

BÖRSEN-KURIER, WIEN

BK8 vom 24. Februar 2005

## Erfolg dank klarer Fokussierung auf den Makler

# Dialog-Lebensversicherung

**Zu den größten Maklerversicherern am österreichischen und deutschen Markt zählt die Dialog Lebensversicherungs-AG. Das zur Generali-Gruppe gehörende Unternehmen gilt als der Spezialist für die Absicherung biometrischer Risiken.**

Hauptproduktplattformen sind die Risikolebensversicherung und die Berufsunfähigkeitsversicherung. Die Produkte werden ausschließlich über freie Vertriebspartner - Makler, Mehrfachagenten, Vertriebsorganisationen, Banken und Sparkassen - vermittelt.

In der Risikoversicherung hat die Dialog schon seit langem einen guten Namen. Besondere Alleinstellungsmerkmale sind die große Tarifvielfalt und das außergewöhnlich günstige Preis-/Leistungsverhältnis. So kann der Makler aus der Angebotspalette einen maßgeschneiderten individuellen Schutz für seinen Kunden bei attraktiven Beitragssätzen entwickeln. Einzigartig im Markt ist die verbundene Lebensversicherung, bei der in allen Tarifvarianten bis zu neun Personen in einem Vertrag versichert werden können. Dies ermöglicht eine ideale Absicherung von Geschäftsverbindungen wie in Arztpraxen oder Anwaltskanzleien, wenn einer der Teilhaber stirbt und die Hinterbliebenen ausbezahlt werden müssen. Die Regelung über verbundene Leben ist einfacher und vor allem erheblich kostengünstiger als mehrere Einzelverträge.

Die private Absicherung gegen Berufsunfähigkeit wird

auch in Österreich immer wichtiger, da die staatliche Rente besonders bei jüngeren Leuten völlig unzureichend ist und einschneidende Änderungen in der Sozialgesetzgebung wie in Deutschland kommen werden. Diesen Markt der Zukunft hat die Dialog mit einem neuen Produkt besetzt, das in seiner Vielfalt an Bedingungen, Zusatzleistungen und Optionen einzigartig ist. Von den namhaften Rating-Agenturen wie Franke und Bornberg und Morgen & Morgen erhielt der Tarif Spitzenbewertungen. Dem Makler bietet die Dialog in der Risikoversicherung eine ratierliche Courtage, in der Berufsunfähigkeitsversicherung eine Abschlußprovision an.

### Bestmögliche Service-Orientierung

In ihrer strategischen Ausrichtung ist die Dialog klar auf den Makler fokussiert. Die Unternehmensdevise „Kom-

petenz, Schnelligkeit, Flexibilität“ bringt dem Vertriebspartner eindeutige Vorteile. Im Unternehmen ist ein hohes Know-how in der Risikobeurteilung bei klarer Spezialisierung auf biometrische Risiken gewachsen. Schnelligkeit wirkt sich auf die Antragsbearbeitung und Policierung aus, Flexibilität gewährleistet dem Makler, auf jeden Einzelfall zugeschnittene Lösungen entwickeln und auch um andere Produkte einen Risikomantel legen zu können. In ihrer Service-Bereitschaft hat die Dialog eine Vorreiterrolle im Markt übernommen.

Angesichts hervorragender Produkte, bestmöglichen Services und klarer strategischer Fokussierung kann der Erfolg nicht ausbleiben. Das Geschäft der Dialog entwickelt sich geradezu stürmisch. 2004 konnten Zuwachsraten in der Stückzahl von 82,4 %, in der Versicherungssumme von 96,0 % und im laufenden Jahresbeitrag von 96,4 % erzielt werden. Auch 2005 sind die Zeichen auf weiteres überdurchschnittliches Wachstum gestellt.

*BK8/Dialog Lebensvers.*