

Hohes Wachstum dank konsequenter Vertriebsausrichtung

Mit Ambitionen zum Ziel

Unter dieser Rubrik stellen wir Ihnen exemplarisch - in loser Folge - Produktanbieter vor, die sich erfolgreich auf ein Marktsegment konzentriert haben. Heute nehmen wir den Augsburger Lebensversicherer unter die Lupe: Die Dialog Lebensversicherung mit Konzentration auf die Kernrisiken Todesfall, Berufsunfähigkeit und Langlebigkeit hat ihr Angebot mit korrespondierenden Risikolebensversicherungen, selbständigen Berufsunfähigkeitsversicherungen und Fondsgebundenen Rentenversicherungen klar definiert. Als Spezialist für die Absicherung biometrischer Risiken versteht sie sich in ihrer Kundenausrichtung als lupenreiner Maklerversicherer.

„Der Makler profitiert von unserer Serviceorientierung, Kompetenz und Innovationskraft, mit der wir an der Speerspitze des Fortschritts stehen,“ kommentiert Vertriebsvorstand Rüdiger R. Burchardi die konsequente Maklerorientierung der Dialog. „Da nimmt es nicht wunder, dass die Dialog als einziger Maklerversicherer von der Universität St. Gallen, dem Handelsblatt und der Steria Mumert Consulting als einer der hundert kundenorientiertesten Dienstleister Deutschlands bewertet wurde. Wir freuen uns, dass die Makler unsere Adresse kennen und wissen, welche Risiken sie mit unserem Produktangebot optimal abdecken können. Deshalb stehen Kundenorientierung und bestmöglicher Service für den Vertriebspartner bei uns an erster Stelle. Unsere Vertriebsdirektoren betreuen zusammen mit den Inhouse-Maklerbetreuern unsere Vertriebspartner in sechs Verkaufsregionen in Deutschland und Österreich. Wichtig ist uns, dass für alle Antrags- und Abwicklungsfragen der Vertriebsservice täglich von 8 bis 18 Uhr zur Verfügung steht. Motivation, Leistungsbereitschaft und Teamorientierung unserer Mitarbeiter stellen die Grundlage für die Top-Performance dar.“



Rüdiger R. Burchardi, Vertriebsvorstand
der Dialog Lebensversicherungs-AG

Schnellschiene bei Policierung

Durch laufende Verbesserung und Vereinfachung ist die Dialog jetzt in der Lage, eine geradezu perfekte Lösung in der Antragsbearbeitung zu bieten: Die Einführung der sog. „Schnellschiene“ ermöglicht die Policierung bereits innerhalb eines Werktages. Anträge, die keine weitergehende Risikoprüfung oder Rückfragen beim Vertriebspartner bzw. Versicherungsnehmer erforderlich machen, werden schon in der ersten Stufe der Sachbearbeitung abschließend

bearbeitet und noch am Tage des Antragsingangs poliziert. Mit dieser „Schnellschiene“ erfüllt die Dialog einen bedeutsamen Teil ihres Markenversprechens: „Schnelligkeit, Kompetenz und Flexibilität“. Nur vier Monate nach Einführung der „Schnellschiene“ werden gem. Burchardi bereits 40 Prozent aller Anträge tagesaktuell poliziert.

Erfahrung in der Risikobewertung

„Seit nunmehr 35 Jahren ist die Dialog als Risikolebensversicherer am Markt tätig. In dieser Zeit war es uns ein erklärtes Anliegen, Kompetenz sowie Erfahrung aufzubauen, von denen heute unsere Vertriebspartner profitieren können. Diese beiden Kriterien manifestieren sich auch in der ausgeprägten Variabilität und Flexibilität der Produktreihe RISK-vario®. Rund zwanzig Tarifvarianten bieten jedem - sowohl dem Raucher als auch dem Nichtraucher - einen auf die jeweiligen individuellen Bedürfnisse maßgeschneiderten Risikoschutz. Zudem überzeugt unser Angebot,“ so Burchardi, „Makler sowie Versicherungsnehmer durch ein fair gestaltetes Preis-/Leistungsverhältnis. Bei der Kalkulation haben wir Wert auf günstige Tarife gelegt.“

„Technisch-einjährig“ bietet Vorteile

Alle Risikoversicherungen der Dialog werden seit rund zwanzig Jahren auch als „technisch-einjährig“ Versicherung angeboten. „Technisch-einjährig“ bedeutet eine während der Vertragslaufzeit jährlich neu festgelegte Prämienhöhe, die genau dem Altersrisiko des Versicherten entspricht. „Gerade für junge Leute, die oft nur über einen schmalen Geldbeutel verfügen, führt diese Form der Kalkulation zu besonders günstigen und damit erschwinglichen Beiträgen.“

Eine Besonderheit der Dialog-Risikoversicherung stellt die „Verbundene Leben“ dar, die - bislang unikativ auf dem deutschen Markt - auf bis zu neun Personen abgeschlossen werden kann. Im privaten Bereich eignet sie sich sehr gut als Partner-Absicherung oder auch als Keyman-Versicherung zur finanziellen Absicherung von Geschäftsverbindungen.

Neue Berufsunfähigkeitsversicherung - zum halben Preis

„Selbständige Berufsunfähigkeitsversicherungen (BU) stellen“ - so Burchardi - „die zweite Hauptproduktplattform dar. An ihnen manifestiert sich die Innovationskraft unseres Unternehmens besonders deutlich. Mitte des letzten Jahres haben wir aus diesem Grund eine, wie wir meinen, bestechende Lösung für ein sozialpolitisch gravierendes Problem, unseren Tarif „SBU-start“, zur Produktreife gebracht. In unseren Augen ist - gerade wegen fehlender gesetzlicher Absicherung und im allgemeinen nicht vorhandener finanzieller Reserven - eine Berufsunfähigkeitsversicherung für junge Familien heute ein unbedingtes Muss. Doch häufig sind die Beiträge für eine bedarfsgerechte Absicherung nur schwer darstellbar. Speziell für diese Zielgruppe haben wir unseren neuen Tarif entwickelt, der einen hochwertigen Berufsunfähigkeitsschutz zu Prämien bietet, die das marktübliche Niveau um mehr als die Hälfte unterschreiten. Das Grundprinzip unserer Neuentwicklung besteht darin, dass -



Absicherung der biometrischen Risiken

anstelle der üblichen Mischkalkulation - der Beitrag in „technisch-einjähriger Kalkulation“ dem Altersrisiko kontinuierlich angepasst wird. Durch die günstigen Beiträge bleibt in der Regel genügend Liquidität übrig, um die eigene Altersvorsorge aufzubauen bzw. sicherzustellen. Mit diesem Tarif haben wir uns der sozialpolitischen Verantwortung gestellt, dass gerade die Bevölkerungsgruppen, die aufgrund der gesetzlichen Situation besonders auf einen privaten BU-Schutz angewiesen sind, sich diesen nun auch in der benötigten Höhe leisten können. Aus diesem Grund freuen wir uns auch, dass die führenden Rating-Agenturen unsere Berufsunfähigkeitsversicherung mit Bestnoten ausgezeichnet haben: FFF = „Hervorragend“ von Franke und Bornberg, 5 Sterne = „Ausgezeichnet“ von Morgen & Morgen. Die Stiftung Warentest verlieh ein „sehr gut“ und von den Verbraucherschutzverbänden erhielt unser Tarif ein besonderes Lob,“ schließt Burchardi seine Ausführungen.

Altersvorsorge - mit zugesagter Rente

Fondsgebundene Rentenversicherungen zur Altersvorsorge stellen die dritte Hauptproduktplattform der Di-

alog dar. „Unser Produkt PENSION-max wird den Anforderungen zur Absicherung des biometrischen Risikos der Langlebigkeit in besonderer Weise gerecht,“ erläutert Burchardi. „Wir legen Wert auf eine erstklassige Qualität der angebotenen Fonds, denn nur dies bietet die Gewähr für eine starke Performance - mit dem Ziel, die Sparphase mit einer hohen Ablauleistung abzuschließen. Die Rentenzusage - in Verbindung mit einem Rentengarantiefaktor - mit dem wir an der Spitze des Marktangebots liegen, stellt sicher, dass aus der Ablauleistung eine höchstmögliche, lebenslang gezahlte Rentenzahlung entsteht. Übrigens hat Franke und Bornberg unseren PENSION-max mit der Spitzenbewertung Triple F ausgezeichnet.“

Wachstum weit über Marktschnitt

Rüdiger R. Burchardi führt die klare Fokussierung auf biometrische Produkte sowie die konsequente Ausrichtung auf den Makler als entscheidende Erfolgsfaktoren an: „In den drei Jahren seit unserer Neupositionierung haben wir unser Neugeschäft in der Beitragssumme mehr als verdreifachen können. Auch in diesem Jahr wächst unser Geschäft im hohen zweistelligen Bereich weiter. Unseren Marktanteil in der Risikoversicherung haben wir von 2,2 Prozent (in 2003) auf aktuell 6,7 Prozent steigern können. Unsere Performance in biometrischen Versicherungen, das ausgeprägt günstige Preis-/Leistungsverhältnis und der exzellente Service sichern uns diese Spitzenposition im Markt, die wir auch in der Zukunft weiter ausbauen werden.“

