



■ **Vertriebsvorstand Rüdiger R. Buchardi**
Dialog Lebensversicherungs-AG

1 Für die geringe Marktdurchdringung in Österreich gibt es zwei Gründe, die miteinander verknüpft sind:

- a) Die Sensibilisierung für das die persönliche wirtschaftliche Existenz bedrohende Risiko der Berufsunfähigkeit ist in der Bevölkerung noch sehr unterentwickelt.
- b) Derzeit existiert noch eine gesetzliche Absicherung, die zwar unzureichend ist, aber ein trügerisches Sicherheitsgefühl vermittelt.

2 Das Dialog-Produkt SBU-professional zeichnet sich gegenüber dem Wettbewerb durch eine einzigartige Vielzahl kundenfreundlicher Bedingungen mit vielen Alleinstellungsmerkmalen aus. Besonders hervorzuheben sind das Lebensphasenmodell und die Überbrückungshilfe. Mit dem Lebensphasenmodell kann der Versicherte in Lebenssituationen mit fi-

nanziellen Engpässen (z.B. bei Arbeitslosigkeit oder während der Elternzeit) seinen Pensionsanspruch auf die Mindestpension reduzieren und innerhalb von 24 resp. 36 Monaten ohne erneute Gesundheitsprüfung wieder auf das Ausgangsniveau anheben. Eine – nicht rückzahlbare – Überbrückungshilfe in Höhe der BU-Pension wird über einen Zeitraum von max. sechs Monaten gewährt, wenn der private Krankenversicherer die Krankentagegeldzahlung wegen Berufsunfähigkeit einstellt, die Leistungsprüfung beim BU-Versicherer aber noch nicht abgeschlossen ist.

In den Tarif SBU-professional kann für den anspruchsvollen Kunden eine Reihe von Optionen integriert werden. Hier sind vor allem die Nachversicherungsgarantie ohne erneute Gesundheitsprüfung unabhängig von Ereignissen, die garantierte Pensionsdynamik im Leistungsfall, die Absicherung gegen Dread Disease oder die Zahlung einer lebenslangen BU-Pension zu nennen.

Speziell für junge Familien und Berufseinsteiger wurde der Tarif SBU-start geschaffen. Bei ihm werden die Prämien risikoadäquat entsprechend dem Alter des Versicherten jährlich neu kalkuliert. Aufgrund ihres altersbedingt niedrigen BU-Risikos erhalten junge Leute so einen vollwertigen BU-Schutz, den sie sich sonst meistens nicht leisten könnten. Ein späterer Wechsel in den fest kalkulierten Tarif SBU-professional ist problemlos möglich.

3 Ratingagenturen untersuchen heute sehr genau anhand eines umfangreichen Kriterienkatalogs die Qualität der am Markt befindlichen Versicherungsprodukte und vergeben dann ihre Bewertung. Im Vermittlermarkt sind schlechte Ratings heute fast ein K.O.-Kriterium. Dies ist eigentlich bedauerlich, weil für bestimmte Zielgruppen ein niedriger bewertetes Produkt z.B. wegen des Preises durchaus das richtige sein kann. Doch in der Praxis entscheiden

Die Fragen von risControl

- 1 **Warum** ist in Österreich die Durchdringung der BU so gering?
- 2 **Wodurch** unterscheidet sich Ihr BU-Produkt vom Wettbewerb?
- 3 **Können** Ratingagenturen dem Vermittler bei der Suche nach dem richtigen „BU-Partner“ helfen?
- 4 **Verzichten Sie** im Leistungsfall auf die Verweisbarkeit?
- 5 **Gibt es** heuer Neuerungen im Bereich Ihrer BU-Produkte?
- 6 **Ab wann** und mit welcher Summe ist eine vernünftige Absicherung möglich?
- 7 **Wann** ist der späteste Zeitpunkt zum Abschluss, und wann ist der von Ihnen empfohlene Beginn einer BU-Versicherung?

gute Ratings über den Zugang zum Maklermarkt. Angesichts dieser Marktpraxis ist es für die Dialog essentiell, über die Spitzenbewertungen aller namhaften Ratingagenturen sowie der Stiftung Warentest zu verfügen. Darüber hinaus hat das renommierte Finanzmagazin Focus Money die Dialog als Ergebnis einer umfangreichen Untersuchung aller Anbieter als „besten BU-Versicherer“ ausgezeichnet.

4 Die Dialog verzichtet grundsätzlich auf die abstrakte Verweisung. Das bedeutet einen höherwertigen Schutz für den Versicherten, da dieser mit dem Verweis auf einen Vergleichsberuf das Arbeitsplatzrisiko selbst zu tragen hätte. Der Verweisungsverzicht gilt bei der Dialog für das Erst- und für das Nachprüfungsverfahren. Damit vermeidet der Vermittler erhebliche Haftungsfallen.

5 Ja, die Dialog wird zum Herbst des Jahres eine selbständige Erwerbsunfähigkeitsversicherung auf den Markt bringen. Diese stellt eine preisgünstige Alternative zur Berufsunfähigkeitsversicherung dar. Zielgruppe für die neue Polizza sind all diejenigen, die aufgrund ihres Alters oder ihrer gesundheitlichen Vorgeschichte keine BU-Versicherung mehr zu einem vernünftigen Preis bekommen würden.

6 Der beste Zeitpunkt zum Abschluss einer Berufsunfähigkeitsversicherung ist der des Berufseintritts. Dies hat eine innere Logik: Der Versicherte hat seine Ausbildung abgeschlossen und nimmt jetzt die entsprechende Berufsausübung auf, gegen deren Verlust er sich absichert. Der Beitrag ist noch recht günstig und entspricht damit dem in jungen Jahren meist begrenzten Einkommen.

Sehr attraktiv für junge Leute ist der Tarif SBU-start, Die Prämie liegt etwa auf halbem Niveau, und es besteht die Möglichkeit, später ohne erneute Gesundheitsprüfung in den Tarif SBU-professional mit festem Beitrag überzuwechseln. Zudem kann der Versicherte auch den besonders günstigen Einstiegsbeitrag über einen Zeitraum von bis zu zehn Jahren festschreiben lassen.

Zu einer vernünftigen Höhe der Absicherung lässt sich keine allgemeingültige Aussage treffen. Sie sollte auf jeden Fall den persönlichen Bedürfnissen des Versicherungsnehmers entsprechen.

7 Als spätesten Zeitpunkt zum Abschluss einer Berufsunfähigkeitsversicherung wird etwa das 45. Lebensjahr empfohlen. Danach wird die Versicherung einfach zu teuer. Der beste Zeitpunkt für den Abschluss einer BU-Versicherung ist der Beginn der Berufstätigkeit.

Dialog Lebensversicherung AG:

Erfolgreich

dennoch verhalten optimistisch

Die schwierige Marktsituation hat auch vor der Dialog Lebensversicherung nicht halt gemacht, dennoch konnten die Ziffern vom Jahr 2008 die des Jahres 2007 toppen. Obwohl die Neugeschäftsentwicklung sich im zweiten Halbjahr 2008 stark rückläufig gezeigt hat, war dennoch eine Steigerung der Versicherungssumme auf 31,2 Mio. Euro möglich (2007 28,5 Mio. Euro). Die erhöhten Abschlusskosten von 18,7 Mio. Euro sind in erster Linie auf den personellen Ausbau der Vertriebsorganisation, aber auch auf gestiegene Provisionsaufwendungen zurückzuführen. Die Verwaltungskosten nahmen um 26,7% auf 5,81 Mio. Euro zu, Hauptursache sind die Aufwendungen für ein neues Verwaltungssystem sowie allgemeine Kostensteigerungen. Die Kapitalanlagen betragen im abgeschlossenen Geschäftsjahr 2008 436,1 Mio. Euro, die ausschließlich in Rententitel mit erstklassiger Bonität angelegt worden sind. Das Unternehmen hat seinen Aktienbestand bereits im Dezember 2007 größtenteils veräußert. Der Rohüberschuss nach Steuern konnte um 26,4% auf 119,5 Mio. Euro gesteigert werden. Vom Überschuss gingen 89,18 Mio. Euro als Direktgutschrift an die Versicherungsnehmer. Das Geschäftsjahr schließt mit einem um 1 Mio. Euro über dem Vorjahreswert liegenden Jahresergebnis in Höhe von 7,0 Mio. Euro. Für das Jahr 2009 zeigt sich Vertriebsvorstand Rüdiger R. Burchardi verhalten op-



Prok. Helmut Karner, Vertriebsvorstand Rüdiger R. Burchardi

timistisch: „Der Bedarf an hochwertigen Vorsorgelösungen mit einem attraktiven Preis-/Leistungsverhältnis ist groß, doch die Liquidität der privaten Haushalte ist gesunken und die aktuelle Wirtschaftskrise bremst die Abschlussfreudigkeit. Aber auch in diesem schwierigen Umfeld wird sich die Dialog erfolgreich behaupten. Immer mehr Makler erkennen die Vorteile, die ihnen unsere hervorragenden

Produkte, der exzellente Service und die Finanzstärke der Dialog bieten. Im Rahmen des weiteren Ausbaus unserer Vertriebsorganisation werden wir gezielt neue Maklergruppen ansprechen. Durch eine Verbesserung unserer Provisionsregelungen und die Einführung innovativer Produkte zum Oktober dieses Jahres werden wir neue Marktchancen erschließen.“