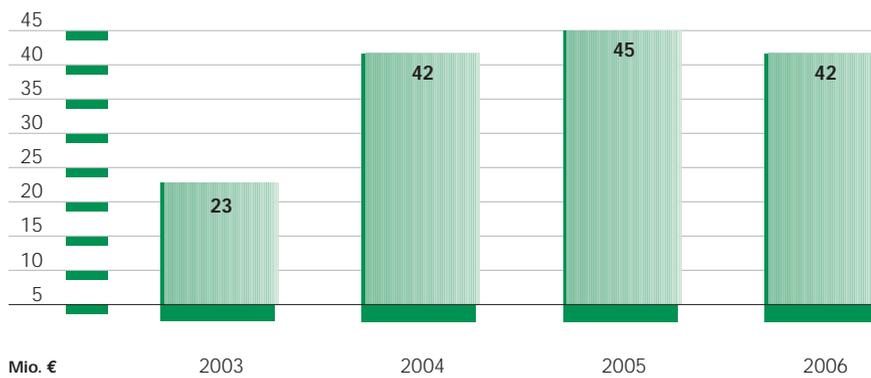
- DEVK Sach- und HUK-Versicherungsverein a.G.
- DEVK Rückversicherungs- und Beteiligungs-Aktiengesellschaft
- DEVK Allgemeine Versicherungs-Aktiengesellschaft
- DEVK Rechtsschutz-Versicherungs-Aktiengesellschaft
- SADA Assurances S.A., Nîmes

Im Schaden- und Unfallversicherungsgeschäft lagen die Beitragseinnahmen des DEVK-Schadenkonzerns auf Vorjahresniveau (– 0,1 Prozent). Damit schnitt die DEVK deutlich besser ab als die deutsche Schaden- und Unfallversicherungsbranche insgesamt. Wegen wachsender Aufwendungen für Schäden und Kosten verringerte sich das versicherungstechnische Ergebnis – trotz einer gegenüber dem Vorjahr gesunkenen Zuführung zur Schwankungsrückstellung – um 3 Millionen Euro auf 42 Millionen Euro.



Beitragseinnahmen in der DEVK-Schaden- und Unfallversicherung.

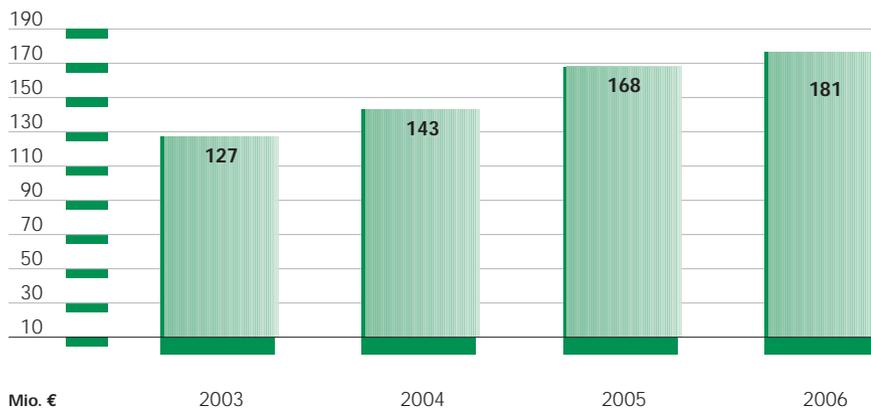
Deutlich verbessert hat sich in der nichtversicherungstechnischen Rechnung des Schaden-Konzerns das Netto-Kapitalanlageergebnis. Es stieg um 32 Millionen Euro auf 211 Millionen Euro. Zusätzlich wurden die Bewertungsreserven im Bereich der Aktien und Investmentanteile weiter ausgebaut.



Versicherungstechnisches Ergebnis nach Veränderung der Schwankungsrückstellung.

Jahresüberschuss gestiegen

Nach versicherungstechnischem und nichttechnischem Ergebnis wurde im DEVK-Schadenkonzern das Ergebnis der normalen Geschäftstätigkeit von 168 Millionen Euro im Vorjahr auf 181 Millionen Euro gesteigert – ein sehr zufriedenstellendes Ergebnis. Nach Steuern verblieb ein auf 85 Millionen Euro gesteigener Betrag.



Jahresüberschuss vor Steuern.

DIE DEVK-LEBENSVERSICHERUNG

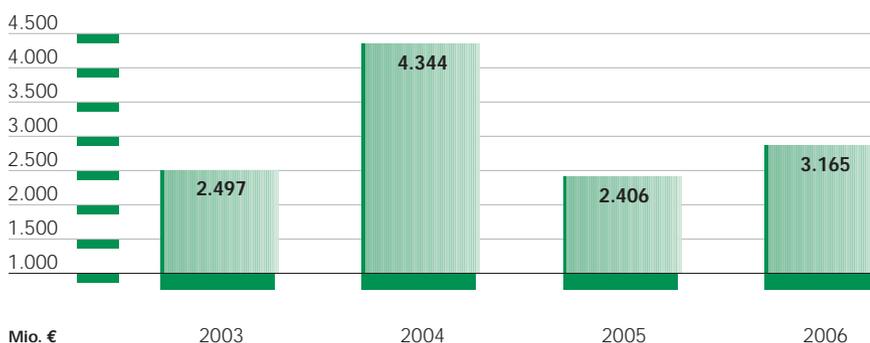
2006 war für die deutsche Lebensversicherungsbranche ein erfolgreiches Geschäftsjahr. Bei einem erfreulich guten Neugeschäft, das zunehmend von Rentenpolicen dominiert wird, konnten die Beitragseinnahmen (ohne Beiträge von Pensionskassen und Pensionsfonds) um 2,9 Prozent gesteigert werden. Neben dem guten Neugeschäft entwickelten sich auch die Aktienmärkte sehr positiv. Von Jahresmitte bis Jahresende verzeichnete der DAX eine kontinuierliche Aufwärtsbewegung. Er stieg in 2006 um fast 1.200 Punkte und schloss mit rund 6.600 Punkten nahezu auf Jahreshöchststand.

Diese Rahmenbedingungen begünstigten auch die Geschäftsentwicklung der DEVK, 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

Erfreuliches Neugeschäft

Wie die Branche insgesamt verzeichneten auch die beiden DEVK-Lebensversicherer gute Zuwächse im Neugeschäft. Dabei lagen die Zuwachsraten deutlich über dem Branchenschnitt. So konnte die DEVK ihren Lebensversicherungsbestand nach Versicherungssumme um 6,1 Prozent auf 25,2 Milliarden Euro ausbauen, während die Branche nur einen Zuwachs von 2,4 Prozent erzielte.

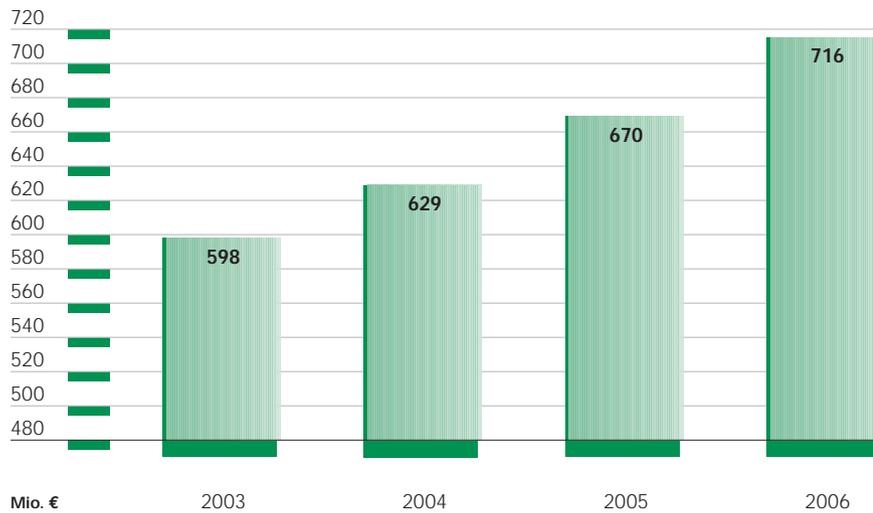


*Neuzugang nach
Versicherungssumme.*

Beitragsentwicklung überdurchschnittlich

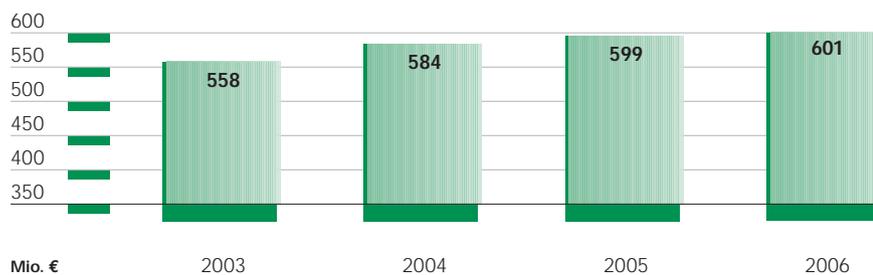
Die Beitragseinnahmen legten im Berichtsjahr um 6,8 Prozent auf 716 Millionen Euro zu. Der Branchendurchschnitt (+ 2,9 Prozent) wurde damit deutlich übertroffen.

Die Zufriedenheit der DEVK-Kunden zeigt sich unter anderem in der Stornoquote. Sie ist gegenüber dem Vorjahr (4,37 Prozent) nur leicht gestiegen auf 4,43 Prozent – und liegt damit weiterhin niedriger als der Schnitt der Gesamtbranche (5,05 Prozent), die ebenfalls einen leichten Anstieg verzeichnete.



*Beitragseinnahmen
in der DEVK-Lebens-
versicherung.*

Die an die Versicherungsnehmer ausgezahlten Leistungen betragen im Berichtsjahr 601 Millionen Euro (599 Millionen Euro im Vorjahr) – ein Anstieg um 0,3 Prozent. Bei den ausgezahlten Leistungen handelt es sich um Aufwendungen für Versicherungsfälle und Rückkäufe sowie für ausgezahlte Überschussguthaben.



*Ausgezahlte Leistungen für
Lebensversicherungen.*

Die sehr freundliche Entwicklung der Kapitalmärkte beeinflusste auch die Kapitalanlageergebnisse der DEVK-Lebensversicherung positiv. Mit einer Nettoverzinsung von 5,9 Prozent wurde ein weit überdurchschnittlicher Wert erzielt. In der Folge ergibt sich ein Anstieg des Gesamtüberschusses – das ist der Jahresüberschuss nach Steuern zuzüglich der Aufwendungen für Beitragsrückerstattungen – von 158 auf 229 Millionen Euro. Davon wurden 96,5 Prozent beziehungsweise 221 Millionen Euro der Rückstellung für Beitragsrückerstattung (RfB) zugeführt, dem „Gewinntopf“ für die Versicherten.

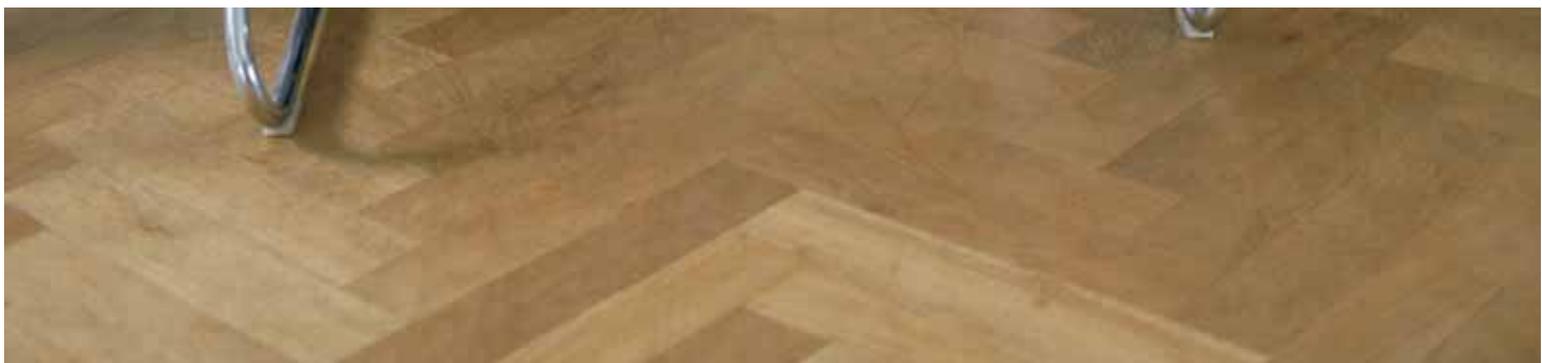
Weit höher ist der Betrag, der den Versicherten insgesamt im abgelaufenen Geschäftsjahr zugeflossen ist. Er setzt sich zusammen aus der Zuführung zur RfB, der Direktgutschrift und den Zinsen auf angesammelte Überschussanteile: in der Summe rund 309 Millionen Euro.



PARTNERSCHAFT AUF AUGENHÖHE 06

FREUNDSCHAFT GEHT HAND IN HAND MIT VERTRAUEN.

Wenn es darauf ankommt, hilft die DEVK schnell und unkompliziert. Seit mehr als 120 Jahren ist sie als Versicherungsverein auf Gegenseitigkeit ein verlässlicher Partner. Das Prinzip: Versicherungsschutz von Kollege zu Kollege. Diese Botschaft kommt auch heute noch an!



DIE ORGANISATION DER DEVK

Die DEVK ist rund 120 Jahre alt. Sie 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
Unternehmenskommunikation
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 (6 Cent pro Anruf)
Fax: 0221 757-2200
E-Mail: info@devk.de
www.devk.de

