

NÜRNBERGER Versicherung Strategie 2025.



**Wo Sie im Leben
auch hinwollen,
wir haben den
passenden Schutz.**

www.nuernberger.de

Wir sind die NÜRNBERGER.

- Unser Leistungsversprechen:
Schutz und Sicherheit seit 1884
- Unabhängig von Großkonzernen —
ausgezeichnete Finanzstärke
- Rund 4,2 Milliarden EUR Umsatz und über
4.000 Mitarbeiter vor allem in Deutschland
- 2,8 Millionen Kunden (privat und KMU)
- 5 Vertriebswege



Unsere Vision und Mission.

Vision

Wir wollen, dass Menschen einfach den passenden Schutz finden.

Mission

Wir sind die Versicherung, die verlässlich nach 3 einfachen Prinzipien funktioniert: klar, unkompliziert, solide. Unsere Unabhängigkeit hilft uns dabei, die Menschen ins Zentrum unseres Handelns zu stellen.

Attraktive und stabile Dividende durch profitables und diversifiziertes Geschäftsmodell.

- Leben: Auf Vorjahresniveau, aber Wachstum im profitablen BU-Geschäft
- Schaden: Fokussierung auf profitables Geschäft
- Konzernergebnis: Steigerung um 22 % ggü. Vj.
 - Leben: +2 Mio. EUR
 - Vers.techn. Ergebnis Schaden: +10 Mio. EUR
 - Rest: -2 Mio. EUR (Sondereffekte 2015 u. 2016)
- Eigenkapitalbasis gestärkt
- EK-Rendite in einem sehr schwierigen Marktumfeld deutlich gesteigert (+20 %)

Auch 2017 wird ein sehr gutes Ergebnis erwartet (ca. 60-65 Mio. EUR)

NÜRNBERGER Beteiligungs-Aktiengesellschaft*	2015	2016	Δ
Jahresüberschuss	45	43	-3,1 %
Dividendensumme	35	35	stabil
NÜRNBERGER KONZERN*	2015	2016	Δ
Gebuchte Bruttobeiträge	3.363	3.335	-0,8 %
Leben	2.483	2.466	-0,7 %
Schaden	679	665	-2,1 %
Kranken	204	207	+1,5 %
Konzernergebnis	49	59	+22,0 %
Kapitalanlagen	26.684	27.635	+3,6 %
Eigenkapital	706	730	+3,4 %
EK-Rendite in %	7,4	8,8	+20 %

Rating (NLV, NAV, NKV***) **,A+' (Ausblick stabil)** **FitchRatings**

Solvency II Bedeckungsquote der Gruppe (31.12.2016)

262 %**

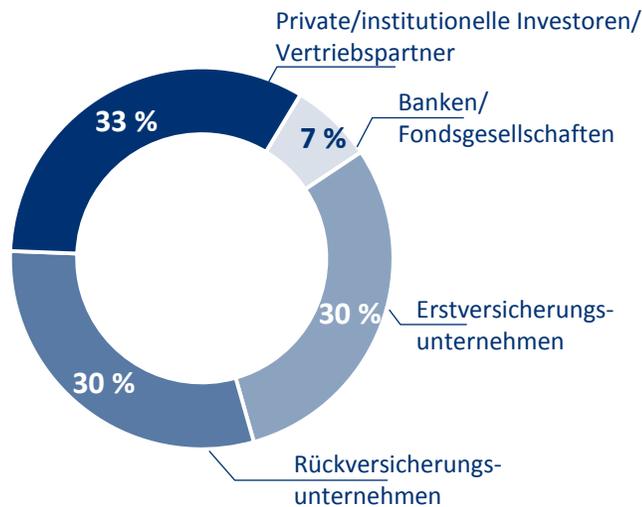
*In Mio. EUR, soweit nicht anders angegeben
**Aufsichtsrechtliche Bedeckungsquote inkl. Übergangsmaßnahmen

***NÜRNBERGER Lebensversicherung AG,
NÜRNBERGER Allgemeine Versicherungs-AG,
NÜRNBERGER Krankenversicherung AG

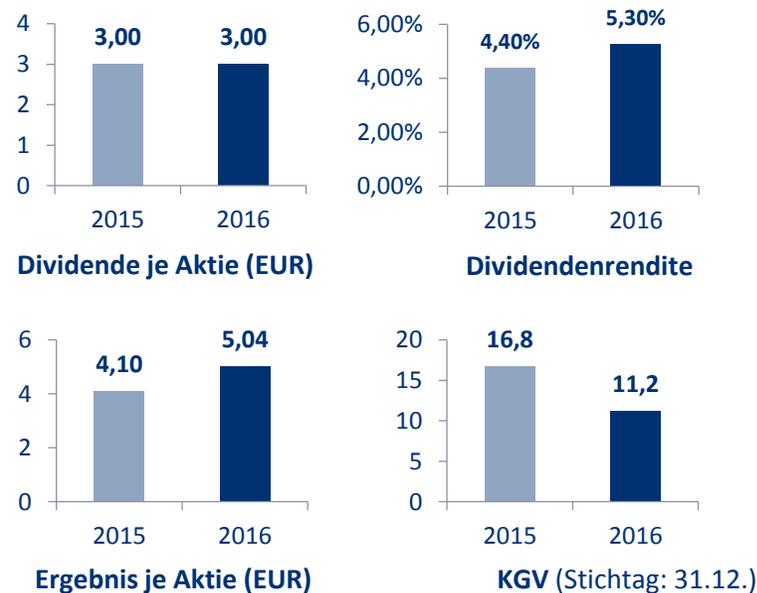
Aktie: attraktive Bewertung.

- Marktkapitalisierung zum 31.10.2017: 779,1 Mio. EUR
- Dividende: seit Gründung der NBG* (1989) steigende oder konstante Dividende
- Steigerung des Ergebnisses je Aktie um über 20 % in 2016

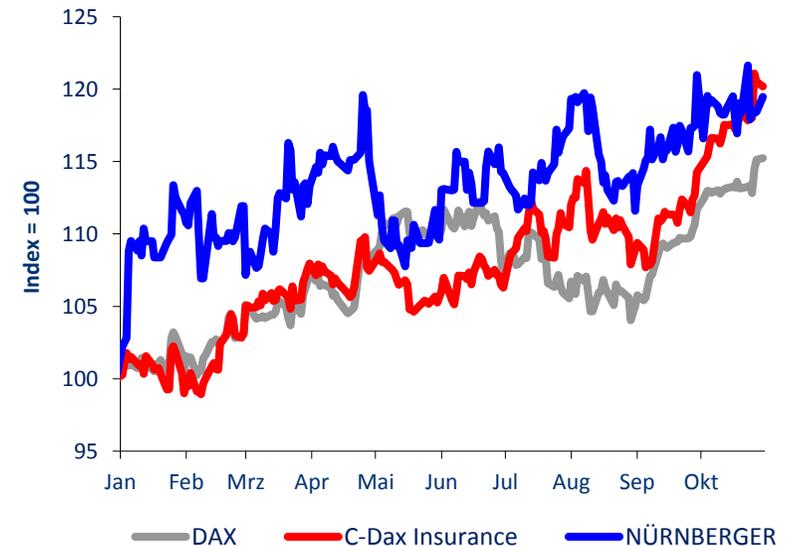
Langjähriger, stabiler Aktionärskreis aus der Branche



Kennzahlen Aktie



Kursverlauf NBG-Aktie/DAX/Versicherungs-Index 01.01.2017 bis 31.10.2017



*NÜRNBERGER Beteiligungs-Aktiengesellschaft

Starke Position 2017 als Ausgangspunkt für die Strategie 2025 – profitable und gut diversifizierte Geschäftsfelder.



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

Starke Position 2017 als Ausgangspunkt für die Strategie 2025 – gut diversifizierter Vertrieb und breite Kundenbasis.



Vertrieb

Leben:

Diversifizierter Vertriebszugang mit Schwerpunkt bei freien Vermittlern

Schaden:

USP-Vertriebe Familienschutz und Autohaus

Kranken:

Diversifizierter Vertriebszugang, insbesondere über Kooperationen und direkt

Kunden

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

Marktführer schenken uns ihr Vertrauen!



Strategie 2025: nachhaltiger Anstieg der Profitabilität in allen Geschäftsfeldern.

Segmente	Ziele	2016	Quantitatives Ziel	2020**	2025
Konzern	Eigenkapitalrendite	8,8 %	> 10 %		
	Pay-out-Ratio	58 %	≈ 50 %		
	Solvabilität*	262 %	> 300 %		
Kerngeschäftsfelder	Leben Segmentergebnis (n. St.)	33,4 Mio. EUR	60 Mio. EUR		
	Schaden Segmentergebnis (n. St.)	25,6 Mio. EUR	38 Mio. EUR		
Nicht-Kerngeschäft	Ergebnis (n. St.)	10 Mio. EUR	14 Mio. EUR		
Vertrieb und Marke	Direktvertriebsanteil am Neugeschäft	0 %	> 10 %		
Digitales Geschäftsmodell	Kundenbeziehungen außerhalb des konv. Versicherungs-/Bankgeschäfts	0	> 200.000		

- ▶ Ausbau des profitablen Versicherungsgeschäfts
- ▶ Aufbau eines Direktvertriebs
- ▶ Aufbau eines digitalen Geschäftsmodells

*Aufsichtsrechtliche Bedeckungsquote inkl. Übergangsmaßnahmen
 **Grad der Zielerfüllung: Reduzierung des Deltas

Bereits angestoßene Digitalisierungsmaßnahmen zielen auf Steigerung der Effizienz und mehr Umsatz.

„Digitale Dividende“

Automatisierung bisher manueller Tätigkeiten

- Dunkerverarbeitung
- Self-Services für Kunden und Vermittler

Elektronischer Datenaustausch mit Vermittlern, Kooperationspartnern und Behörden

Einsatz von künstlicher Intelligenz und Analytics zur Automatisierung komplexer Aufgaben
z. B. bei der Betrugserkennung

Weiterentwicklung des Geschäftsmodells

Verbesserung der Interaktion mit Kunden und Vermittlern (schneller, komfortabler, transparenter, individueller)

- Realtime-Prozesse
- Prozesstransparenz

Entwicklung neuer Produkte und Services in vernetzten Ökosystemen: versicherungsnahe Produkte, digitale Mehrwertdienste

- Assistance-Leistungen
- CodeCamp:N – Finanz- und Vorsorge-App flip

Strategische Maßnahmen sichern Zielerreichung 2025.

Zielbild 2025

Ertrag und Stabilität

- Verlässliche Dividendenentwicklung
- Attraktive Eigenkapitalrendite
- Festigung der Solvency-II-Position

Kosteneffizienz erhöhen
durch Digitalisierung

Ausgezeichnete Zufriedenheit bei

- Kunden und
- Vermittlern

Kundenorientierung erhöhen
durch Optimierung von
Strukturen und Prozessen

Renditestarke
Marktsegmente
weiter ausbauen

Kerngeschäftsfelder

Führende Marktposition in
ausgewählten Segmenten

Vertrieb

- Multi-Access-Vertrieb
- Starke Marke & Bekanntheit

Direktvertrieb aufbauen

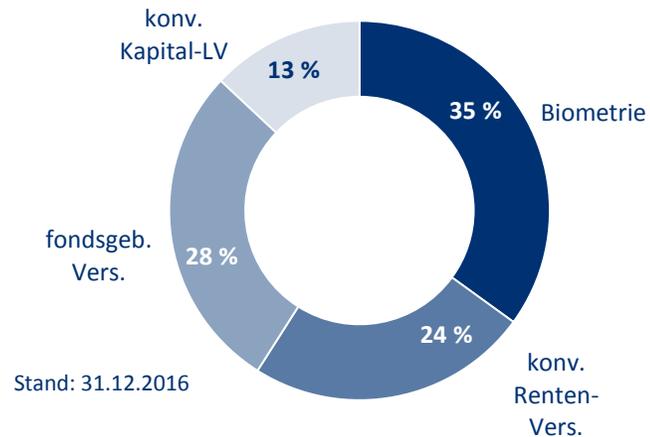
Die NÜRNBERGER Aktie bietet Ihnen ...

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

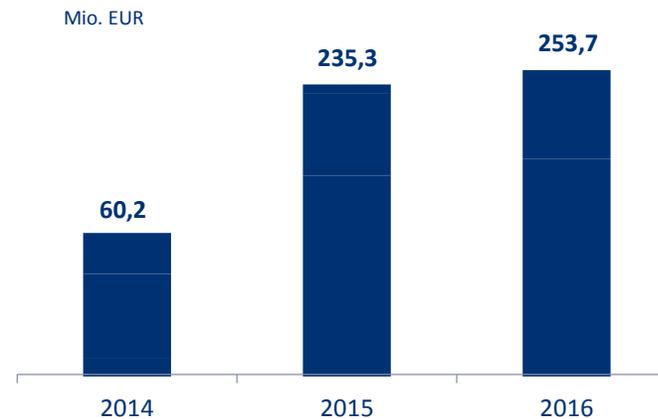


Anhang

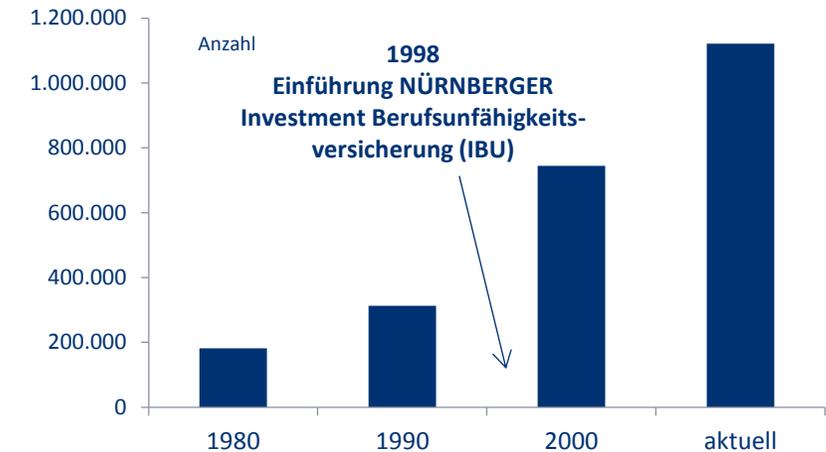
Aufteilung der laufenden gebuchten Beiträge



Versicherungstechnisches Ergebnis NLV



Entwicklung des BU-Bestands seit 1980



Position am Markt

- Nr. 8 von 80 nach laufend gebuchtem Beitrag*
- Hervorragende Produkt- und Unternehmensratings (u. a. Franke und Bornberg, Fitch, Morgen & Morgen, etc.)**

Profitabilität

- Nachhaltig sehr hohes und steigendes vers.-techn. Ergebnis

Produkte und Spezialisierung

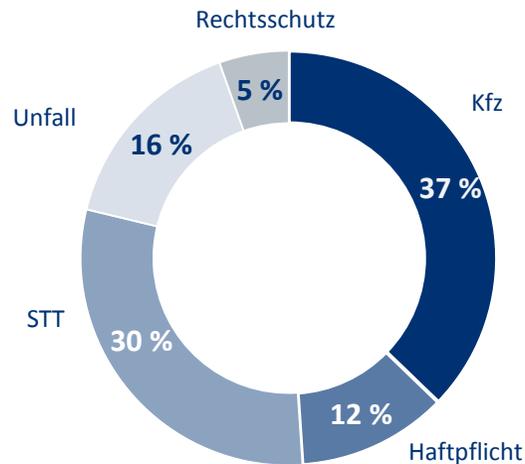
- TOP-Anbieter bei der Berufsunfähigkeitsabsicherung, 1,1 Mio. BU-Verträge mit 706 Mio. EUR Prämieinnahmen (2016)
- TOP-Anbieter bei fondsgebundenen Versicherungen
- Dread Disease Ernstfallschutz (2. Platz AssCompact Trends I/2017**)

*Quelle: Geschäftsberichte der deutschen Lebensversicherungsunternehmen 2016

**Quelle: <https://www.nuernberger.de/ueber-uns/unternehmen/ratings/>

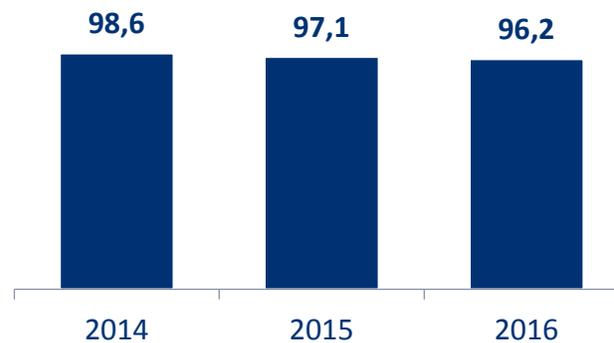
Geschäftsfeld Schaden und Unfall im Überblick.

Aufteilung der Beitragseinnahmen

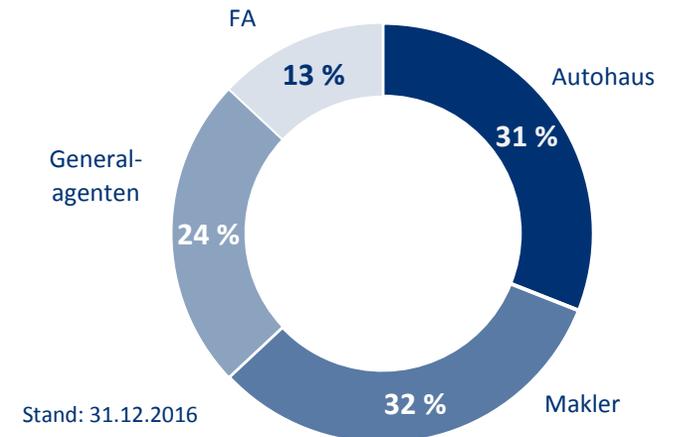


Stand: 2017 (Prognose)

Combined Ratio



Beitragsaufteilung nach Vertriebswegen



Stand: 31.12.2016

Position am Markt

- Alleinstellungsmerkmale: Vertriebswege Autohaus und Familienschutz
- Qualitäts- und Serviceorientierung: hohe Kompetenz in Underwriting und Schadenregulierung, diverse TÜV-Zertifizierungen, Makler-Champion

Profitabilität

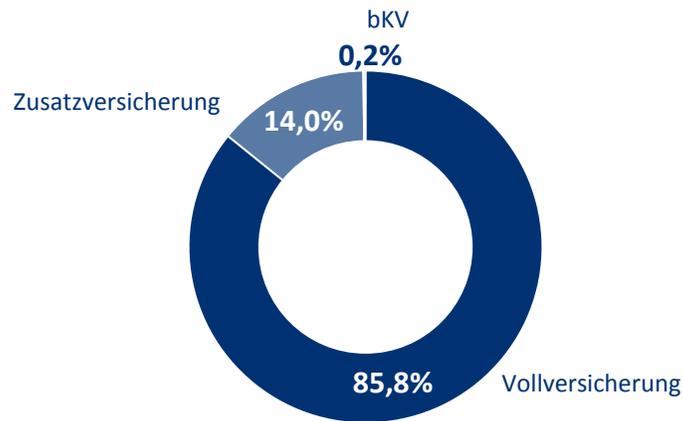
- Ertragsorientiertes Wachstum
- Vorteilhafte Entwicklung der Combined Ratio
- Beteiligung an dem neuen Schadenversicherer Bene Assicurazioni in Mailand/Italien

Produkte und Spezialisierung

- Seit 1984 berufsständischer Versicherer des deutschen Kfz-Gewerbes (ZDK); Kooperationen mit dem Ford-Partnerverband, der RCI Banque als Vertreter der Marken Renault/Dacia/NISSAN und der MKG Bank für Mitsubishi/ISUZU
- TOP-Produkte: NÜRNBERGER Autovers. WerkstattPlus, ProfiLine, Wohnungsschutzbrief, Unfall-Schutzbrief

Geschäftsfeld Kranken im Überblick.

Aufteilung der gebuchten Beiträge

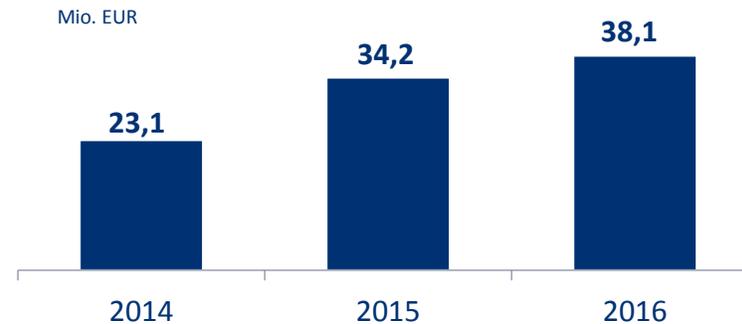


Stand: 31.12.2016

Position am Markt

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

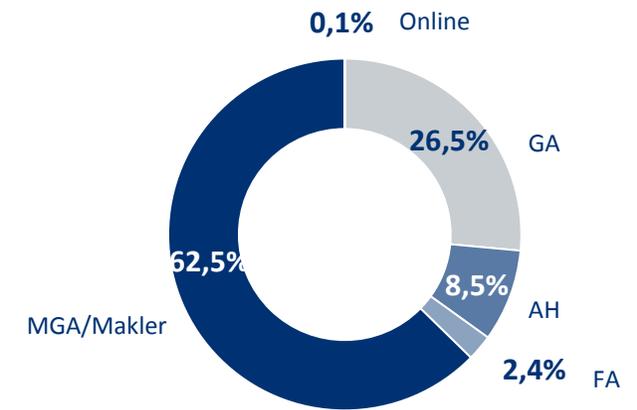
Rohüberschuss in der Krankenversicherung



Profitabilität

- Zusatzversicherung – sehr ertragreiches Geschäftsfeld in der Krankenversicherung nach Art der Schadenversicherung
- Geringe Schadenquoten im Marktvergleich (Gesamtbestand)

Beitragsaufteilung nach Vertriebswegen



Stand: 31.12.2016

Produkte und Spezialisierung

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

Haftungsausschluss.

Diese Präsentation wurde durch die NÜRNBERGER Beteiligungs-AG, die Holding der NÜRNBERGER Versicherung, ausschließlich zu Informationszwecken im Rahmen des Deutschen Eigenkapitalforums 2017 am 27.11.2017 erstellt.

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

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

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

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