

Gerling Leben:

bAV – mit gebündelten
Kräften zur konkurrenzlos
guten Abschlussquote

Fondsdepot Bank:

Eine der größten
Fondsbanken startet
Marktoffensive

Dialog Leben: Konsequente Maklerorientierung

Rüdiger R. Burchardi,
Vorstand der Dialog Lebensversicherungs-AG

Dialog:
Dialog Lebensversicherungs-AG

Für Sie unterwegs:

Informieren Sie sich über unsere SBU-Highlights
auf der Dialog-Roadshow 2005! Mehr dazu auf Seite 45.

9. Juni Nürnberg
16. Juni Rostock

21. Juni Köln
23. Juni Erfurt

24. Juni Mainz
29. Juni Berlin

30. Juni Osnabrück
5. Juli Kempten



Dialog Lebensversicherungs-AG: Konsequente Maklerorientierung

Interview mit **Rüdiger R. Burchardi**,
Vorstand der Dialog Lebensversicherungs-AG



AssCompact: Sie haben im Jahr 2004 einen Zuwachs von 100% verzeichnet. Wie kam das zu Stande?

Rüdiger R. Burchardi: Dazu muss man in das Jahr 2003 zurückgehen, denn da haben wir die Weichen für die Geschäftserfolge 2004 gestellt. Wir haben uns als Spezialversicherer neu ausgerichtet und unsere Grundperformance als biometrischer Versicherer mit Risiko- lebens- und Berufsunfähigkeitsversicherungen in den Vordergrund gerückt. In der Organisation haben wir Vertriebsregionen mit Direktionsbevollmächtigten an

der Spitze geschaffen, um enge Kontakte zu unseren Vertriebspartnern, also den Maklern, zu pflegen. Intern haben wir die Voraussetzungen für eine kompetente und rasche Betreuung unserer Vertriebspartner sichergestellt. Mit der intensivierten Zusammenarbeit kam auch der geschäftliche Erfolg. So konnten wir das Geschäftsjahr 2004 nutzen, um uns als neu positionierter Versicherer am Markt darzustellen. Das Jahr wäre natürlich nicht so gelaufen, wenn wir nicht auch Produktinnovationen auf den Markt gebracht hätten. In erster Linie möchte ich unseren Nichtraucher-Tarif nennen, der ein wesentlicher Wachstumstreiber war und ist.

Rüdiger Burchardi

(Jahrgang 1948) begann seine Karriere bei der Deutschen Krankenversicherung, war Vorstand der Landeskrankenhilfe in Lüneburg und kam 1997 zur AMB Generali Gruppe, wo er im Konzernunternehmen Volksfürsorge die Direktion für das Rheinland leitete. Im Juni 2003 wurde er von der AMB Generali auf seine jetzige Position bei der Dialog berufen.



AC Man kennt die Dialog schon lange Jahre als den Spitzenrisikolebensversicherer. Jetzt punkten Sie im Bereich der Berufsunfähigkeit. Was machen Sie hier anders als die anderen, dass Sie gleich Akzeptanz gefunden haben?

RRB Einen wesentlichen Grund sehe ich darin, dass wir unsere Tarife nicht alleine entwickelt haben. Wir haben direkt unsere Vertriebspartner befragt, welche Anforderungen heute ein solches Produkt erfüllen muss, um dem Bedarf des Kunden zu entsprechen. Über einen Zeitraum von sechs Monaten haben wir dann im Produktmanagement mit führenden Maklern zusammengearbeitet. Das Ergebnis ist ein Produkt, mit dem wir die Bedingungsführerschaft in der selbstständigen Berufsunfähigkeitsversicherung übernommen haben. Es



ist zwar beratungsintensiv, seine Optionen decken aber jegliche Bedürfnisse des Endkunden ab. Unser noch junges Produkt liefert bereits einen deutlichen Beitrag zu unserem stürmischen Wachstum.

AC Häufig wird die Kalkulation von BU-Prämien mit einem Fragezeichen hinterlegt. Wie sieht die Risikoprüfung in Ihrem Hause aus?

RRB Die Risikoprüfung ist eine Kernperformance der Dialog. Wir sind als Risikoversicherer über Jahrzehnte hinweg mit der Risikoprüfung groß geworden. Ich denke, wir beherrschen sie exzellent. Wir haben eine Philosophie im Haus, die ich an dieser Stelle immer gern zum Ausdruck bringe: Wir prüfen lieber im Bereich der Risikoprüfung als im Bereich der Leistung. So haben wir uns zu einem Spezialisten auch für komplizierte Risiken entwickelt. Aber ich sage auch ganz klar: Wir können nicht jeden versichern. Diese Strategie hat dazu geführt, dass wir derzeit in Bezug auf unsere Annahmen und Kalkulationen sehr gut im Markt aufgestellt sind.

AC Mittlerweile gibt es gegenläufige Meinungen zum Trend zur Langlebigkeit, und zwar, dass im Jahr 2040 die Sterblichkeit minus 15 Jahre beträgt auf Grund von Bewegungsmangel und falscher Ernährung. Berücksichtigen Sie diese These in der BU?

RRB Wir haben uns natürlich auch zukunftsorientiert mit dem Thema Krankheiten und vor allem veränderte Krankheiten auseinandergesetzt. Wenn man sich einmal den aktuellen Stand anschaut, dann haben z.B. die psychischen Erkrankungen die Skelett- und Herz-Kreislauf-Erkrankungen deutlich überholt. Andere Krankheiten werden in den nächsten 20 bis 30 Jahren vielleicht noch stärker in den Vordergrund treten. Wir sind im Hause an dieser Thematik nicht nur stark interessiert, sondern arbeiten auch daran, unsere grundsätzliche Beitragsausrichtung und unsere Risikoprüfung immer auf die jeweiligen epidemiologischen und medizinischen Entwicklungen abzustellen. Eine Zeitspanne bis 2040 ist sicherlich nicht so ganz einfach für einen Versicherer zu überblicken, aber Sie können davon ausgehen, dass wir uns im Rahmen der Risikoprüfung in Zusammenarbeit mit unseren Gesellschaftsärzten intensiv mit dem Thema beschäftigen und natürlich auch in enger Verbindung mit Rückversicherern stehen. Diese kommen auf Grund ihrer Bestandszusammensetzung immer wieder zu Erkenntnissen, an denen wir uns auch für die Zukunft ausrichten können. Kurzum: Wir sind absolut topfit und haben z.B. die steigende Tendenz psychischer Erkrankungen auch bei unserem neuen Produkt berücksichtigt. Das ändert aber nichts an der Tatsache, dass die selbstständige BU eine Versicherungsart ist, die nicht ohne Brisanz ist. Eine schnelles BU-Geschäft entpuppt sich als Zeitbombe, wenn die Grundvoraussetzungen nicht richtig eingestuft wurden.

AC Welche Chancen öffnen sich dem Makler bei den Selbstständigen?

RRB Ich sehe den Schwerpunkt im gesamten Bereich der Rentenversicherung, also der Altersvorsorge. Dabei mache ich keinen Hehl daraus, dass die Kapitallebensversicherung nach wie vor eine interessante Variante ist, um eine Altersversorgung angemessen zu gestalten. Ich verstehe die Diskussion, dass die Kapitallebensversicherung tot sei, im Grunde nicht; es haben sich doch nur die Rahmenbedingungen geändert! Welche Rolle „Riester“ und „Rürup“ zukünftig spielen werden, weiß ich nicht. Aber ich prognostiziere der Riester-Rente, wenn man verschiedene Vereinfachungen einbringt, eine sehr gute Entwicklung. Die Zukunft der Rürup-Produkte wird von den gesetzlichen Änderungen abhängen.

AC Sie sind ja als reiner Maklerversicherer an die Zusammenarbeit mit den Vertriebspartnern gebunden. Wie sehen Sie die Zukunft des Vermittlers?

RRB Absolut positiv. Der Makler wird weiter an Stellenwert gewinnen. Der Kunde braucht, auch angesichts der zunehmenden Diversifizierung des Angebots, zwangsläufig eine fachkundige Beratung. Er sucht daher einen kompetenten Ansprechpartner und schätzt natürlich auch die Unabhängigkeit des Maklers. Vor diesem Hintergrund wird das Geschäft, das über Makler abgewickelt wird, in den nächsten zehn Jahren deutlich wachsen. Da wir ausschließlich im Maklermarkt tätig sind, kann ich für die Dialog eine sehr günstige Wachstumsprognose stellen.

AC Sie sind auch in Österreich tätig. Wie sieht die Aufteilung Ihres Geschäftsaufkommens aus?

RRB Zurzeit bekommen wir knapp 25% unseres Geschäfts aus Österreich und rund 75% aus Deutschland. Die Marktanteile sehen etwas unterschiedlich aus. Wir konnten auf Grund unseres Geschäftserfolges 2004 unseren Marktanteil in der Risikoversicherung verdoppeln. In Österreich haben wir ihn mehr als verdoppelt, hier sind wir eindeutig Marktführer. In Deutschland stehen wir derzeit an dritter Stelle. Ich gehe davon aus, dass wir auf Grund unserer Geschäftszusammensetzung in den kommenden Jahren im österreichischen Markt deutlich stärker wachsen werden als im deutschen Markt.

AC Sie sind mit der BU auch in Österreich vertreten?

RRB Ja, wir sind dort genauso vertreten. Aber da in Österreich – noch – eine allgemeine gesetzliche BU-Rente existiert, ist das Verständnis für private Absicherung bei weitem nicht so ausgeprägt wie in Deutschland. Folglich haben wir noch lange nicht das Volumen, das wir erreichen möchten. Aber wir sind als Pioniere in der selbstständigen BU in Österreich tätig und werden entsprechend wahrgenommen. So werden wir auch weiterhin unseren Beitrag leisten, damit die BU in Österreich einen größeren Stellenwert bekommt.

AC Vielen Dank für die Ausführungen.

■ 49713