

Gewagte Ziele

Eigenständigkeit im AMB Generali Konzern: Bei der Dialog in Augsburg setzt man ganz auf Spezialisierung

Wenn Rüdiger Burchardi (57) aus dem Fenster seines Büros schaut, fällt sein Blick auf die gegenüberliegende Bürohausfassade, wo der blaue Schriftzug Allianz die ganze Höhe des fünften Obergeschosses einnimmt. Weiter unten in Höhe der dritten Etage des Gebäudes ist neuerdings in orangenen Lettern der Name Dialog Lebensversicherungs-AG zu lesen. Wo einst die Allianz Filialdirektionen Augsburg Süd und Augsburg Nord untergebracht waren, hat nach deren Wegzug in die Langenmantelstraße die Dialog eine Etage hinzugemietet. Burchardi ist Vorstand für Vertrieb und Marketing der zur AMB Generali Gruppe gehörenden Gesellschaft, die in den letzten Jahren unter allen Konzerntöchtern die größten Zuwächse vorlegen konnte. Kein Wunder, dass in Augsburg, wo die Dialog auf den beiden obersten Etagen des Hauses Halderstraße 29 domiziliert, der Büroraum für die mittlerweile auf 110 Mitarbeiter angewachsene Belegschaft nicht mehr ausreichte.

Begonnen hat die Geschichte der Gesellschaft mit ihrer Gründung vor 35 Jahren unter dem Namen Erste Augsburger Leben, Versicherungs-AG, der im April 1972 vom Bundesaufsichtsamt für das Versicherungswesen die Erlaubnis zur Aufnahme des Geschäftsbetriebs der Lebensversicherung im Gebiet der Bundesrepublik Deutschland einschließlich des Landes Berlin erteilt worden war. Die ersten Geschäftsräume waren in der Schießgrabenstraße, von denen zunächst aber nur ein



Rüdiger R. Burchardi will bis 2014 die Beitragseinnahmen der Dialog verdreifachen.

Teil bezogen wurde. Zum Jahresende 1972 erwartete man einen Bestand an 30 Mio DM Versicherungssumme. Die Gründung ging von einem amerikanischen Lebensversicherer aus der Mittelgruppe, der Executive Life Insurance, New York, aus. Sie hielt 99,9 Prozent des Aktien-



kapitals von 4 Mio DM. Die Geschäftsführung setzte sich aus Otto Forst, Walter Kaiser und Helmut Ullmann (Generalbevollmächtigter) zusammen. „Im Endstadium strebt die Gesellschaft an, etwa 70 bis 75 Prozent des Kapitals im amerikanischen Konzern zu belassen und das übrige Aktienkapital deutschen Aktionären, auch branchenfremden, zuzuführen“, schrieb damals das Handelsblatt. Das Unternehmen hatte vor, eine Kapitalversicherung auf den Todesfall mit zeitlich unterschiedlichen Tarifleistungen zu konstruieren. Bei dieser Versicherungsart sei für eine festgelegte Versicherungssumme innerhalb eines bestimmten jugendlichen Alters lediglich eine Einmalprämie zu zahlen. Die Versicherungssumme sollte sich dann um das Vielfache der ersten Versicherungssumme erhöhen und mit einer verhältnismäßig niedrigen Jahresprämie ab dem 21. Lebensjahr zu honorieren sein. Mit einer Splittingform innerhalb der Lebensversicherung versuche man am deutschen Versicherungsmarkt den inflationären Tendenzen entgegenzuwirken, so der damalige Vorstandsvorsitzende Otto Forst.

Die weitere Unternehmensgeschichte lässt sich approximativ wie folgt zusammenfassen:

- 1974: Deutscher Lloyd Lebensversicherung AG (im Generali Konzern) als Hauptanteilseigner.
- 1976: Ab 1. 1. Übernahme des gesamten Aktienkapitals durch die Deutscher Lloyd Lebensversicherung AG, München.
- 1983: Umfirmierung in Dialog Lebensversicherungs-AG.
- 1991: Markteintritt in Österreich und Südtirol.
- 1994: Bestandsübertragung an Großlebenssondertarifen und rabattierten Einzelversicherungen auf die Deutscher Lloyd Leben.
- 2003: Hauptanteilseigner AMB Generali.

Burchardi ist seit Mitte 2003 im Vorstand der Dialog und kam von der Konzerngesellschaft Volksfürsorge, bei der er seit 1997 die Direktion für das Rheinland leitete. Seine Stationen vorher waren bei der Landeslebenshilfe/Landeskrankenhilfe und bei der DKV.

Das Jahr 2003, in das der Dienstantritt Burchardis bei der Dialog fällt, erscheint immer wieder in den Erläuterungen, Berichten und Mitteilungen des Unternehmens als das Jahr der Weichenstellungen, der Umstrukturierungen, der Neuausrich-

Auf Allianz folgt Dialog – zumindest schon mal in Augsburg auf der Halderstraße. Nach dem Wegzug der Allianz Filialdirektion aus dem Stadtzentrum rückte die Dialog Lebensversicherung nach: Mit dem Wachstum kam Personalanbau und damit Bürobedarf. Die Zentrale der Dialog befindet sich gleich gegenüber.

tung als Nischenanbieter und reiner Maklerversicherer. „Wir sind der Spezialist für biometrische Risiken“, betont Burchardi immer wieder, was ja auch gut klingt und was bloß heißen soll: Risiken des zu frühen Todes, der Langlebigkeit und der Invalidität und des zu späten Todes.

Über die Eigenständigkeit und den Freiraum im weiten AMB Generali Konzerngefüge macht sich Burchardi weiter keine Sorgen. Dafür hat er der Konzernzentrale nach Aachen die Erreichung ambitionierter Ressort- und Bereichziele für 2006 versprochen:

- Stärker und ertragreicher zu wachsen als der Markt
- die Rolle als Vorreiter bei neuen, in Zusammenarbeit mit den Maklern entwickelten Produkten weiter auszubauen
- den Kostenvorteil weiter zu verbessern.

Kein Dialog-Jahr ohne eine Produktinnovation, sei es 2004 eine selbstständige Berufsunfähigkeitsversicherung, sei es 2005 eine neue fondsgebundene Rentenversicherung, sei es in diesem Jahr die Anhebung der Untersuchungsgrenzen in der Risikolebensversicherung. So ist bis zu einem Eintrittsalter von 49 Jahren bei einer Versicherungssumme bis zu 300 000 Euro überhaupt keine ärztliche Untersuchung mehr erforderlich. Ab dem 50. Lebensjahr bis zum Höchsteintrittsalter wird bis zu einer Versicherungssumme von 150 000 Euro keine Unter-

suchung verlangt. Erst bei höheren Versicherungssummen ist dann wie üblich ein ärztliches Zeugnis notwendig.

Von den Maklern erwartet Burchardi die Ideen für solche neue Produkte. Dafür will er die Marke Dialog im Maklermarkt weiter verankern. Mit den im letzten Jahr angeknüpften Neuanbindungen und den für das laufende Jahr ins Auge gefassten „mindestens 500 neuen Maklern, vorzugsweise im A-Segment“ beziffert er die Zahl der Maklerverbindungen mit 14 000.

Ganz auf die Kundschaft „Makler“ hat man in Augsburg unter dem für Betrieb, EDV und Mathematik zuständigen Vorstand Dr. Walter Mirgel die Optimierung der Geschäftsprozesse auf die Fahne geschrieben – mit eigener, auf die speziellen Dialog-Bedürfnisse ausgerichteten und von 12 Mitarbeitern im Hause betreuter IT. Mirgel will die Dialog durch die Beschleunigung der Antragsbearbeitung und Auftragsabwicklung als eine Art Service Leader bei den Maklern positionieren, und für die EDV hat er das Ziel gesetzt, die System- und Datenverfügbarkeit zu 99,9 Prozent zu gewährleisten.

Ein weitaus gewagteres Ziel hat Burchardi seinem Konzernchef in Aachen zu erreichen versprochen – die Verdreifachung der gebuchten Beiträge auf 400 Millionen Euro im Jahr 2014. Im Bürohaus gegenüber sind ja noch ein paar ehemalige Allianz-Etagen frei. ens