

Pressemitteilung

Dialog Lebensversicherung auf der DKM 2007

Neue Anlagestrategien in der Fondsgebundenen Rentenversicherung Verbesserte Berufsgruppeneinteilung in der BU-Versicherung Bestmögliche Servicequalität

Dortmund, 25. Oktober 2007. Die Dialog Lebensversicherungs-AG, führender Spezialist für biometrische Risiken, stellt auf der DKM 2007 wieder Produktneuheiten vor, die für den Makler und den Endkunden deutliche Vorteile bringen.

Auf der DKM 2005 hatte die Dialog für den Bereich Altersvorsorge ihre neue **Fondsgebundene Rentenversicherung PENSION-max** präsentiert. Das erfolgreiche Produkt wurde jetzt weiter verbessert. Wichtigste Neuerung ist die nochmalige Erweiterung der Fondspalette. Dem Makler bzw. seinem Kunden stehen nun vier verschiedene Anlagestrategien zur Verfügung:

1. **Fondspicking:** Der Makler hat – unter Berücksichtigung des Anlegerverhaltens seines Kunden – jetzt die Auswahl unter 32 Top-Fonds von Anbietern erstklassiger Bonität. Die Dialog unterstützt ihre Vertriebspartner mit einer entsprechenden Tarifierungs-Software.
2. **Garantiefonds-Konzept:** Der Makler hat jetzt die Auswahl unter zwei verschiedenen Garantiefonds: dem ABN Amro Target Click Fund und dem Garant der Dialog-Schwestergesellschaft Generali Investments. Beide sind top-geratete Fonds, jedoch mit unterschiedlicher Höchststands- und Performance-Konzeption. Auch eine Mischung aus beiden Fonds ist möglich.
3. **Dachfonds-Konzept:** Wenn der Makler bzw. sein Kunde keine eigene Auswahl treffen, sondern sie den Fachleuten überlassen will, stehen ihm acht top-gerateten Dachfonds mit unterschiedlichen Risikoprofilen zur Verfügung. Hier empfehlen sich besonders die Dachfonds von Generali Investments, die mit der sog. Besten-Strategie ein nachweisbar erfolgreiches Fondsmanagement im Sinne von Rendite plus Sicherheit betreiben.

4. **Fondsmanager-Konzept:** In Erweiterung ihres Angebots für Anlagestrategien legt die Dialog hiermit ein neues Konzept vor. Sie trägt damit dem Wunsch von Vertriebspartnern Rechnung, die das Fondsmanager-Konzept bevorzugen. Die Portfolio-Erweiterung betrifft zwei Dachfonds von Sauren. Das Grundprinzip bei Sauren ist, bei der Fondsauswahl nicht dem Erfolg einer Fondsgesellschaft, sondern dem des Fondsmanagers zu folgen.

Die Dialog setzt bei ihrer Fondsrente PENSION-max auf hohe Ablaufleistungen sowie einen der höchsten Rentengarantiefaktoren am Markt, so dass dem Kunden am Ende der Laufzeit nicht nur ein hohes Kapital, sondern schon bei Vertragsabschluss ein sicherer Rentenanspruch ohne die sog. Treuhänderklausel zur Verfügung steht. Auch während der Laufzeit kann er über sein Fondsvermögen jederzeit in vollem Umfang verfügen.

Deutliche Verbesserungen in der Berufsgruppeneinteilung

Als Spezialist für biometrische Risiken überprüft die Dialog laufend die aktuellen Risikoerkenntnisse. Veränderungen in der Risikobeurteilung wurden aktuell zum Anlass genommen, 70 Berufsgruppen neu und verbessert einzustufen. Dies betrifft vor allem technisch-kaufmännische Berufe sowie bestimmte Zweige im Ingenieurwesen. Diese Berufe wurden von Berufsgruppe 3 nach Berufsgruppe 2 oder sogar nach Berufsgruppe 1 umgeschlüsselt.

Mit der Reform des Versicherungsvertragsgesetzes (VVG) besteht für alle Versicherungsgesellschaften kalkulatorischer Anpassungsbedarf bei den BU-Tarifen. Die Prämien der Dialog werden nach Inkrafttreten des neuen Gesetzes indessen unverändert bleiben. Gerade jungen Familien bietet die Dialog einen konkurrenzlos günstigen Berufsunfähigkeitsschutz. Ermöglicht wird dies durch die altersabhängige Kalkulation des Tarifs **SBU-start** und die Wahlmöglichkeit, den äußerst niedrigen Anfangsbeitrag bis zu zehn Jahre lang konstant zu halten. Selbstverständlich kann der Kunde während dieser Zeit ohne erneute Gesundheitsprüfung in den Komfort-Tarif **SBU-professional** mit konstantem Beitrag überwechseln.

Maklernutzen durch Servicequalität • Auf das neue VVG in vollem Umfang vorbereitet

Auf die Bedeutung des Service für den Makler weist Dialog-Vorstand Rüdiger R. Burchardi hin: „Für die Dialog sind hervorragende Produkte und ein perfekter Service absolut gleichrangig. Die Zusammenarbeit mit dem Makler ist bei uns durch Kompetenz, Flexibilität und Schnelligkeit ebenso wie durch das Vorhandensein einer persönlichen, durch Vertrauen geprägten Zusammenarbeit gekennzeichnet. Auf die Änderungen des VVG sind wir in vollem Umfang vorbereitet. Auch nach Inkrafttreten des neuen Gesetzes werden die Zusammenarbeit mit dem Makler und die Abwicklung den gleichen Qualitätsstandard haben wie zuvor.“ Branchenübergreifende Anerkennung fand die Servicequalität des Augsburger Maklerversicherers im Wettbewerb „Deutschlands kundenorientierteste Dienstleister“, bei dem die Dialog einen Platz unter den 50 besten Unternehmen Deutschlands errang.

