

Pressemitteilung

Dialog Lebensversicherung mit Produktoptimierungen auf der DKM 2008

Der Spezialversicherer für biometrische Risiken – die Nummer 1 im Maklermarkt

Dortmund, 29. Oktober 2008. 2008 ist ein Jahr der Auszeichnungen für die Dialog Lebensversicherungs-AG. Sowohl für die Marktposition als auch für die Produkte und den Service gab es von verschiedensten Seiten Bestnoten für den Augsburger Spezialversicherer. So setzte – wie in einer langen Reihe vorausgegangener Maklerbefragungen – das Kundenbarometer AssCompact Trends die Dialog mit großem Abstand auf Platz 1 als beliebtester Risikoversicherer. In der aktuellen Umfrage des Branchendienstes Experten-Netzwerk bestätigen die registrierten, persönlich vertretungsberechtigten Versicherungsmakler in beeindruckender Weise, dass die Dialog der wichtigste Geschäftspartner des Maklers bei Risikolebensversicherungen ist. Die beiden nächstfolgenden Unternehmen können zusammen weniger Stimmen auf sich vereinigen, als sie die Dialog als unangefochtener Spitzenreiter erhalten hat.

Einen ganzen Strauß von Auszeichnungen gab es für die Produkte der Dialog. Neben den Top-Bewertungen der führenden Analysehäuser Franke und Bornberg und Morgen & Morgen (FFF = „Hervorragend“ bzw. fünf Sterne = „Ausgezeichnet“) verlieh auch die Zeitschrift Finanztest in ihrer jüngsten Untersuchung der Berufsunfähigkeitsversicherung SBU-professional die Bestnote „Sehr gut“ und führte die Dialog in der Spitzengruppe der von ihr empfohlenen Anbieter auf. Das renommierte Wirtschafts- und Fachmagazin Focus-Money bewertete die Dialog in seinem aktuellen Test neben zwei weiteren Anbietern als „besten BU-Versicherer“. Der Axel Springer Finanzen Verlag prämierte das Biometrische Optimierungsmodell der Dialog mit dem „Goldenen Bullen“ für das innovativste Versicherungsprodukt des Jahres. Dieses Modell bietet in Kombination einen so günstigen, zugleich aber auch hochwertigen Todesfall- und Berufsunfähigkeitsschutz, dass dem Versicherungsnehmer noch genügend Liquidität zum Aufbau seiner Altersvorsorge bleibt.

Neben bedarfsgerechten, flexibel anpassbaren Produkten legt die Dialog Lebensversicherung größten Wert auf einen exzellenten Service. Dessen Qualität hat in unabhängigen Untersuchungen entsprechende Anerkennung gefunden. Zum dritten Mal in Folge belegte die Dialog in dem Wettbewerb „Deutschlands kundenorientierteste Dienstleister“, durchgeführt von der Universität St. Gallen, dem Handelsblatt, ServiceRating und Steria Mummert Consulting, branchenübergreifend einen Platz unter den 50 besten Unternehmen. Zusätzlich erhielt die Dialog in diesem Jahr den Sonderpreis Lebensversicherung; sie ist damit „Deutschlands kundenorientiertester Lebensversicherer“. Auch in Österreich, wo die Dialog ebenfalls tätig ist, erhielt sie eine besondere Auszeichnung: Der Österreichische Versicherungsmaklerring verlieh ihr den „Assekuranz Award Austria“ mit der Note „Sehr gut“. Rüdiger R. Burchardi, Vorstand für Vertrieb und Marketing, zeigt sich über diese Fülle von Auszeichnungen sehr erfreut: „Damit bekommen wir von externer kompetenter Stellen bestätigt, dass wir über hervorragende Produkte verfügen und einen exzellenten Service bieten. Dies soll uns ein Ansporn sein, weitere wichtige Verbesserungen anzustreben – zum Nutzen unserer Vertriebspartner.“

Produktoptimierungen auf der DKM vorgestellt

Auf der DKM stellt die Dialog verschiedene Produktoptimierungen vor. So gibt es in der Risikoversicherungs-Produktreihe RISK-vario® ab sofort noch mehr Gestaltungsspielraum: Das maximal wählbare Endalter wurde von bisher 70 auf 85 Jahre angehoben, das Höchstendalter der Beitragszahlung liegt jetzt bei 75 Jahren, die maximale Versicherungsdauer wurde von bisher 45 auf 55 Jahre erhöht, auf das Kündigungsrecht nach § 19, Abs. 3 des Versicherungsvertragsgesetzes wird ab sofort verzichtet. Weitere Highlights sind der Fristenverzicht bei der Absicherung von Finanzierungen, die Keyman-Absicherung für bis zu 9 Personen in *einem* Vertrag für Unternehmer und Freiberufler, das umfangreiche Paket von Nachversicherungsgarantien, der Verzicht auf ein ärztliches Zeugnis bei Versicherungssummen bis 300.000 Euro und einem Eintrittsalter bis 49 Jahren, die Vielzahl wählbarer Summenverläufe oder die individuelle Beitragsdynamik zwischen 2 und 10 %.

Verbesserungen gibt es ebenfalls bei den Berufsunfähigkeitstarifen. Bisher galt nur das Leistungsendalter 67, jetzt wurde auch das Versicherungsendalter auf 67 Jahre angehoben. Die Nachversicherungsgarantie kann auch dann gewählt werden, wenn bei der Beitragszahlung eine Dynamik vereinbart wurde. Bei der Option „Lebenslange Rente“ kann mit dem neuen Tarifprogramm das Leistungsendalter zwischen 60 und 67 Jahren frei bestimmt werden. Weitere Highlights des Tarifs SBU-professional sind das bereits in den Grundbedingungen enthaltene Lebensphasenmodell zur Herabsetzung und späteren Wiederanhebung der Rente ohne erneute Gesundheitsprüfung bei finanziellen Engpässen sowie die Überbrückungshilfe bei Einstellung der Krankentagegeldzahlung durch den privaten Krankenversicherer wegen Berufsunfähigkeit und noch nicht abgeschlossener

Leistungsprüfung durch den BU-Versicherer. Das umfangreiche Optionspaket enthält eine ereignisunabhängige Nachversicherungsgarantie, den Verzicht auf die Beitragsanpassung nach § 163 Versicherungsvertragsgesetz, die garantierte Rentendynamik im Leistungsfall, die lebenslange Rente, eine Zusatzzahlung sowie eine Dread-Disease-Absicherung. Schließlich ermöglichen die unterschiedlichen, individuell auf den Kunden zugeschnittenen Prämienverläufe gerade jungen Familien einen besonders preiswerten Berufsunfähigkeitsschutz.

Laufend verbessert wird der exzellente Service der Dialog. In der Verkaufsunterstützung wurde der Online-Rechner optimiert, alle Verkaufsunterlagen können jederzeit aus dem Internet heruntergeladen werden, die Anträge sind jetzt im pdf-Format direkt ausfüllbar. Über aktuelle Neuigkeiten werden die Vertriebspartner der Dialog auf elektronischem Wege schnell und kompakt informiert, die Website ist – ohne Log-in und ohne Passwort – für jedermann frei zugänglich, „Sales Storys“ liefern Argumentationshilfen. Die Geschäftsabwicklung gestaltet sich per Original, Fax oder Mail sehr einfach, über die Schnellschiene erfolgt die Policierung, sofern keine Rückfragen erforderlich sind, innerhalb eines Tages. Die Policierungszeiten werden dadurch weiter verkürzt, ein immer größeres Antragsvolumen wird über die Schnellschiene abgewickelt. Bei Anträgen zur Berufsunfähigkeitsversicherung wird neben der telefonischen Eingangsbestätigung eine Erstbewertung geliefert. Für den Makler ist es von großem Vorteil, dass die Courtagezusagen innerhalb von 24 Stunden erfolgen.

Die individuelle Vertriebspartnerbetreuung schafft für den Makler einen signifikanten Nutzen. Zur Erhöhung dieses Nutzens und zur Abdeckung des wachsenden Bedarfs wurde die Betreuungsstruktur der Dialog erheblich ausgebaut. Täglich zwischen 8 und 18 Uhr stehen kompetente Ansprechpartner am Telefon bereit, die regionalen Maklerbetreuer führen Schulungen und Roadshows durch und sind Ansprechpartner auf Messen, die Inhouse-Maklerbetreuer begleiten die Vertriebspartner durch aktive telefonische Betreuung mit Produktinformationen und führen Online-Roadshows durch. So erfährt der Vertriebspartner in vielfältiger Form die Unterstützung, die für seine Arbeit einen entscheidenden Mehrwert darstellt.

