

Dialog – ein starker Partner für die CHARTA-Makler

Maklerorientierung, Kompetenz und Flexibilität als Markenzeichen

Rüdiger R. Burchardi, Vorstand für Vertrieb und Marketing, im Gespräch mit Prof. Dr. Hans-Wilhelm Zeidler



Rüdiger R. Burchardi

Prof. Zeidler: Hallo, Herr Burchardi, Sie glänzen z.Z. für die Dialog auf allen Fachzeitschriften. Ist das ein Symbol für Phoenix aus der Asche?

R. Burchardi: Herr Prof. Zeidler, Sie lieben die plastische Ausdrucksweise, aber treffen den Nagel auf den Kopf. Seit Ende der neunziger Jahre ging bei der Dialog das Neugeschäft stetig zurück. Als ich Mitte 2003 in den Vorstand berufen wurde, waren wir auf einem Tiefpunkt angelangt. Seitdem aber ist aus der Dialog ein wirklich prächtiger, voll flugfähiger Phoenix geworden. Seit 2003 realisieren wir Monat für Monat hohe zweistellige Zuwachsraten. Der Neugeschäftsbeitrag ist seit 2003 um rund 160 Prozent gestiegen. Und auch in diesem Jahr hat sich unser Geschäft hervorragend angelassen. So ist es nicht verwunderlich, dass die Medien auf uns aufmerksam geworden sind, zumal wir sehr offen und intensiv über alle uns betreffenden Themen kommunizieren.

Z.: Beeindruckend! Wenn ich recht informiert bin, ist doch der Lebensversicherungsmarkt, bezogen auf die laufenden Beiträge, 2005 um rund 50 Prozent eingebrochen. Woher dieser Erfolg der Dialog, und dann noch gegen den Trend?

B.: Er ist in erster Linie unseren Vertriebspartnern zu verdanken. Wie Sie wissen, Herr Prof. Zeidler, sind wir ein reinrassiger Maklerversicherer. Die Vermittler schätzen unsere bedarfsgerechten Produkte und unseren erstklassigen Service. Der Service hängt ja unmittelbar an einer ganz auf den Kunden zugeschnittenen Organisation. Wir haben Ende 2003 begonnen, eine schlagkräftige Vertriebs- und Marketingorganisation aufzubauen. Heute sind unsere Vertriebsgebiete Deutschland, Österreich und Südtirol in sechs Regionen mit erfahrenen Vertriebsdirektoren an der Spitze unterteilt. Unseren Betrieb haben wir neu strukturiert, so dass den Maklern ihre Ansprechpartner direkt zugeordnet sind – ein persönlicher und erlebbarer Service also! Und von der Angebotsphase bis zur Auftragsabwicklung beweisen wir unsere wichtigsten Tugenden: Kompetenz, Schnelligkeit und Flexibilität.



Hoher Maklernutzen durch hervorragende Produkte, erstklassigen Service, persönliche Betreuung und attraktive Provisionen



Prof. Dr. Hans-Wilhelm Zeidler

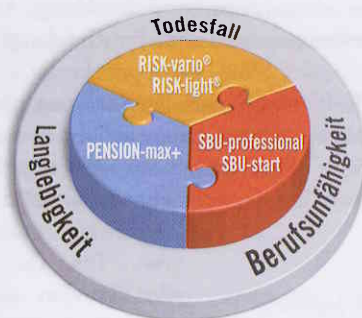
Z.: Sie sind als Dialog integraler Teil der AMB Generali Gruppe. Pflegen Sie Eigenständigkeit oder sitzen Sie der Mutter in der Rocktasche?

B.: Da wir so schnell wachsen, würde der Mutter der Rock bald zu unbequem. Nein, die AMB Generali verfolgt den strategischen Ansatz „Einheit in Vielfalt“, und diese Vielfalt bedeutet für alle Töchter eigenständiges Auftreten und Handeln am Markt. In Aachen freut man sich über unseren wachsenden Beitrag zum Konzerngeschäft, der ohne Hineinreden zustande kommt.

Z.: Ihr Haus war in der Vergangenheit der Branche als Risikolebensversicherer bekannt. Jetzt postulieren Sie sich als Spezialist für biometrische Risiken. Bisher Tod, jetzt auch Invalidität und vor allen Dingen Absicherung gegen Langlebigkeit. Können Sie das?

B.: Sonst hätten wir es nicht angepackt, Herr Prof. Zeidler! Sie sprechen den zweiten Aspekt unserer Erfolgsstory an. Die Dialog war in der Vergangenheit ausschließlich Risikoversicherer. Mit unserer Neupositionierung ab Mitte 2003 haben wir uns – ganz wichtig für unsere Vertriebspartner – als Marke Dialog neu definiert. Wir sind der Spezialist für die Absicherung biometrischer Risiken, „der“, weil diese Markendefinition in ihrer konsequenten Ausprägung ein Alleinstellungsmerkmal in unseren Märkten darstellt.

Z.: Sie haben einen grafischen Kuchen mitgebracht, Ihren Produktkuchen. Zeigen Sie ihn doch mal bitte.



Dialog – Abdeckung aller biometrischen Risiken

B.: Hier ist er, lassen Sie ihn auf sich wirken. Als biometrischer Versicherer ist es natürlich unsere Profession, biometrische Risiken abzudecken, Sie haben sie bereits genannt: Todesfall, Berufsunfähigkeit, Langlebigkeit. Entsprechend setzt sich unser breites und sehr diversifiziertes Produktportfolio aus Risikolebensversicherungen, Berufsunfähigkeitsversicherungen und fondsgebundenen Rentenversicherungen zusammen.

Unsere Risikoversicherungen RISK-vario® sind durch eine hohe Variabilität gekennzeichnet. Zirka zwanzig verschiedene Tarifvarianten stehen zur Verfügung, um Versicherungssumme, Beitrag und Summenverlauf exakt an die Bedürfnisse des Endkunden anzupassen. Bei bestimmten Eintrittsaltern und Versicherungssummen bieten wir mit RISK-light® eine besonders einfache und schlanke Abwicklung. Einzigartig im Markt ist unsere verbundene

Risikoversicherung, mit der bis zu neun Personen in einem Vertrag versichert werden können – ideal für Geschäftsverbindungen wie Arztpraxen oder Anwaltskanzleien. Auch unsere Keyman-Versicherung gehört in diesen Zusammenhang.

Unsere prämierte Berufsunfähigkeitsversicherung „SBU-professional“ zeichnet sich durch ein hervorragendes Bedingungsmerkmal aus, in das für anspruchsvolle Kunden optional Zusatzleistungen integriert werden können. Lassen Sie mich zwei bereits in den Grundbedingungen enthaltene Alleinstellungsmerkmale hervorheben: Im Rahmen des Lebensphasenmodells kann der Versicherungsnehmer bei finanziellen Engpässen die versicherte Rente auf die Mindestrente reduzieren und später ohne erneute Gesundheitsprüfung wieder auf das Ausgangsniveau anheben. Eine – nicht rückzahlbare – Überbrückungshilfe in Höhe der BU-Rente wird gewährt, wenn der private Krankenversicherer die Krankentagegeldzahlung wegen Berufsunfähigkeit einstellt, die Leistungsprüfung beim BU-Versicherer aber noch nicht abgeschlossen ist.

Speziell für Berufseinsteiger haben wir mit „SBU-start“ ein technisch-einjähriges Produkt entwickelt, bei dem der Beitrag jedes Jahr risikoadäquat neu berechnet wird. Dies ermöglicht jüngeren Leuten aufgrund ihres niedrigeren Risikos, berufsunfähig zu werden, einen bezahlbaren BU-Schutz.

Unser jüngstes Kind ist PENSION-max, eine fondsgebundene Rentenversicherung (FRV), die sich ideal zur Altersvorsorge eignet.

Z.: Vor wenigen Wochen haben sich Dialog und CHARTA zusammen ins Bett gelegt. Was ist das Besondere an dem empfohlenen Produkt, was zu einer Top-Bewertung bei Ratern wie Franke und Bornberg oder Morgen & Morgen geführt hat?

B.: Wenn Sie mich so fragen, muss ich ein wenig ausholen. Sie wissen, Herr Prof. Zeidler, wie es um die Alterssicherung und das Drei-Schichten-Modell in Deutschland bestellt ist. Angesichts der ungünstigen demografischen Entwicklung reicht die gesetzliche Altersrente schon lange nicht mehr aus, einen Lebensabend ohne fi-

nanzielle Sorgen zu gewährleisten. Die betriebliche Altersversorgung kann diese Lücke nicht füllen. Private Vorsorge wird daher immer mehr zu einem Muss. Aus diesem Sachverhalt heraus haben wir in Zusammenarbeit mit unseren Vertriebspartnern – bei uns ist das der übliche Ansatz! – unsere neue Fondspolice PENSION-max zur Absicherung des Langlebigkeitsrisikos entwickelt.

Nun zu Ihrer Frage nach den Besonderheiten: Hierzu zählen die hohe Ablaufleistung, die die Basis für eine höchstmögliche Rente darstellt, und die eingebaute Sicherheit in Form eines Rentengarantiefaktors, der im Marktvergleich an der Spitze liegt. Wir legen den Schwerpunkt auf Rente, weil sie letztlich das Sparziel darstellt, und auf Garantie, weil diese dem Sicherheitsbedürfnis des Verbrauchers entspricht. Und schließlich bieten wir unseren Vertriebspartnern eine attraktive Abschlussprovision mit Staffelregelung sowie eine laufende Bestandspflegeprovision.

Z.: Was tut die Dialog, um solch einen hohen Garantiefaktor zu gewährleisten, was andere wohl nicht können? Wie sind Sie dabei abgesichert? Steht die Mutter hier Geldsack bei Fuß?

B.: Schon wieder die Mutter! Wie stünde es um unsere unternehmerischen Qualitäten, wenn wir bei jeder sich auftuenden Schwierigkeit uns an Mamas Rockzipfel hängen würden bzw. in ihr Portemonnaie greifen dürften! Nein, wir sind ausgewiesene Spezialisten in der Behandlung von Risiken. Wir haben das Produkt sauber durchkalkuliert, wobei sich unsere sehr schlanke Kostenstruktur für den Verbraucher positiv auswirkt. Bereits bei Vertragsabschluss sichern wir dem Kunden einen Mindestrentengarantiefaktor zu; zu Rentenbeginn wird dann der aktuelle Garantiefaktor zugrunde gelegt, wobei die Rentenhöhe natürlich von der erzielten Fonds-Performance abhängt. Und hierfür ist wiederum entscheidend, dass wir für PENSION-max ausschließlich Fonds bester Adressen mit erstklassiger Bonität ausgewählt haben.

Z.: Welche Fonds sind bei diesem Produkt hinterlegt? Kommen alle aus Ihrem Konzern?

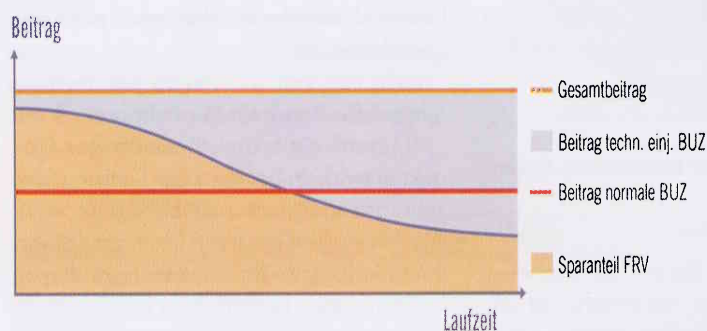
B.: Unsere Schwestergesellschaft AMB Generali Asset Managers steuert vier top-geratete Dachfonds zu der Auswahl bei. Ansonsten ist die Police mit 15 erfolgreichen marktgängigen Einzelfonds hinterlegt. Dazu zählen Produkte von Spitzen-Marken und -Spezialitäten wie DWS, Threadneedle, Templeton, Frankfurt Trust, Credit Suisse oder Nordea. Auf der Basis dieser Auswahl kann der Makler seinem Kunden genau das Portfolio zusammenstellen, das seinen Anlagewünschen und seiner Risikoklasse entspricht. Der Kunde partizipiert so überdurchschnittlich an den Ertragschancen der Wertpapiermärkte. Die einfache Fondsauswahl und leichte Handhabbarkeit in Verbindung mit der starken Leistung begründen unseren Claim „PENSION-max – einfach-STARK“.

Z.: Und welche Flexibilität bietet das Produkt?

B.: PENSION-max ist hochflexibel, wie es der Makler von einem modernen Produkt erwarten kann. So kann die Anlagestrategie jederzeit gewechselt werden, Switch und Shift sind dabei kostenfrei möglich. Der Kunde kann in den letzten zehn Jahren der Aufschubdauer seinen Rentenbeginn und den Zeitpunkt der Kapitalauszahlung frei wählen. Bis zu fünf Jahre vor Beginn der Rentenzahlungen kann er die Aufschubdauer jederzeit beenden oder sie bis zu fünf Jahre nach dem eigentlichen Beginn der Rentenzahlungen verlängern. Während der Abrufphase können die verschiedenen Leistungsvarianten Rente, Teilauszahlungen oder volle Kapitalleistung gewählt werden. Teilauszahlungen sind ohne Nachteil für den Kunden, d.h. ohne Stornoabzug, möglich. Pro Jahr kann einmal verfügt werden, so dass maximal zehn Teilauszahlungen möglich sind. Der Restbetrag kann ebenfalls ausgezahlt oder verrentet werden. Eine Vertragskündigung durch den Kunden ist nach Ablauf des ersten Versicherungsjahres jederzeit möglich. In diesem Fall wird der entstandene Rückkaufwert erstattet. Bei Kapitalbedarf oder finanziellen Engpässen kann ein Policendarlehen als Vorauszahlung der Versicherungsleistung aus den Fondsanteilen aufgenommen werden. Die Rückzahlung erfolgt zinslos in Fondsanteilen zum jeweils aktuellen Kurswert bis zum Ablauf der Police.

Sicherheitsorientierte Kunden können die Option Beitragsgarantie wählen. Unabhängig von der tatsächlichen Wertentwicklung der Fonds steht dem Kunden bei dieser Option garantiert mindestens die Summe der von ihm eingezahlten Beiträge am Ende der Aufschubdauer zur Verfügung. Darüber hinaus erhält er selbstverständlich den über die Beitragssumme hinausgehenden Wert seines bis dahin angesammelten Fondsvermögens. Bei Antragsstellung kann auch ein kostenfreies Ablaufmanagement vereinbart werden. Dies ist für Versicherte interessant, die für das höhere Lebensalter eine konservative Anlagestrategie zur Sicherung ihres angesparten Fondsvermögens bevorzugen. Fünf Jahre vor Ablauf beginnt dazu eine sukzessive Umschichtung des Aktienfondsanteils in Rentenfonds und Geldmarktfonds.

Z.: Wie ich gehört habe, bieten Sie auch die Möglichkeit, an Ihre Fondspolice eine Berufsunfähigkeitsversicherung anzukoppeln.



PENSION-max*: Entwicklung von FRV-Sparanteil und BUZ-Beitrag über die Laufzeit

B.: In der Tat. Der Aufbau einer privaten Rentenversorgung bei gleichzeitiger Absicherung des Berufsunfähigkeitsrisikos stellt eine ideale Kombination dar. Unser Tarif PENSION-max+ schließt eine Berufsunfähigkeitszusatzversicherung (BUZ) mit ein. Es handelt sich um eine technisch-einjährig kalkulierte Versicherung, bei der die Beiträge für jüngere Personen aufgrund ihres niedrigeren Risikos entsprechend gering sind. Der Kunde, der eine PENSION-max+ abschließt, zahlt eine Gesamtprämie, deren wesentlich größerer Teil in den ersten Jahren in die Fondsanlage fließt. Abhängig von der Fonds-Performance kann durch den Zinseszins-Effekt ein hö-

heres Fondsguthaben entstehen. So baut der Kunde als Nutznießer der Chancen an den Kapitalmärkten seine Altersrente auf und genießt zugleich einen vollständigen Schutz vor Berufsunfähigkeit.

Die Rating-Agenturen haben bei der Vergabe ihrer Spitzenbewertung für unser neues Produkt all die von mir genannten Faktoren entsprechend gewürdigt.

Z.: Können wir im Jahre 2006 oder 2007 weitere Neuerungen von Ihrem Haus erwarten?

B.: Der Vorsorgemarkt ist ja nicht statisch, sondern ständigen Veränderungsprozessen unterworfen. Hier spielen mannigfache Einflussfaktoren eine Rolle – die demografische Entwicklung, Kosten, gesetzgeberische Entscheidungen, geänderte Wertvorstellungen in der Gesellschaft, Ideen und Innovationen. Das Umfeld ist wettbewerbsintensiv; wer nicht mithält und seine Chancen nicht ergreift,

kann leicht den Anschluss verlieren. Die Dialog hat in den vergangenen Jahren bewiesen, welche Innovationskraft in ihr steckt. Für die Zukunft gilt: Die Dialog wird sich nur solchen Herausforderungen zuwenden, die sie beherrscht und für die sie herausragende Lösungen

bieten kann. Ein Beispiel hierfür könnte die Pflegeversicherung sein, die in ihrer jetzigen Form längst an ihre Grenzen gestoßen ist. Auch sie ist ein biometrisches Risiko und würde damit gut in unseren Kompetenzrahmen passen.

Z.: Herr Burchardi, Sie sind so ein richtig lockerer Vertriebschef, gern möchte ich Sie den CHARTA-Maklern vorstellen. Wir werden die Gelegenheit dazu finden. Ich danke Ihnen und wünsche Ihnen toi, toi, toi.