

„Biometrische Risiken sind beratungsintensive Sparte“

Welche Rolle spielen die Versicherungsmakler für die Dialog Lebensversicherungs-AG, die allein in Österreich mit 4.000 Vertriebspartnern zusammenarbeitet? Rüdiger R. Burchardi, Vorstandsdirektor der Dialog Lebensversicherungs-AG, schildert die vielfältigen Kooperationsebenen.

VM: Was sind die Hauptbeweggründe für die Forcierung des Vertriebsweges Makler?

Burchardi: Zum Thema Vertriebswege in der Versicherung gibt es zahlreiche Untersuchungen, die allesamt zu dem Ergebnis kommen, dass der Maklerkanal in der Prioritätenliste ganz oben steht und dass ihm zukünftig auch beste Marktchancen attestiert werden. Wir als Dialog Lebensversicherungs-AG sind in diesem Wettbewerbsfeld genau richtig aufgestellt, da wir als reinrassiger Maklerversicherer im Markt positioniert sind. Dabei generieren sich unsere Vertriebspartner aus den Gruppen Einzelmakler, Pools, Mehrfachagenten, unabhängige Vertriebe, Banken und Sparkassen.

Der Vertriebsweg Makler zeichnet sich dadurch aus, dass allein hier der Endkunde eine unabhängige Beratung erhält. In den vergangenen Jahren sind durch die EU-Vermittlerrichtlinie die fachlichen Anforderungen an den Beruf des Versicherungsmaklers angehoben und normiert worden, wovon der Endkunde natürlich profitiert. Besonders wichtig ist die Beratung bei erklärungsbedürftigen Produkten. Die Dialog z. B. ist ein Spezialversicherer für biometrische Risiken; unser Portfolio setzt sich aus Ablebensversicherungen, Berufsunfähigkeits- und Erwerbsunfähigkeitsversicherungen zusammen. All diese Produkte, vor allem die Berufs- und Erwerbsunfähigkeitsversicherungen, sind in besonderem Maße erklärungsbedürftig.

Werden die Makler bei der Entwicklung neuer Produkte eingebunden?

Es gehört zu den Grundprinzipien unseres Hauses, die Makler in die Produktentwicklung mit einzubeziehen. Dies gilt in erster Linie für die Entwicklung neuer Produkte zur Marktreife. Darüber hinaus sammeln wir aber auch Ideen, Wünsche und Anregungen über unseren Produktinnovationskreis, in dem Makler aktiv mitarbeiten. Wir halten diesen Ansatz für geboten, da der Makler unsere Produkte im Markt verkauft, das Angebot bezüglich Leistung und Preis für ihn also stimmen muss. Zudem verstärkt die Kooperation mit den Maklern die Bindung und führt zu einem vertrauensvollen Miteinander.

Unternimmt Ihre Versicherungsgesellschaft Aktivitäten zur Maklerausbildung?

Wir als Dialog leisten in vielfältiger Weise Beiträge zur Maklerausbildung. Wir sind förderndes Mitglied der Deutschen Makler-Akademie und unterstützen dadurch die Aus- und Weiterbildung. In unseren Märkten Deutschland und Österreich führen wir regelmäßig Maklertage, Roadshows und Schulungen durch und stärken dadurch das Know-how der Makler. Wir waren eines der ersten Versicherungsunternehmen, das Online-Schulungen angeboten hat. Mittlerweile ist dieses Angebot ein wichtiger Bestandteil unserer Marktaktivitäten. Unser für Österreich zuständiger Vertriebsdirektor Helmut Karner führt zusammen mit seinen Maklerbetreuern ebenso wie die Inhouse-Maklerbetreuer von unserer Zentrale aus in großem Umfang diese Art von Schulung durch. Online-Schulungen sind kompakt, zeit- und kostensparend

und erfreuen sich bei unseren Vertriebspartnern großen Zuspruchs. Zum Thema Berufsunfähigkeit bieten wir ein umfangreiches digitales Kompendium an. Nur nebenbei: Im Standardwerk des Gabler-Versicherungswörterbuchs stammt das Kapitel Berufsunfähigkeitsversicherung aus dem Hause Dialog.

Wie bewerten Sie den Ausbildungsstand der österreichischen Makler?

Wir schätzen den Ausbildungsstand als gut ein. Aus diesem Grunde ist die Zusammenarbeit mit unseren österreichischen Vertriebspartnern durch eine hohe Professionalität gekennzeichnet. Aber natürlich muss das erreichte Niveau ständig weiter verbessert werden. Hier sind die Makler selber, ihre Interessenvertretungen und die Versicherungsunternehmen selbst gefragt. ■



„Wir sind ein reinrassiger Maklerversicherer.“
Rüdiger R. Burchardi