

Dialog sieht sich krisenfest aufgestellt

Biometrische Vorsorge trifft den Nerv der Zeit

Welche nachhaltigen Auswirkungen könnte die hartnäckige Wirtschaftskrise auf das Vorsorgeverhalten der Bevölkerung und damit auch auf die Entwicklung der Versicherungsbranche haben? Muss sich auch die Assekuranz auf magere Zeiten einstellen? Und welche Konzepte oder Rezepte sind notwendig, um in einem schwieriger werden Marktumfeld erfolgreich zu agieren? Rüdiger R. Burchardi, Vertriebsvorstand der Augsburgener Dialog, erläutert im Gespräch mit KURS, warum er „Deutschlands beliebtesten Risikoversicherer“ auch in turbulenten Zeiten gut und zukunftssicher aufgestellt sieht.

KURS: Herr Burchardi, der GDV hat für das laufende Jahr einen Rückgang im Leben-Neugeschäft prognostiziert. Muss sich die Assekuranz auf ein mageres Geschäftsjahr einstellen?

Burchardi: Ich denke, dass derzeit niemand eine gesicherte Prognose abgeben kann, wie sich die Konjunktur oder auch die Finanzmärkte in den kommenden Monaten weiter entwickeln werden. Aber natürlich nehmen die aktuell schwierige Wirtschaftslage und die damit einhergehende Verunsicherung der Menschen Einfluss auch auf das Vorsorgegeschäft. Insgesamt sehe ich die Versicherungswirtschaft trotz aller Belastungen, die sich naturgemäß aus den Finanzmarktverwerfungen ergeben, immer noch gut positioniert. Sie wird so schnell nicht aus der Bahn geworfen werden. Dass ein anhaltend niedriges Zinsniveau letztlich auch negativ auf die Ertragssituation der Versicherer durchschlagen dürfte, ist kein Geheimnis. Dennoch muss sich kein Versicherter Sorgen um seine Anlagen machen. Für unser Haus kann ich sagen, dass wir solide aufgestellt sind, auch weil wir uns rechtzeitig von unserem ohnehin begrenzten Aktienbestand getrennt haben. Wohin sich das Geschäftsjahr 2009 entwickeln wird, entscheidet aber letztlich der Kunde mit seinem Anlage- bzw. Vorsorgeverhalten. Wie die Menschen auf die Konjunkturkrise reagieren werden und welche Schlüsse sie daraus ganz persönlich ziehen, das ist die eigentlich spannende Frage, die auch uns Versicherer beschäftigt. Die Ausgangssituation für die Dialog ist dabei im Wettbewerbsvergleich durchaus nicht schlecht.

KURS: Warum sollte ausgerechnet die Dialog mit dem schwierigen Marktumfeld besser zurechtkommen als viele Mitbewerber?

Burchardi: Weil wir als anerkannter Spezialist für die Abdeckung biometrischer Risiken genau den Nerv der Menschen treffen. Gerade in unsicheren Zeiten wächst erfahrungsgemäß das Bedürfnis, sich selber und die Familie gegen Schicksalsschläge abzusichern. Die Dialog bietet hier mit ihrem ausgefeilten Angebot an Berufunfähigkeits- und Riskolebensversicherungen probate Lösungen an, die es den Menschen erlauben, gezielte Vorsorge in einem überschaubaren Kostenrahmen zu realisieren.



KURS: Die Frage ist aber auch, ob die Menschen sich angesichts der unklaren Zukunftsperspektiven finanziell langfristig in Versicherungen binden wollen.

Burchardi: Einen solchen Effekt kann ich bei einer länger andauernden Rezession mit all ihren negativen Auswirkungen auf den Arbeitsmarkt sicher nicht ausschließen. Aber davon wären meines Erachtens zunächst einmal die langfristigen Anlageformen – und hier vor allem die aktienbasierten – betroffen. Für die biometrischen Vorsorgeprodukte sehe ich dagegen in der derzeitigen Situation mehr Chancen als Einschränkungen. Nicht umsonst forcieren immer mehr Versicherer seit Mitte 2008 ihre Vertriebsaktivitäten auf diesen Sektor. Der wachsende Wettbewerb im biometrischen Vorsorgebereich wird vor allem auch im Maklersektor spürbar. Als Spezialversicherer, der rund 80 Prozent seines Vertriebes über unabhängige Vermittler abwickelt, begegnen wir dem gewachsenen Konkurrenzdruck mit innovativen Produktansätzen und einem hohen Service- und Dienstleistungsangebot für unsere unabhängigen Vertriebspartner.

KURS: Worauf richtet denn Ihrer Erfahrung nach der freie Vermittler derzeit im Vertrieb sein besonderes Augenmerk?

Burchardi: Die steuerlichen Förderprodukte Riester und Rürup laufen weiterhin gut. Aber auch die biometrischen Vorsorgeprodukte sehen die Makler in einem Markt, der für fondsbasierte Produkte äußerst schwierig geworden ist, als chancenreich an. Hier verfügt die Dialog ja traditionell über ein breit gefächertes Angebotsportefeuille. Hinzu kommt ein hohes Ansehen im Vermittlermarkt. So belegen wir bei allen Maklerbefragungen seit Jahren regelmäßig den Spitzenplatz als „Deutschlands wichtigster Risikoversicherer“. Und auch für unser vergleichsweise noch junges BU-Angebot bescheinigen uns die Makler höchste Qualität, wie erst jüngst veröffentlichte Umfragen von „experten-netzwerk“ oder Focus-Money belegen.

KURS: Welche Produktgattung, BU oder Risiko-Leben, wird denn bei der Dialog besonders nachgefragt?

Burchardi: Sowohl die Risiko-Leben als auch die BU-Sparte finden im Maklermarkt großen Anklang. Beide Produktgattungen entwickeln wir permanent weiter und passen sie dem sich verändernden Nachfragebedarf an. Wir positionieren beispielsweise die Risiko-Leben-Angebote zunehmend auch als finanzielle Vorsorgeprodukte und unsere BU-Palette zeichnet sich durch ein Höchstmaß an Flexibilität und individuellen Gestaltungsmöglichkeiten aus. So bietet beispielsweise das so genannte Lebensphasenmodell im BU-Bereich dem Versicherungsnehmer die Möglichkeit, das Preis-/Leistungsverhältnis flexibel seiner persönlichen finanziellen Situation anzupassen, das heißt, die Rentenhöhe für eine gewisse Zeit zu reduzieren und anschließend ohne erneute Gesundheitsprüfung wieder auf das Ausgangsniveau anzuheben. Vor allem junge Menschen können mit unseren Produkten kostengünstig in die BU-Absicherung einsteigen und den Schutz dann mit wachsenden finanziellen Möglichkeiten weiter ausbauen. Darüber hinaus entwickeln wir aktuell ein neues Absicherungsangebot für Personengruppen, für die eine Berufsunfähigkeitsversicherung nicht mehr optimal gestaltet werden kann. Mit diesem neuen Angebot werden wir im Herbst dieses Jahres an den Markt gehen.

KURS: Können Sie dazu schon Genaueres sagen?

Burchardi: Nur soviel: Bei dem neuen Produkt handelt es sich um eine Selbstständige Erwerbsunfähigkeitsversicherung,

die für all jene eine interessante Alternative zur BU darstellt, die aufgrund ihres Alters oder ihrer gesundheitlichen Vorgeschichte keine Berufsunfähigkeitsversicherung zu einem vernünftigen Preis mehr erhalten würden. Ich denke, dass wir mit diesem neuen Produkt ganz auf der Höhe der Zeit sind. Denn dem wachsenden Risiko der Berufs- bzw. Erwerbsunfähigkeit wird im Gegensatz zur Altersvorsorge noch viel zu wenig Beachtung geschenkt. Nur ganz wenige Menschen haben sich ausreichend gegen die wachsenden Risiken einer Berufs- bzw. Erwerbsunfähigkeit abgesichert. Hier tickt möglicherweise eine gesellschaftliche Zeitbombe, die von der Politik nicht dauerhaft ignoriert werden kann. Erste Anzeichen deuten auch darauf hin, dass über entsprechende Anreize zur Förderung der privaten BU-Absicherung nachgedacht wird.

KURS: Die Dialog vertreibt ihre Produkte, wie bereits gesagt, vornehmlich über unabhängige Makler. Dieser Markt ist durch die Vermittlerrichtlinie und die VVG-Novelle unter Druck geraten. Wie erleben Sie diese Veränderungen, und wie reagiert Ihr Haus darauf?

Burchardi: Deutlich erkennbar ist eine Ausdünnung des Maklermarktes, der zudem mit einem Konzentrationsprozess einhergeht. Von den ursprünglich geschätzten 450.000 freien Finanzvermittlern werden ernsthaften Prognosen zufolge am Ende des Tages rund 80.000 selbstständige Qualitätsvermittler im Wettbewerb verbleiben. Hinzu kommen ja die bekannten Versuche von großen Versicherungsunternehmen, sich durch entsprechende Beteiligungen Einfluss auf Vertriebe bezie-

MODERNE VORSORGE

ungsweise Vertriebsorganisationen zu sichern. Die Dialog arbeitet heute mit rund 15.000 freien Vermittlern zusammen. Vor sechs Jahren waren es noch 3500 Vermittler. Das zeigt, welche große Akzeptanz und Anerkennung wir als Spezialversicherer gewonnen haben. Auch mit den sich andeutenden Strukturveränderungen im Vermittler- und Vertriebsmarkt haben wir keine Probleme. Die Dialog arbeitet mit allen großen Vertriebsorganisationen zusammen und achtet dabei auf die Wahrung der gegenseitigen Unabhängigkeit. Damit sind wir in der Vergangenheit gut gefahren und werden das auch in Zukunft können. Dass es aufgrund der Vermittlerrichtlinie und der VVG-Novelle zu einer Qualitätsauslese im Vermittlermarkt kommt, werten wir positiv, weil die Dialog in ihrer Zusammenarbeit mit den Vertriebspartnern auch an sich selbst einen hohen Qualitätsanspruch stellt.

KURS: Wie definieren Sie denn diesen Qualitätsanspruch?

Burchardi: Für die Dialog als einem auf ein spezielles Marktsegment fokussierten mittelständischen Maklerversicherer spielen Service und Dienstleistung eine herausragende Rolle. Wir lassen uns konsequent daran messen, welchen Mehrwert wir von den Produkten wie von der Betreuung her für die Makler bieten. Und hier können wir mit so manch entscheidendem Pfund wuchern. So stehen die Mitarbeiter des Vertriebsservice

unseren Partnern bis 8 bis 18 Uhr für Anfragen jeglicher Art zur Verfügung. Auch unsere „Schnellschiene“, auf der alle Anträge, die keine weitergehende Risikoprüfung oder Rückfragen erfordern, innerhalb eines Tages poliziert werden, findet bei den Vermittlern großen Anklang. Neu ist unser Service des BU-Antragsrückrufes mit qualifizierter Ersteinschätzung. Innerhalb von 24 Stunden nach Antragseingang erhält der Vermittler eine erste Bewertung zur gewünschten Police und kann ohne Zeitverzug entsprechend reagieren.

KURS: Wie wird die Dialog durch das nicht einfache Jahr 2009 kommen?

Burchardi: Ich denke, dass wir mit unserem biometrischen Portefeuille gerade in einem verunsicherten Finanzmarktumfeld gut und zukunftsicher positioniert sind. Unsere Leben- und BU-Produkte garantieren eine echte Absicherung gegen existenzielle Risiken – und das zu überschaubaren Preisen. Das sind für uns und unsere Vertriebspartner gute Voraussetzungen, auch unter schwierigen Umfeldbedingungen den Weg zu den Kunden zu finden. 2008 hat die Dialog alle gesteckten Unternehmensziele erreicht. Und so sehe ich keinen Anlass, an unseren Planungen für 2009 Abstriche vornehmen zu müssen.

Das Gespräch führte George Clegg