



Dextra Rechtsschutz AG

Dextra Rechtsschutz AG Projekteinführung FINMA

Bern, 11. April 2012

Übersicht

- 1. Idee einer neuen Rechtsschutz-Versicherungsgesellschaft**
- 2. Gesellschaft**
- 3. Branche, Markt, Produkte, Leistungserbringung**
- 4. Unternehmensstrategie**
- 5. Verwaltungsrat, Investoren, Outsourcing-Partner**
- 6. Management, Beziehungen**
- 7. Operative Planung**
- 8. Finanzplanung**
- 9. Natur des Rechtsschutzrisikos**
- 10. Fragen**



1. Idee einer neuen Rechtsschutz-Versicherungsgesellschaft

- **Ungesättigter Markt: auch 2011 wieder 7% Prämienwachstum**
- **Rechtsschutz: stabil gutes Schadenrendement um 50%**
- **Platz für neue Anbieter**
- **Echte Unabhängigkeit, wie vom Gesetzgeber gewünscht**
- **Kostenvorteil durch Zentralisierung**
- **Kostenvorteil durch moderne, massgeschneiderte IT**
- **Kostenvorteil durch neue Vertriebsstruktur**
- **Kostenvorteil durch Wegfall des Konzernaufwandss**
- **Fachwissen, Erfahrung und Vernetzung des Teams**



2. Gesellschaft

- **Dextra lat. = Die rechte Hand, oft i.S. von Justiz, Gesetz**
- **Anbieten von Rechtsschutzversicherungen aller Art**
- **Aktiengesellschaft mit Investoren ausserhalb von Versicherungskonzernen, Unternehmerteam von 4 Personen, alle langfristig orientiert**
- **Ein Standort (voraussichtlich Zürich), bei Bedarf zweiter Standort Romandie geplant**
- **Unternehmerteam Geschäftsleitung: erfahren, unternehmerisch, mehrsprachig**
- **Verwaltungsrat: klein, aktiv, ergänzt Skills der GL**
- **Tägliches Geschäft durch Unternehmerteam, Ergänzung durch Assistenzkräfte und Juristen bei gesichertem Bedarf**
- **Geringer Backoffice-Aufwand durch moderne IT**
- **Outsourcing IT, Buchhaltung, Aktuariat**



3. Branche, Markt, Produkte, Leistungserbringung

- **Branche durch Ausbau des Angebots seit Jahrzehnten im konstanten Wachstum von durchschnittlich 7%**
- **Marktsättigung in den nächsten 10 Jahren nicht erwartet, grosses Potenzial im Betriebsrechtsschutz**
- **Wird von Versicherungskonzernen vor allem zur Alimentierung des Aussendienstes verwendet**
- **Ambivalente Entwicklung auf dem Markt bezüglich Produkte**
- **Grosses Potenzial bei der Kundenorientierung**
- **Grosses Potenzial bei der Leistungserbringung im Sinne des Gesetzgebers**



4. Unternehmensstrategie

- **Unabhängigkeit: Keine Interessenkonflikte bei der Leistungserbringung, garantierte Vertraulichkeit in Rechtsfällen**
- **Kostenführerschaft durch Zentralisierung, massgeschneiderte moderne IT, Vertriebsstruktur, Wegfall Konzernaufwand**
- **Mehr Leistung für den Kunden (tiefere Kosten, damit geringerer Preis bei gleicher Deckung, ständiger Ansprechpartner in Rechtssachen)**
- **Kostengünstiger Vertrieb über unabhängige Makler, Internet, Grossverbände und Partner**



5. Verwaltungsrat, Investoren, Outsourcing-Partner

- **VR:**
 - **Dr. Martin Lanz, Schellenberg Wittmer, Regulatorisches**
 - **Andreas Weiersmüller, Ökonom mit Spezialität Venture Capital, unternehmerische Begleitung**
 - **Versicherungsspezialist: CEO Peter Dähler als Delegierter**
- **Langfristig orientierte Investoren, Private oder Family-Office, kleinere Investoren aus dem Beziehungsnetz**
- **IT-Anbieter mit besten Referenzen aus der Branche**
 - **Eurokaution inkl. Partner Bâloise, Zurich, Axa**
 - **idirect360**
- **Aktuariat Alena Kouba**
- **Buchhaltung**
- **Revision**



6. Management, Beziehungen

- **CEO Peter Dähler:** 5 Jahre Rechtsanwalt, 10 Jahre CAP Leiter Spezialgeschäft, GL, 2 Jahre DAS Leiter Spezialgeschäft, Makler und Partner, zuletzt Mandate als CEO Prozessfinanzierer, Anwalt und Versicherungsbroker
- **CRO Daniel Buchs:** 6 Jahre Gerichtsschreiber und Rechtsanwalt, 3 Jahre CAP Spezialgeschäft (Underwriting und Leistungserbringung), 2 Jahre Legal & Compliance Officer Vermögensverwalter
- **COO Patrik Howald:** Rechtsanwalt, 7 Jahre Versicherungsjurist, 2 Jahre CAP Spezialgeschäft und Vertriebsprojekt, 6 Jahre Führungsfunktion Schaden Allianz Suisse, aktuell Leiter Sach- und Vermögensschaden
- **CAO Hugo Nuss:** dipl. Organisator, 7 Jahre Versicherung, 7 Jahre IT, 6 Jahre Rechtsschutz Spezialgeschäft, aktuell Leiter Spezialgeschäft CAP
- **Starkes Kunden-, Verbands-, Partner- und Anwaltsnetzwerk**

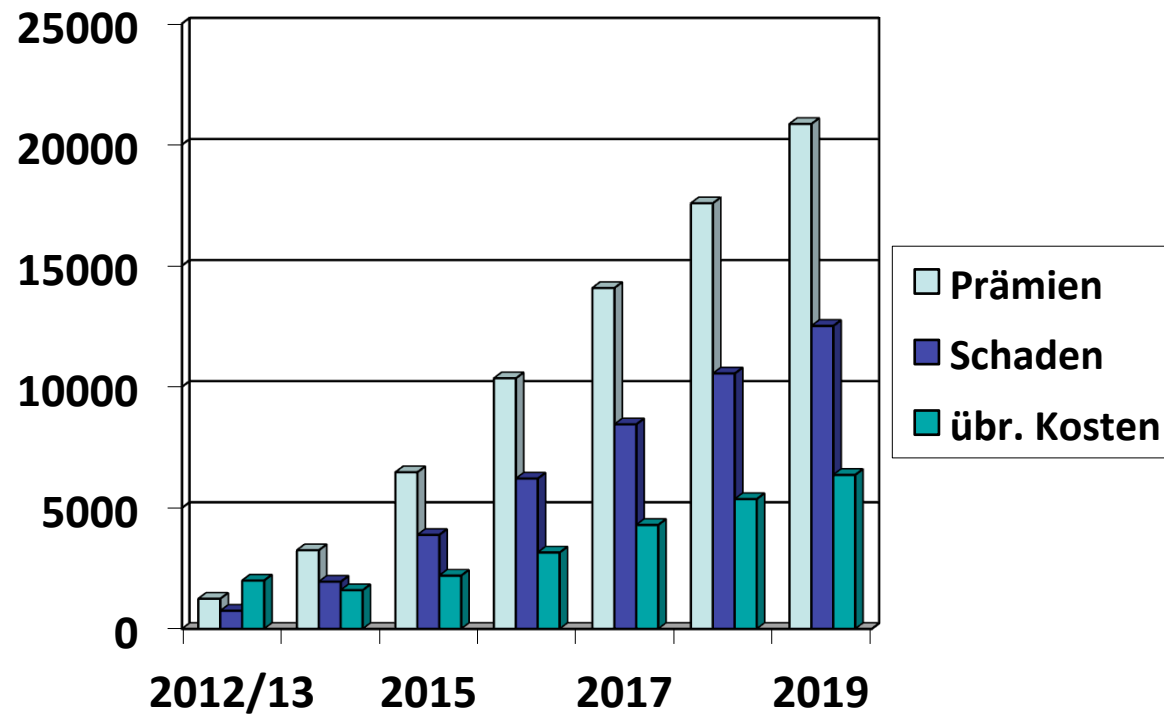


7. Operative Planung

- **2012:**
 - **Dextra Rechtsschutz AG gegründet**
 - **Investorenverträge**
 - **IT und Homepage**
 - **Gesuch / Bewilligung FINMA**
 - **Vorgespräche Verbände, Partner, Makler**
- **2013:**
 - **Ziel 01.01.2013 operativ**
 - **Wachstum und Leistungserbringung gemäss Plan**
 - **Implementierung Risikomanagement und Reporting**

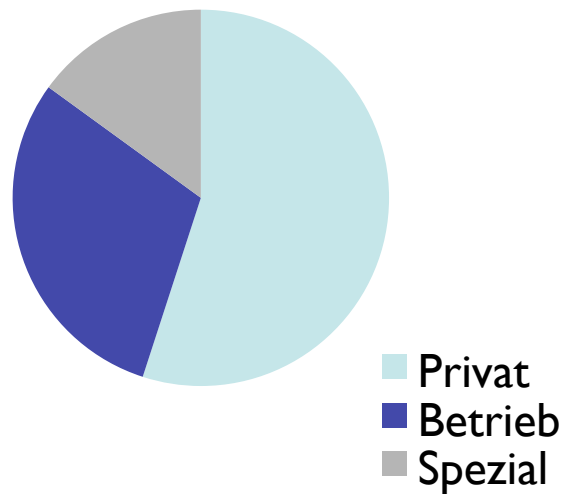


8. Finanzplanung

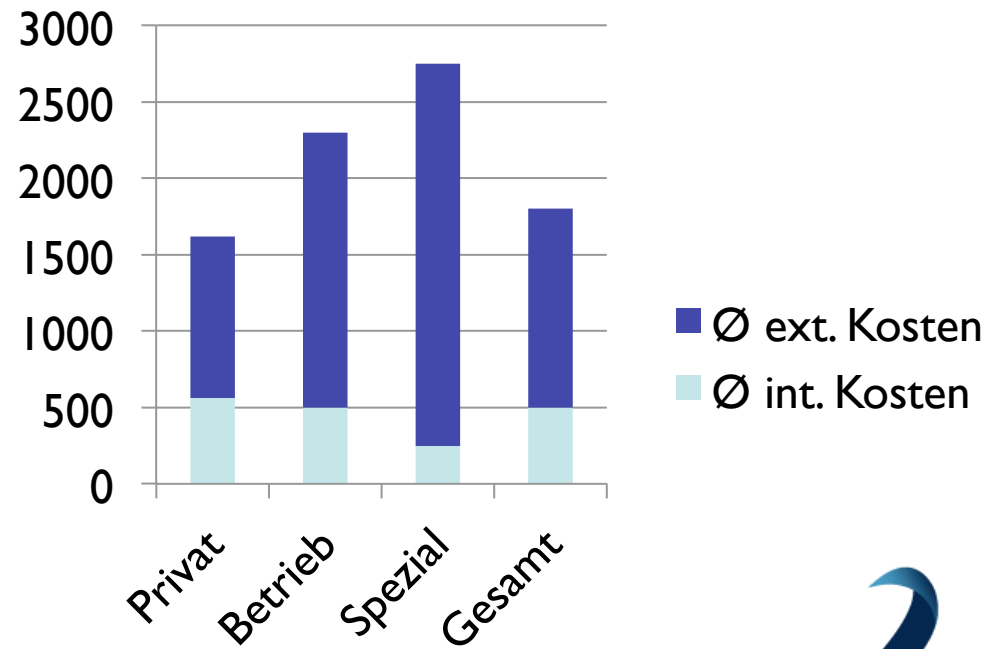


9. Natur des Rechtsschutzrisikos

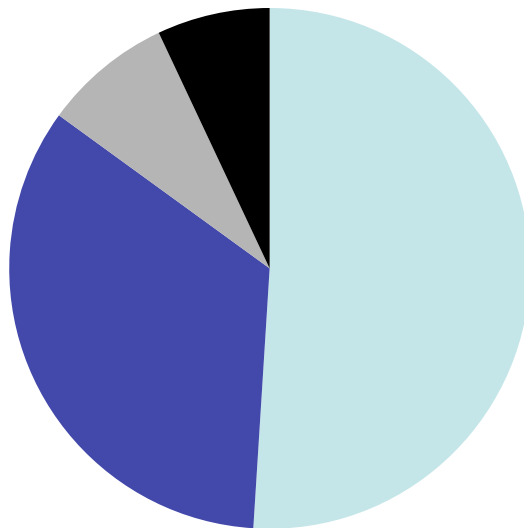
Produktmix



Durchschnitts-Schadenfall

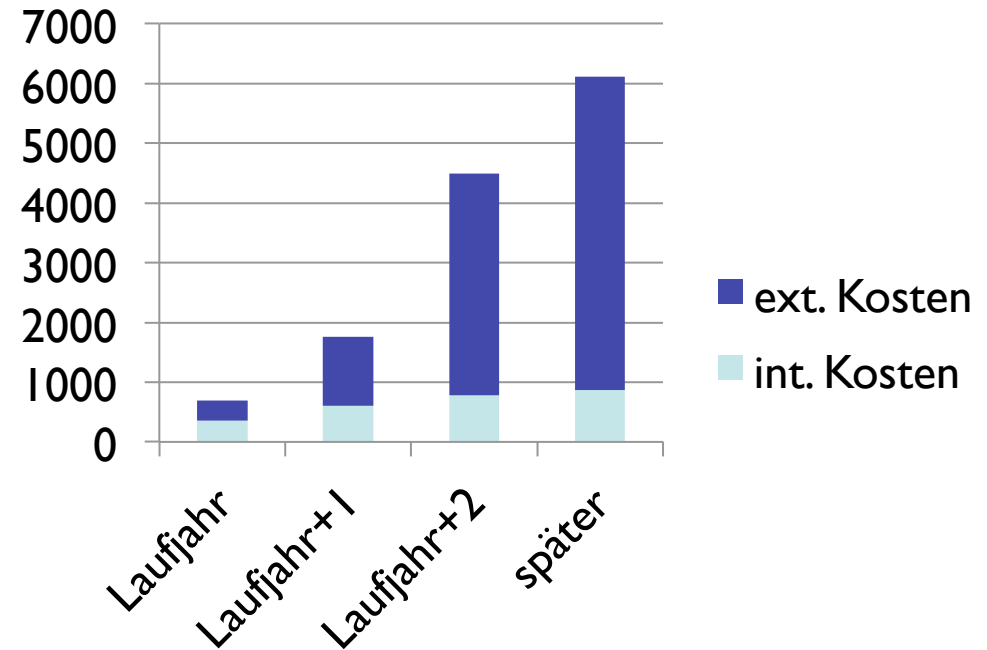


Abwicklung Schadenfälle im:

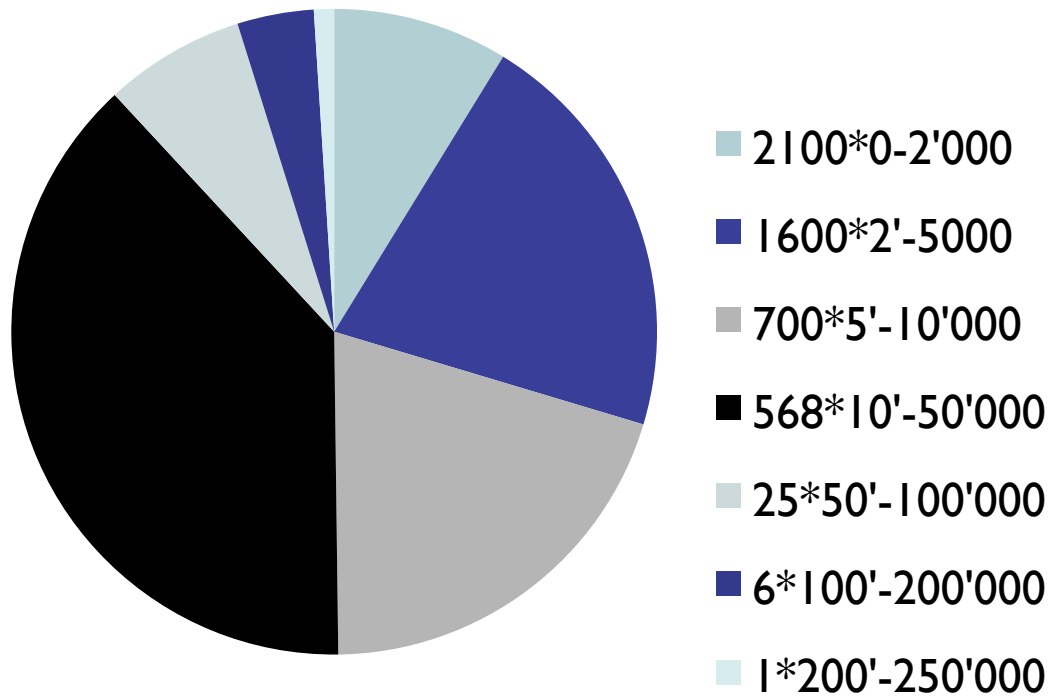


- Laufjahr
- Laufjahr+1
- Laufjahr+2
- später

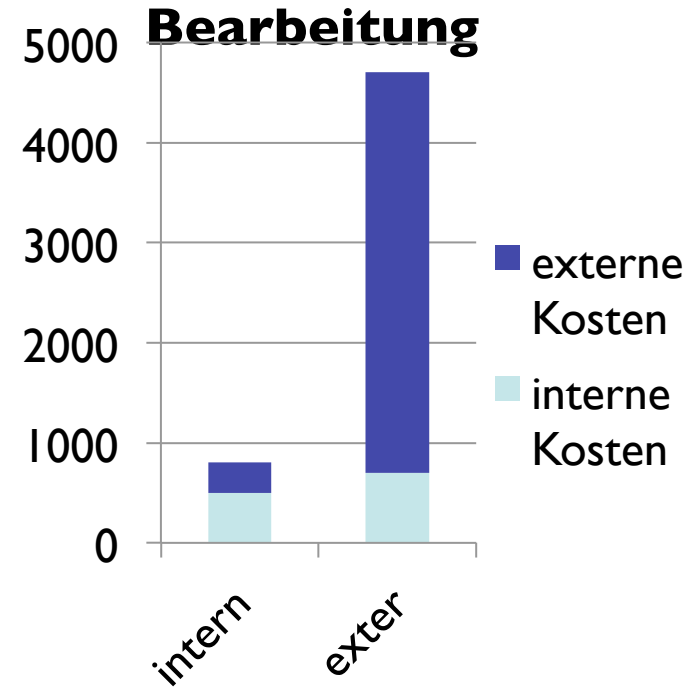
Durchschnittskosten nach Laufjahr



Verteilung 5'000 Schadenfälle Schadenhöhe / Kostenanteil



Durchschnittskosten interne / externe



10.Fragen

- **Anforderungen Standort / Zertifizierung Hosting**
- **Zulässigkeit / Einfluss von Vorverträgen / Prämieingängen vor 2013**
- **Interne Modelle aufgrund von Erfahrungen in anderen Gesellschaften zulässig?**
- **Befreiung interne Revision**
- **Fragen zur Höhe und Speisung Eigenkapital, Organisationsfonds, Technische Rückstellungen**
- **Fragen zur Bestimmung der initialen Solvabilitätsspanne und des initialen SST Zielkapitals**

