

● **Herr Direktor Burchardi, die Dialog Lebensversicherungs-ist am österreichischen Markt wohl bekannt. Was kann der österreichischen Markt Neues erwarten? Und erzählen Sie doch unseren Lesern ein wenig über Ihre Person.**

Burchardi: Zu meiner Person ist nicht viel zu sagen, sehr wohl aber zu den Neuigkeiten der Dialog. Dennoch beantworte ich gerne auch den zweiten Teil Ihrer Frage. Ich habe die meiste Zeit meines Lebens in der Versicherungsbranche gearbeitet, mehr als 30 Jahre bin ich nun schwerpunktmäßig in Vertrieb und Marketing tätig. Seit gut zehn Jahren bin ich bei der AMB Generali Gruppe in Deutschland, davon seit zweieinhalb Jahren als Vorstand bei der Dialog Lebensversicherung in Augsburg, und hier verantwortlich für Vertrieb und Marketing.

Ich blicke also auf eine lange Zeit des Lernens und Sammelns von Erfahrungen zurück. Das bestimmt meine Tätigkeit, und das bestimmt natürlich auch mein Handeln.

Nun zu Ihrer Frage, was wir in Österreich machen. Persönlich bin ich immer sehr gern in Österreich, wer ist das nicht. Aber ich bin ja nicht zum Vergnügen hier, sondern ich möchte Sie und die österreichische Presse über unsere

neue Markenpositionierung informieren. Seit Oktober 2005 verfügen wir über einen neuen Markenauftritt, und deshalb freut es mich, heute bei Ihnen die Gelegenheit zu haben, über dieses wichtige Thema zu sprechen.

mit dem ganz großen Thema der Altersversorgung. Unser Schwerpunkt ist die Absicherung und nicht unbedingt die Anlage. Das ist historisch bei der Dialog gewachsen. Wir kommen ja aus der Risikoversicherung heraus. Aber

österreichische Markt ganz anders als der deutsche. Das ist die erste grundsätzliche Aussage zu Ihrer Frage. Bevor ich zur Dialog kam, kannte ich den österreichischen Markt kaum und es gab auch keine geschäftlichen Berührungspunkte. Bei der Dialog habe ich sofort eine große Österreichtournee gestartet und mich seither intensiv mit dem österreichischen Markt und seinen Besonderheiten auseinandergesetzt. Und da konnte man schnell feststellen: Wir haben zwar viele Gemeinsamkeiten, aber es gibt auch genügend Unterschiede, auf die man sich speziell einzustellen hat. Der österreichische Markt unterscheidet sich, jetzt auf unsere Produkte bezogen, erheblich vom deutschen Markt. Alles, was mit Finanzierung zusammenhängt, gestaltet sich ganz anders. Lassen sie mich ein Beispiel bringen. Wenn man in Deutschland ein Haus kauft, dann finanziert man das konventionell möglichst über eine sehr lange Laufzeit zu einem fest vereinbarten Zinssatz. In Österreich ist das etwas anders. Da finanziert man in zunehmenden Maße über Fremdwährungskredite – was, so glaube ich, am deutschen Markt nicht zu realisieren wäre. Da muß man natürlich als Versicherer seine Produkte entsprechend ausrichten. Wir als Dialog sind, gerade was Begleitung von

”

Wir haben uns bewußt markenmäßig so aufgestellt, daß wir die Spezialisten für biometrische Risiken sind.

Da fragt sich mancher, ja was ist denn das?

Und ich erkläre gerne, daß wir uns mit Lebensabschnittsversicherungen im Bereich von Langlebighkeitsrisiken beschäftigen.

“

● **Erläutern Sie uns bitte Ihren neuen Markenauftritt.**

Burchardi: Wir haben uns markenmäßig ganz eindeutig so aufgestellt, daß wir die Spezialisten für biometrische Risiken sind. Da fragt sich mancher, was darunter zu verstehen ist. Ich erkläre das gern: Wir beschäftigen uns mit Lebensabschnittsversicherungen im Bereich von Todesfall- und Berufsunfähigkeitsrisiken und im Bereich von Langlebighkeitsrisiken, also

dabei sind wir nicht stehen geblieben. Wir sind heute wesentlich mehr als ein reiner Risikoversicherer, wir sind ein biometrischer Versicherer mit einem breiten Spektrum. Das Thema beherrschen wir, denn wir haben uns die dafür erforderliche Kompetenz über lange Jahrzehnte hinweg erarbeitet.

● **Welche Erfahrungen haben Sie mit dem österreichischen Markt?**

Burchardi: Natürlich ist der

Finanzierung angeht, über unsere Risikolebensversicherungen sehr stark engagiert.

Wenn sie mir einen kurzen Hinweis auf das Problem Fristenverzicht gestatten: Hierunter versteht man den Verzicht auf Rücktritt bei Verletzung der vorvertraglichen Anzeigepflicht oder bei Selbsttötung innerhalb von drei Jahren. Das ist ein österreich-spezifisches Thema – und für mich ein Phänomen. Keine österreichische Bank würde heute eine Finanzierung akzeptieren, bei der eine Todesfallversicherung ohne Fristenverzicht hinterlegt ist. Die deutschen Banken hingegen interessiert das nicht, nach ihrer Ansicht haben sie ja ihre Sicherheiten über die Immobilie, oder was auch immer finanziert wird. Das sind jene Unterschiede in den Märkten, auf die man sich entsprechend einstellen muß. Will man erfolgreich in einem Markt tätig sein, muß man sich entsprechend anpassen..

● **Es ist bekannt, daß die Dialog sehr vorteilhafte Prämien anbietet. Provokativ gefragt: Schleudern Sie?**

Burchardi: Natürlich nicht. Wir sind ein Wirtschaftsunternehmen, eine Aktiengesellschaft, und unser Auftrag lautet klar und deutlich, Gewinne zu machen. Zu Ihrer Frage hinsichtlich unserer

Prämien: Wir haben extrem niedere Kostenstrukturen, sind schlank organisiert und beschäftigen in Augsburg knapp 100 Menschen. Wir setzen sehr stark auf Spezialisierung. Das schlägt sich natürlich auch in der Kosten-



struktur unserer Produkte nieder. Deshalb können wir unseren Vertriebspartnern, speziell den Maklern, ein immer wieder deutlich am unterem Preissegment liegendes Produktspektrum anbieten. Was allerdings nichts mit der Leistung zu tun hat, denn die liegt am oberen Limit!

● **Niedrige Prämien, beste Leistungen – da müssen Ihre Partner ja zufrieden sein.**

Burchardi: Wir haben vor

einigen Monaten eine Maklerumfrage am österreichischen Markt gemacht. Mit gezielten Fragen: Wie werden wir gesehen, wie werden wir leistungsmäßig von den Maklern bewertet und, vor allen Dingen, was müssen wir tun,

um uns noch zu verbessern. Das Ergebnis: Der österreichische Makler sieht uns heute als Spezialisten im Bereich biometrische Risiken – allerdings immer noch mit sehr starken Ausprägungen im Risikoversicherungsbereich.

Wir werden als eine Gesellschaft wahrgenommen, die ein sehr gutes Preis-Leistungsverhältnis hat und die auf die Makler individuell bezogene Produktstrukturen

bieten kann. Wir haben keine Zwänge mit Allein- oder Stammorganisationen, sondern wir können für Pools ebenso wie für den einzelnen Makler individuelle Lösungen anbieten. Und das können wir schnell, flexibel und preiswert.

Unser Anspruch lautet: Wir als Dialog passen zu unseren Partnern – ob Bank, Makler oder Mehrfachagent. Wir machen keinerlei Unterschiede – weder bei großen noch bei mittleren noch bei kleineren Partnern. Uns sind alle gleichermaßen lieb, die mit uns zusammenarbeiten wollen. Und denen bieten wir unseren umfassenden Service.

● **Wie fühlt man sich heute in einem Europa der Fusionen, der Haifische und Heuschrecken? Zittert man da auch als Versicherer?**

Burchardi: Also, ich fühle mich ausgesprochen gut, und ich bin mir sicher, meine Kollegen würden das bestätigen, wenn sie hier wären. Die Dialog hat durch ihre klare Fokussierung auf die freie Vermittlerschaft mittel- und langfristig so hervorragende Möglichkeiten, daß wir uns ganz ungezwungen in dem von Ihnen zitierten Haifischbecken bewegen können. Ich möchte das begründen: Wir haben ein ganz klares Profil, wir haben ein ganz klares Produktportfolio, das die Ver-

mittlerschaft anspricht, und mit den uns zur Verfügung stehenden Möglichkeiten sind wir am Markt gut aufgestellt. Es geht uns eigentlich richtig gut.

● **Gute Preise, sprich Prämien, gute Produkte – und jetzt haben Sie das Ganze im Herbst noch einmal verbessert. Womit?**

Burchardi: Das Profil der Dialog wird noch stärker auf biometrische Risiken ausgerichtet. Ende Oktober fiel der Startschuß für den Verkauf unserer Fondsgebundenen Rentenversicherung. Dabei haben wir bewußt etwas anders gemacht als der Mainstream. Wir sind mit einem Garantieprodukt auf den Markt gegangen, kalkuliert auf Basis unserer günstigen Kostenstruktur, mit hohen Ablaufleistungen und mit hohen garantierten Renten. Das heißt, es ist ein Altersversorgungsprodukt, über das sich der sogenannte „normale Bürger“ nach Abschluß nicht weiter zu sorgen braucht. Wann immer er abschließt, er zahlt seine vereinbarte Prämie, weiß aber schon im Vorfeld recht genau, über welche Beträge er im Alter verfügen kann.

● **Haben Sie daran gedacht, daß wir alle älter werden? Sie sagen nicht dem 90jährigen Großpapa: Du bist aus-gesteuert?**

Burchardi: Wir sind ganz bewusst mit diesem Produkt in den Standardbereich hineingegangen, und das soll auch so bleiben. Weil wir individueller an die Dinge herangehen, beeinflussen wir natürlich in positivem Sinne auch den Preis, sprich die Prämie. Die Idee dahinter lautet: dem Kunden eine auskömmliche Altersversorgung mit geringem Aufwand zur Verfügung zu stellen. Man kann seine Altersversorgung über Aktien regeln, über Fonds oder über andere sehr spekulative Fondsversicherungsprodukte. Wir haben eine ganz klare Option vor Augen: Nicht die Anlage steht im Vordergrund – sie ist natürlich nicht unwichtig – sondern klar und deutlich die Sicherheit. Und diese Sicherheit wollen wir unseren Vertriebspartnern als Alternative zu den Anlageprodukten bieten.

● **Sie haben den Markt getestet, ob ein solches auch Produkt gesucht wird?**

Burchardi: Ja, natürlich.

● **Und welche Erkenntnisse haben sie dabei gewonnen?**

Burchardi: Wir haben eine hohe Akzeptanz vorgefunden. In Deutschland genauso wie in Österreich.

● **Herr Direktor Burchardi, wir danken für das Gespräch.**

Polizist im Einsatz verletzt

Turbulente Amtshandlung in Wien, 3. Bezirk, Schlachthausgasse: Bezirksinspektor Josef R. und Revierinspektor Karl A. halten Lukman A. zwecks Personenkontrolle an. Der Verdächtige versucht, etwas hinterzuschlucken, was Bezirksinspektor R. verhindern will. Dabei wird er in den linken Zeigefinger gebissen.

Lukman A. wehrt sich mit Händen und Füßen gegen seine Verhaftung, schlägt um sich, alle drei stürzen über einen Fahrradständer. Pfefferspray wird eingesetzt und Verstärkung angefordert.

Für Bezirksinspektor R. hat der Einsatz schmerzhaft Folgen, er erleidet unter anderem einen Meniskuseinriss samt Hinterhornhorizontalruptur: zwei Monate Berufsunfähigkeit, verbunden mit erheblichen Schmerzen.

Im folgenden Strafverfahren wird Lukman A. gleich dreifach verurteilt: nach dem Suchtmittelgesetz, wegen Widerstandes gegen die Staatsgewalt und schwerer Körperverletzung.

Bezirksinspektor R. hat sich dem Strafverfahren als Privatbeteiligter angeschlossen: EUR 5.000,- Schmerzensgeld und EUR 1.900,- Verdienstentgang sowie EUR 930,- aus dem Titel Heilungskosten. Seinen Rechtsanwalt hat die D.A.S. beauftragt und Kostenübernahme bestätigt. Das Schmerzensgeld wird Bezirksinspektor R. anlässlich der Verurteilung des Lukman A. zugesprochen, mit den restlichen Ansprüchen wird er „auf den Zivilrechtsweg verwiesen“.

Sein Anwalt im Abschlussbericht an die D.A.S.: „... teile Ihnen mit, dass die Einbringlichkeit der Schmerzensgeldforderung meines Mandanten mit Sicherheit nicht möglich ist... der Beschuldigte ist mittellos..., ist ohne Einkommen und ohne Unterkunft.“

5.000,- EURO sind eine Menge Geld für einen Polizisten; bleibt der urteilsmäßige Zuspruch ein „Titel ohne Mittel“?

Bezirksinspektor R. hat, wie man sagt, Glück im Unglück. Sein D.A.S. Schadenersatz-Rechtsschutz enthält eine Zusatzleistung: Die „Ausfallsversicherung für gerichtlich bestimmte Ansprüche aus Körperschäden“. D.A.S. Rechtsschutz bezahlt das Schmerzensgeld.

Revierinspektor A. geht leer aus, er ist nicht beim Spezialisten D.A.S. versichert.