



## Dialog Leben: Kompetenz und Innovationskraft

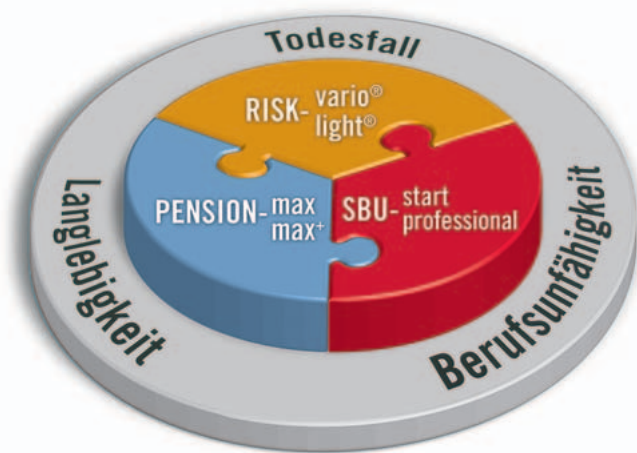
Von Rüdiger R. Burchardi, Vorstand Dialog Leben

Die Dialog Lebensversicherung hat einen unmissverständlichen Anspruch: Sie definiert sich als der Spezialist für die Absicherung biometrischer Risiken. In ihrer Kundenausrichtung ist sie ein reinrassiger Maklerversicherer. Der Makler kennt die Adresse und weiß, welche Risiken er mit dem Produktangebot abdecken kann. Die Dialog konzentriert sich auf die Kernrisiken Todesfall, Berufsunfähigkeit und Langlebigkeit; das Angebot ist mit den korrespondierenden Risikole-

duktreihe RISK-vario<sup>®</sup> stehen rund zwanzig Tarifvarianten zur Verfügung, um – für Raucher und für Nichtraucher – den passenden Risikoschutz für jeden individuellen Bedarf zu schaffen und dies bei einem günstigen Preis-/Leistungsverhältnis.

Die Dialog bietet alle Risikoversicherungen auch als technisch-einjährige Versicherung an. Sie hat das Angebot seit rund zwanzig Jahren im Portfolio und damit langjährige Erfahrungen in der Kalkulation, die sich in den Prämien niederschlägt. „Technisch-einjährig“ bedeutet eine während der Vertragslaufzeit jährlich neu festgelegte Prämienhöhe, die genau dem Altersrisiko des Versicherten entspricht. Für junge Leute, die oft nur über einen schmalen Geldbeutel verfügen, resultiert diese Form der Kalkulation in besonders günstigen Beiträgen.

Eine Besonderheit der Dialog-Risikoversicherung stellt die Verbundene Leben dar, die auf bis zu neun Personen abgeschlossen werden kann. Sie eignet sich als Partner-Absicherung im privaten Bereich oder als Keyman-Versicherung zur finanziellen Absicherung von Geschäftsverbindungen.



Quelle: Dialog

bensversicherungen, selbstständigen Berufsunfähigkeitsversicherungen und fondsgebundenen Rentenversicherungen klar umrissen. Der Makler profitiert von der Serviceorientierung, Kompetenz und Innovationskraft der Dialog. Sie wurde als einziger Maklerversicherer von der Universität St. Gallen, dem Handelsblatt und der Steria Mummert Consulting als einer der hundert kundenorientiertesten Dienstleister Deutschlands bewertet.

Seit nunmehr 35 Jahren ist die Dialog als Risikolebensversicherer am Markt tätig. In dieser Zeit sind eine umfassende Kompetenz und eine reiche Erfahrung gewachsen, die den Vertriebspartnern direkt zugute kommen. Kompetenz und Erfahrung manifestieren sich in einer hohen Variabilität und Flexibilität. In der Pro-

### Top-Performance im Antrags- und Abwicklungsverfahren

Kundenorientierung und bestmöglicher Service für den Vertriebspartner stehen für die Dialog an erster Stelle. Die Vertriebsdirektoren betreuen zusammen mit den Inhouse-Maklerbetreuern die Vertriebspartner in den sechs Verkaufsregionen in Deutschland und Österreich. Für alle Antrags- und Abwicklungsfragen steht der Vertriebservice täglich von 8 bis 18 Uhr zur Verfügung. Motivation, Leistungsbereitschaft und Teamorientierung der Mitarbeiter stellen die Grundlage für die Performance dar.

Vor wenigen Wochen wurden in der Risikoversicherung RISK-vario<sup>®</sup> die Untersuchungsgrenzen stark angehoben. Bis zu einem Eintrittsalter von 49 Jahren ist nun bei einer Versicherungssumme bis zu 300.000 € überhaupt keine ärztliche Untersuchung mehr erfor-



derlich (ab dem 50. Lebensjahr bis zu 150.000 €). Erst bei höheren Versicherungssummen ist dann wie üblich ein ärztliches Zeugnis notwendig. Mit diesen Werten liegt das Unternehmen über dem Marktdurchschnitt. Die optimierten Bedingungen kommen Maklern und Endkunden gleichermaßen zugute.

Durch eine laufende Verbesserung und Vereinfachung der Antragsbearbeitung kann die Dialog jetzt eine geradezu perfekte Lösung anbieten: Die Einführung der so genannten Schnellschiene ermöglicht die Policierung bereits innerhalb eines Werktages.

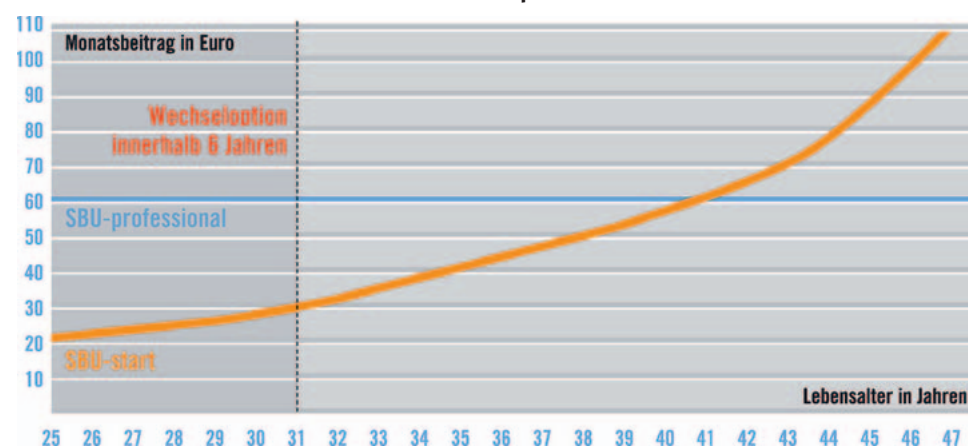
Einfache Anträge, also solche, die keine weitergehende Risikoprüfung oder Rückfragen beim Vertriebspartner beziehungsweise Versicherungsnehmer erforderlich machen, werden schon in der ersten Stufe der Sachbearbeitung abschließend bearbeitet und noch am Tage des Antragseingangs poliziert. Mit der Schnellschiene wird ein wichtiger Teil des Markenversprechens – „Schnelligkeit, Kompetenz und Flexibilität“ – unter Beweis gestellt.

### Bezahlbarer Berufsunfähigkeitsschutz

Selbstständige Berufsunfähigkeitsversicherungen stellen die zweite Hauptproduktplattform der Dialog Lebensversicherung dar. An ihnen manifestiert sich die Innovationskraft des Unternehmens besonders deutlich. Mitte des Jahres hat die Dialog eine bestechende Lösung für ein sozialpolitisch gravierendes Problem zur Produktreife gebracht: Den Tarif „SBU-start mit Wechseloption“. Wegen fehlender gesetzlicher Absicherung und im Allgemeinen nicht vorhandener finanzieller Reserven ist eine Berufsunfähigkeitsversicherung gerade für junge Familien heute ein unbedingtes Muss. Doch die Beiträge für eine bedarfsgerechte Absicherung sind oft nur schwer bezahlbar. Die Dialog hat deswegen speziell für diese Zielgruppe einen neuen Tarif entwickelt, der einen hochwertigen Berufsunfähigkeitsschutz zu Prämien darstellt, die das marktübliche Niveau um mehr als die Hälfte unterschreiten. Das Grundprinzip dieser Neuentwicklung besteht darin, dass anstelle der üblichen Mischkalkulation der Beitrag in technisch-einjähriger Kalkulation dem Altersrisiko angepasst wird. So bleibt für den Versicherten die unabdingbare Liquidität übrig, um die eigene Altersvorsorge aufzubauen. Mit Abschluss von SBU-start erhält der Kunde zugleich die Garantie, innerhalb von sechs Jahren bis zum 40. Lebensjahr ohne erneute Gesundheitsprüfung in den Tarif SBU-professional überwechseln zu können. Dieser Tarif bietet einen BU-Schutz, in den der anspruchsvolle Kunde zahlreiche zusätzliche Leistungen nach individuellem Bedarf einschließen kann, zum Beispiel eine Nachver-

sicherungsgarantie oder eine Rentendynamik im Leistungsfall. Die sozialpolitische Bedeutung dieser neuen Lösung liegt darin, dass die Bevölkerungsgruppen, die

#### Bezahlbarer BU-Schutz: SBU-start mit Wechseloption



Quelle: Dialog

aufgrund der gesetzlichen Situation besonders auf einen privaten BU-Schutz angewiesen sind, sich diesen nun auch in benötigter Höhe leisten können. Die führenden Rating-Agenturen haben diese Berufsunfähigkeitsversicherung mit Bestnoten ausgezeichnet: FFF = „Hervorragend“ von Franke und Bornberg, 5 Sterne = „Ausgezeichnet“ von Morgen & Morgen. Stiftung Warentest verlieh ein „Sehr gut“, von den Verbraucherschutzverbänden erhielt der Tarif ein besonderes Lob.

### Altersvorsorge – mit Garantie

Fondsgebundene Rentenversicherungen zur Altersvorsorge stellen die dritte Hauptproduktplattform der Dialog dar. Das Produkt PENSION-max wird den Anforderungen zur Absicherung des biometrischen Risikos der Langlebigkeit in besonderer Weise gerecht. Die Qualität der angebotenen Fonds bietet die Gewähr für eine starke Performance, so dass die Sparphase mit einer hohen Ablaufleistung abschließt. Durch einen Rentengarantiefaktor, mit dem die Dialog an der Spitze des Marktangebots liegt, ist sichergestellt, dass aus der Ablaufleistung die höchstmögliche, lebenslang gezahlte Rente entsteht. Franke und Bornberg hat PENSION-max mit der Spitzenbewertung Triple F ausgezeichnet.

### Wachstum weit über Marktschnitt

Die klare Fokussierung auf biometrische Produkte und die konsequente Ausrichtung auf den Makler sind die entscheidenden Erfolgsfaktoren. In den drei Jahren seit der Neupositionierung hat die Dialog ihr Neugeschäft in der Beitragssumme mehr als verdreifachen können. Auch in diesem Jahr wächst das Geschäft bei stagnierender Marktentwicklung in hohem zweistelligen Bereich weiter. Den Marktanteil in der Risikoversicherung hat die Dialog von 2,2% im Jahr 2003 auf aktuell 6,7% steigern können. Die Performance in biometrischen Versicherungen, das ausgeprägt günstige Preis-/Leistungsverhältnis und der exzellente Service sichern der Dialog diese Spitzenposition im Markt, die weiter ausgebaut wird. ■