

risControl-TV

Unser  
„Fernseh“-  
Programm  
sehen  
&  
lesen  
Sie  
auf  
www.

[risControl-tv.at](http://riscontrol-tv.at)

risControl-TV  
natürlich im  
Vollbildmodus!  
[www.riscontrol-tv.at](http://www.riscontrol-tv.at)

DIALOG: 15 JAHRE IN ÖSTERREICH

# DIALOG Der Biometriespezialist



V.l.n.r.: Hartwig Haas, Leiter Vertrieb/Marketing, Helmut Karner, Vertriebsdirektor für Österreich und Südtirol, Rüdiger R. Burchardi, Dialog-Vorstand für Vertrieb und Marketing, Dr. Hans-Jürgen Danzmann, Presse- und Öffentlichkeitsarbeit

Im prächtigen Wiener SAS-Hotel gab die Dialog-Versicherung, anlässlich ihres 15 „Geburts-

tages“ in Österreich eine Pressekonferenz. Anwesend war nicht nur Rüdiger R. Burchardi,

Dialog-Vorstand für Vertrieb und Marketing sondern auch Helmut Karner, Vertriebsdirektor

für Österreich und Südtirol, Hartwig Haas Leiter Vertrieb/Marketing Und last but not

least Dr. Hans-Jürgen Danzmann, verantwortlich für die Presse- und Öffentlichkeitsarbeit

der Dialog Lebensversicherungs-AG

Burchardi erzählte der Journalistenschaa von den Anfängen des Versicherers. So erfuhr man, daß die Dialog 1971 als Augsburger-Leben von zwei Amerikaner gegründet worden war. Deren Konzept ging aber nicht auf und die beiden Amis verkauften an den Deutschen Lloyd. Im Zuge der „Globalisierung“ wechselte der Versicherer mehrmals den Besitzer, bis er endlich im weltweiten Konzern der Generali landete. Dort sah man klar und entschied, die Dialog sollte am Spezialversicherer der Gruppe für Versicherungsmakler werden. Fröhlich sagte Burchardi: „ohne alles Zutun kam dann

die Dialog 1991 also vor 15 Jahren nach Österreich.“ Und das kam so: ein großes Maklerunternehmen hatte von den wahrhaft vorteilhaften Risikolebensversicherungen der Dialog gehört, sprach den Versicherer an und lud ihn ein, seine Produkte auch in Österreich im Wege der Niederlassungsfreiheit zu vertreiben. Burchardi: „und das war so erfolgreich, daß wir innerhalb von wenigen Jahren 24.000 Verträge pro Jahr zeichneten.“

**Bedeutender  
Marktteilnehmer**

Heute ist die Dialog nach eigener Einschätzung - zu einem der bedeutendsten Marktteilnehmer im Risikosegment geworden. Mit Schwerpunkt auf biometrische Risiken. >2

Fortsetzung von Seite 1

## Dialog - der Biometriespezialist

Denn inzwischen waren ja auch die „einheimischen“ Versicherer aufgewacht und waren im Bereich der reinen Risiko-Lebensversicherer zu starken Mitbewerbern geworden. Aber, in Versicherungs-Biometrie, da ist die Dialog noch immer alleine auf weiter Flur. Man positionierte sich nämlich zeitgerecht neu am Markt als der Spezialist für biometrische Versicherungen in ausschließlicher Orientierung auf den Makler. Das Unternehmenskonzept besteht in der Entwicklung und dem Vertrieb von Produkten zur Absicherung der Risiken Todesfall, Berufsunfähigkeit und Langlebigkeit. Vertrieben, ausschließlich in Zusammenarbeit mit professionellen Vertriebspartnern. Das Produktportfolio

umfaßt flexible Risikolebensversicherungen, Berufsunfähigkeitsversicherungen und Fondsgebundenen Rentenversicherungen. Die Neupositionierung erwies sich als so äußerst erfolgreich, daß sich das Prämienaufkommen im polizzierten Neugeschäft in den letzten beiden Jahren nahezu verdreifacht werden.

### **Besonders erfreuliche Geschäftsentwicklung in Österreich**

In Österreich und Südtirol liegt das Wachstum deutlich über jenem in Deutschland. So hat sich im Jahr 2005 im polizzierten Neugeschäft die Stückzahl um +122,4 %, die laufende Prämie um +106,1 % und die Versicherungssumme um +119,4 % gesteigert. Der posi-

tive Geschäftsverlauf setzt sich auch im laufenden Jahr fort. Der Anteil Österreichs am Gesamtgeschäft der Dialog, gemessen an den laufenden Präzisionen, liegt heute bei 25,0 %. Gemessen an der Bevölkerungsrelation erwirtschaftet die Dialog in Österreich zweieinhalb mal soviel Umsatz wie in Deutschland. Burchardi dazu: „unsere österreichischen Vertriebspartner und darüber hinaus die österreichischen Kunden sind offensichtlich von Nutzen, Qualität und Preis-/Leistungsverhältnis unserer Produkte überzeugt.“

### **Ein Bündel von Erfolgsgründen**

Man sieht vielfältige Gründe für den Geschäftserfolg. Zum einen in der konsequenten Bedarfsorientierung der Produkte und zum anderen im hohen Standard der Marktbearbei-

tung und dem perfekten Service. Österreich und Südtirol bilden bei der Dialog eine eigenständige Vertriebsregion, die von Helmut Karner geleitet wird. Das Beziehungsnetz umfaßt derzeit rund 4.000 Vertriebspartner Makler, Kreditinstitute und unabhängige Vertriebe. Permanente Zielsetzung ist es natürlich, die Zahl der kooperierenden Vermittler zu erhöhen und den Umsatz zu steigern. Dazu ist die Dialog auf allen wichtigen Maklertreffen präsent, führt Schulungen und Informationsveranstaltungen von Vorarlberg bis Niederösterreich durch und betreibt eine intensive Kommunikationsarbeit mit Fach- und Wirtschaftsmedien.

Zur Generali in Wien bestehen freundschaftliche Beziehungen, zum einen wegen der spezifischen Ausrichtung der Dialog, zum anderen weil die Generali selbst Dialog-Produkte

Fortsetzung von Seite 2

## Dialog - der Biometricspezialist

als Ventillösungen anbietet.

### Positive Zukunftsaussichten

Die Zukunftsaussichten der Dialog in Österreich beurteilt Burchardi sehr positiv: „Unsere konsequente Ausrichtung als Maklerversicherer und biometrischer Spezialversicherer und unsere intensive Marktbearbeitung liefern beste Voraussetzungen für ein weiter wachsendes Geschäft. Bereits heute sind wir in Österreich die Nummer 1 unter den Anbietern von Risikolebensversicherungen. Dem gerade in Österreich wachsenden Stellenwert der Berufsunfähigkeit begegnen

wir mit einer Absicherung, die im Markt ihresgleichen sucht. Und schließlich verfügen wir mit unseren Fondsgebundenen Rentenversicherungen über ein qualifiziertes Angebot, um das immer dringlicher werdende Erfordernis der privaten Altersvorsorge zu erfüllen.“

Klar, wer seit fünfzehn Jahren auf der Erfolgswelle surft, darf mit Recht Stolz sein. Besonders wenn dazu im Hintergrund auch noch fundiertes Know-How besteht.

*Mehr in der nächsten Printausgabe von risControl*