



experten

Report

Ausgabe 11 10/07

Versicherungen | Investment | Kapitalanlagen | Bausparen | Finanzierungen | Immobilien | Banken



Rüdiger R. Burchardi,
Vorstand für Vertrieb & Marketing
Dialog Lebensversicherungs-AG

experten-Tipp



Auf die Rendite kommt es an!

Die FRV der Dialog. Mehr dazu auf Seite 4 und 5.

Kurzprofil

Die Dialog Lebensversicherungs-AG ist DER Spezialist für die Absicherung biometrischer Risiken. Mit Risikolebensversicherungen, Berufsunfähigkeitsversicherungen und Fondsgebundenen Rentenversicherungen fokussiert sie sich auf die Abdeckung der Risiken Todesfall, Berufsunfähigkeit und Langlebigkeit. Von den namhaften Rating-Agenturen erhalten die Produkte regelmäßig Spitzenbewertungen.

Die Dialog konzentriert sich ausschließlich auf den Makler. Rund 15.000 Vertriebspartner verkaufen die Produkte in den Märkten Deutschland und Österreich und bauen auf den exzellenten Service. Jährliche Wachstumsraten im zweistelligen Bereich beweisen den Erfolg des Unternehmenskonzepts und der konsequenten Maklerorientierung.

Vorsorge gegen alle biometrischen Risiken



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

Auf die Rendite kommt es an! Mit der Fondsgebundenen Rentenversicherung der Dialog zu einer hohen und sicheren Altersversorgung

➤ Herr Burchardi, warum sollte der Makler eine Fondsgebundene Rentenversicherung der Dialog verkaufen?

Um die erforderliche Haftungssicherheit nach dem neuen Versicherungsvermittlerrecht zu gewinnen, muss der Makler die Gewissheit haben, aus einem Spitzenangebot für seinen Kunden eine maßgeschneiderte hochwertige Lösung entwickeln zu können, die zugleich preisgünstig ist. Dazu braucht er ein TOP-Fondsangebot, eine hohe Ablaufleistung, Garantien, flexible Lösungen und als Ergebnis eine höchstmögliche und zugleich sichere Rente. Unerlässlich ist ein exzellenter und umfassender Service, der alle Schritte von der Information über die Angebotserstellung, Abwicklung und Betreuung umfasst. Und last not least muss gute Beratung durch eine attraktive Abschlussprovision angemessen honoriert werden. Dies sind auf einen kurzen Nenner gebracht die Kriterien, die für die Dialog sprechen.

➤ Fondsrenten erfreuen sich wachsender Beliebtheit. Warum?

Durch die fortschreitende Erosion der sozialen Sicherungssysteme, u. a. als Folge der ungünstigen demografischen Entwicklung, wird immer mehr Menschen deutlich, dass sie private Vorsorge fürs Alter betreiben müssen. Dabei spielen die Renditemöglichkeiten eine entscheidende Rolle. Die Fondsgebundene Rentenversicherung ist hier unschlagbar – vorausgesetzt es handelt sich um eine echte Fondspolice und nicht um einen reinen Fondssparplan, wie er häufig unter dem Namen Versicherung vertrieben wird. Um ein geeignetes Fondsportfolio mit bedarfsgerechten Lösungen für eine sichere Rente zu verknüpfen, ist nämlich eine hohe Kompetenz des Anbieters notwendig.

➤ Sie setzen also vor allem auf Rendite?

Sie ist der Dreh- und Angelpunkt. Das ist auch einsehbar: Der Kunde möchte eine möglichst hohe Altersrente, um im wohlverdienten Ruhestand keine Abstriche an seinem gewohnten Lebens-

standard hinnehmen zu müssen. Wir erfüllen diesen Kundenwunsch, der über unsere Partner – Makler, Banken und Vertriebe – an uns herangetragen wird.

➤ Wie stellen Sie die hohe Rendite sicher?

Ich möchte auf Ihre Frage eine allgemeine und eine spezifische Antwort geben. Wir gehören zu den finanzstärksten Versicherungsunternehmen Deutschlands. Erst kürzlich haben wir im Rahmen von Insurer Financial Strength (IFS) Ratings von der renommierten Rating-Agentur Fitch ein „A+“ („Stark“) erhalten, von der ebenso angesehenen Agentur Moody's ein „A3“ („Ausgezeichnete finanzielle Sicherheit“). Wir sind als selbständiges Unternehmen in die weltweit operierende Generali Gruppe eingebunden, den drittgrößten europäischen Versicherungskonzern, der rd. 65 Mrd. Euro an Prämieinnahmen verwaltet. Die spezifische Antwort betrifft unsere Fondspolice PENSION-max. Auch hierfür haben wir mit „FFF“ („Hervorragend“) von Franke und Bornberg eine Spitzenbewertung erhalten. Bei der Entwicklung stand für uns die Forderung nach einer TOP-Ablaufleistung im Vordergrund. Also haben wir das Produkt mit 28 erstklassigen Fonds von Anbietern bester Bonität hinterlegt. In Kürze, das kann ich hier schon verraten, werden wir das Portfolio auf 32 Fonds erhöhen. Es handelt sich um Einzeltitel so renommierter Anbieter wie DWS, Threadneedle, Templeton, Credit Suisse, Nordea, Fidelity u.a.m. Für den sicherheitsbewussten Kunden haben wir einen Garantiefonds des führenden Anbieters ABN Amro im Portfolio. Abgerundet wird das Angebot durch top-gemanagte Dachfonds unserer Schwestergesellschaft Generali Investments sowie von Ariconsult, Epicon und C-Quadrat. Ein so großes, differenziertes und hochwertiges Angebot werden Sie lange suchen müssen, auch die hochgelobten angelsächsischen Modelle können da nicht mithalten. Die Qualität der Spitzenfonds bietet die Gewähr für eine starke Performance, so dass die Sparphase mit einer hohen Ablaufleistung abschließt.



Unterstützen Sie den Makler bei der Fondsauswahl?

Grundsätzlich berät der Makler auf der Basis eigener Expertise seinen Kunden in der Auswahl. Im Unterschied zu vielen Mitbewerbern offerieren wir dem Makler jedoch auch Risikoklassen, aus denen er entsprechend den finanziellen Verhältnissen und Wünschen seines Kunden dessen Portefeuille individuell zusammenstellen kann.

Gibt es bei Ihrer Fondsrente weitere Alleinstellungsmerkmale?

Im Gegensatz zu reinen Fondsanlagen gibt es bei der Dialog keine Ausgabebauschläge, Shift und Switch sind jederzeit, unbegrenzt und kostenfrei möglich. Anders als bei den meisten Konkurrenzangeboten liegt bei unserer fondsgelinkten Rentenversicherung PENSION-max das Eintrittsalter schon bei 0 Jahren, so dass Eltern oder Großeltern für ihre Kinder bzw. Enkel von deren Geburt an sparen können.

Eine hohe Rendite ist wichtig, aber der Kunde möchte auch Sicherheit für seine Altersrente. Wie sieht es damit beim Dialog-Produkt aus?

Es ist einer der größten Pluspunkte von PENSION-max, dass kein Treuhänderverfahren zur Anwendung kommt, sondern eine echte Rentengarantie eingebaut ist. Durch die Rentenzusage in Verbindung mit einem Rentengarantiefaktor, der zu den höchsten im Markt zählt, ist sichergestellt, dass aus der hohen Ablaufleistung auch eine hohe, lebenslang gezahlte Rente entsteht. Bereits bei Vertragsabschluss erhält der Versicherungsnehmer eine feste Zusage über den Garantiefaktor. Liegt der Faktor zu Beginn der Rentenzahlung höher, so profitiert der Kunde von dieser Verbesserung. Eine Rentengarantie fehlt im Angebot der meisten Mitbewerber.

Gibt es noch weitere Produktmerkmale, die dem Sicherheitsbedürfnis der Kunden dienen?

Hier sind Beitragsgarantie, Ablaufmanagement und Todesfallleistungen zu nennen. Die Beitragsgarantie haben wir als Option für sicherheitsorientierte Kunden geschaffen. Unabhängig von der tatsächlichen Wertentwicklung der Fonds steht dem Kunden am Ende der Aufschubdauer mindestens die Summe der von ihm eingezahlten Beiträge zur Verfügung. Darüber hinaus fließt

selbstverständlich der über die Beitragssumme hinausgehende Wert des angesammelten Fondsvermögens in die Rentenbemessung ein. Versicherungsnehmer, die für das höhere Lebensalter eine konservative Anlagestrategie zur Sicherung ihres angesparten Fondsvermögens bevorzugen, können bei Antragstellung ein kostenfreies Ablaufmanagement wählen. Hierbei werden fünf Jahre vor Ablauf die Aktienfondsanteile sukzessive in Renten- und Geldmarktfonds umgeschichtet. Und schließlich sind die Todesfallleistungen über unsere Produktreihe RISK-vario[®] integrierbar.

Kommen wir zu der Frage nach der Flexibilität ihres Produkts. Muss ich bei finanziellen Engpässen oder Kapitalbedarf meine Rentenversicherung kündigen bzw. verkaufen oder bieten Sie Alternativen an?

Auch für solche durchaus lebensnahen Situationen haben wir Lösungen geschaffen. Der Versicherte kann ein Policendarlehen in Höhe von bis zu 60 % des Fondsguthabens als Vorauszahlung der Versicherungsleistung aus dem Fondsvermögen aufnehmen. Die Rückzahlung erfolgt zinslos in Fondsanteilen bis zum Ablauf der Police. Auch Teilauszahlungen aus dem Fondsguthaben sind während der zehnjährigen Abrufphase ohne Nachteil für den Kunden, d. h. ohne Stornoabzug, möglich. Pro Jahr kann einmal verfügt werden, so dass maximal zehn Teilauszahlun-

gen möglich sind. Der Restbetrag kann ebenfalls ausbezahlt oder verrentet werden. Die Auszahlung erfolgt in Form des Geldwerts oder als Naturalersatz in Fondsanteilen.

Auch in der Gestaltung des Ablaufs hat der Kunde einen breiten Spielraum. Bis zu fünf Jahre vor Beginn der Rentenzahlungen kann er die Aufschubdauer jederzeit beenden oder sie bis zu fünf Jahre nach dem eigentlichen Beginn der Rentenzahlungen verlängern.

Herr Burchardi, zum Schluss noch die Frage: Was macht die Dialog für den Makler attraktiv?

Die persönliche Betreuung und der kompetente Service. Wir sind zwischen 8 und 18 Uhr jederzeit telefonisch erreichbar. Unsere Inhouse-Maklerbetreuer und der Vertriebsservice stehen für alle Fragen zur Verfügung. Die Betriebsteams sind den Partnern in der Region direkt zugeordnet. Unser Internet-Auftritt mit allen für unsere Partner wichtigen Informationen und Online-Tarifrechner ist für jedermann ohne Passwort zugänglich. In Maklerbefragungen gibt es für Angebot und Service der Dialog immer wieder hervorragende Noten. Die hohe Weiterempfehlungsbereitschaft unserer Partner spricht für eine starke Kundenbindung. So ist es nicht erstaunlich, dass wir beim Wettbewerb „Deutschlands kundenorientierteste Dienstleister“ nach 2006 auch in diesem Jahr wieder einen Platz unter den 50 besten Unternehmen Deutschlands errungen haben.

EXPERTISE



Rüdiger R. Burchardi

Vorstand für Vertrieb & Marketing
Dialog Lebensversicherungs-AG

Rüdiger R. Burchardi, Jahrgang 1948, ist Vorstand für Vertrieb und Marketing bei der Dialog Lebensversicherungs-AG in Augsburg.

Burchardi begann seine Karriere bei der Deutschen Krankenversicherung, war Vorstand der Landeskrankenhilfe in Lüneburg und kam 1997 zur AMB Generali Gruppe, wo er im Konzernunternehmen Volksfürsorge die Direktion für das Rheinland leitete. Im Juni 2003 wurde er von der AMB Generali auf seine jetzige Position bei der Dialog berufen.