

## Pressemitteilung

*„...da ist MEHR für Sie drin!“*

### Dialog Lebensversicherung: Biometrisches Beratungsmodell als Magnet

Augsburg, 8. März 2007. Das neue Beratungsmodell der Dialog Lebensversicherungs-AG erweist sich bei Maklern und Vertrieben als ein wahrer Magnet. Der reinrassige Maklerversicherer, führender Spezialist für biometrische Risiken, hat für seine Klientel – nach dem Motto „Da ist MEHR für Sie drin!“ – ein Modell entwickelt, das eine umfassende Beratung zur Abdeckung aller relevanten biometrischen Risiken erlaubt. So eröffnet sich für den Vermittler ein Beratungsfeld, das weit über den Verkauf einzelner Produkte hinausgeht und die bestehenden Cross-Selling-Potenziale erschließt. Auf einer Roadshow-Tournee im Februar quer durch Deutschland erfreute sich das Informationsangebot der Dialog mit einer Teilnehmerzahl von über 500 Maklern großen Zuspruchs. Im März startet eine zweite Runde, zu der noch Anmeldungen möglich sind ([roadshow@dialog-leben.de](mailto:roadshow@dialog-leben.de)).

Als biometrischer Versicherer fokussiert sich die Dialog auf die Risiken Langlebigkeit, Berufsunfähigkeit und Todesfall. Das Beratungsmodell unterstützt den Makler, nicht nur Einzelprodukte zu verkaufen, sondern Gesamtabicherungen. Von wachsender Bedeutung ist die private Altersvorsorge. Hier will der Kunde eine hohe Rendite und zugleich Sicherheit. Das Angebot von 28 TOP-Fonds in der Fondsgebundenen Rentenversicherung **PENSION-max** bietet die Gewähr für eine starke Performance, so dass die Sparphase mit einer hohen Ablaufleistung abschließt. Durch die Rentenzusage in Verbindung mit einem Rentengarantiefaktor, mit dem die Dialog an der Spitze des Marktangebots liegt, ist sichergestellt, dass aus der Ablaufleistung die höchstmögliche, lebenslang gezahlte Rente entsteht.

Der Clou des Beratungsmodells ist die Darstellung eines Vollschutzes bei begrenztem Budget des Kunden. Besonders bei jungen Familien liegen die Einkommen oft niedrig und werden für den Lebensunterhalt und die erforderlichen Anschaffungen benötigt. Dabei sind gerade für diese Gruppe eine hochwertige Berufsunfähigkeitsversicherung und der Todesfallschutz des Ernährers existenziell wichtig. Der neue Tarif **SBU-start mit Wechseloption** ermöglicht jungen Leuten einen vollwertigen BU-Schutz zu Prämien, die das marktübliche Niveau um rund die Hälfte unterschreiten. Das Grundprinzip dieser Neuentwicklung besteht darin, dass anstelle der üblichen Mischkalkulation der Beitrag technisch-einjährig dem Altersrisiko angepasst wird. Mit Abschluss von SBU-start erhält der Kunde die Garantie, innerhalb von sechs Jahren bis zu seinem 40. Lebensjahr ohne erneute Gesundheitsprüfung in den Top-Tarif **SBU-professional** überwechseln zu können. Die risikokonforme Kalkulation schafft Freiräume zur weiteren Absicherung von biometrischen Risiken. In der hochvariablen Produktreihe **RISK-vario®** wird der Todesfallschutz ebenfalls als technisch-einjähriger Tarif angeboten, wovon junge Leute in Form niedriger Beiträge profitieren.

### **Altersvorsorge + Existenzvorsorge + Familienvorsorge – für 150 Euro monatlich**

Im Beratungsmodell der Dialog wird am Beispiel eines 30-jährigen Mannes dargestellt, wie bei einer auf 150 Euro begrenzten Liquidität ein biometrischer Rundum-Schutz sichergestellt werden kann – und zwar für einen monatlichen Rentenbedarf von 500 Euro, einen BU-Absicherungsbedarf von 2.000 Euro Monatsrente und einen Todesfallschutzbedarf in Höhe von 300.000 Euro.

### **Auszeichnungen für Produkte und Service**

Die Produkte der Dialog erhielten von den namhaften Rating-Agenturen Bestnoten (5 Sterne von Morgen & Morgen, FFF von Franke und Bornberg). Im Wettbewerb „Goldener Bulle“ erzielte „SBU-start mit Wechseloption“ als eines der innovativsten Versicherungsprodukte einen hervorragenden dritten Platz. Bei einer Befragung des Branchen-Informationsdienstes Experten-Netzwerk setzten die unabhängigen Vermittler die Dialog mit ihrer Produktplattform Risikolebensversicherung mit großem Abstand auf Platz 1. Und schließlich belegte die Dialog in dem von der Universität St. Gallen, dem Handelsblatt und der Steria Mummert Consulting durchgeführten Wettbewerb „deutschlands kundenorientiertester dienstleister“ einen Platz unter den 100 besten Unternehmen Deutschlands.

Dialog Lebensversicherungs-AG  
Halderstraße 29 • D-86150 Augsburg  
Presse- und Öffentlichkeitsarbeit  
Dr. Hans-Jürgen Danzmann  
Tel. +497761/2710 • Fax +497761/2710  
[www.dialog-leben.com](http://www.dialog-leben.com) • [presse@dialog-leben.de](mailto:presse@dialog-leben.de)

Ein Unternehmen der



**AMB GENERALI**