

A photograph of a man in a light blue shirt holding a young boy in a red shirt. They are both looking up and smiling, standing under a large tree with white cherry blossoms. The boy's right arm is raised towards the flowers. The scene is bright and cheerful, with sunlight filtering through the blossoms.

## Sicherheit ist etwas Persönliches

Der Continentale Versicherungsverbund  
auf Gegenseitigkeit

## Willkommen beim Continentale Versicherungsverbund auf Gegenseitigkeit

Wir freuen uns, dass Sie sich für die Continentale interessieren und mehr über unseren Verbund wissen wollen. Um ehrlich zu sein, können wir Ihnen aber nicht versprechen, dass Sie in dieser Broschüre alle Informationen finden, die Sie suchen. Harte Zahlen und Daten werden Sie hier kaum entdecken. Man könnte sich also zu Recht fragen: Warum dann überhaupt eine Imagebroschüre anbieten?

Nun, wir sind davon überzeugt, dass die Continentale anders ist als manch anderer Versicherer. Denn der Continentale Versicherungsverbund wird getragen vom Gedanken des Versicherungsvereins auf Gegenseitigkeit. Für uns ist das die Basis unseres Handelns in allen Bereichen.

Nur, was heißt das konkret? Was bedeutet das für unser Selbstverständnis im Unterschied zu anderen Versicherern? Was können Sie als Kunde von uns erwarten? Wie gehen wir mit Ihnen um, wenn Sie als Vertriebspartner für uns tätig sind oder als Mitarbeiter bei uns arbeiten? Und: Wie gestaltet sich Ihre Absicherung, wenn sie auf der Grundlage des Gedankens von „auf Gegenseitigkeit“ fußt?

Hierzu möchten wir ganz bewusst keine platten Antworten geben – das würde weder Ihnen noch uns gerecht. Viel lieber möchten wir verschiedene Eindrücke davon vermitteln, wie wir zu diesen Fragen stehen. Und damit eine Einladung aussprechen: Machen Sie sich Ihr eigenes Bild vom Continentale Versicherungsverbund.

Ihr Vorstandsteam im Continentale Versicherungsverbund auf Gegenseitigkeit



Posch



Andersch



Fauser



Helmich



Kremer



Schlegel



Schmitz



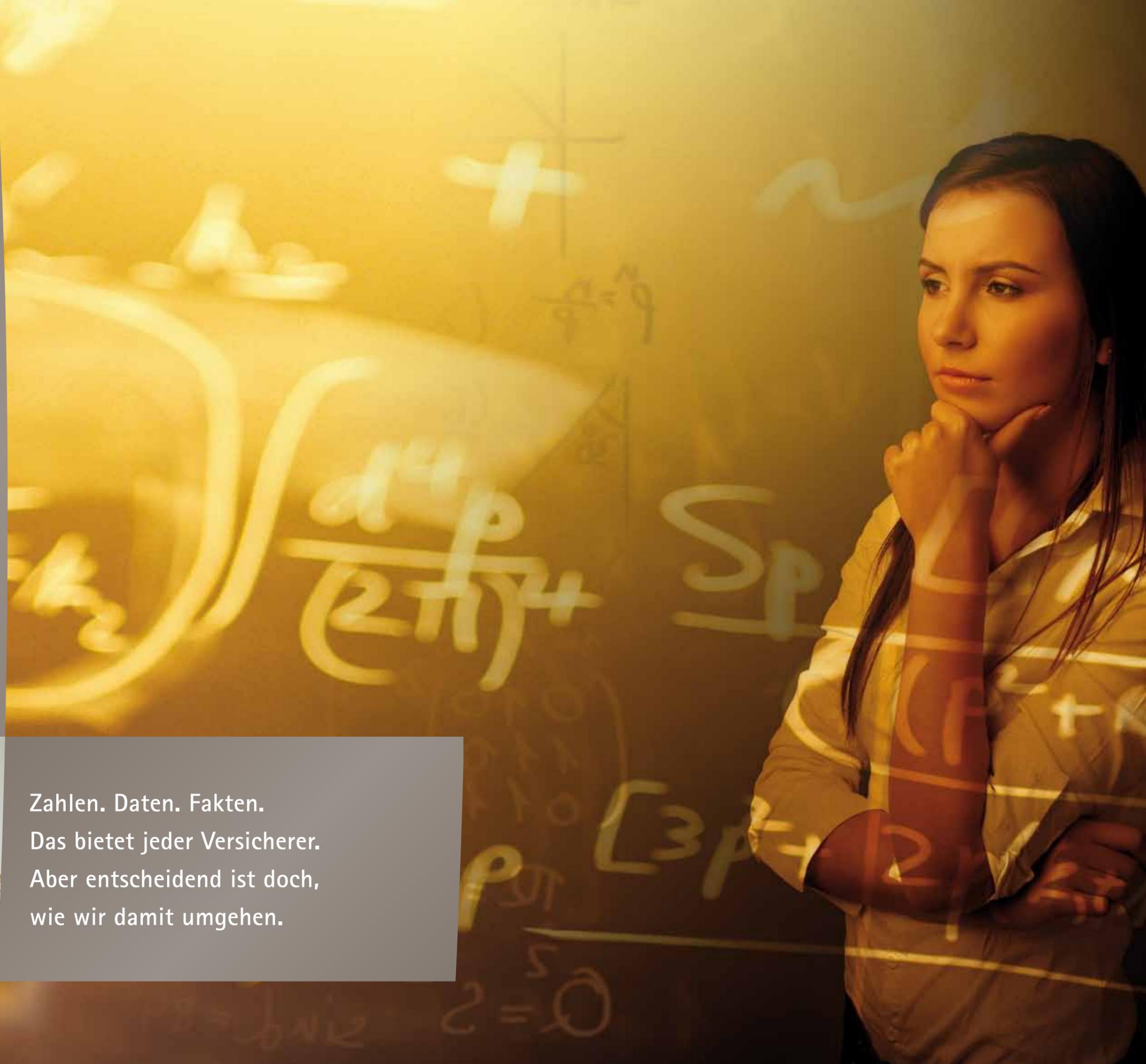
Struve

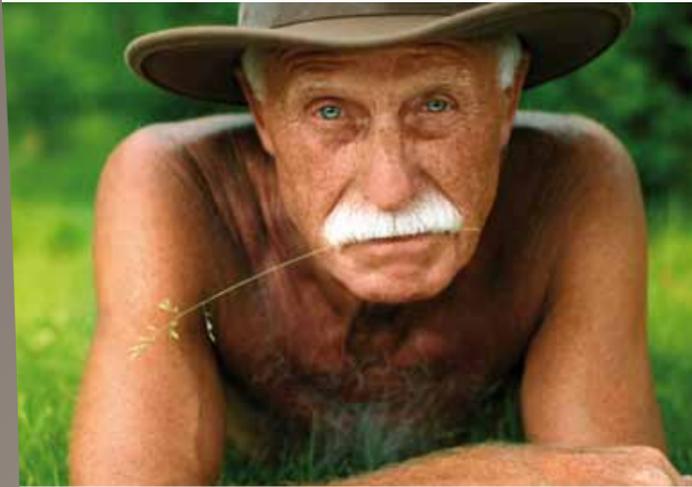


Wörner



Zahlen. Daten. Fakten.  
Das bietet jeder Versicherer.  
Aber entscheidend ist doch,  
wie wir damit umgehen.





Konservativ zu sein  
ist manchmal ganz  
schön revolutionär.



Wir gehören unseren Kunden.  
Denn wir sind ein unabhängiger  
Versicherungsverbund auf Gegenseitigkeit.

*Muss eine Unternehmensbroschüre eigentlich immer am Anfang anfangen?*

*Eigentlich nicht, finden wir. Doch wir machen es trotzdem. Und das nicht nur, weil wir vielleicht eher konservativ sind. Sondern deshalb, weil bereits die Gründungsgeschichte unser Selbstverständnis widerspiegelt.*

Es begann mit der Idee, Bewährtes zu erhalten und es nicht blind einem vermeintlichen Fortschritt zu opfern.

Im Zuge einer fortschreitenden Technisierung der Medizin kündigten führende Versicherungen im Jahr 1925 an, Leistungen von Naturheilkundigen nicht mehr zu erstatten.

Drei Anhänger der Naturheilkunde wollten diese Ungerechtigkeit nicht hinnehmen. Sie gründeten 1926 kurzerhand einen eigenen Versicherungsverein für Anhänger einer naturgemäßen Lebensweise: die „Volkswohl Krankenunterstützungskasse der Volksheilbewegung V.a.G, Dortmund“ – und legten damit den Grundstein für den heutigen Continentale Versicherungsverbund auf Gegenseitigkeit.

Aus der Volkswohl Krankenunterstützungskasse ging nach einer rasanten Geschäftsentwicklung letztlich die Continentale Krankenversicherung hervor, die 1952 mit dem Münchener Pensionsverein – der späteren Continentale Lebensversicherung – einen soliden Partner fand. Die Zusammenführung dieser beiden Unternehmen mit der Continentale Sachversicherung bildete schließlich die Basis für den heutigen Continentale Versicherungsverbund auf Gegenseitigkeit.

#### Einer für alle: der Verbund auf Gegenseitigkeit

Die Rechtsform der Obergesellschaft als „Versicherungsverein auf Gegenseitigkeit“ bildet die Grundlage für das Selbstverständnis des gesamten Verbundes. Unabhängig von der Rechtsform der Einzelunternehmen versteht sich die Continentale als ein einziges Unternehmen – als ein Versicherungsverbund auf Gegenseitigkeit.

#### a.G. statt AG: Ein kleiner Unterschied mit großer Bedeutung

„Versicherungsverein auf Gegenseitigkeit“ (VVaG) – zugegeben, das klingt sperrig. Doch der Hintergrund dieser Rechtsform macht die Bezeichnung gleich klarer: Vergleichbar mit einer Genossenschaft gehört ein Versicherungsverein seinen Vereinsmitgliedern, also den Versicherten. Und das hat für alle Seiten viele Vorteile. Denn im Unterschied zu Aktiengesellschaften müssen wir uns auch im Zeitalter von Fusionen und unmäßigen Rendite-Erwartungen nicht an Interessen von Aktionären oder anonymen

Börsianern orientieren. Darüber hinaus arbeiten Versicherungsvereine nicht gewinnorientiert. Überschüsse kommen den Versicherten zugute und werden nicht an Investoren ausgeschüttet.

So stehen bei uns tatsächlich die Bedürfnisse unserer Kunden im Mittelpunkt. Und man kann sich darauf verlassen, dass man uns nicht kaufen kann. Wir bleiben auch in Zukunft unabhängig und eigenständig.

#### Wachstum? Aber sicher – unabhängig und solide

Wir setzen konsequent auf ein solides Wachstum und sichern mit dieser Strategie die Unabhängigkeit des Verbundes.

Das ist uns wichtig. Denn nur so ist es uns möglich, unsere Werte und unsere Ziele selbst zu bestimmen. Und nur dann können wir nachhaltig und verlässlich im Sinne unserer Mitarbeiter, Partner und Kunden handeln.



Moderne Medien machen  
das Leben leichter.  
Aber nichts ersetzt das  
persönliche Gespräch.



Manche Gesellschaften freuen sich über schnelle Gewinne. Wir freuen uns über stabile und verbindliche Partnerschaften.



Unsere Werte heißen Partnerschaft, Respekt, Verantwortung, Qualität. Finden Sie das altmodisch?

*Wenn in der Versicherungswirtschaft Werbekampagnen gestartet werden, um das Image einzelner Unternehmen aufzupolieren, fragen wir uns: „Was läuft da eigentlich schief?“*

*Es kann doch nicht sein, dass Unternehmen, die sich zum Ziel gesetzt haben, das solidarische Verhalten einer Gemeinschaft zu organisieren, um ihr Image bangen müssen. Wir sind jedenfalls froh, dass wir eines nie aus den Augen verloren haben: Wir sind und bleiben ein Versicherungsverbund auf Gegenseitigkeit – im besten Sinne des Wortes.*

In vielen Ohren klingt konservativ wie altmodisch. Oder verstaubt. Oder wie die fehlende Bereitschaft, sich verändern zu wollen. Das sehen wir allerdings ganz anders.

Richtig ist, dass wir der Ausrichtung unserer Gründer bis heute treu geblieben sind. Das heißt: Wir haben alte Werte wie Partnerschaft, Respekt, Verantwortung und Qualität nicht aufgegeben, sondern sie als Leitlinien unseres Handelns bewahrt. Unser Ziel dabei ist es seit jeher, mit Ertrag zu wachsen. In wirtschaftlicher Hinsicht liegt unsere Aufgabe somit darin, unsere Investitionen weitsichtig zu planen – und unser Unternehmen mit einem hohen Qualitätsanspruch verantwortungsvoll in die Zukunft zu führen. Dies sind wir unseren Kunden, Vertriebspartnern, Mitarbeitern und Geschäftspartnern schlichtweg schuldig.

#### Partnerschaft pflegen und Respekt zeigen

Was früher im Geschäftsleben selbstverständlich war, muss mittlerweile schon ausdrücklich betont werden: Wir wünschen uns langfristige Bindungen. Deshalb pflegen wir mit unseren Kunden, Vertriebspartnern, Mitarbeitern und Geschäftspartnern einen partnerschaftlichen, fairen und respektvollen Umgang. Dabei suchen wir den Kontakt und das persönliche Gespräch. Damit das auch möglich ist, haben wir für den Verbund eine dezentrale Struktur mit Verantwortlichen vor Ort und starker regionaler Präsenz geschaffen.



#### Verantwortung übernehmen

Wir sind Versicherungspartner für unsere Kunden, Vertriebspartner für unsere Vermittler und Arbeitgeber für unsere Mitarbeiter. Mit allen diesen Rollen übernehmen wir Verantwortung, der wir auf unterschiedlichen Ebenen gerecht werden: zum Beispiel durch die Entwicklung bedarfsgerechter Angebote und eine kundenorientierte Beratung. Mitarbeitern und Vertriebspartnern bieten wir angemessene und langfristig verlässliche Rahmenbedingungen – und ermöglichen es ihnen, eigenständig zu handeln und selbst Verantwortung zu übernehmen.

#### Mit Qualität überzeugen

Qualität – gut, ja – das sagen alle. Aber fällt Ihnen ein besseres Wort ein? Deshalb halten wir es für das Beste, Taten folgen und unseren Anspruch erlebbar werden zu lassen: mit einer persönlichen und kompetenten Beratung und Betreuung, dem konsequenten Verzicht auf Callcenter und natürlich auch mit unserem schnellen Schadenservice.



Vielleicht sind Sie ja in der Lage, den optimalen Versicherungsschutz selbst zu finden. Dann freuen wir uns auf Ihre Bewerbung.



## Braucht man heutzutage eigentlich noch eine persönliche Beratung?

Was man über Versicherungen wissen muss, findet man doch inzwischen alles im Internet, oder? Das ist theoretisch (fast) richtig. Aber lassen wir mal die Theorie. Hier also eine ganz praktische Frage: Kämen Sie auf die Idee, den Begriff „Optionstarif“ zu googeln?

Ach, – vom „Optionstarif“ haben Sie noch nie etwas gehört? Damit kann man sich für einen sehr geringen Beitrag den problemlosen Weg in die private Voll- und Zusatzkrankenversicherung offen halten. Also eine sehr sinnvolle Sache. Nur: Hätten Sie im Internet danach gesucht?

Unsere Vertriebspartner hingegen kennen sich mit so etwas aus. Und natürlich mit sehr vielen anderen Möglichkeiten rund um Ihre Vorsorge und Absicherung.

Denn eines ist klar: Versicherungen sind eine komplexe Welt mit vielen Möglichkeiten. Nehmen Sie das Thema „Altersvorsorge“: Riester-Rente, Rürup-Rente, fondsgebundene Lebensversicherungen, betriebliche Altersvorsorge und so weiter. Welche Förderungen gibt es? Welche Risiken? Und was bedeutet eigentlich „nachgelagerte Besteuerung“? Die guten alten Zeiten, als man mit der gesetzlichen Rente allein den wohlverdienten Ruhestand genießen konnte, sind leider vorbei.

### Unser Vertriebspartner – als Vermittler die „Mitte“ zwischen Versicherten und Versicherer

Unsere Vertriebspartner helfen Ihnen, schneller durchzublicken und die für Sie persönlich beste Lösung zu finden. Denn jede Lebenssituation ist anders. Während der eine gerade am Anfang seiner Karriere steht und sich noch nie ernsthaft mit dem Thema Altersvorsorge beschäftigt hat (weil dies ja noch weit weg erscheint), befindet sich ein 45-jähriger Familienvater gerade auf seinem beruflichen Höhepunkt und möchte sicherstellen, dass seine Familie den einmal erreichten Lebensstandard auch dann halten kann, wenn er als Verdiener ausfallen sollte. Inklusive Eigenheim und Studium der Kinder.

Der Vermittler, der – wie der Begriff schon sagt – in der Mitte zwischen dem Versicherer und dem Versicherten steht, kann nun mit Blick in beide Richtungen die bestmögliche Lösung finden.

### Sie können Versicherungswissenschaftler werden. Oder sich einfach beraten lassen

Unser Vertriebspartner hört zu, macht sich ein Bild von der aktuellen Situation und (er)kennt auch die denkbaren Entwicklungen in der fernerer Zukunft. So schafft er zum Beispiel Bewusstsein dafür, dass eine möglichst früh geplante Altersabsicherung langfristig am effektivsten und ertragreichsten ist. Oder dafür, dass sich die gesetzliche Absicherung der Erwerbsunfähigkeit mittlerweile erheblich verschlechtert hat.

Selbstverständlich sind diese Informationen zum Teil auch im Internet verfügbar – für einen Nicht-Fachmann jedoch nahezu unmöglich herauszufiltern. Und dann mal unter uns: Haben Sie wirklich Lust, etliche Sonntagnachmittage damit zu verbringen, sich die Antwort auf jede einzelne Ihrer Versicherungsfragen selbst zu erarbeiten?



Unsere wertvollsten  
Ressourcen: Mitarbeiter  
und Vertriebspartner



In manchen Firmen sind Mitarbeiter einfach nur Humankapital. Bei uns sind sie das, was die Continentale ausmacht.



## Zukunft mit Perspektiven – Mitarbeiter und Auszubildende bei der Continentale

*Etwa die Hälfte der Mitarbeiter im Innendienst des Continentale Versicherungsverbundes hat bei uns bereits ihre Ausbildung absolviert. Nicht wenige lernten bei der Continentale sogar ihren Partner fürs Leben kennen. Und manche Kinder treten heute in die beruflichen Fußstapfen ihrer Eltern. Irgendwas muss dran sein an der Continentale – auch aus der Sicht unserer Mitarbeiter.*

Nur gemeinsam sind wir stark:  
Hinter jedem erfolgreichen Unternehmen stehen seine engagierten Mitarbeiter.

Sie zeigen hohe Einsatzbereitschaft und sind überdurchschnittlich engagiert: Unsere rund 3.600 Mitarbeiter im Innendienst machen den Versicherungsverbund leistungsfähig und erfolgreich.

Wer das sagt, muss eine Antwort auf die Frage haben: „Und was tun Sie für Ihre Mitarbeiter?“

Die klassische Antwort heißt: flexible Arbeitszeitmodelle, vielfältige Weiterbildungsmöglichkeiten, hohe Sozialleistungen. All das bietet die Continentale – genauso wie andere auch.

### Sicherheit und Verlässlichkeit: Wir stehen zu unserem Wort

Für uns und unsere Mitarbeiter ist eines aber noch viel wichtiger: Sicherheit – und zwar in Bezug auf den Arbeitsplatz. Und genau dafür stehen wir ein. Selbstverständlich können wir als Unternehmen keine Garantien für die Ewigkeit geben. Aber wir tun alles dafür, die Rahmenbedingungen so zu gestalten, dass wir langfristig sichere Jobs mit adäquaten Gehältern und guten Arbeitsbedingungen bieten können. Damit setzen wir einmal mehr auf einen konservativen Wert:

Verlässlichkeit. So bildet sich auch das, was wir Vertrauensverhältnis auf Gegenseitigkeit nennen: Unsere Mitarbeiter können sich auf uns verlassen und wir können uns im Gegenzug auf unsere Mitarbeiter verlassen. Wir können jeden Tag darauf setzen, dass sich Menschen aus unterschiedlichen Bereichen und Hierarchieebenen an einen Tisch setzen und konstruktiv Lösungen erarbeiten. Und wir können auch darauf zählen, dass jeder Einzelne mit hohem Verantwortungsgefühl und Engagement seine Aufgaben erfüllt.

Das bietet uns Perspektiven für die Zukunft – und unseren Mitarbeitern auch.

### Ausbildung bei der Continentale: die Basis für gemeinsamen Erfolg

Unser eigener Nachwuchs ist eine wichtige Basis für die Zukunft. Deshalb können wir jungen Menschen auch sehr gute Perspektiven bieten: Die Übernahmequote der Continentale liegt seit Jahren bei über 90 Prozent. 98 Prozent unserer jungen Leute sind mit ihrer Ausbildung zufrieden und machen sie gern. Und 97 Prozent möchten anschlie-

ßend auch bei uns arbeiten. Das zeigt: Unsere Investitionen in unsere jungen Mitarbeiter lohnen sich. Das ist gut für unsere Berufsstarter und natürlich auch für uns. Denn unsere Kunden und wir profitieren langfristig von Mitarbeitern, die von ihrem Job etwas verstehen, motiviert sind und gerne bei uns arbeiten.

Bei den ersten Schritten in die Arbeitswelt werden unsere Einsteiger von einem eigenen Team vor Ort unterstützt. Eine gründliche Einarbeitung in den einzelnen Sparten, hausinterne Seminare und Beratungsgespräche eröffnen individuelle Aussichten für den beruflichen Weg.

### Attraktiv, aber anspruchsvoll – duale Ausbildungsgänge

Schulabgänger, die eine besonders hohe Leistungsbereitschaft und Motivation zeigen, können bei der Continentale ihre praxisorientierte Ausbildung im Unternehmen mit einem Studium verknüpfen. Diese dualen Ausbildungsgänge werden in Zusammenarbeit mit verschiedenen Hochschulen angeboten.



Wenn wir Vertriebspartner sagen, meinen wir: Kompetente Berater und erfolgreiche Unternehmer. Partner auf Augenhöhe und unser Gesicht beim Kunden.



Eine gute Beziehung braucht Fairness und Freiheit. Unsere Vertriebspartner bekommen beides.

*Vertriebspartner der Continentale sind nicht darauf beschränkt, Policen zu verkaufen und Schadenfälle abzuwickeln. Sie erklären, beraten und betreuen mit hohem persönlichen Einsatz und hoher Professionalität. Und zwar als freie und selbstständige Unternehmer – ohne jede Zielvorgabe. Denn nur so können sie auf die Bedürfnisse ihrer Kunden wirklich eingehen.*

Die Beratung steht im Mittelpunkt:  
Bei den Continentale-Partnern im Außendienst setzen wir auf Kompetenz.

Sie bilden die Schnittstelle des Unternehmens mit den Kunden: Unsere Vertriebspartner im Außendienst betreuen die Versicherten im direkten Kontakt von Mensch zu Mensch – von der umfassenden Beratung vor jedem Versicherungsabschluss bis zur Unterstützung bei der Schadensregulierung. Weil das fundiertes Wissen voraussetzt, arbeiten wir als Profi auch nur mit Profis zusammen. Und wie es sich unter ordentlichen Kaufleuten gehört, legen wir im Zusammenspiel zwischen „Innen“ und „Außen“ höchsten Wert auf eine freundschaftliche und partnerschaftliche Kooperation – aber auch auf Qualität und Professionalität.

Deshalb unterstützen wir Vermittler mit qualifizierten Weiterbildungsangeboten und regelmäßigen Informationsveranstaltungen, damit sie immer auf dem aktuellsten Stand sind. Das gilt für alle unsere Partner im Außendienst – vor allem aber für die Continentale-Agenturen. Denn sie repräsentieren den Versicherungsverbund in besonderem Maße.

Verkaufs- oder Zielvorgaben machen wir den Agenturhabern nicht. Sie können frei entscheiden, wie sie unternehmerisch erfolgreich sein wollen und ihre Kunden wirklich bedarfsgerecht beraten.

**Die Continentale-Agenturen: geleitet von engagierten und kompetenten Unternehmern**

Hohe Motivation entsteht aus einer starken Identifikation und dem Gefühl, eigenverantwortlich handeln und entscheiden zu können. Dass die Inhaber der Continentale-Agenturen selbstständig als freie Unternehmer agieren

können, ist eine ganz wesentliche Grundlage für die hohe Qualität bei der Betreuung unserer Kunden. Dass dieses Konzept aufgeht, beweist nicht zuletzt auch die Treue unserer Vertriebspartner und deren Kunden: Viele Agenturen sind bereits seit Jahrzehnten vor Ort und betreuen Familien seit Generationen. Deshalb werden wir so weitermachen.





Das Leben verändert sich.  
Gut, wenn etwas verlässlich  
bleibt: Sicherheit durch  
die Continentale.



Es gibt viele Wege  
zu einem guten Leben.  
Schön, dass man  
die Wahl hat.



## Sicherheit auf Gegenseitigkeit – die umfassende Absicherung der Continentale

Auf einen Schutzengel haben Sie keinen Anspruch. Daher ist es besser, wenn Sie sich nicht unbedingt auf einen verlassen müssen.

Wir versichern keine Atomkraftwerke, wir versichern Menschen. Für die persönliche und zuverlässige Betreuung von Privatkunden und meist inhabergeführten kleinen und mittleren Unternehmen bringen wir nicht nur viel Erfahrung mit – wir bieten auch maßgeschneiderte Produkte und Versicherungsschutz aus einer Hand.

### Letztlich geht es um die Frage: Wie viel Versicherung braucht der Mensch?

Weil jeder Mensch anders ist, gibt es darauf natürlich keine pauschale Antwort. Aber Fragen, die weiterhelfen: Welche Risiken möchten Sie absichern? Wie groß ist Ihr Sicherheitsbedürfnis? Und wie viel Ihres Budgets möchten Sie investieren? Egal, wie Sie antworten: Auf jeden Fall können wir mit unseren Versicherungsprodukten Ihren Schutz gegen unterschiedliche Risiken auf Ihren Bedarf und Ihre Anforderungen abstimmen. Mit einem vielfältigen Angebot und zahlreichen Serviceleistungen schaffen wir die besten Voraussetzungen für eine Absicherung nach Maß.

### Differenziert, risikogerecht, stark und so flexibel wie das Leben: die Produkte der Continentale

Es gibt wohl kein Versicherungsunternehmen, das die eigenen Produkte nicht gut findet. Deshalb verzichten wir hier auf eine Auflistung aller Angebote und beschränken uns auf die Punkte, in denen wir uns unserer Meinung nach von anderen unterscheiden.

Risikogerechte und differenzierte Beitragskalkulationen sind die Basis für all unsere Versicherungsprodukte: Wir machen keine Preiskämpfe mit und achten auf eine sorgfältige Risikoeinschätzung – das sind wir unseren Versicherten schuldig. Damit bieten wir vielleicht nicht immer die günstigste Versicherung – aber bester Service und kompetente Beratung haben eben ihren Preis.

Unsere Produkte sind leistungsstark: Dank unserer konservativen und vorausschauenden Kapitalanlagepolitik profitieren zum Beispiel unsere Versicherten in der Renten und Lebensversicherung von Renditen, die über dem Durchschnitt liegen – und das schon seit Jahrzehnten.

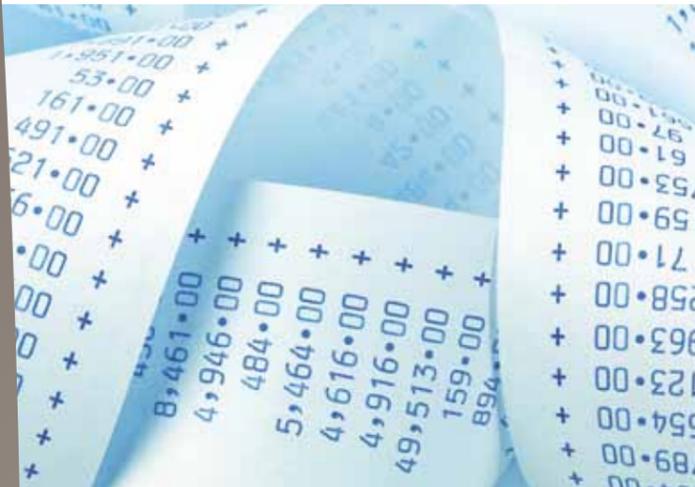
### Stillstand heißt Rückschritt: Wir gehen neue Wege

Ein Baustein für unseren bezahlbaren Krankenversicherungsschutz sind zum Beispiel intelligente Selbstbeteiligungsmodelle nach dem Motto: Weg von der Vollkaskotalität – hin zu mehr Eigenverantwortung. Diesen Weg hat die Continentale als erster Versicherer konsequent eingeschlagen und damit Maßstäbe in der Branche gesetzt.

Für uns heißt „guter Versicherungsschutz“ auch, dass man ein Leben lang auf seinen Versicherer vertrauen kann. Deshalb sorgen wir mit flexiblen Angeboten dafür, dass sich unsere Versicherten auch in neuen Lebenssituationen immer auf die Continentale verlassen können.

### Blick nach vorn: tatkraftige Hilfe gleich mitversichern

Die rein finanzielle Unterstützung ist die eine Sache, tatkräftige Hilfe die andere. Über die persönliche Betreuung durch ihren Ansprechpartner hinaus bieten wir unseren Kunden deshalb in verschiedenen Bereichen auch handfeste Erste Hilfe – als sogenannte Assistance-Leistungen vertraglich fest vereinbart.



Zahlen bestimmen die Welt? Bei uns nicht. Trotzdem können Sie mit uns rechnen.



Gut zu wissen, dass Sie einen solide aufgestellten Partner haben.

Ist die Continentale eigentlich eine kleine Versicherung unter den großen? Oder eher eine große unter den kleinen Versicherungen? Das können Sie so oder so sehen.

Für den Continentale Versicherungsverbund arbeiten rund 6.900 Menschen im Innen- und Außendienst. Dazu kommen mehrere tausend freie Vermittler, die regelmäßig ihre Kunden über uns absichern. Insgesamt vertrauen uns rund 5 Millionen Versicherte. Wir würden sagen: Damit sind wir keine der größten Versicherungen. Aber groß genug, um Ihnen Sicherheit und Verlässlichkeit über Generationen zu bieten.

**Groß oder klein? Wir sehen es so:**

Unsere rund 1.100 Continentale-Agenturen – die in der Mehrzahl ein eigenes Team kompetenter Mitarbeiter haben – garantieren eine persönliche, kompetente und schnelle Betreuung. Darüber hinaus stellen wir mit unseren regional verteilten Kundendienst-Centren sicher, dass unsere Vertriebspartner kurze Wege zu den Experten im Innendienst haben und sich unsere Kunden auf schnellen Service direkt in der Region verlassen können.

Das heißt: Wir sind als Verbund groß genug, dafür zu sorgen, dass wir deutschlandweit persönlich für unsere Kunden vor Ort erreichbar sind. Anonyme Callcenter gibt es bei uns deshalb auch nicht. Wenn Sie Fragen und Anliegen haben, mit denen Sie sich nicht an Ihren Vertriebspartner wenden können oder möchten, kümmert sich immer einer unserer Spezialisten im Innendienst um Sie. Im Umkehrschluss heißt das natürlich, dass Sie unsere Kundendienste nicht mitten

in der Nacht erreichen – da schlafen unsere Mitarbeiter. Wir halten das für vertretbar, schließlich geht es um Ihre Sicherheit. Und die ist und bleibt für uns etwas Persönliches.

**Geld spielt keine Rolle? Solide Kapitalanlage schon**

Wichtig für die Kunden und Vertriebspartner ist aber noch ein zweiter Faktor: die wirtschaftliche Solidität des Versicherers. Schließlich gilt es, Geld gut anzulegen, um den Kunden langfristigen finanziellen Schutz zu geben. Dazu können wir sagen: Mit mehr als 17 Milliarden Euro Kapitalanlagen steht die Continentale auf einer äußerst soliden Basis. Als Verbund sind wir eben groß genug, um auf den Kapitalmärkten erfolgreich investieren zu können.

**Wir sind konservativ. Sie können auch sagen: zuverlässig und berechenbar**

Ja, aber was ist mit der Finanzkrise? Keine unangemessene Frage. Vor gar nicht allzu langer Zeit sah es so aus, als könne man mit cleveren Finanztransaktionen erheblich erfolgreicher wirtschaften als mit einer soliden Anlagestrategie. Weil wir uns als im besten kaufmännischen Sinne handelndes Unternehmen nie an riskanten Spekulationen beteiligt haben, wurden wir früher belächelt. Heute lacht keiner mehr. Denn turbulente Märkte hatten für uns – im Gegensatz zu vielen Banken und Versicherungen – bislang nur geringe Auswirkungen. Tja. Und damit sind wir als konservatives Unternehmen unserer Zeit wieder einmal ein gutes Stück voraus.





Aus Kleinem entsteht Großes.  
Der Weg zum Continentale  
Versicherungsverbund  
auf Gegenseitigkeit.



Bewährtes erhalten und  
mit innovativen Konzepten  
neue Lösungen finden –  
für uns ist das kein Widerspruch.

- 1892** Gründung des Münchener Pensionsvereins, der späteren Continentale Lebensversicherung a.G.
- 1926** Gründung der Volkswohl Krankenunterstützungskasse als Versicherungsverein, der späteren Continentale Krankenversicherung
- 1952** Organisationsabkommen zwischen Volkswohl und Pensionsverein
- 1960** Gründung der Continentale Allgemeine, der späteren Continentale Sachversicherung
- 1971** Kooperationsvertrag über die schrittweise Zusammenführung der Volkswohl, des Pensionsvereins und der Continentale Sachversicherung zur Continentale Versicherungs-Gruppe
- 1976** Abschluss der Gruppenbildung
- 1982 bis 1984** Bildung des erweiterten Versicherungsverbundes Continentale/EUROPA/DEURAG – Die EUROPA Krankenversicherung wird Spezialversicherer des Verbundes für Krankentagegeld – Der Verbund wird um die DEURAG Deutsche Rechtsschutz-Versicherung ergänzt – Aufbau des Direktvertriebs bei der EUROPA Sachversicherung und der EUROPA Lebensversicherung als alternativer Vertriebsweg
- 1985** Zusammenarbeit mit der Münchner Kapitalanlage und damit Aufnahme von Finanzdienstleistungen in die Angebotspalette
- 1989** Mit der Beteiligung an der Aachener Bausparkasse und dem Aufbau des Continentale-Finanzdienstleistungszentrums in München werden weitere zukunftsorientierte Akzente gesetzt
- 1992 bis 1997** Strategische Neuausrichtung des Vertriebs – Trennung der Vertriebswege – Verbesserung der individuellen Betreuung aller Vertriebspartner und Kunden – Stärkung der Vertriebspartner als selbstständige Unternehmer
- 2001** Start der deutsche internet versicherung als erster reiner Online-Versicherer Deutschlands
- 2002** Abgabe der Beteiligung an der DEURAG – vollständige Übernahme der Continentale Sachversicherung und der EUROPA-Versicherungen – Aufbau der Sparte Rechtsschutz durch die Continentale Sachversicherung
- 2008** Gründung der Continentale Rechtsschutz Service Gesellschaft
- 2010** Veränderung der Konzernstruktur: Verschmelzung der beiden Versicherungsvereine auf Gegenseitigkeit, Continentale Krankenversicherung und Continentale Lebensversicherung zu einem großen Versicherungsverein: Continentale Krankenversicherung auf Gegenseitigkeit als Obergesellschaft des Verbundes – Bildung der Continentale Lebensversicherung als Aktiengesellschaft – Verschmelzung der EUROPA Krankenversicherung und der EUROPA Sachversicherung zur EUROPA Versicherung
- 2012** Aufnahme der Mannheimer Versicherungen in den Continentale Versicherungsverbund

# Tradition und Moderne, Stabilität und Wachstum: Der Continentale Versicherungsverbund auf Gegenseitigkeit

## Auf einen Blick: die Unternehmen des Continentale Versicherungsverbundes

- ▶ **Continentale Krankenversicherung:** Von der Krankenvollversicherung über die Pflegeabsicherung bis zur ergänzenden Versicherung (Krankenzusatzversicherung) zum Beispiel für Zahnersatz, Naturheilkunde oder Krankenhausaufenthalte findet bei uns jeder Versicherte, was er braucht.
- ▶ **Continentale Lebensversicherung:** Die Continentale ist mit ihrer langjährigen Tradition und ihrem umfassenden Wissen ein guter Partner für jede Lebensphase – für die Absicherung junger Familien, des Einkommens oder für den Aufbau der passenden Altersvorsorge.
- ▶ **Continentale Sachversicherung:** Von der Kfz-Versicherung über innovative Unfallversicherungen, Haftpflicht-, Gebäude- oder Hausratversicherungen bis hin zu modernen Rechtsschutzversicherungen bietet die Continentale passende Lösungen für private und gewerbliche Versicherungskunden.
- ▶ **EUROPA Versicherungen:** Die Unternehmen der EUROPA Versicherungen gehören seit 1982 zum Versicherungsverbund. Die EUROPA Lebensversicherung und die EUROPA Versicherung runden als Direktversicherer das Engagement des Verbundes im Privatkundenbereich ab.
- ▶ **Mannheimer Versicherungen:** Seit über 130 Jahren erfolgreich am Versicherungsmarkt positioniert sind sie auf Marktnischen und -segmente spezialisiert. Mit charakteristischen Markennamen in Verbindung mit maßgeschneiderten Versicherungslösungen für anspruchsvolle Privatkunden und das mittelständige Gewerbe hebt sich die Mannheimer vom Markt ab.

