



Renditestark und sicher – die fondsgebundene Rentenversicherung der Dialog

Die ungünstige demografische Entwicklung führt zu einer Erosion der sozialen Sicherungssysteme. Zukünftig wird die gesetzliche Rente nurmehr eine finanzielle Grundsicherung darstellen, eine private Altersvorsorge ist daher unumgänglich geworden. Diese Tatsache ist heute zwar ins öffentliche Bewusstsein gedrungen, hat aber noch nicht zu einer Verhaltensänderung auf breiter Front geführt. Immerhin denken laut neuester psychonomics ASSDEX-Studie aktuell zwei Millionen Deutsche über den Abschluss eines Altersvorsorgeproduktes nach. Anbietern und Vermittlern tut sich somit ein weites Feld mit ausgezeichneter Geschäftsperspektive auf.

Worauf kommt es den Menschen an? Repräsentative Befragungen zeigen, dass der Wunsch nach einer hohen Rente, also einer bestmöglichen Rendite beim Sparen für das Alter, von größter Wichtigkeit ist. Gefolgt wird er von dem Bedürfnis nach Sicherheit bei der persönlichen Altersvorsorge. Die klassische Lebensversicherung hat ihre Rolle eingebüßt, das Sparbuch vermag keine befriedigenden Ergebnisse zu liefern. Stattdessen sind heute fondsgebundene Rentenversicherungen stark auf dem Vormarsch, da sie das Potenzial für eine hohe Rendite haben. Um ein geeignetes Fondsportfolio mit bedarfsgerechten Lösungen für eine sichere Rente zu verknüpfen, ist eine hohe Kompetenz des Anbieters notwendig. Reine Fondssparpläne, wie sie heute unter dem Namen Versicherungen häufig vertrieben werden, reichen da nicht aus.

Worauf kommt es dem Makler an? Um die erforderliche Haftungssicherheit nach dem neuen Versicherungsvermittlungsgesetz zu gewinnen, muss er die Gewissheit haben, aus einem Spitzenangebot für seine Kunden maßgeschneiderte hochwertige Lösungen entwickeln zu können. Dazu braucht er ein TOP-Fondsangebot, hohe Ablaufleistung, Garantien, flexible Lösungen und als Ergebnis eine höchstmögliche und zugleich sichere Rente. Unerlässlich ist ein guter und umfassender Service, der alle Schritte von der Information über die Angebotserstellung, Abwicklung und Betreuung umfasst. Und last but not least muss gute Beratung durch eine entsprechende Abschlussprovision auch angemessen honoriert werden.

Die Dialog – Spezialist in der Altersvorsorge

Die Dialog Lebensversicherung ist der Spezialist für biometrische Risiken. Sie bietet hochwertige und zugleich

Von **Rüdiger R. Burchardi**,
Vorstand für Vertrieb und
Marketing der Dialog Lebens-
versicherungs-AG



preisgünstige Vorsorgelösungen zur finanziellen Absicherung der Risiken Todesfall, Berufsunfähigkeit und Langlebigkeit an. Das Unternehmen ist Mitglied der global operierenden Generali-Gruppe, eines der führenden, finanzstärksten Versicherungskonzerne der Welt. Die Dialog ist ein reinrassiger Maklerversicherer und arbeitet in ihren Märkten Deutschland und Österreich mit rund 15.000 Vertriebspartnern zusammen. Ihre Finanzstärke wurde erst vor wenigen Wochen durch die Rating-Agentur Fitch mit A+ („Stark“) bestätigt.

Die Produkte zur Altersvorsorge bestechen durch ihre Bedarfsorientierung, Leistungsfähigkeit, individuelle Anpassbarkeit und Garantielösungen. Von Franke und Bornberg wurde die Fondspolice PENSION-max mit der Bestnote ausgezeichnet. Der Kunde profitiert beim Aufbau seiner Versorgung von den Ertragschancen der Wertpapiermärkte und genießt zugleich finanzielle Sicherheit durch die vertraglich vereinbarte Rentengarantie.

Hohe Ablaufleistung dank erstklassiger Fonds

Die Dialog-Produktphilosophie für die fondsgebundene Rentenversicherung heißt „renditestark, flexibel und sicher“. Damit erhebt sie den gleichen Anspruch wie die hochgelobten angelsächsischen Modelle, übertrifft sie aber hinsichtlich des Fondsangebots, der zu erwartenden Performance und der Ablaufleistung. Das Produkt ist mit 28 TOP-gerateten Fonds von Anbietern erstklassiger Bonität hinterlegt. Im Unterschied zu vielen Wettbewerbern offeriert die Dialog dem Makler Risikoklassen, aus denen er, den finanziellen Verhältnissen und Wünschen seines Kunden entsprechend, dessen Portefeuille individuell zusammenstellen kann. Im Gegensatz zu reinen Fondsanlagen gibt es bei der Dialog keine Ausgabeaufschläge, Shift und Switch sind jederzeit und kostenfrei möglich. Die Qualität der Spit-



zenfonds bietet die Gewähr für eine starke Performance, so dass die Sparphase mit einer hohen Ablaufleistung abschließt.

Anders als bei den Angeboten vieler Mitbewerber liegt für PENSION-max das Eintrittsalter schon bei 0 Jahren, so dass Eltern oder Großeltern für ihre Kinder beziehungsweise Enkel von deren Geburt an sparen können. Das Endalter beträgt maximal 75 Jahre, dazu kommt eine beitragsfreie Zeit von fünf Jahren. Eine Beitragsdynamik kann zwischen 2% und 10% vereinbart werden.

Sicherheit durch Rentengarantie

Die Rentengarantie (kein Treuhänderverfahren) ist einer der wichtigsten Pluspunkte der Dialog-Fondspolice. Durch die Rentenzusage in Verbindung mit einem Rentengarantiefaktor, der zu den höchsten im Markt zählt, ist sichergestellt, dass aus der Ablaufleistung eine hohe, lebenslang gezahlte Rente entsteht. Der Rentengarantiefaktor wird bereits bei Vertragsabschluss fest vereinbart. Liegt der Faktor zu Beginn der Rentenzahlung höher, so profitiert der Kunde von dieser Verbesserung. Eine Rentengarantie fehlt im Angebot der meisten Mitbewerber.

Sicherheitsorientierte Kunden können eine Beitragsgarantie wählen. Unabhängig von der tatsächlichen Wertentwicklung der Fonds steht dem Kunden bei dieser Option am Ende der Aufschubdauer mindestens die Summe der von ihm eingezahlten Beiträge zur Verfügung. Darüber hinaus fließt der über die Beitragssumme hinausgehende Wert des angesammelten Fondsvermögens in die Rentenbemessung ein. Die Todesfallleistungen sind über die Produktreihe RISK-vario® integrierbar.

Kostenfreies Ablaufmanagement auf Wunsch

Bei Antragstellung kann ein kostenfreies Ablaufmanagement vereinbart werden. Dies ist für Versicherte interessant, die für das höhere Lebensalter eine konservative Anlagestrategie zur Sicherung ihres angesparten Fondsvermögens bevorzugen.

Weiter bietet die Dialog mit ihrem Produkt PENSION-max⁺ die Möglichkeit an, eine Berufsunfähigkeitszusatzversicherung in die Altersvorsorge zu integrieren. Auf diese Weise baut der Kunde als Nutznießer der Chancen an den Kapitalmärkten seine Altersrente auf und ist zugleich gegen das Risiko der Berufsunfähigkeit in vollem Umfang abgesichert.

TOP-Service für die Vertriebspartner

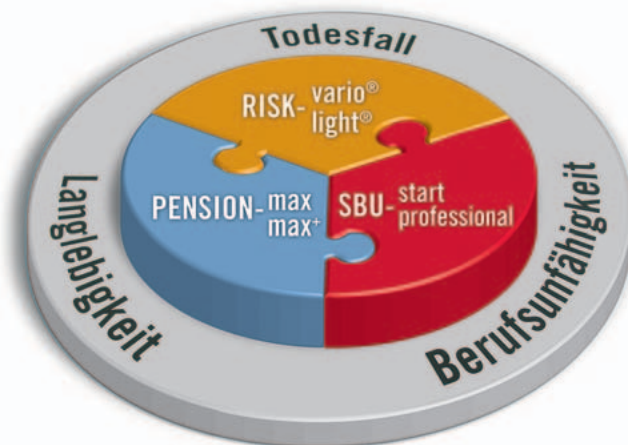
Der Qualität des Altersvorsorgeangebots entspricht der Nutzen, den der Vertriebspartner aus dem Service der Dialog zieht. Er ist gekennzeichnet durch Kompetenz, Flexibilität und Schnelligkeit. Dabei geht es nicht nur um

eine perfekte und rasche Abwicklung, sondern ebenso um eine praktizierte Partnerschaft. Die jederzeitige telefonische Erreichbarkeit zwischen 8 und 18 Uhr stellt hierfür eine wichtige Voraussetzung dar. Die Dialog betreibt kein anonymes Call-Center, sondern verfügt über persönliche, dem Vertriebspartner direkt zugeordnete Ansprechpartner.

Die Betreuung der Vertriebspartner findet bei der Dialog bedarfsgerecht auf vier Ebenen statt. Die Vertriebsdirektoren, die für ihre Region geschäftliche Verantwortung tragen, pflegen den Kontakt zu ihren Partnern vor allem in Form persönlicher Gespräche sowie durch Schulungen und Roadshows. Die Inhouse-Maklerbetreuer erstellen Angebote, beantworten produktspezifische und verkaufsbezogene Fragen und liefern für die Vertriebspartner einen „Rundum-Betreuungsservice“. Der Vertriebsservice beantwortet alle Fragen zu Provisionsvereinbarungen und -abrechnungen, Beitragszahlungen und juristischen Angebotsaspekten. Die Betriebsteams befassen sich mit der Abwicklung und Policierung der Anträge. Die Teams sind den Vertriebspartnern in der Region persönlich zugeordnet. Schließlich liefert der für jedermann offene Internet-Auftritt den Partnern in komprimierter Form alle wichtigen Informationen und ist mit Online-Tarifrechner und den herunterladbaren Formularen ein klar strukturiertes Arbeitsmedium. Für die Vermittlung bietet die Dialog eine attraktive Abschlussprovision mit Staffelregelung und eine laufende Bestandspflegeprovision.

In Maklerbefragungen gibt es für Angebot und Service der Dialog immer wieder hervorragende Noten. Die hohe Weiterempfehlungsbereitschaft der Partner spricht für eine starke Kundenbindung. So nimmt es nicht wunder, dass die Dialog beim Wettbewerb „Deutschlands kundenorientierteste Dienstleister“ nach 2006 auch in diesem Jahr erneut einen Platz unter den 50 besten Unternehmen Deutschlands errungen hat. ■

Abdeckung des Langlebigkeitsrisikos als Teil des biometrischen Risikospektrums



Quelle: Dialog Lebensversicherung