

**DBV-Winterthur Versicherungen**  
Tradition seit 135 Jahren

*DBV-winterthur*



## Editorial

Für die DBV beginnt ein neues Kapitel. Das wollen wir zum Anlass für einen kleinen Rückblick nehmen.

Die Geschichte der DBV ist eine besonders erfolgreiche: Sie erzählt von Gründungsgeist, von starkem wirtschaftlichem Unternehmenswachstum aus eigener Kraft und durch zahlreiche Übernahmen. Sie erzählt von Professionalität und Leidenschaft. Sie erzählt von einer Welt, die sich auch für Versicherungsunternehmen wie im Fluge wandelt.

Bislang hat die älteste deutsche Beamtenversicherung vermeintliche Rückschläge immer als Chancen begriffen und genutzt. Diese Innovationskraft gepaart mit langer Tradition wird auch in Zukunft die wirtschaftliche Stärke der Marke DBV bestimmen. Denn sie bleibt auch im neuen AXA Konzern bestehen.

Wie die DBV entstanden ist, welche siegreichen und leidvollen Erfahrungen sie gemacht hat, Höhepunkte und Amüsantes, Geschichtliches und Menschliches möchten wir Ihnen mit dieser Broschüre mitgeben.



Anzeigenserie aus den 50er Jahren: Der Fokus liegt auf der Vorsorge für die Kinder. Geprägt von den schlechten Erfahrungen der vorangegangenen Jahrzehnte wollen die Eltern ihrem Nachwuchs die Zukunft so gut wie möglich sichern.

Hoch zu Ross: der „Eiserne Kanzler“  
Otto von Bismarck.



## Gründerzeit und Gründerjahre

Aufgrund großer Armut durch Geschäftsaufgaben und Pleiten im noch jungen Deutschen Reich sieht sich Reichskanzler Bismarck genötigt, der Bevölkerung von Staatsseite unter die Arme zu greifen. Es entsteht eine Lebensversicherungs-Anstalt für Armee und Marine, die sich schon vom Gründungstag an gegen private Versicherer behaupten muss.

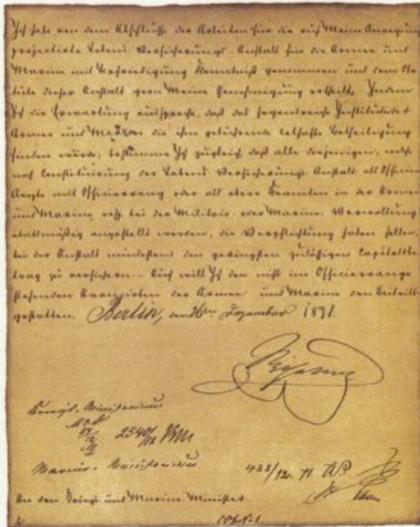
### 1871 Lebensversicherungs-Anstalt wird gegründet

1871 gilt als das Gründungsjahr der Lebensversicherungs-Anstalt für die Armee und Marine. Die Gründungsurkunde datiert vom 26. Dezember 1871.



### 1871 Einführung der Reichsmark

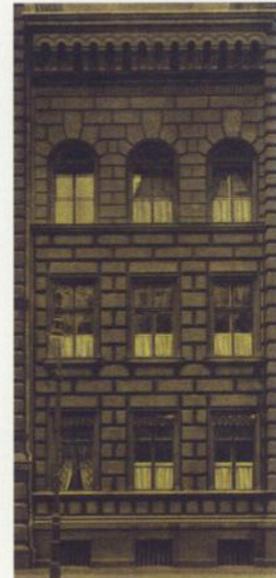
Der erste Rechenschaftsbericht der Lebensversicherungs-Anstalt wird noch in Talern ausgewiesen. Ein Taler entspricht drei Einheiten der 1871 eingeführten Reichsmark und läuft noch bis 1907 als Drei-Mark-Stück um.



Mit dieser Urkunde genehmigt Kaiser Wilhelm I., König von Preußen, die Gründung einer „Lebensversicherungs-Anstalt für die Armee und Marine“.

Gesellschaft ein Mindestmaß an Vorsorge. Am 1. Juli 1872 nimmt die Vorgängerin der DBV in der Berliner Wilhelmstraße den Geschäftsbetrieb auf.

Die „Lebensversicherungs-Anstalt für die Armee und Marine“ ist das erste öffentlich-rechtliche Versicherungsunternehmen Deutschlands, das Kapitalversicherungen anbietet. Jahrzehnte später werden ähnliche Anstalten gegründet. Diese sind aber nur regional tätig. Die „Lebensversicherungs-Anstalt“, aus der später die DBV hervorgeht, arbeitet von Beginn an überregional.



Hier fängt alles an: 1872 bezieht die „Lebensversicherungs-Anstalt für die Armee und Marine“ ihr erstes Verwaltungsgebäude in der Berliner Wilhelmstraße 81.

Dem Gründungsboom zwischen 1870 und 1874 folgen zahlreiche Konkurse im neu gegründeten Deutschen Reich. Hunderttausende werden über Nacht arm. Aus Angst vor einem politischen „Erdrutsch“ aufgrund des Elends und der Verdrossenheit der Bevölkerung ruft der „Eiserne Kanzler“ Otto von Bismarck 1871 die „Lebensversicherungs-Anstalt für die Armee und Marine“ ins Leben. Mit dieser Versicherung garantiert der Staat den Ärmsten und Schwächsten seiner

Vom ersten Tag an muss die DBV sich am Markt behaupten. Lebensversicherer mit privater Rechtsform beleben schon damals das Geschäft und versuchen eifrig in Konkurrenz zu treten. Deshalb gilt auch vor rund 130 Jahren für die DBV: die Gewährung eines möglichst hohen Versicherungsschutzes zu niedrigen Beiträgen sowie eine kostensparende Verwaltung. Die Überschüsse des Unternehmens sollen voll im Interesse der Versicherten verwendet werden.

Anstaltsleiter der „Lebensversicherungs-Anstalt für die Armee und Marine“ bei Neugründung



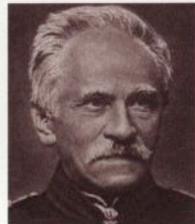
Oberstleutnant a. D. Reinsdorff



Oberst z. D. Oesterheld



Oberst a. D. Lademann



General d. Inf. z. D. Dr. von Holleben



Oberst a. D. Molière



Oberst a. D. von Witzleben



Oberst a. D. Hartwich



**1872** Erster Rechenschaftsbericht

So fängt alles an: Auf 4281 Taler beläuft sich der Kassenbestand der Lebensversicherungs-Anstalt am 31. Dezember 1873. Der erste Rechenschaftsbericht ist nur zwei Seiten lang.

**1886** Carl Benz erhält das Patent fürs sein erstes Automobil

1886 erhält Carl Benz das Patent für sein erstes Automobil. Es hat zunächst drei Räder und wird mit Gas betrieben. Völlig unabhängig von Benz entwickelt Gottfried Daimler ebenfalls ein Auto. Sie haben anfangs Seltenheitswert. Bis zur Serienproduktion vergehen noch Jahre. Damit beginnt Henry Ford 1903 in Amerika.



Den zweiten Verwaltungssitz eröffnet die Lebensversicherungs-Anstalt in der Berliner Linkstraße 21. Er besteht bis 1923.

### 1905 Erster Ansatz einer Vertriebsorganisation

Das Neugeschäft ist zu gering. 1903 sind nur 32.600 Personen versichert, 85 Prozent davon sind Pflichtversicherte. Die Kommando- und die Verwaltungsbehörden werden angewiesen, die Versicherten in regelmäßigen Abständen über die Vorzüge zu informieren. Mit Erfolg!



### 1909 Erster Flug

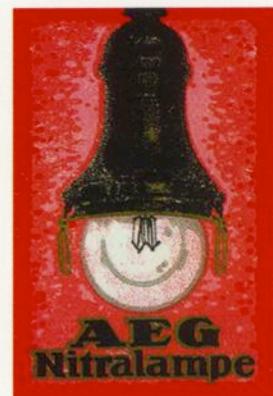
Im Juli 1909 gelingt dem Franzosen Louis Blériot als Erstem der Flug von 39 Kilometern über den Ärmelkanal. Blériot fliegt mit einem selbst konstruierten Flugzeug aus Holzsparrn und Leinen.

# Bis zum Ersten Weltkrieg ...

Für die Armen wird die Hinterbliebenenversorgung gesetzlich geregelt. Die über vier Jahrzehnte währende Friedensperiode bringt technischen Fortschritt und ein besseres Leben. Eine schwere Zeit für Versicherer, weil kaum jemand an Schadensfälle denkt.

1899 legt das Kriegsministerium einen staatlichen Fonds auf, aus dessen Zinsen Hinterbliebene Renten erhalten. Auch die Jahresüberschüsse der Lebensversicherungs-Anstalt sollen dazu beitragen. Obwohl die Bevölkerung große Not litt, regelt aber letztlich erst ein Gesetz vom 17. Mai 1907 die Hinterbliebenenversorgung.

43 friedliche Jahre liegen zwischen dem deutsch-französischen Krieg 1870/71 und dem Ersten Weltkrieg. Niemand in Deutschland kann sich zu Beginn des 20. Jahrhunderts vorstellen, dass dieser Frieden einmal zu Ende gehen soll – auch die Gründer der Lebensversicherungs-Anstalt nicht. Eine der Folgen ist, dass es nur wenig Bereitschaft gibt, sich über die Pflichtrate hinaus freiwillig zu versichern. Auf der anderen Seite wachsen die Versicherungsbestände der Anstalt durch den Ausbau des Militärs und durch den Frieden bleibt die Zahl der Leistungsfälle gering.



Die deutschen Produzenten Siemens und AEG konkurrieren jahrelang um die Vorherrschaft bei der Glühbirnenproduktion, bis sie eine gemeinsame Produktion unter dem Namen Osram beschließen. Bis ca. 1920 bleibt Licht gleichbedeutend mit Strom, der teuer und schwer zu bekommen war.



Das erste Produkt der Lebensversicherungs-Anstalt ist eine Versicherung auf den Todesfall über 500 Mark. Es datiert vom Juni 1899, die jährliche Prämie beträgt 8 Mark und 80 Pfennige.

Geradezu euphorisch zieht Deutschland in den Ersten Weltkrieg. Ist man doch überzeugt, dass die neuen Infanteriegeschosse human in ihrer Wirkung sind. Sie sollen angeblich nicht töten, sondern nur kampfunfähig machen. Eine verheerende Fehleinschätzung. Auf die Versicherungen kommen Heere von Toten und Hinterbliebenen zu.



**1910**  
Erstes DBV-Logo

Das erste richtige Logo über den reinen Schriftzug hinaus entsteht ungefähr 1910. Der Adler bleibt über viele Jahrzehnte fester Bestandteil.



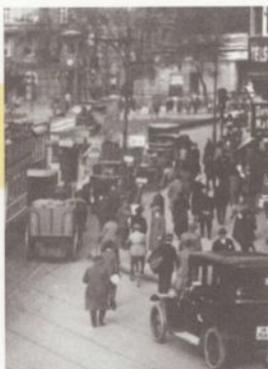
**1912**  
Neue Satzung

Am 10. Juni 1912 beschließt der Verwaltungsrat die neue Satzung der Lebensversicherungs-Anstalt für die Armee und die Marine



# Leistungsfähig trotz ungünstiger Risikostruktur

Festgelegt auf Kunden aus Armee und Marine erweist sich der Erste Weltkrieg als große Belastungsprobe für die Lebensversicherungs-Anstalt. Sie soll sie besser bestehen als der Staat.



## 1922 Geburtsstunde des Außendienstes

1922 gilt als die Geburtsstunde des Außendienstes. Zur rechten Zeit, wie sich herausstellt, denn im selben Jahr wird die Pflichtversicherung der Offiziere und Militärbeamten aufgehoben. Versicherungen müssen fortan aktiv vertrieben werden. Da bringt der Außendienst Bewegung ins Geschäft. Es gibt erfreulich viele Neuzugänge. Zudem entwickeln sich Nebeneinnahmen aus der Vermittlung von Unfall- und Sachversicherungen. Die Anstaltsleitung verkündet: „Alle Versicherungsangelegenheiten des Einzelnen in einer sachverständigen Hand!“



Großraumbüros sind keine Erfindung der Neuzeit. So arbeitet man bereits in den 20er Jahren.

Dem Geist der Anstalt entspricht es, zügig zu zahlen. Manche Versicherungssumme wird zurückgefordert, weil sich die ursprüngliche Nachricht vom Tode nicht bestätigt. Und: Der aus Vorsichtsmaßnahmen angelegte Garantiefonds braucht trotz der massiven Auszahlungen nicht angetastet zu werden. Das Unternehmen bleibt auch ohne ihn leistungsfähig.

Dennoch sieht die Bilanz des Ersten Weltkriegs verheerend aus. Die Zahl der Toten und Vermissten beläuft sich auf zwei Millionen. Darüber hinaus gibt es die zivile Kriegsterblichkeit als Folge von Unterernährung und Entkräftung. Zudem fordert allein in den beiden Jahren 1918/19 eine Grippeepidemie 20 Millionen Opfer in aller Welt. Bei der Versicherung stehen den hohen Zahlen der Kriegstodesfälle allerdings Neuzugänge gegenüber. Deshalb ist der Versichertenstand bei Kriegsende so hoch wie zu Beginn. 1920 wird die Anstalt für alle Angehörigen der Deutschen Wehrmacht geöffnet. Die Anstalt firmiert fortan unter „Lebensversicherungs-Anstalt für die deutsche Wehrmacht“.

Bei Kriegsausbruch im August 1914 sind von rund 50.000 Versicherten der Lebensversicherungs-Anstalt 40.000 pflichtversicherte Soldaten – eine ziemlich ungünstige Risikostruktur. Doch die Lebensversicherungs-Anstalt für die Armee und Marine besteht die außerordentliche Bewährungsprobe. Für alle Kriegstodesfälle zwischen 1914 und 1918 zahlt sie fast 13 Millionen Mark aus. Damit stellt sie ihre finanzielle Leistungsfähigkeit unter Beweis. Das Reich hingegen hat bis Kriegsende 165 Milliarden Mark Schulden angehäuft.



1923 steht der Lebensversicherungs-Anstalt wieder ein Umzug ins Haus. Für die nächsten vier Jahre wird die Berliner Kaiserhofstraße 2 zum Hauptsitz.



In der „Instruktion für unsere Mitarbeiter“ steht genau, welche Versicherungen verkauft werden können, an wen sie verkauft werden können und wie die Zahlungsmodalitäten sind. Schon damals wird eine Ratenzahlung der Versicherungsnehmer in wenigstens vierteljährlichem Abstand empfohlen.

## 1923 Erste Übernahmen

Die Lebensversicherungs-Anstalt steht auf so soliden Füßen, dass sie nach anderen Versicherungen Ausschau hält. 1923 übernimmt die Anstalt schließlich die Preußische Rentenversicherungsanstalt. Sie hat mit 85 Jahren bereits Tradition und dient dem unbemittelten Teil der Bevölkerung. Kurze Zeit später kommt die Kaiser-Wilhelm-Spende dazu. Ihr Zweck ist es, die „gering bemittelten Klassen“ zu versichern.

## 1927 Golden Twenties

Innerhalb von fünf Jahren schafft es der Außendienst, den Versicherungsbestand um 455 Prozent auf 656 Millionen Reichsmark Versicherungssumme und die Beitragseinnahmen um 480 Prozent auf 25 Millionen Reichsmark zu steigern. Begünstigt wird diese Entwicklung durch den enormen wirtschaftlichen Aufschwung in den Goldenen 20er Jahren.

Die Werbung der 30er Jahre nimmt sich das damals propagierte Idealbild von Mutter mit Kindern zum Vorbild. Es soll Interesse dafür geweckt werden, dass man mit der richtigen Versicherung die Aussteuer der Töchter und die Ausbildung der Söhne gewährleisten kann.



# Die Zukunft der Kinder



## 1934 Jahresübersichtskalender

Interessenten für Versicherungen können sich für Auskunft an die „Anstalt in Berlin und die an allen Orten vorhandenen Vertrauensmänner wenden“.



## 1935 Erste Mitarbeiterzeitung

1935 erscheint die erste Ausgabe der Mitarbeiterzeitung mit dem Titel „Nachrichtenblatt für unsere Mitarbeiter.“

# 30er Jahre – größte Lebensversicherungs-Anstalt

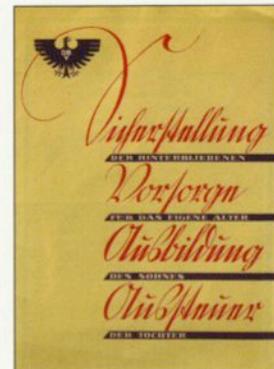
Die DBV erhält den Namen, den sie auch heute noch trägt. Deutschland und die Versicherer rutschen immer tiefer in wirtschaftliche Schwierigkeiten und Arbeitslosigkeit hinein. Durch die Vergrößerung des Heeres bekommt die DBV neue Kunden.

Das Wachstum der DBV beschleunigt sich. Mit der Lebensversicherungs-Anstalt für Lehrkräfte kommen noch andere Anstalten für Beamte des staatlichen und kommunalen Dienstes zum Portfolio der „Lebensversicherungs-Anstalt für die Wehrmacht“. Ein Dutzend kleinerer Sterbekassen für Beamte schließen sich an. Aus dem Zusammenschluss mit der „Deutschen Beamten-Lebensversicherung a. G.“ entsteht 1929 schließlich der noch heute gültige Name der Anstalt. Deutschlands älteste öffentlich-rechtliche Lebensversicherungs-Anstalt ist nunmehr auch die größte.

Von 1931 an belasten Wirtschaftskrise und zunehmende Arbeitslosigkeit auch die DBV. Versicherungsverträge werden gekündigt, das Neugeschäft fällt schwer, der Bestand sinkt. Die Sorgen der Gesellschaft und die Krise des Staates, mit dem die DBV ja institutionell verbunden ist, erschüttern die Anstalt.

Mit der Machtergreifung der Nationalsozialisten büßt die DBV ihre Eigenständigkeit ein. Gleichzeitig nehmen ihre Aufgaben zu. Durch die enorme Vergrößerung des Heeres steigt die Zahl der Versicherten sprunghaft an. Von 1933 bis 1939 verdreifacht sich der Versichertenbestand und verdoppeln sich die Beiträge.

Das Erscheinungsbild der DBV-Schrifttypen während der nationalsozialistischen Herrschaft lässt dem Betrachter keinen Zweifel an der Zeit. Erst nach dem Zusammenbruch des „Dritten Reiches“ ändert sich das.



Informationsbroschüre zur Lebensversicherung. Hier wird an das Verantwortungsgefühl gegenüber der Familie, fürs Alter und bei Arbeitsunfähigkeit appelliert.



Versicherungsschein aus dem Jahr 1935 über eine Feuerversicherung in Höhe von 10.000 Reichsmark.



## 1936 Erste Versicherungspolice für Autobusse

1936 verkauft Johannes Ruhl dem Familien-Omnibus-Betrieb Sandrock in Sontra die erste Versicherungspolice für Autobusse. Noch heute arbeiten beide Seiten in dritter Generation zusammen.



Frühe Werbung unterwegs: Mit dem Dreiradmobil wirbt die DBV für ihre Belange.



## Aufbau und Neuorientierung

Nach dem Krieg gibt sich die DBV daran, neue Märkte zu erschließen. Handwerker, Angestellte und Angehörige freier Berufe kommen zum angestammten Kundenkreis hinzu. 1948 beschäftigt die DBV schon wieder weit über 500 Mitarbeiter.



### 1947 Versicherungs-broschüre

Diese Broschüre zeigt unterschiedliche Tarife für Interessenten an Lebensversicherungen auf. Schon damals mit dem Fokus auf Kundenorientierung: keine Wartezeiten, keine Nebenkosten und keine Aufnahmegebühr.

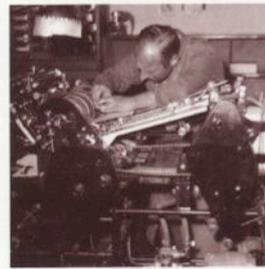


### 1948 Währungsreform

Im Westen Deutschlands wird im Rahmen der Währungsreform von 1948 die Reichsmark auf Deutsche Mark umgestellt. In der neu gegründeten Deutschen Demokratischen Republik kommt die Mark der Deutschen Notenbank.



Meter für Meter nutzt die DBV in den 50er Jahren, um ihre Produkte wie Hausrat-, Berufsausbildungs-, zusätzliche Altersvorsorge- und Haftpflichtversicherung zu bewerben.



Mit dem Wirtschaftswunder wächst auch die Zahl der Mitarbeiter. 1954 arbeiten bereits 301 hauptberufliche und 3106 nebenberufliche Vertreter für die DBV.



Am 8. Mai 1945 kapituliert die deutsche Wehrmacht. Deutschland und ganz Europa liegen in Trümmern. 55 Millionen Tote, 35 Millionen Verwundete, 3 Millionen Vermisste und Millionen von Vertriebenen fordert der Zweite Weltkrieg. Der Zusammenbruch des Staates, der Wehrmacht und des „Reichsbundes Deutscher Beamten“ haben die DBV schwerer getroffen als andere Versicherungen.

Doch die DBV begreift die Situation als Chance. Sie öffnet sich dem Markt und erschließt sich neue Kundenkreise wie Handwerker, Angestellte und Angehörige freier Berufe. Mit der wirtschaftlichen Konsolidierung und dem Wiederaufbau steigt zusätzlich die Zahl der Neuzugänge aus dem öffentlichen Dienst. Aber vor allem die Angestellten sorgen für gute Geschäfte. Gruppenverträge und Einzelkapitalversicherungen führen dazu, dass sich von 1948 bis 1954 der Versicherungsbestand nahezu verdoppelte. Das Vermögen beträgt inzwischen 166 Millionen DM. Investiert wird vor allem in eigene Immobilien und den sozialen Wohnungsbau.

561 Mitarbeiter sind 1948 wieder in der Hauptverwaltung beschäftigt. Im gleichen Jahr wird die Stellung der damaligen öffentlich-rechtlichen Anstalt grundlegend geändert. Die Mitglieder des Verwaltungsausschusses werden fortan von den gewerkschaftlichen Spitzenorganisationen benannt. Diese Neuorientierung bringt dem Unternehmen die Nähe zu allen Arbeitnehmerorganisationen. Es floriert besonders das Eisenbahn-, das Post- und das sogenannte Zivilgeschäft.

In der Zeit des Wiederaufbaus arbeitet die DBV notgedrungen mit zentralen Verwaltungsdirektionen, während ihre Zentrale in Berlin bleibt. 1948 muss sie wie alle Versicherungsunternehmen in Berlin auf Verlangen der Aufsichtsbehörden eine Westzonen-Hauptverwaltung einrichten. Die Wahl fällt auf München.



1949/50: Gruppenverträge mit der Deutschen Bundesbahn und mit mehreren Landesverbänden des neu gegründeten Deutschen Beamtenbundes werden geschlossen. Sie existieren immer noch und werden ständig weiter ausgebaut.



Weihnachtskarte und Broschüre des Verbandes der Deutschen Lebensversicherer.



### 1953 Werbe-Faltblatt für Beamte

Der Beamte sei gekennzeichnet durch seine Dienstbekleidung und durch sein Verantwortungsbewusstsein im Dienste der Allgemeinheit. Daran schließt sich die Frage an, ob er denn auch gegen sich selbst und die Familie seine Pflicht erfülle.

### 1954 Gewerkschaft im Verwaltungsausschuss

Auf der ideellen Grundlage der Gegenseitigkeit wird die DBV gegründet. Als der Mitgliederkreis zu groß wird, tritt an die Stelle der ursprünglichen Generalversammlung eine Mitgliederrepräsentanz als oberstes Verwaltungsorgan. Seit 1954 wird sie überwiegend von den Beamten-Spitzenorganisationen bestellt – ganz im Sinne des Gründungsstatuts.

Vielseitig tauglich zeigten sich Autos schon damals.  
In den 60er Jahren wirbt der Außendienst auf jeder  
Fahrt mit dem VW Bulli.



## Wirtschaftswunder und Wohlstandsgesellschaft

Ende der 50er Jahre geht die DBV ihre ersten Schritte in Richtung Versicherungskonzern. Ihr Hauptsitz wird Wiesbaden – wegen der zentralen Lage sowie der guten Verkehrsanbindung durch Straße, Bahn und Flughafen.



**1958**

**Erstes Rechenzentrum**

Auch 1958 ist Rationalisierung schon ein Begriff. Zu diesem Zeitpunkt entscheidet sich die DBV für den Einsatz der elektronischen Datenverarbeitung: Als Erstes wird mit dem Computer die Bestandsstatistik für die inzwischen rund eine Million Versicherungen erstellt. Schnell sollte er weitere Aufgaben übernehmen.



Ende der 50er Jahre wird dieses Kaffeekännchen zum Utensil für Kantine und Teeküche.

Das Wirtschaftswunder verändert die Versicherungsbedürfnisse der Menschen. Das Geschäft beschränkt sich nicht darauf, das Alter, sondern auch materielle Dinge abzusichern. 1958 wird die „Allgemeine Versicherungs-Aktiengesellschaft der Deutschen Beamten-Versicherung“ gegründet. Damit ist der erste Schritt zum Versicherungskonzern getan. Für diesen Konzern soll eine einheitliche Leitung mit Sitz in der Bundesrepublik Deutschland entstehen, denn hier leben 95 Prozent der Versicherten. Diesen Verwaltungssitz errichtet die DBV 1959 in Wiesbaden. Das Stammhaus

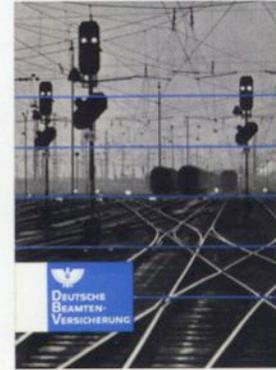


Foto aus der Mitarbeiterzeitung: Informiert wird über eine Reise-Unfallversicherung, man rechnet unterschiedliche Modalitäten wie Invaliditäts- oder Todesfall vor.

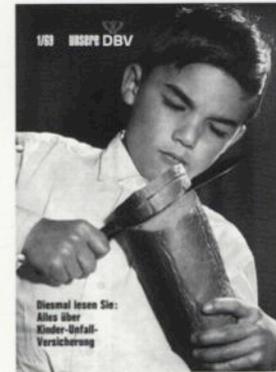
in Berlin wird zu einer Direktionsverwaltung umgestaltet.

Von Ende 1954 bis Ende 1962 erreicht die DBV mehr als eine Verdreifachung des Versicherungsbestandes. Er beläuft sich auf 2,63 Milliarden DM. Die Vermögensanlagen, zunächst noch von München aus gesteuert, steigen im gleichen Zeitraum von 167 Millionen auf 450 Millionen DM an.

Die folgenden Jahre sind von Wachstum, Kooperationen und Übernahmen geprägt. 1964 schließt die DBV mit der „Allgemeinen Privaten Krankenversicherung a. G.“ ein Organisationsabkommen. Nach deren Umwandlung in eine Aktiengesellschaft übernimmt die DBV 74 Prozent des Aktienkapitals. Mit Beteiligungen an der „ADIG Allgemeine Deutsche Investment-Gesellschaft mbH“ und der „A.G.I. Allgemeine Grundbesitz – Investment Gesellschaft mbH“, der „Allgemeinen Hypothekenbank AG“ und der „Königsteiner Bausparkasse AG“ rundet die DBV ihr Allfinanzangebot ab.



Die DBV versichert Sie – so ist der Slogan. Hier wendet man sich speziell an Beamte, Angestellte und Lohnempfänger der Bundesbahn und deren Angehörige.



Wie sehr Kinder im Alltag gefährdet sind, das schildert die DBV in der Mitarbeiterzeitung vom Januar 1969. Im Vorjahr passierten 40 Prozent der Unfälle in der Wohnung, 40 Prozent beim Spielen und nur 20 Prozent im Straßenverkehr.

## 1959

### Wiesbaden wird Stammsitz

1959 wird Wiesbaden Stammsitz. Zunächst arbeiten die aus Berlin pendelnden und die vor Ort eingestellten Kollegen in angemieteten Büros, die über die ganze Stadt hinweg verteilt liegen. 1960 wird das Gebäude an der Frankfurter Straße bezogen.



## 1965

### Neues Logo

Es ändern sich nicht nur die Zeiten, sondern mit ihnen auch das Logo der DBV. Adler und Schriftzug werden mit Blau hinterlegt.

Besonders bekannt wird die Aktion „Wir haben ein Herz für den öffentlichen Dienst“. Mit Anzeigen, Flugblättern, Postern, Zündbriefhölzchen, Herz-Kugelschreibern und vielen anderen Dingen wird auf die Angebotspalette aufmerksam gemacht.



Mit T-Shirts erfolgreich für die DBV werben. Es wird in die Werbegeschenk-Kollektion aufgenommen.



**1971** Festschrift zum Jubiläum

Festschrift zum großen Jubiläum. Zu lesen ist über Geschichtliches und Aktuelles.



**1972** Jubiläumsspende

Verwaltungsratsvorsitzender C. Stenger überreicht Prof. Dr. Bauer die Jubiläumsspende. Zu ihrem Geburtstag spendet die DBV dem Deutschen Krebsforschungszentrum in Heidelberg 500.000 DM.

# 100 Jahre DBV – großes Jubiläum Anfang der 70er

Die DBV feiert ihren großen Geburtstag. Man ist zu Recht stolz auf die lange und erfolgreiche Geschichte. Doch der Blick richtet sich nach vorne. Begriffe wie Tarife werden durch „Problemlösungen“ abgelöst und das Marketing spielt eine immer wichtigere Rolle.

Die 70er Jahre sind geprägt von der Ausdehnung auf andere Versicherungssparten wie beispielsweise die Krankenversicherung und neue Kundengruppen wie Selbständige und Ärzte. Aus der Verbindung mit der Partner Versicherungsgruppe (PVG) in Offenbach entsteht die Versicherungsgruppe DBV+PARTNER.

Die Gesellschaft befreit sich vom Muff der 50er und 60er Jahre. Die Flower-Power-Zeit beginnt. Das macht sich auch bei den Versicherungen bemerkbar. Werbung und neuerdings auch Marketing spielen eine immer größere Rolle.

Trotz allmählich steigender Arbeitslosigkeit ist die Nachfrage in weiten Teilen der Bevölkerung so gut, dass sie der DBV neue Betätigungsfelder eröffnet. In Zusammenarbeit mit dem Großversandhaus Quelle entstehen mehrere Versicherungsgesellschaften.

Die Rheinisch-Westfälische Sterbekasse (RWSt) dehnt ihren Geschäftsbereich auf die Bundesrepublik aus und öffnet sich für jedermann, bevor sie 1985 ein Partnerschaftsabkommen mit der DBV-Versicherung schließt.

1980 gelingt der Sprung über die Milliarden-Grenze. Die DBV-Gruppe verzeichnet Beitragseinnahmen von 1,102 Milliarden DM. Damit erreicht die Gruppe eine Steigerung von 11 Prozent und liegt über dem Branchendurchschnitt von 8 Prozent. Die DBV-Gruppe trägt mit 895,2 Millionen DM zu dem Erfolg bei.

Um Vorsorgeansprüche und eventuell auftauchende Versorgungslücken so schnell wie möglich eruieren zu können, führt die DBV 1982 eine kostenlose, sekundenschnelle Versorgungsanalyse für den öffentlichen Dienst am Computer ein. So muss sich der Vertriebspartner nicht lange mit dem Rechnen aufhalten, sondern kann sofort zur gezielten Beratung kommen.

**100 JAHRE DBV**

**10 Milliarden  
Versicherungsbestand**

**1 Milliarde  
Versorgungskapital**

Informativer Prospekt zum 100-jährigen Jubiläum der DBV. Man ist stolz auf das „beste Jahr“ seit Bestehen.



Zusammenschluss mit der Offenbach-Lichterfelder Kasse.

## 1977 Steigerung der Marktanteile

1977 kann die Deutsche Beamten-Versicherungsgruppe in Wiesbaden ihre Marktanteile erneut steigern, so der Geschäftsbericht vom Frühjahr 1978. Spitzenreiter bei den positiven Ergebnissen ist die Krankenversicherung mit einem Beitragswachstum von 30 Prozent auf 82,7 Millionen DM.



## 1980 LV-Kurzantrag

Der neue LV-Kurzantrag verspricht vereinfachte Gesundheitsfragen und Antragsgestaltung. Das wiederum soll die Abschlüsse erleichtern. Als Anreiz verlost die DBV zusätzlich Reisepreise.



Das Bild auf dem Umschlag der DBV-Mitarbeiterzeit-schrift „intern“ zeigt, an welchen Orten bereits neue Geschäftsstellen entstanden sind. Die neuen Bundesländer sind zu einem ganz wichtigen Markt geworden, über den in den Mitarbeiterzeitung der DBV und der Winterthur kontinuierlich berichtet wird.



Bereits 1990 werden 11 Geschäftsstellen und Regionsleitungen in Ostdeutschland eingerichtet. Hier die Filialdirektion Erfurt mit Mitarbeitern und den beiden Geschäftswagen.



**1987**  
Friedrich Bode

Im April 1987 gibt es bei der DBV einen Wach- wechsel. Nach 30 Jahren Vorstandstätigkeit über- gibt Friedrich Bode das „Zepter“ an Manfred Broska. Unter Bodes „Führung“ öffnete sich die DBV neuen Kundenkreisen. Es wird flächendeckend die elektronische Datenverarbeitung eingeführt.

**1988** Generalsanierung des Hauptgebäudes abgeschlossen

Als 1988 die Generalsanierung des Hauptgebäudes abgeschlossen ist, beginnen die Umbauarbeiten in dem Bürogebäude am Gustav-Stresemann-Ring, das einige Jahre zuvor erworben worden ist, intern K-Bau oder auch Schwarzer Riese genannt.

# Wiedervereinigung und Öffnung nach Osten

Mit dem Fall der Mauer eröffnet sich für alle Versicherer ein neues Geschäftsfeld. Schnell sind erste Kontakte geknüpft und Agenturen eröffnet. 1990 geht die DBV Holding AG an die Börse. Es werden weitere Allianzen geschlossen.

1989 fällt die Mauer. Guter Versicherungsschutz zu vernünftigen Tarifen für die Menschen in Ostdeutschland ist gefragt. Die DBV gehört dabei zu den Wegbereitern und schon im Juni 1990 wird die erste DBV-Repräsentanz an der Frankfurter Allee in der Mitte Berlins eröffnet. Es entsteht ein enges Netz an Filialdirektionen und Generalagenturen in Ostdeutschland mit mehreren hundert Mitarbeitern.

Da sich die Politik im gesamten Bundesgebiet zusehends aus staatlichen Betrieben zurückzieht, werden mehr und mehr Unternehmen privatisiert. Das fördert auch die Umwandlung der DBV öffentlich-rechtliche Anstalt in

eine Aktiengesellschaft. Die Gründung der DBV Holding AG und der Gang an die Börse beenden 1990 die Umgestaltung des Konzerns und bereiten den Weg für seine Neuausrichtung.

1991 gründet die DBV eine rückgedeckte Unterstützungskasse, die UKW. Als attraktive und rentable Versorgungsmöglichkeit wächst sie kontinuierlich zu einer der größten Unterstützungskassen Deutschlands.

Um im vereinigten Deutschland und im immer härter werdenden internationalen Wettbewerb zu bestehen, schließt sich die DBV mit der Commerzbank zusammen. Mit dem Eintritt der Commerzbank in den Aktionärskreis erweitert sich auch die Produktpalette der DBV. Der Vertrieb bietet fortan Bankprodukte der Commerzbank an, während in der Bank die Versicherungsprodukte der DBV auf große Nachfrage treffen. Als Partner einer der großen nationalen Geschäftsbanken entwickelt sich die DBV vom Allround-Versicherer zum erfolgreichen Allfinanz-Unternehmen.



Mitarbeiterzeitung „unsere Winterthur“ zu den neuen Bundesländern als Märkte der Zukunft.



Aktie aus dem Börsengang der DBV im Jahre 1990



Programm der 1. Hauptversammlung der DBV Holding AG.

## 1990/1995

### Partner Commerzbank

Zur Umsetzung des Allfinanzgedankens schließt sich die DBV mit der Commerzbank zusammen. Jetzt kann die DBV auch Bankprodukte verkaufen und den Vertriebsweg „Bank“ für sich entwickeln. Ein Allfinanz-Unternehmen entsteht.



Modernes Gesicht der DBV-Winterthur Zentrale in der Marie-Curie-Straße in Wiesbaden.



## Im Wettbewerb bestehen

Die Zusammenarbeit mit der Winterthur beginnt. 1998 feiert die DBV-Winterthur ihr 125-jähriges Bestehen als „Militärversicherer“, ein ganz wichtiger und geschichtsträchtiger Teil ihres Geschäfts. Unter der Marke DBV-Winterthur werden Kampagnen lanciert, mit denen das Image und der Bekanntheitsgrad gesteigert werden sollen.

### 1997 Service-Zentrum

Das Service-Zentrum Leben/Schaden in Wiesbaden ist mit seinen 470 Mitarbeitern das größte seiner Art. Hier werden mit Ausnahme von Krankenversicherungen die Betriebs- und Schadensvorgänge aller Sparten bearbeitet.



### 1992–97 Hauptsponsor von Werder Bremen 1993 Deutscher Meister

Eine überaus erfolgreiche Zeit mit Werder Bremen: Nach der deutschen Meisterschaft 1993 beginnt mit dem Pokalsieg 1994 der Aufstieg von Mario Basler.



125 Jahre Militärversicherer wird in Berlin, dem Gründungssitz der DBV, im Schauspielhaus am Gendarmenmarkt gefeiert.

Im Rahmen der Allfinanz-Strategie tritt 1993 die schweizerische Winterthur als Aktionär in den Allfinanzverband der DBV Holding AG und der Commerzbank ein. 1996 werden die unterschiedlichen Vertriebsorganisationen zusammengefasst und neu ausgerichtet: Die Stärken der DBV im Privatkundengeschäft, im öffentlichen Dienst und bei Selbständigen verbinden sich dabei mit den Stärken der Winterthur im Gewerbe-, Ärzte- und Industriegeschäft zur DBV-Winterthur. 1997 schließen sich die Winterthur und die Credit Suisse zu einem der weltweit größten Finanzdienstleister zusammen.

Die DBV-Winterthur arbeitet erfolgreich an der Steigerung des Bekanntheitsgrades. 1998 startet im Fernsehen der „Mann über Bord“-Spot. Er dauert zwar nur 27 Sekunden, doch die Dreharbeiten waren so aufwändig wie für eine große Spielfilmszene. Das Schiff dekoriert noch Jahre die Empfangshalle in der Marie-Curie-Straße.

Die DBV-Winterthur ist größter Gruppen-Verbandsversicherer und Marktführer in der Arzthaftpflichtversicherung. Noch 1999 macht der Vertrieb über die Commerzbank immerhin ein Drittel des Lebensgeschäfts aus.



Mit einer Anleihe aus dem richtigen Leben wirbt die DBV-Winterthur für ihre Unkompliziertheit. Der neue TV-Spot ist eine Persiflage auf komplexe, eingefahrene Strukturen: Es geht ein Passagier über Bord. Einer hat's gesehen und meldet es erst mal pflichtschuldig seinem Vorgesetzten. Am Ende ist der Mann ertrunken. Die Strukturen an Bord waren zu kompliziert, die Wege zu lang ...



1999 nimmt die DBV-Winterthur das erste Mal an der Chase Corporate Challenge teil. 27 Kollegen begeben sich mit tausenden anderen Teilnehmern auf den Lauf durch die Frankfurter City.

### 1998 Modernisiertes Logo



Wie unkompliziert und schnell die DBV-Winterthur Schadensfälle bearbeitet, soll nun auch im Logo sichtbar werden. Im Jahr 1998 nimmt man deswegen den Zusatz „Die Unkomplizierten“ zum Namen dazu.

### 1999 Servicezentrum in Köln

1999 öffnet das Servicezentrum der DBV-Winterthur in Köln seine Türen für rund 400 Kollegen und Mitarbeiter. Strahlendes Wetter und Musik einer Kölner Band machen die Begegnung mit Kollegen, die man oft nur vom Telefon kennt, zu einem gelungenen Fest.



2002: Feuertaufe für den Sonnenvogel.  
Er ist leuchtendes Symbol und erstrahlt durch  
seinen Schattenschliff vor allem in den frühen  
Morgen- und Abendstunden in vollem Glanze.  
Der Phönix hat eine neue Heimat gefunden –  
vor der DBV-Winterthur Zentrale in Wiesbaden.  
Er ist ein Werk des Offenbacher Bildhauers  
Bernd Rosenheim.



## 2001 Mitarbeiterfest

Sie kommen aus alle Ecken Deutschlands, um sich das nicht entgehen zu lassen: In einer Zeltstadt auf der Festmeile in der Marie-Curie-Straße lassen es sich 2400 Mitarbeiter der DBV-Winterthur gut gehen. Die Kollegen und Kolleginnen mal anders sehen. Und den Vorstand natürlich: Auch beim Kuchenverkauf legen sie große Professionalität an den Tag.

# Ein neues Jahrtausend beginnt ...

Mit einem erneuten Jubiläum startet die DBV-Winterthur ins neue Jahrtausend. Nach schwierigen Jahren erwirtschaftet sie ab 2004 wieder Gewinne. Im Rahmen des Strategieprogramms winFuture stehen weitere Veränderungen für das Unternehmen an.

Die Zusammenarbeit mit der Commerzbank endet im Jahr 2000 – die Credit Suisse kann diese Lücke in Deutschland nicht füllen. Dennoch halten sich die Prämieinnahmen auf Vorjahresniveau. Eindrucksvolle Erfolge erzielt die DBV-Winterthur auch beim Vertrieb von Produkten der bAV. Insbesondere der neue Spezialvertrieb winExpertisa kurbelt das Neugeschäft an.

Im Frühjahr 2002 feiert die DBV-Winterthur wieder ein großes Jubiläum – 40 Jahre Rahmenvertrag mit der Deutschen Bundeswehr. Damals hatte Verteidigungsminister Franz Josef Strauß diesen Vertrag mit der DBV abgeschlossen. Heute sind 70.000 Soldaten darüber versichert.

Die Gründung der winsecura Pensionskasse im Juli 2002 festigt die Position der DBV-Winterthur als einer der Topanbieter auf dem Markt der bAV.

Die schwierige wirtschaftliche Lage und der Börsencrash lassen auch die DBV-Winterthur nicht unberührt. Die Ertragslage muss gründlich verbessert werden, denn die Credit Suisse will die Winterthur-Gruppe an die Börse bringen. Es gelingt dem Unternehmen unter Einsatz aller Mitarbeiter, die Effizienz trotz permanent wachsender Konkurrenz deutlich zu steigern.

2004 ist der Turnaround geschafft. Die DBV-Winterthur erwirtschaftet wieder einen Gewinn. Leider reicht das Ergebnis noch nicht aus, um die Verluste von 2003 zu kompensieren. Doch das Unternehmen befindet sich auf dem richtigen Weg. Mit seinen enormen Stärken in den Bereichen Öffentlicher Sektor, Ärzte und Heilwesen sowie Kleinere und mittlere Unternehmen soll der positive Trend fortgesetzt werden. Das gelingt sogleich, als die DBV-Winterthur Partnerunternehmen der vereinten Dienstleistungsgewerkschaft ver.di wird – einer der größten Einzelgewerkschaften der Welt.



2002 wird das Vorsorgewerk des Deutschen Beamtenbundes gegründet, denn auch die Altersbezüge für Beamte sind nicht mehr sicher. Die DBV-Winterthur ist mit über 40 Prozent als Konsortialführer am dbb vorsorgewerk beteiligt.

## DBV-winterthur

Mit einem schlichten Logo startet die DBV-Winterthur ins neue Jahrtausend. Der Zusatz „Die Unkomplizierten“ ist weggefallen.



### 2004 Beginn des Sponsorings von Mainz 05

2004 geht die DBV-Winterthur zusammen mit dem 1. FSV Mainz 05 wieder in die 1. Liga. Die DBV-Winterthur engagiert sich als Hauptsponsor beim Mainzer Traditionsclub. Mit dem Mainzer Team und ihrem Trainer Jürgen Klopp fühlt sich die DBV verbunden. „Mainz 05 ist ehrlich, bodenständig und erfolgreich“, schwärmt Wolfgang Hanssmann, Vertriebsvorstand.



Peter B., Berufsfeuerwehrmann  
und versichert bei der DBV-Winterthur

Sein Handeln entscheidet über  
**Verlust**  
oder  
**Rettung**

**Verantwortung verbindet.**

Es imponiert uns, wie viele Menschen Verantwortung übernehmen. Und dabei Tag für Tag ohne Zögern zupacken und Hilfe leisten, die das Leben anderer beeinflusst, manchmal rettet. Zum Beispiel als Mitarbeiter im öffentlichen Dienst und dessen Umfeld. Sie alle stellen sich täglich ihrer Verantwortung! Wir sind stolz darauf, dass mehr als 1,1 Millionen von ihnen bei der DBV-Winterthur versichert sind. Denn es entspricht unserem Grundverständnis, denen Rückendeckung zu geben, die Verantwortung übernehmen.

Weitere Informationen unter [www.verantwortung-verbindet.de](http://www.verantwortung-verbindet.de)

**DBV-winterthur**

## Mit winFuture in die Zukunft ...

Die DBV-Winterthur entwickelt sich zu einem der besten Versicherer, vor allem in den Bereichen Öffentlicher Sektor, Ärzte sowie Kleinere und mittlere Unternehmen. Die Verantwortung, die diese Menschen jeden Tag für andere übernehmen und die die DBV-Winterthur für diese Menschen trägt, verbindet die DBV-Winterthur mit ihren Kunden.



### 2005 Der kleine Preis

Ein VW Bulli von 1959 unterstützt in jeder Hinsicht die Kampagne von „Der kleine Preis“. Die Autoversicherung wird zu einem der Erfolgsprodukte der DBV-Winterthur: Mit der Kampagne „Der kleine Preis von Deutschland“ erzielten wir im Jahresendgeschäft 2006 mit fast 85.000 Neuverträgen das beste Kfz-Ergebnis seit dem Zusammenschluss von DBV und Winterthur.

### 2006 Wachstum

2006 können nicht nur Gewinne erzielt werden. Das Unternehmen ist auch deutlich gewachsen und hat Marktanteile erobert. An den unternehmerischen Zielen des ertragreichen Wachstums und der Steigerung von Effizienz und Qualität wird festgehalten.



Zum Leitmotiv „Verantwortung verbindet“ lanciert die DBV-Winterthur eine neue Werbekampagne, die genau zeigt, wer sich wem verbunden und verpflichtet fühlt. Es werden mit Beamten, Ärzten sowie kleineren und mittleren Betrieben die Zielgruppen angesprochen, mit denen die DBV-Winterthur seit je erfolgreich zusammenarbeitet.

Mit dem Strategieprogramm winFuture gelingt es der DBV-Winterthur, sich am Markt zu einem der profiliertesten Versicherer zu entwickeln. Die ersten Maßnahmen wirken sich schon sehr bald positiv aus. Sie führen dazu, dass die DBV-Winterthur die vorhandenen Potenziale zum Ausgangspunkt für einen erfolgreichen Konzern macht. Starke Bereiche wie der Öffentliche Sektor, Ärzte/Heilwesen sowie Kleine und mittlere Unternehmen werden ausgebaut.

Die Überzeugung „Verantwortung verbindet“ wird zum Leitmotiv für den Auftritt nach außen. So wie sich ein Beamter für die Bürger verantwortlich fühlt, ein Arzt für seine Patienten und ein Unternehmer für seine Angestellten, fühlt sich die DBV-Winterthur ihren Kunden gegenüber verantwortlich. In der Kommunikation wird das Wort

Versicherung positiv belegt, denn Versicherungen schließt der Mensch nicht aus Angst, sondern aus Verantwortungsgefühl ab. Das Engagement beschränkt sich dabei nicht aufs Verkaufen von Versicherungen, die DBV-Winterthur ist auch gesellschaftlich aktiv: Die Bluthochdruckstudie, die Frauenkirche in Dresden, Aktionen für Kinder und Jugendliche und regionale Unterstützung sind nur ausgewählte Stichworte.

Eine anderes großes Projekt von winFuture revolutioniert das Büro: Mit „paplo“ wird Ende 2005 das papierfreie Büro eingeführt. Die Vorteile von paplo, an die sich die Mitarbeiter schnell gewöhnen, sind schnellere Kommunikation, Mitarbeiter aller Standorte können ohne Zeitverzögerung auf alle Dokumente zugreifen und das aufwändige Sortieren von Poststücken fällt weg.



Mit der Aktion „Traumjob für einen Tag“ verbindet die DBV-Winterthur Unternehmen mit Jugendlichen und jungen Erwachsenen. Sie sollen die Möglichkeit haben, einen Tag in ihren Traumjob hineinzuschnuppern. Da hat die DBV-Winterthur natürlich auch selbst mitgemacht.



Gesucht und gefunden: Dass die DBV-Winterthur und die AXA bestens zueinander passen, stellt Ehepaar Vits aus Bröl schon seit vielen Jahren unter Beweis. Während Versicherungskauffrau Anita Vits seit 25 Jahren bei der AXA in Köln arbeitet, unterhält Ehemann Rolf Vits seit fast zehn Jahren eine Agentur der DBV-Winterthur in Hennef/Sieg. Die begeisterten Karnealisten feierten jetzt die Proklamation zum Bröler Prinzenpaar gemeinsam mit ihren vier Kindern.



Powered by **DBV-winterthur**

## 2006 Verantwortung für Kinder

Im 05er-KidsClub können Kinder und Jugendliche Gemeinschaft erleben und Erfahrungen sammeln. Denn ein Verein verbindet, schult, bildet und vermittelt Werte wie Teamgeist, Fairness und Rücksichtnahme. Die DBV-Winterthur beteiligt sich daran, dass der Fußballverein den Kindern über das Spiel hinaus vieles bietet.

## Neuzeit und Blick nach vorne ...

2006 geht die DBV-Winterthur von der Schweizer Credit Suisse in die Hände der AXA Group. Die Gerüchte um Übernahmen haben ein Ende. Und eines ist sicher: Die Traditions-marke DBV bleibt bestehen und Produkte, die den Erfolg der DBV-Winterthur geprägt haben wie die BOX-Familie mit Unfall- und Sachversicherungen im Paket, bleiben erhalten. Ebenso der Standort Wiesbaden.

Mit AXA hat die DBV-Winterthur eine starke Heimat gefunden. Mit rund 8.000 Mitarbeitern gehört sie zu den größten Versicherern in Deutschland. AXA Deutschland profitiert dabei von der weltweiten Präsenz der französi-

schen Muttergesellschaft: Nahezu 97 Prozent des gesamten Aktienkapitals der AXA Konzern AG sind im Besitz der Versicherungs- und Finanzdienstleistungsgruppe AXA. Mit Einnahmen von 72 Milliarden Euro gehört sie im Bereich Versicherung zur Weltspitze. Die rund 110.000 Mitarbeiter und Vermittler der AXA Gruppe betreuen weltweit zurzeit über 51,5 Millionen Kunden.

So wie die DBV in ihrer langen Geschichte immer wieder Firmen übernommen hat, fließt jetzt die Marke DBV als ein bekannter, zugkräftiger Name in das Portfolio des AXA Konzerns ein.

**DBV-winterthur**



**DBV-Winterthur Holding AG**  
Frankfurter Straße 50  
65189 Wiesbaden

Tel.: 01803 202146\*  
Fax: 0611 363-6565  
[www.dbv-winterthur.de](http://www.dbv-winterthur.de)  
[info@dbv-winterthur.de](mailto:info@dbv-winterthur.de)

**Unternehmenskommunikation**  
Dr. Mathias Oldhaver  
Tel.: 0611 363-2593  
Fax: 0611 363-4161  
[presse@dbv-winterthur.de](mailto:presse@dbv-winterthur.de)

\* 9 Cent / Minute.

---

**DBV-winterthur**

