

Dialog: Marktstellung durch Neupositionierung ausgebaut

Seit gut 1 ½ Jahren ist **Rüdiger R. Burchardi** als **Vorstand für Vertrieb und Marketing bei der Dialog Lebensversicherungs-AG** im Amt. Vor allem die Zahlen für das Jahr 2004 sind beeindruckend. In den ersten drei Quartalen wuchs das Neugeschäft um 87,5% bei der Stückzahl, um 103,8% bei der Versicherungssumme und um 99,8% beim laufenden Jahresbeitrag.

Die **Dialog** versteht sich selbst als **Spezialist für die Absicherung biometrischer Risiken** und konzentriert sich auf die Risiken **Todesfall und Berufsunfähigkeit**. Im Gegensatz zu anderen Lebensversicherern betreibt das Unternehmen kein Anlagemanagement. Dies dürfte auch ein Grund dafür sein, dass die Kapitalmarktkrise der letzten Jahre an der Gesellschaft weitgehend vorbei gegangen ist. Auch der Diskussion um die Sicherheit von Lebensversicherungsunternehmen und den daraus resultierenden verschiedenen Arten von Unternehmensratings konnte sich die **Dialog** erfolgreich entziehen.

Im Bereich der **Risikoversicherung** werden innerhalb der Produktreihe **RISK-vario** knapp zwanzig verschiedene Tarifvarianten angeboten – jeweils für Raucher und Nichtraucher. Bis zu neun Personen können in einem Vertrag versichert werden, was vor allem für die Absicherung von Geschäftsbeziehungen interessant ist. Bzgl. Prämien und Leistungen zeichnen sich die Produkte der **Dialog** durch **große Flexibilität** aus; so bietet das Unternehmen sowohl Versicherungen gegen Einmalprämie, als auch mit variablen Prämien oder variablen Versicherungssummen.

Als bisher einziges Versicherungsunternehmen in Deutschland **verzichtet die Dialog** gegen einen geringen Prämienzuschlag auf **die Anwendung der Rücktrittsklausel bei evtl. Verletzung der vorvertraglichen Anzeigepflicht und der Selbsttötungsklausel** für die Risikoversicherung bzw. die kapitalbildende Lebensversicherung. Vor allem die Nichtanwendung der Selbsttötungsklausel, die sich bedingungsgemäß auf einen Suizid in den ersten drei Jahren bezieht, sorgt bei Kreditinstituten für ein deutliches Mehr an Sicherheit bei Finanzierungsgeschäften.

Im Spätsommer letzten Jahres wurde ein **neuer Berufsunfähigkeitstarif** auf den Markt gebracht, der nicht nur durch kundenfreundliche Bedingungen überzeugt. Es ist bspw. eine beitragsfreie Überbrückungshilfe bei Einstellung der Krankentagegeldzahlung durch den privaten Krankenversicherer sowie eine Wiedereingliederungshilfe in Höhe von sechs Monatsrenten integriert. Weiterhin können verschiedene Optionen eingeschlossen werden, so eine einmalige Zusatzzahlung in Höhe von 12 Monatsrenten bei erhöhtem Finanzbedarf oder eine Dread-Disease-Zusatzleistung in Höhe von sechs Monatsrenten. Für Berufseinsteiger wird ein Produkt angeboten, bei dem die Beiträge technisch einjährig kalkuliert sind und sich somit für jüngere Leute aufgrund ihres geringeren Risikos erschwingliche Prämien ergeben.

Der Vertrieb bei der **Dialog** erfolgt **ausschließlich über Makler**. In **Deutschland und Österreich** arbeitet das Unternehmen inzwischen mit mehr als **8.200 Vertriebspartnern** zusammen – Makler, Mehrfachagenten, aber auch Banken und Sparkassen. Dabei spielen volumenträchtige Partner und Makler-Pools eine besondere Rolle.

Burchardi selbst definiert die Ansprüche seines Unternehmens mit „**Kompetenz, Schnelligkeit und Flexibilität**“. Dies schlägt sich auch im Bereich der Konditionen nieder; so hat die **Dialog** in der Risikoversicherung die ratierliche Courtage etabliert. Bei Berufsunfähigkeitsversicherungen besteht die Möglichkeit, zwischen einer marktüblichen Abschlussprovision und einem Bestandspflegegeld einerseits sowie einer laufenden Courtage andererseits zu wählen.