

Bezahlbarer und umfassender Vorsorgeschutz – das Biometrische Optimierungsmodell der Dialog

Kurzprofil

Die Dialog Lebensversicherungs-AG ist der Spezialist für die Absicherung biometrischer Risiken. Die mit dem Portfolio angebotenen Vorsorgelösungen dienen dem Schutz gegen die existenziellen Risiken Berufsunfähigkeit, Todesfall und Langlebigkeit. Als Maklerversicherer gehört die Dialog zu den größten Risikolebensversicherern am deutschen und österreichischen Markt.

Zur Person



Rüdiger R. Burchardi,
Vertriebsvorstand,
Dialog Lebensversicherungs-AG

Vor dem Hintergrund wachsender Versorgungslücken und begrenzter Finanzkraft im privaten Bereich hat die Dialog Lebensversicherungs-AG jetzt ein Biometrisches Optimierungsmodell („BOM“) neu entwickelt.

Als ausschließlicher Maklerversicherer gibt die Dialog ihren Vertriebspartnern damit ein Modell zur Absicherung aller biometrischen Risiken an die Hand. Die Innovation zeichnet sich neben ihrem umfassenden Charakter durch ein konkurrenzlos günstiges Preis/Leistungsverhältnis aus. Die Dialog ist der Spezialist für biometrische Risiken. Jahrzehntelange Erfahrungen in der Risikobewertung haben ein Know-how entstehen lassen, das dem Makler bei seiner Beratung zugute kommt. Dies trifft bei dem neuen Optimierungsmodell in konzentrierter Form zu. Für die Endkunden wurde ein sozialpolitisches Problem gelöst, weil für ihn ein umfassender Vorsorgeschutz zu bezahlbaren Prämien dargestellt werden kann. Die private Vorsorge umschließt die Existenzvorsorge, die Familienvorsorge und die Altersvorsorge. Es werden also die Risiken Berufsunfähigkeit, Todesfall und Langlebigkeit voll abgedeckt.

Vollständiger Versicherungsschutz zu konkurrenzlos günstigen Prämien

Die Leistungsfähigkeit des neuen Biometrischen Optimierungsmodells der Dialog lässt sich am Beispiel eines 30-jährigen Mannes mit Familie und einem Jahreseinkommen von 35.000 Euro (Nichtraucher, Berufsgruppe 1, Endalter 65 Jahre) anschaulich darstellen. Als Bedarf wird für den Berufsunfähigkeitsschutz eine monatliche Rente von 2.000 Euro, für den Todesfallschutz des Hauptverdieners die Summe von 300.000 Euro und für die private Rentenversicherung eine monatliche Rente von 500 Euro entsprechend 125.000 Euro Gesamtsumme angenommen. Als zur Verfügung stehender Betrag für den gesamten Versicherungsschutz wird in dem Beispiel von 150 Euro pro Monat ausgegangen.

Zu marktüblichen Prämien lässt sich der Absicherungsbedarf für 150 Euro nur mit einschneidenden Abstrichen (z.B. Halbierung der BU-Rente) erfüllen. Die Dialog liefert mit ihrem Biometrischen Optimierungsmodell die Lösung, auch bei begrenztem Budget einen Vollschutz darzustellen. Ermöglicht wird dies durch die technisch-



Kontaktdaten

Dialog Lebensversicherungs-AG
Halderstraße 29
86150 Augsburg
Telefon: +49 821 319-0
Telefax: +49 821 319-1545
E-Mail: info@dialog-leben.de
Web: www.dialog-leben.de



besonders niedrige Anfangsbeitrag für einen Zeitraum von bis zu 10 Jahren festgeschrieben werden. Anschließend besteht die Wahl zwischen einem Tarif mit risikoabhängigem, variablen Beitrag oder einem Tarif mit bis zum Ende der Laufzeit konstantem Beitrag.



Der von der Dialog entwickelte Beitragsregler. Ihr Kunde kann die Länge der Laufzeit selbst bestimmen, maximal jedoch 10 Jahre.

einjährige Kalkulation der Tarife. Der Versicherte zahlt in jedem Jahr die Prämie, die genau seinem Altersrisiko entspricht. So werden nur die reinen Risiken kalkuliert, auf eine Rücklagenbildung wird verzichtet. Die Beiträge sind zu Beginn außerordentlich niedrig und steigen in den ersten Jahren ähnlich einer Dynamik mit dem entsprechenden Risiko moderat an. Der volle Vorsorgeschutz besteht von Anfang an. Im Beispielfall betragen die monatlichen Beiträge 33 Euro für den

BU-Schutz, 17 Euro für den Todesfallschutz und 100 Euro für die Rentenversicherung, in der Summe also 150 Euro. Andere Wege zur Beitragsersparnis, wie z.B. der Einbau einer Dynamik in die Berufsunfähigkeitsversicherung, stellen keine Lösung dar, weil der notwendige Vollschutz erst nach Jahrzehnten erreicht wird.

In Form eines sog. **Beitragsreglers** hat die Dialog noch weitere Lösungen für junge Kunden entwickelt. So kann der

Haftungssicherheit für den Makler gewährleistet

Dialog-Vertriebsvorstand Rüdiger R. Burchardi sieht auf der Endkunden-seite insbesondere junge Familien als Hauptnutznießer des neuen OptimierungsModells. „Junge Leute verfügen in der Regel über kein hohes Einkommen, sind aber in besonderem Maße auf einen umfassenden Versicherungsschutz angewiesen. Für einen äußerst moderaten Anfangsbeitrag bekommen sie mit unserem Angebot einen Vorsorgeschutz, der ihnen für ihr ganzes Leben Sicherheit gibt. Und der Makler erhält die Haftungssicherheit, die nach dem neuen Versicherungsvermittlungsgesetz unabdingbar ist.“

Stand: Juni 2007

Lassen Sie sich das **Biometrische OptimierungsModell** anschaulich erklären. Herr Haas zeigt Ihnen, wie es geht! Einfach anklicken unter www.dialog-leben.de



Versicherung