

Dialog Lebensversicherungs-AG

# Preisgünstige Lösungen für junge Familien

Volle Leistung für den halben Beitrag, lautet das Motto des neuen Dialog-Tarifs SBU-start.

Als Spezialist für biometrische Risiken bietet die Dialog umfassende und individuelle Vorsorgelösungen gegen die Risiken Todesfall, Berufsunfähigkeit (BU) und Langlebigkeit. Insbesondere in der BU hat die Dialog preis- und leistungsstarke Produkte mit einem umfangreichen Bedingungsmerk. Die neueste Entwicklung der Dialog konzentriert sich auf die Gruppe der jungen Familien. *poolnews* hat dazu Hartwig Haas, Leiter Vertrieb/Marketing des Augsburgers Versicherers, befragt.

**poolnews:** Herr Haas, Berufsunfähigkeitsschutz ist unumgänglich, aber auch teuer. Die aus sozialpolitischer Sicht gebotene Marktdurchdringung konnte bisher nicht erreicht werden. Hat die Dialog Lösungen zu bieten, um die BU-Versicherung zu einem Produkt für jedermann zu machen?

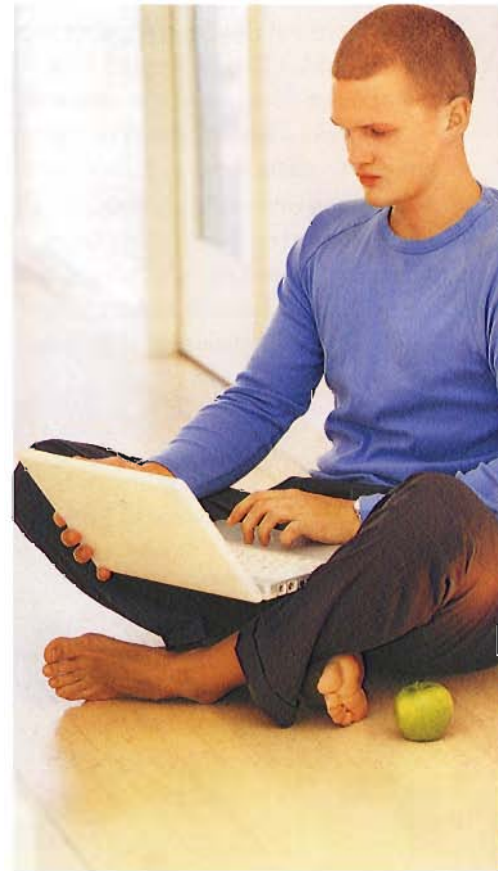
**Hartwig Haas:** Wir verfolgen das Ziel, einerseits einen hochwertigen, sehr flexiblen BU-Schutz darzustellen, andererseits aber auch Menschen mit begrenztem Einkommen einen Zugang zu verschaffen. Wir fahren dazu, entsprechend der unterschiedlichen Ausgangssituation der Zielgruppen, mehrgleisig. Unser klassisches Produkt ist SBU-professional. Hierbei handelt es sich um einen Tarif mit gleichbleibendem Beitrag über die Laufzeit und einem erstklassigen Preis-Leistungs-Verhältnis. Mit sei-

nem hervorragenden Bedingungsmerk und den zahlreichen Optionen wendet sich dieser Tarif vor allem an den anspruchsvollen Kunden, der sich diesen exklusiven Schutz leisten kann und will. Die hohe Qualität bestätigen Bestnoten der Ratingagenturen. Um jüngeren Personen – Auszubildenden, Studenten, Berufseinsteigern, jungen Familien – einen vollwertigen Berufsunfähigkeitsschutz zu ermöglichen, haben wir den Tarif SBU-start geschaffen.

**Was ist die Besonderheit an SBU-start?**



Hartwig Haas, Leiter Vertrieb/Marketing der Dialog Lebensversicherung: „Gerade junge Leute sind auf einen vollwertigen Vorsorgeschutz angewiesen.“



Junge Leute verfügen in der Regel nur über bescheidene Einkommen; das vorhandene Geld wird für den Lebensunterhalt und die erforderlichen Anschaffungen benötigt. Existenzsichernder Versicherungsschutz bleibt daher häufig auf der Strecke. Dabei sind gerade junge Leute in besonderer Weise auf einen vollwertigen Vorsorgeschutz angewiesen. Der Staat hat ihren Anspruch auf eine gesetzliche BU-Rente komplett abgeschafft, eigene finanzielle Reserven sind selten vorhanden. Unser Tarif SBU-start entspricht genau den Bedürfnissen dieser jungen Klientel: Der Kunde erhält von Beginn an einen vollwertigen BU-Schutz, der ihn in der Anfangsphase weniger als die Hälfte der üblichen Prämie kostet. Mit zunehmendem Lebensalter steigt der Beitrag moderat an. Über die gesamte Laufzeit betrachtet ist die kumulativ gezahlte Prämiensumme in etwa gleich der von SBU-professional.

**Wie funktioniert das Konzept?**



*Berufseinsteiger, Studenten und junge Familien haben oft nur bescheidene Mittel für die persönliche Vorsorge. Mit SBU-start kommen diese Personengruppen dennoch in den Genuss eines vollwertigen Berufsunfähigkeitsschutzes.*



Im Rahmen einer Wechseloption, die der Kunde innerhalb von sechs Jahren nach Vertragsabschluss bis zu seinem 40. Lebensjahr wahrnehmen kann, sichert er sich zudem im Tarif SBU-professional weitere Optionen, wie die Möglichkeit der Rentensummenerhöhung bei Bedarf. Der Kunde bekommt von uns also günstige Prämien und viel Flexibilität.

**bleibt die Frage: Welche Rolle spielt in diesem Modell der Makler?**

Eine sehr wichtige! Dem Makler kommt eine Beratungsfunktion zu, bei der es gilt, aus der Vielfalt der Möglichkeiten bei der BU-Versicherung die beste Alternative auszuwählen. Außerdem gehe ich davon aus, dass der Vermittler nicht nur über Einzelprodukte berät, sondern über Gesamtversicherungen. Gerade bei der preisgünstigen SBU-start erhält er eine finanzielle Manövriermasse für weitere wichtige Versicherungen wie die Absicherung des Todesfallrisikos oder des Langlebigerkeitsrisikos.

**Wie ist das Vergütungssystem der neuen SBU-start mit dem Beitragsregler?**

Für alle Verträge mit festem Beitrag erhält der Makler eine attraktive Abschlussprovision, für solche mit jährlich steigendem Beitrag eine laufende Courtage.

**Herr Haas, wir danken Ihnen für das Gespräch.**

Das Risiko, berufsunfähig zu werden, nimmt mit den Lebensjahren zu. Mit SBU-start haben wir einen Tarif geschaffen, bei dem der Beitrag während der Laufzeit Jahr für Jahr („technisch-einjährig“) neu kalkuliert wird und damit genau dem Altersrisiko entspricht.

**Man könnte einwenden, dass beim technisch-einjährig kalkulierten Produkt „das dicke Ende noch kommt“, also im fortgeschrittenen Lebensalter höhere Prämien zu zahlen sind.**

In späteren Lebensjahren ist aber im allgemeinen auch das verfügbare Einkommen beim Versicherten höher als in jungen Jahren. Das Problem ist doch folgendes: Da sich jüngere Kunden einen adäquaten BU-Schutz nicht leisten können, wird häufig die Rentensumme reduziert. Damit der Kunde irgendwann einmal seinen bedarfsgerechten Schutz erreicht, wird stattdessen eine Dynamik integriert. Auch

hier steigen wie bei SBU-start die Beiträge – nur mit dem Unterschied, dass der Kunde bei der Dynamik erst in 20 Jahren den Versicherungsschutz aufgebaut hat, den er heute schon benötigt

**Was ist, wenn der Kunde bei SBU-start doch einen festen Beitrag wünscht?**

Auch dafür gibt es eine Lösung. Mit unserem neuen Beitragsregler kann der Kunde eine konstante Beitragsphase von bis zu zehn Jahren bestimmen. Der Beitrag bleibt dann auf dem eben beschriebenen niedrigen Niveau – also bei weniger als der Hälfte klassisch kalkulierter BU-Versicherungen.

**Und wie geht es nach dieser konstanten Beitragsphase weiter?**

Wir haben natürlich berücksichtigt, dass sich Lebenssituationen ändern – und das möglicherweise nicht erst nach zehn Jahren.