



# Dialog:

Lebensversicherungs-AG

## Kurzprofil

Die Dialog Lebensversicherungs-AG ist DER Spezialversicherer für biometrische Risiken. Mit Risikolebensversicherungen und Berufsunfähigkeitsversicherungen fokussiert sie sich auf die finanzielle Abdeckung der Risiken Todesfall und Berufsunfähigkeit. Von den namhaften Analyse-Häusern erhalten die Produkte regelmäßig Spitzenbewertungen, für seine Kundenorientierung bekommt das Unternehmen immer wieder Auszeichnungen.

Die Dialog konzentriert sich ausschließlich auf den Makler. Rund 15.000 Vertriebspartner verkaufen die Produkte in den Märkten Deutschland und Österreich und bauen auf den exzellenten Service. Die von internationalen Rating-Agenturen als finanzstark eingestufte Gesellschaft hat mit Kompetenz, Flexibilität und Schnelligkeit ihre Marktposition im Geschäftsjahr 2007 weiter ausbauen können.

## Kontaktdaten

Dialog Lebensversicherungs-AG  
Halderstraße 29  
86150 Augsburg  
Telefon: +49 821 319-0  
Telefax: +49 821 319-1545  
E-Mail: info@dialog-leben.de  
Web: www.dialog-leben.de

➤ Herr Burchardi, die Dialog reduziert die Beiträge für ihre Risikolebensversicherungen um bis zu 10 Prozent. Wie können Sie das darstellen?

**Rüdiger R. Burchardi:** Die Antwort ist einfach: durch unseren Markterfolg! Wir sind der Spezialversicherer für biometrische Risiken, Risikolebensversicherungen stellen in unserem Portfolio das Kernprodukt dar. Hier sind wir unbestrittener Marktführer mit einem laufend steigenden Marktanteil. Lag der Wert vor fünf Jahren noch bei 2,2 Prozent, so sind es heute 6,9 Prozent. Und betrachten wir den Maklermarkt, in dem wir uns ja ausschließlich bewegen, so sind es beeindruckende 18,0 Prozent. Damit spielen wir in einer anderen Liga als unsere Wettbewerber.

# Mehr Leistung fürs Geld

## Risikoleben-Tarife der Dialog jetzt bis zu 10 Prozent günstiger

➤ Als Wirtschaftsunternehmen müssen Sie aber auf ausreichende Margen schauen...

**RRB:** ...das tun wir auch. Wir sind aber ein sehr schlank aufgestelltes Unternehmen ohne aufgeblähten Personalbestand und ohne unnötige Repräsentation. Mit einer Verwaltungskostenquote von 2,64 Prozent liegen wir erheblich günstiger als die Branche. Markterfolg und Sparsamkeit nach innen – da konnten wir bei unseren Margen den Rotstift ansetzen. Das Ergebnis haben Sie bereits genannt: Abhängig von den einzelnen Tarifen, konnten wir die Beiträge um bis zu 10 Prozent senken.

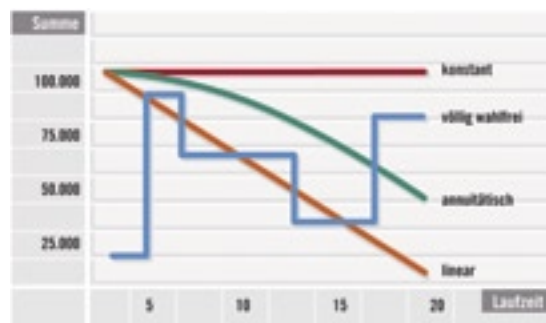
➤ Der Nutzen?

**RRB:** Der Nutzen ist vielfältig. Der wichtigste: Unsere Vertriebspartner profitieren von der Beitragsreduktion. Für sie werden die Produkte damit noch attraktiver, sie können den Vorteil 1:1 an ihre Kunden weitergeben. Und auch in der Frage der Haftungssicherheit sind sie damit auf der absolut sicheren Seite. Natürlich ziehen auch wir einen Nutzen aus der Verbesserung unseres Angebots. So gibt es die Preis-Rankings, die überall und laufend veröffentlicht werden. Waren wir schon bisher im Spitzenfeld zu finden, so werden wir in den neuen Tabellen um einige Positionen weiter nach oben klettern. Aber dazu muss ich eine wichtige Feststellung machen: Die Dialog bewegt sich nicht im Niedrigpreissortiment, unsere Produkte zeichnen sich durch eine Top-Qualität aus, und die hat ihren Preis. Wir werden also nie zu den billigsten Anbietern gehören – schon allein aus dem Grund, dass

wir ein Serviceversicherer sind, und das mit einem hohen Anspruch!

➤ Welche Alleinstellungsmerkmale zeichnen Ihre Risikoprodukte aus?

**RRB:** Hier kann ich eine ganze Reihe von Punkten aufzählen. Am wichtigsten ist meines Erachtens die im Markt einzigartige Variationsbreite und die damit für den Makler gegebene Gestaltungsvielfalt. In unserer Produktreihe RISK-vario® stehen rund zwanzig Tarifvarianten zur Verfügung, um – für Raucher und für Nichtraucher – den passenden Risikoschutz für jeden individuellen Bedarf zu schaffen. Der Summenverlauf kann konstant oder linear fallend gestaltet werden. Als Alleinstellungsmerkmal bieten wir auch den annuitätisch fallenden Verlauf an, bei dem die Risikoversicherung exakt an den Annuitätsverlauf z.B. einer Baufinanzierung angepasst wird. Schließlich kann der Verlauf auch völlig wahlfrei gestaltet werden, d.h. er ist dann vom Versicherungsnehmer jährlich neu bestimmbar. Dem Vermittler stehen somit alle Möglichkeiten zur Verfügung, um Versicherungssumme, Summenverlauf und Beitrag genau an die Bedürfnisse seiner Kunden anzupassen. Häufig haben Kunden im Verlauf ihres Lebens einen steigenden Bedarf an Versicherungsschutz. Dies ist bei uns kein Problem: Es besteht die Möglichkeit einer Beitragsdynamik zwischen 2 Prozent und 10 Prozent. Oder der Kunde nutzt unsere Nachversicherungsgarantie ohne erneute Gesundheitsprüfung bei besonderen Anlässen wie Heirat, Geburt eines Kindes, Erwerb von Wohneigentum, Karrieresprung oder Einstieg in die Selbstständigkeit. Einzigartig im Markt ist unser Angebot, bis zu neun Personen in einem Vertrag zu versichern. Dies ist einfacher und spart gegenüber den Einzelverträgen bis zu 22



Risikoleben:  
Summenverläufe à la carte



Prozent an Kosten. Diese Verbundene Risikolebensversicherung eignet sich ideal zur Partnerabsicherung im privaten Bereich oder als Keyman-Versicherung zur finanziellen Absicherung von Geschäftsverbindungen, wenn einer der Partner stirbt und die Hinterbliebenen ausbezahlt werden müssen. Last not least möchten wir den Kunden unserer Vertriebspartner unnötige Arztbesuche ersparen. Wir haben deshalb vor einiger Zeit unsere Untersuchungsgrenzen deutlich angehoben. Bis zu einem Eintrittsalter von 49 Jahren ist bei einer Versicherungssumme bis zu 300.000 Euro keine ärztliche Untersuchung erforderlich. Ab dem 50. Lebensjahr bis zum Höchsteintrittsalter verlangen wir bis zu einer Versicherungssumme von 150.000 Euro keine Untersuchung. Erst bei höheren Versicherungssummen ist dann wie üblich ein ärztliches Zeugnis notwendig.

☞ Wie hoch sind denn die Versicherungssummen der bei der Dialog abgeschlossenen Verträge?

**RRB:** Die durchschnittliche Versicherungssumme im Neugeschäft steigt seit Jahren kontinuierlich an. Aktuell beträgt der Wert 124.483 Euro. Damit liegen wir weit über dem Durchschnitt der Branche. Ich sehe hierin eine Bestätigung unserer Kompetenz und einen Beleg des Vertrauens unserer Marktpartner.

☞ Herr Burchardi, Sie bezeichnen die Dialog zu Beginn unseres Gesprächs als Serviceversicherer mit hohem Anspruch. Was zeichnet Sie im Service vor anderen aus?

**RRB:** Der Service hat heute einen entscheidenden Stellenwert. Wir haben dies erkannt und einen umfassenden Service aufgebaut, der ganz auf die Bedürfnisse unserer Partner ausgerichtet ist. Dabei sind uns eine persönliche Betreuung und eine perfekte Abwicklung besonders wichtig. Unser Service beginnt mit der telefonischen Erreichbarkeit. Sie ist täglich zwischen 8 und 18 Uhr gewährleistet – nicht über ein anonymes Call-Center, sondern durch persönliche, den Vertriebspartnern direkt zur Verfügung stehende kompetente Ansprechpartner. Unsere Inhouse-Vertriebspartnerbetreuer und der Vertriebservice stehen für alle Fragen zur Verfügung. Die Betriebsteams sind den Partnern in der

Region direkt zugeordnet. Unser Internet-Auftritt mit allen für unsere Partner wichtigen Informationen und dem Online-Tarifrechner ist für jedermann ohne Passwort frei zugänglich. Nach Inkrafttreten der VVG-Reform begleiten wir unsere Vertriebspartner bei allen Formen der Antragstellung. Ganz gleich, ob sich unser Partner für das Antragsmodell, das Invitatio-Modell oder das Stellvertreter-Modell entscheidet – alle drei sind Bestandteil unserer Geschäftsprozesse. Wir wollen unsere Vertriebspartner von Bürokratie entlasten, deswegen steht die unkomplizierte Abwicklung für uns im Vordergrund. Durch die Einführung der sog. Schnellschiene wurde die Antragsbearbeitung wesentlich verkürzt. Alle Anträge, die keine weitergehende Risikoprüfung oder Rückfragen beim Vertriebspartner bzw. Versicherungsnehmer erfordern, werden bereits in der ersten Stufe der Sachbearbeitung abschließend bearbeitet und noch am Tage des Antragsesingangs poliziert. Mittlerweile gilt dies – mit steigender Tendenz – für rund 50 Prozent aller Anträge. Die durchschnittliche Polizierungsdauer hat sich mit Einführung der Schnellschiene um über 30 Prozent verringert.

☞ Zum Schluss die Frage: Wie werden Sie von unabhängiger Seite gesehen?

**RRB:** Alle externen Bewertungen von kompetenter Seite sind für uns sehr erfreulich ausgefallen. Unsere Finanzstärke wurde von den renommierten Rating-Agenturen Fitch und Moody's mit „A+“ („Stark“) resp. „Aa3“ („Ausgezeichnete finanzielle Sicherheit“) sehr positiv eingestuft. Unsere Produkte werden von den namhaften Analysehäusern immer wieder mit Bestnoten bedacht. Anfang 2008 erhielten wir als hervorstechende Auszeichnung den „Goldenen Bullen“ des Axel Springer Finanzen Verlags für das „innovativste Versicherungsprodukt des Jahres“ verliehen. Was unseren Service anbelangt, errangen wir aktuell zum dritten Mal in Folge im Wettbewerb „Deutschlands kundenorientierteste Dienstleister“ einen Platz unter den 50 besten Unternehmen Deutschlands. Besonders gefreut hat es mich, dass wir in diesem Jahr den Sonderpreis Lebensversicherung gewannen. Die Dialog ist damit „Deutschlands kundenorientiertester Lebensversicherer“. So nimmt es nicht wunder, dass wir bei Maklerumfragen wie z.B. vom Experten-Netzwerk oder den regelmäßig durchgeführten AssCompact-Trends immer wieder Platz 1 als beliebtester Risikoversicherer belegen.

☞ Herr Burchardi, wir danken Ihnen für das Gespräch.



## EXPERTISE



### Rüdiger R. Burchardi

Vorstand für Vertrieb und Marketing  
Dialog Lebensversicherungs-AG

Rüdiger R. Burchardi, Jahrgang 1948, ist Vorstand für Vertrieb und Marketing bei der Dialog Lebensversicherungs-AG in Augsburg.

Burchardi begann seine Karriere bei der Deutschen Krankenversicherung, war Vorstand bei der Landeskrankenhilfe in Lüneburg und kam 1997 zur AMB Generali Gruppe, wo er im Konzernunternehmen Volksfürsorge die Direktion für das Rheinland leitete. Im Juni 2003 wurde er von der Konzernleitung der AMB Generali auf seine heutige Position bei der Dialog berufen.

Versicherung