

Dialog Lebensversicherungs-AG

Kompetenz und Erfahrung

Die Dialog macht es möglich:
Risiko- und BU-Versicherungen für jeden Bedarf.

Die Dialog Lebensversicherungs-AG ist Teil der deutschen AMB Generali Gruppe. Nach Bewertung der unabhängigen Rating-Agenturen Fitch und Moody's zählt sie zu den besonders finanzstarken Unternehmen. Das Rating reflektiert die sehr guten Fundamentaldaten, die für die Beurteilung der Bonität relevant sind. Beim Bilanzcheck von Jung, DMS & Cie. powered by ASSEKURATA erreichte die Dialog zuletzt den Status eines PROFILPARTNERS. Die Dialog Leben zeichnet sich

durch ein besonders dynamisches Wachstum aus, verfügt aber auch in den anderen untersuchten Teilbereichen über überdurchschnittliche Bilanzwerte. Seit nunmehr 35 Jahren ist die Dialog als Risikolebensversicherer tätig. Im Jahr 2003 erfolgte eine Neupositionierung als Spezialist für biometrische Risiken mit dem Schwerpunkt auf hochwertige Vorsorgelösungen für die Risiken Todesfall und Berufsunfähigkeit.

RISK-vario® – flexibel, preiswert und bedarfsgerecht zugleich

Kompetenz und Erfahrung auf dem Gebiet der Risikolebensversicherung kommt den Vertriebspartnern der Dialog direkt zugute. Die Gesellschaft bietet individuell anpassbare Tarife zu einem äußerst attraktiven Preis-Leistungs-Verhältnis an. In der Produktreihe RISK-vario® stehen rund 20 Tarifvarianten zur Verfügung, um – für Raucher und für Nichtraucher – den passenden Risikoschutz für jeden persönlichen Bedarf zu schaffen. Der Summenverlauf kann konstant, linear fallend, annuitätisch fallend oder jährlich völlig frei neu bestimmt werden. Gerade für die Absicherung einer Baufinanzierung ist der annuitätische Summeverlauf optimal, da sich die Summe exakt dem Summenverlauf des Darlehens anpassen kann. Der Kunde bezahlt damit nur den Risikoschutz, den er



auch wirklich benötigt. Als absolutes Alleinstellungsmerkmal können alle Tarifvariationen für bis zu neun Personen in einem Vertrag abgeschlossen werden.

Berufsunfähigkeitsschutz – Komfortprodukt mit vielen Extras

In der Berufsunfähigkeitsversicherung bietet die Dialog zwei Tarife an: Der Tarif SBU-professional ist das Komfortprodukt für den anspruchsvollen Kunden mit einem ausgezeichneten Bedingungsmerkmal. Die SBU-professional kann durch die flexiblen Optionen optimal an die Bedürfnisse des Kunden angepasst werden.

Besonders zu erwähnen sind die bereits in den Grundbedingungen enthaltenen Alleinstellungsmerkmale: Diese sind das „Lebensphasenmodell“, bei dem die Rente in bestimmten Lebenssituatio-



Einzigartig ist das Angebot, bis zu neun Personen in einem Vertrag zu versichern.



nen wie beispielsweise Arbeitslosigkeit oder Elternzeit auf die Mindestrente reduziert werden kann. Später besteht die Möglichkeit, die Rente wieder ohne erneute Gesundheitsprüfung auf den ursprünglichen Wert anzuheben. Ein weiteres Highlight ist die Überbrückungshilfe, die bei Einstellung der Krankentage-

geldzahlung durch den privaten Krankenversicherer leistet. Bei den Optionen sind die größten Pluspunkte die Nachversicherungsgarantie ohne erneute Gesundheitsprüfung unabhängig von Ereignissen, die garantierte Rentendynamik im Leistungsfall sowie die Zahlung einer lebenslangen BU-Rente.

Berufsunfähigkeitsschutz – für junge Leute zum halben Preis

Mit der SBU-start hat die Dialog einen technisch-einjährigen Tarif auf den Markt gebracht. Bei ihm werden die Beiträge altersabhängig jährlich neu kalkuliert und steigen über die Laufzeit. Der Tarif basiert auf den gleichen Bedingungen wie die SBU-

Anzeige

(Mehr in der Ansparphase)



(Mehr im Alter)



Von vorn bis hinten vorn.

Die Skandia Fondsrente ist die Rentenversicherung, die vor und nach Rentenbeginn auf maximale Investmentorientierung setzt. Mehr Rendite in der Ansparphase, z. B. durch den [Skandia Portfolio-Navigator](#). Mehr Rente in der Verrentungsphase durch die innovative [Rentenformel-S](#). Weitere Informationen unter: www.skandia.de/rentenformel-s oder Hotline: 01802/24 03 10. (6 Cent /Anruf aus dem deutschen Festnetz)

Die Dialog Lebensversicherungs-AG macht es möglich: Bis zu neun Personen werden in einem Vertrag zusammengefasst.



arbeitung wesentlich verkürzt. Alle Anträge, die keine weitergehende Risikoprüfung oder Rückfragen beim Vertriebspartner beziehungsweise Versicherungsnehmer erfordern, werden bereits in der ersten Stufe der Sachbearbeitung abschließend bearbeitet und noch am Tage des Antragsingangs poliziert. Mittlerweile gilt dies für rund 50 Prozent aller Anträge – Tendenz steigend. Die durchschnittliche Polizierungsdauer hat sich mit Einführung der Schnellschiene um über 30 Prozent verringert.

Produkt rating bei Jung, DMS & Cie.

Sowohl in der Risikolebensversicherung als auch den BU-Tarifen hat die Dialog es auf die Produktempfehlungslisten von Jung, DMS & Cie. geschafft. Besonders beim gerade erst aktualisierten BU-Tarif-Check 2008 haben die Produkte aufgrund der guten Bedingungen und durch die zahlreichen Optionen gegebenen Gestaltungsmöglichkeiten wieder hervorragend punkten können. Das Produktmanagement empfiehlt die Tarife unter anderem in den Berufsgruppen 1 und 2.

Hohe Marktanteilsgewinne

Die Dialog hat sich durch die innovativen Produkte seit Jahren erfolgreich als Maklerversicherer am deutschen und österreichischen Markt etabliert. In einem stagnierenden Lebensversicherungsmarkt konnte das Unternehmen auch 2007 weiter wachsen und mit einer Zunahme von 11,2 Prozent bei den gebuchten Beitragseinnahmen das sehr gute Vorjahresergebnis deutlich übertreffen. Am spektakulärsten ist der Unternehmenserfolg im laufenden Gewinn von Marktanteilen. Lag der Wert noch vor fünf Jahren bei 2,17 Prozent, so ist er mittlerweile auf 7,60 Prozent angestiegen. Die bevorstehenden Produktneuentwicklungen im Bereich der biometrischen Risiken werden die Marktposition der Dialog sicher weiter stärken können.

Dr. Hans-Jürgen Danzmann

professional. Dadurch werden speziell junge Familien, Studenten und Berufsanfänger in die Lage versetzt, sich gegen dieses existenzbedrohende Risiko mit einem hochwertigen Schutz abzusichern. Der Kunde kann jederzeit ohne erneute Gesundheitsprüfung in den Tarif SBU-professional wechseln. Wegen seiner Vorteile gerade für junge Leute haben die Verbraucherschutzbünde für SBU-start als „intelligentes Produkt“ eine besondere Empfehlung ausgesprochen.

Preisgekröntes biometrisches Optimierungsmodell

Mit dem „Goldenen Bullen“ des Axel Springer Finanzen Verlags als „innovativstes Versicherungsprodukt des Jahres“ ausgezeichnet wurde die jüngste Innovation der Dialog, das biometrische Optimierungsmodell. Es verknüpft den Todesfallschutz und den Berufsunfähigkeitschutz zu einem Komplettschutz, der zu Prämien dargestellt wird, die der Markt sonst nicht bieten kann.

Ermöglicht wird dies in der Risiko- und in der Berufsunfähigkeitsversicherung durch die technisch-einjährige Kalkulation der Tarife, sodass genügend Liquidität übrig bleibt, die früh in den Aufbau einer privaten Altersvorsorge investiert wird. Hauptzielgruppen für dieses neue Modell sind junge Familien und Berufseinsteiger, die auf einen bezahlbaren Vorsorgeschutz besonders angewiesen sind.

Nach Inkrafttreten der VVG-Reform begleitet die Dialog die Vertriebspartner bei allen Formen der Antragstellung. Gleich, ob der Vermittler sich für das Antragsmodell, das Invitativmodell oder das Stellvertretermodell entscheidet – alle drei sind Bestandteil der Dialog-Geschäftsprozesse. Im Vordergrund steht die unkomplizierte Abwicklung, ohne die Vertriebspartner durch bürokratische Hemmnisse zu belasten.

Durch die Einrichtung der sogenannten Schnellschiene wurde die Antragsbe-