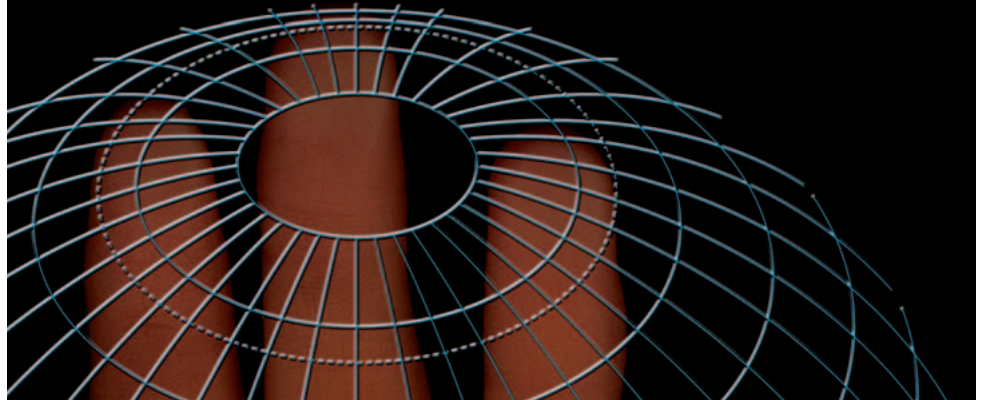


# „Dialog – Der Spezialist für biometrische Risiken“



Interview mit **Rüdiger R. Burchardi**, Vorstandsdirektor Dialog Lebensversicherungs AG

**AssCompact:** Herr Dir. Burchardi, die AssCompact-Untersuchung „Trends I/2007“ zu den Erwartungen der Vertriebspartner 2007/2008 zeigt es deutlich: Biometrische Versicherungen sind auf dem Vormarsch. Schwimmt die Dialog also im Mainstream mit?

**Rüdiger R. Burchardi:** Bereits 2003 haben wir die Bedeutung biometrischer Risiken erkannt. Wir sind, wenn Sie so wollen, das Original mit ganz eindeutiger Spezialisierung in diesem Segment. Wir sehen unsere Rolle als Vorreiter bei der Entwicklung und Praktizierung biometrischer Vorsorgemodelle. Das macht auch unseren Erfolg aus. Wir haben unser Geschäftsvolumen und unseren Marktanteil in den letzten vier Jahren mehr als verdreifachen können. Mit unserer Kompetenz und Erfahrung im Bereich der biometrischen Versicherungen sind wir einer der führenden Maklerversicherer in Österreich geworden. Von einem Mitschwimmen kann also keine Rede sein.

**AC** Jetzt müssen Sie aber den nicht so gut informierten Lesern verraten, was Sie unter biometrischen Versicherungen verstehen.

**RB** Biometrische Versicherungen definieren wir als Vorsorgelösungen gegen existenzielle Risiken im Bereich des menschlichen Lebens. Hierzu gehören Berufsunfähigkeit, Todesfall und Langlebigkeit. Wir bieten also Produkte für die Existenzvorsorge, Familienvorsorge und Altersvorsorge.

**AC** Und für welche Zielgruppe?

**RB** Nicht für die Konsumenten, sondern für Versicherungsmakler und Finanzdienstleister. Ihnen geben wir für ihre Kunden Lösungen in die Hand, die das Optimum darstellen, was der Markt derzeit zu bieten hat.

**AC** Das müssen Sie bitte spezifizieren!

**RB** Schauen Sie, die zentrale Frage ist für uns: Was braucht der Makler? Er möchte Gesamtlösungen und keine Einzelprodukte. Für die Bausteine gilt, dass sie bedarfsgerecht sein müssen, unkompliziert, verständlich und überzeugend in der Darstellung und flexibel in der Anwendung. Und sie müssen ein attraktives Preis-/Leistungsverhältnis bieten. So besteht die notwendige Haftungssicherheit, die für Versicherungsmakler heute existenzwichtig ist. Außerdem muss der Makler für seine verantwortungsvolle Tätigkeit eine angemessene Provision erhalten. Dies alles bieten wir, wie uns Marktanalysen, vor allem aber unsere Vertriebspartner in Einzelgesprächen und bei Umfragen immer wieder bestätigen.

**AC** Zurück zu Ihrem Portfolio; Können Sie es uns bitte näher beschreiben?

**RB** Gern. Unsere Hauptproduktplattformen sind Berufsunfähigkeitsversicherungen, Risikolebensversicherungen und fondsgebundene Rentenversicherungen. In Ihrer eingangs zitierten Untersuchung haben sie nach Einschätzung der Vertriebspartner strahlende Aussichten. Auf die Frage „Welche Bedeutung haben diese Produkte im laufenden und im kommenden Jahr?“ stufen die Vermittler mit den beiden Kategorien „sehr hoch“ und „hoch“ die Berufsunfähigkeit mit



92% an 1. Stelle, die Fondsgebundene Rentenversicherung mit 83% an 3. Stelle und die Risikoversicherung mit 68% an 7. Stelle ein.

Uns freut diese Gewichtung durch unsere Kunden ganz besonders, weil wir gerade in der erstplatzierten Berufsunfähigkeitsversicherung ein sehr differenziertes Tarifspektrum entwickelt haben, das jedem individuellen Bedarf gerecht wird. Unser Top-Tarif SBU-professional mit seinem einzigartigen Bedingungsnetzwerk und den zahlreichen Optionen wendet sich an den anspruchsvollen Kunden – Ärzte, Anwälte, Architekten u.ä. Die Entwicklung unseres zweiten Tarifs SBU-start hat eine sozialpolitische Dimension: Junge Familien sind auf einen Berufsunfähigkeitsschutz in besonderem Maße angewiesen, da ihre gesetzliche Absicherung völlig unzureichend ist, finanzielle Reserven für den Notfall aber noch nicht aufgebaut werden konnten. Normale BU-Prämien sind für sie jedoch nur schwer bezahlbar, da die Einkommen in der Regel niedrig sind und für den Lebensunterhalt und die erforderlichen Anschaffungen benötigt werden. Aus dieser Erkenntnis heraus haben wir einen Tarif geschaffen, der nach dem Altersrisiko kalkuliert wird. Für junge Leute unterschreitet die Prämie damit den marktüblichen Wert um rund die Hälfte und steigt erst mit den Jahren moderat an.

**AC** Also eine BU-Versicherung zum halben Preis?

**RB** Exakt! Dadurch können sich junge Leute den dringend erforderlichen BU-Schutz in uneingeschränkter Qualität leisten, und es bleibt noch Liquidität übrig für den Todesfallschutz des Hauptverdieners und den Aufbau einer eigenen Altersversorgung.

**AC** Wie hat die Fachwelt Ihre Innovation aufgenommen?

**RB** Sehr positiv. In Fachpublikationen wurde hierüber an verschiedenen Stellen berichtet. Der Münchner Finanzen-Verlag hat bei der diesjährigen Verleihung des „Goldenen Bullen“ für das innovativste Versicherungsprodukt SBU-start mit dem dritten Platz unter allen Wettbewerbsteilnehmern ausgezeichnet.

**AC** Kommen wir nun zu Ihren weiteren Produktplattformen.

**RB** Unser traditionelles Kernprodukt sind Risikolebensversicherungen; sie werden von uns in Deutschland seit 36 Jahren und in Österreich seit 16 Jahren mit großem Erfolg vertrieben. Unsere Produktreihe RISK-vario® mit ihren über 20 Tarifvarianten zeichnet sich durch eine hohe Variabilität und ein außerordentlich günstiges Preis-/Leistungsverhältnis aus. Einzigartig im Markt ist unsere Verbundene Risikolebensversicherung, die auf bis zu neun Personen abgeschlossen werden kann. Sie eignet sich ideal als Partner-Absicherung im privaten Bereich oder als Keyman-Versicherung im Geschäftsbereich.

Unsere dritte Produktplattform schließlich sind Fondsgebundene Rentenversicherungen. Unsere Fondspolize PENSION-max erfüllt das Vorsorgeziel der Altersabsicherung in Form einer sicheren und hohen Rente. Als eines der wenigen im Markt angebotenen Produkte enthält sie einen Garantiefaktor, der in Verbindung mit der Rentenzusage gewährleistet, dass aus der Ablaufleistung eine ebenso sichere wie hohe, lebenslang gezahlte Rente entsteht.

**AC** Nun erwartet der Vertriebspartner nicht nur gute Produkte, sondern auch mindest ebenso gute Dienstleistungen. Können Sie uns etwas zur Serviceorientierung der Dialog sagen?

**RB** Unsere Vertriebspartner als unsere Kunden stehen bei uns im Vordergrund. Wir tun alles, um ihnen die Zusammenarbeit mit uns so einfach und reibungslos wie möglich zu gestalten. Von einem informativen Internet-Auftritt, bei dem alle Informationen vom Makler ohne Login abgerufen werden können, über einfach gestaltete, aussagefähige Tarif- und Antragsunterlagen bis hin zur fachlichen Unterstützung durch unsere Inhouse-Maklerbetreuer, die allen österreichischen Vertriebspartnern mit Rat und Tat zur Seite stehen, erstreckt sich das Spektrum unseres Service. Für alle übergreifenden vertrieblichen Fragen ist Vertriebsdirektor Helmut Karner der Ansprechpartner.

Besonders stolz sind wir auf die Geschwindigkeit unserer Polizzierung: Seit der Einführung der Schnellschiene vor einem Jahr werden alle Anträge, für die keine Rückfragen erforderlich sind, noch am Tage des Antragseingangs poliziert. Dies betrifft mittlerweile über 40% aller Anträge, die durchschnittliche Polizzierungsdauer hat sich damit um 30% verringert.

**AC** Ist Ihr Service auch von externer Seite bewertet worden?

**RB** Ja, mehrfach und mit ausgezeichneten Resultaten. Als Ergebnis einer vom österreichischen Maklerverband initiierten Befragung von Finanzdienstleistern zur Partnerorientierung wurde die Dialog mit dem Assekuranz Award Austria und der Note „Sehr gut“ ausgezeichnet. Zwei Studien auf der Basis von Maklerbefragungen im Auftrag der Charta Börse für Versicherungen und des Branchen-Dienstes Experten-Netzwerk ergaben für die Dialog mit ihrer Produktplattform Risikoversicherungen mit großem Abstand Platz 1 als beliebtester Maklerversicherer. Und schließlich erzielten wir bei dem von der Universität St. Gallen, dem Handelsblatt, ServiceRating und Steria Mummert Consulting durchgeführten Wettbewerb „Deutschlands kundenorientierteste Dienstleister“ nach 2006 heuer erneut einen Platz unter den 50 besten Unternehmen Deutschlands.

**AC** Herr Dir. Burchardi, wir danken Ihnen für das Gespräch.

