

## Fast 100-Prozent-Marke

**7.2.2005 – Mit ihrer Neugeschäfts-Zuwachsrate liegt die Dialog Lebensversicherungs-AG ([www.dialog-leben.com](http://www.dialog-leben.com)) nach eigenen Angaben marktweit an der Spitze. Ursache des Erfolgs sei nicht die gesetzliche Änderung, sondern ihre strategische Neupositionierung.**

Die Dialog Lebensversicherungs-AG, ein Unternehmen der AMB Generali Gruppe ([www.amb-general.de](http://www.amb-general.de)), verbuchte 2004 wie die meisten Lebensversicherer hierzulande ein Rekordjahr.

„Ohne von den Auswirkungen des Alters-Einkünfte-Gesetzes (AEG) zu profitieren, erzielte das Unternehmen signifikante Steigerungsraten im Neugeschäft“, differenzierte Vertriebs-Vorstand Rüdiger R. Burchardi mit. Der Zuwachs habe nahezu die 100-Prozent-Marke erreicht.

Hauptprodukt-Plattformen der Dialog sind die Risiko-Lebensversicherung und die Berufsunfähigkeits-Versicherung; Kapital-Lebensversicherungen gehören dagegen nach Unternehmens-Angaben nicht zum Kern-Portfolio.

Insgesamt wurden 27.754 (2003: 15.220) Verträge mit einer Versicherungs-Summe von 3.245,92 (Vorjahr 1.656,49) Millionen Euro und einem laufenden Beitrag von 18,8 (Vj. 9,6) Millionen Euro eingelöst. Gegenüber dem Vorjahr bedeute das eine Zunahme von 82,4 (2003 minus 4,1) Prozent bei der Stückzahl, 96,0 (Vj. 2,5) Prozent bei der Versicherungssumme und 96,4 (4,6) Prozent) beim laufenden Jahresbeitrag.

In der Risiko-Lebensversicherung, dem Hauptgeschäftsfeld der Dialog, wuchs das Neugeschäft nach Unternehmens-Angaben um 103,0 Prozent bei der Versicherungs-Summe, während der Markt um 0,3 schrumpfte. Burchardi: „Folglich verdoppelte sich der Marktanteil der Dialog von 2,89 Prozent im Jahr 2003 auf 5,88 Prozent im Jahr 2004.“

Auf Grund des starken Neugeschäfts sei trotz hohen planmäßigen Abgangs auch der Bestand gewachsen. Die Anzahl der Versicherungs-Verträge erhöhte sich um 6,4 Prozent auf 221.441 Policen. Die Versicherungs-Summe stieg um 9,7 Prozent auf 18.235,7 Millionen Euro. Der laufende Jahresbeitrag des Bestandes wuchs gegenüber dem Vorjahr um 3,9 Prozent auf 129,2 Millionen Euro.

Rüdiger R. Burchardi, zu dessen Vorstands-Ressort neben dem Vertrieb auch das Marketing zählt, führt die spektakulären Erfolge des Unternehmens auf

- die strategische Neupositionierung im Herbst 2003,
- den Aufbau einer schlagkräftigen Vertriebs- und Marketingorganisation,
- das marktgerechte Produkt-Portfolio,
- die konsequente Ausrichtung auf den Makler und
- das hohe Engagement der Mitarbeiter

zurück. „Besonders stolz sind wir, unsere Markterfolge ohne den Rückenwind gesetzgeberischer Sonderfaktoren erzielt zu haben. Auf die Jahresendrallye bei Kapital-Lebensversicherungen, von der viele Lebensversicherer profitierten, waren wir nicht angewiesen.“

Die Dialog Lebensversicherungs-AG ist ein Spezialist für die Absicherung biometrischer Risiken. Als Makler-Versicherer gehört das Unternehmen nach eigenen Angaben zu den drei größten Risiko-Lebensversicherern am deutschen und österreichischen Markt.