

DIALOG LEBENSVERSICHERUNG

Geht nicht – gibt's nicht

Die Dialog Lebensversicherung, die sich auf die finanzielle Absicherung der Risiken Todesfall, Berufs- und Erwerbsunfähigkeit konzentriert, hat von den verschiedensten Ratingagenturen, u. a. von „Fitch“ - einer der bedeutendsten und an 49 Standorten präsenten Ratingagentur, sowie von „Morgen & Morgen“, die besten Bewertungen bekommen.

Es handelt sich dabei um die unterschiedlichsten Bereiche, etwa finanzielle Sicherheit, den Produkten aus dem Feld Berufsunfähigkeit, Kundenservice und anderen.

„Zu Recht“- verkündet Helmut Karner, Prokurist und Vertriebsdirektor in Österreich im Laufe der Road Show am 20.1. „denn unsere Hotline ist rund um die Uhr erreichbar. Bei jedem Interessenten, der einen Antrag gestellt hat, melden wir uns mit einer professionellen Antwort innerhalb von 24 Stunden zurück. Die schnelle und effiziente Kommunikation spielt nämlich eine bedeutende Rolle.“

Seit zweieinhalb Jahren in Österreich vertreten, kann sich der Internetauftritt der Generali Tochtergesellschaft samt dem kürzlich optimierten Tarifrechner sehen lassen.

„Jeder 4. Bürger scheidet heutzutage vorzeitig aus dem Berufsleben aus, so lautet die alarmierende Bilanz“, betont Mario Wolschke in seinem Vortrag.

Als Gründe für eine Berufs- oder Erwerbsunfähigkeit nennt er psychische Erkrankungen, vor allem Depressionen und Burn-Out, Erkrankungen des Skelett- und Bewegungsapparates und Krebs- und Herz-Kreislaufkrankungen als die am häufigsten vorkommenden.

Um auch die potentiellen Kunden erreichen zu können, die für die Absicherung nur eine geringere Summe monatlich aufbringen können oder investieren wollen - dabei handelt es sich größtenteils um junge Kunden und Stu-



(v.li.) Helmut Karner, MAS, Vertriebsdirektor der Dialog AG für Österreich Mario Wolschke und Mag. Felix Speiss, Vertriebspartner-Betreuer

denten - sind flexiblere Lösungen entwickelt worden. Auch für diejenigen, die aufgrund ihres Berufs in der Berufsunfähigkeitsversicherung nicht versicherbar waren oder aufgrund der eigenen Berufsgruppe hoch eingestuft sind, gibt es ein individuelles Angebot – das SEU-protect.

„Damit sind nahezu alle Berufe versicherbar und ein weltweiter Versicherungsschutz möglich. Unser Motto lautet ja nicht umsonst „Geht nicht – gibt's nicht!“, meint Dr. Rolhe. So kann der Kunde mit dem SBU-Starttarif anfangen, konzipiert für die Berufseinsteiger, Existenzgründer und junge Familien, mit der Möglichkeit in weiterer Folge auf das SBU-professional zu wechseln, das einen optional erweiterbaren Berufsunfähigkeitsschutz bie-

tet. So kann man gleich eine Lösung anbieten, anstatt die Kunden auf einen späteren Zeitpunkt oder eine andere Versicherungsgesellschaft zu verweisen.

Um sowohl den bestehenden, als auch potenziellen Kunden entgegenkommen zu können, werden neue Produkte entwickelt, auf die individuellen Bedürfnisse zugeschnitten. Auf die Reduzierung der Störfaktoren, wie beispielsweise der wiederholten ärztlichen Attests beim Antragstellen, wird Wert gelegt, es gibt fünf verschiedene Beitragszahlungsmodelle, die in Anspruch genommen werden können. Zusätzliche Serviceleistungen werden eingeführt, wie z.B. eine ausführliche Information zum Thema Fristenverzicht in Österreich als Download für Kunden.