

Dialog: Umfassender Vorsorgeschutz zu bezahlbaren Prämien

Auszeichnung für das Biometrische Optimierungsmodell der Dialog

Interview mit **Rüdiger R. Burchardi**, Vorstand für Vertrieb und Marketing der Dialog Lebensversicherungs-AG

Die Dialog Lebensversicherung ist mit dem „Goldenen Bullen“ des Münchner Finanzen-Verlags für das „innovativste Finanzprodukt aus dem Bereich Versicherungen“ ausgezeichnet worden. Die Dialog hat das Biometrische Optimierungsmodell vor dem Hintergrund wachsender Versorgungslücken und begrenzter Finanzkraft im privaten Bereich entwickelt.

AssCompact: Herr Burchardi, um welches Produkt handelt es sich und was prädestinierte die Dialog für dessen Entwicklung?

Rüdiger R. Burchardi: Lassen Sie mich mit dem zweiten Teil Ihrer Frage anfangen. Die Dialog ist in ihren Märkten Deutschland und Österreich der Spezialist für biometrische Risiken. Hierunter verstehen wir die Risiken Todesfall, Berufsunfähigkeit und Langlebigkeit. Seit langem bieten wir erfolgreich Produkte an, mit denen sich der Kunde optimal gegen diese existenziellen Gefährdungen absichern kann. Die wirklich bahnbrechende Innovation stellt nun die Kombination aus klarer Bedarfsorientierung, integralem Ansatz und unschlagbar günstiger Kalkulation dar.

Das Biometrische Optimierungsmodell haben wir vor dem Hintergrund wachsender Versorgungslücken und begrenzter Finanzkraft im privaten Bereich entwickelt. Wir als ausschließlicher Maklerversicherer geben da-

mit unseren Vertriebspartnern ein Modell an die Hand, mit dem alle biometrischen Risiken abgedeckt werden. Neben ihrem integralen Charakter zeichnet sich die Innovation durch ein konkurrenzlos günstiges Preis-/Leistungs-Verhältnis aus. Wir bieten damit einen bestehenden Lösungsweg für ein großes sozialpolitisches Problem, weil nunmehr ein umfassender Vorsorgeschutz zu bezahlbaren Prämien dargestellt werden kann. Dieser Vorsorgeschutz umfasst die Existenzvorsorge, die Familienvorsorge und die Altersvorsorge. Es werden also die Risiken Berufsunfähigkeit, Todesfall und Langlebigkeit integral abgedeckt.

AC: Wie schaffen Sie es nun, einen risikoadäquaten Versicherungsschutz bei begrenzter Liquidität des Kunden darzustellen?

RRB: Mit unserem Biometrischen Optimierungsmodell liefern wir die Lösung, auch bei begrenztem Budget einen Vollschutz darzustellen. Ermöglicht wird dies in der Berufsunfähigkeitsversicherung und in der Risikolebensversicherung durch die technisch-einjährige Kalkulation der Tarife. Der Versicherte zahlt in jedem Jahr die Prämie, die genau seinem Altersrisiko entspricht. So werden nur die tatsächlichen Risiken kalkuliert, auf eine lineare Kalkulation wird verzichtet. Die Beiträge sind zu Beginn besonders niedrig und steigen mit den Jahren ähnlich einer Dynamik mit dem entsprechenden Risiko moderat an. Der volle Versicherungsschutz besteht von Anfang an.



unfähigkeits- und Hinterbliebenenschutz stellt den besten Weg dar, um besonders junge Familien vollumfänglich abzusichern. Im gesamten Versicherungsverlauf sind die Beiträge der Lebenssituation angepasst. Die fondsgebundene Rentenversicherung ermöglicht es dem Kunden, an den Ertragschancen der Wertpapiermärkte zu partizipieren und zugleich durch den eingebauten Rentengarantiefaktor Sicherheit für die Pension zu genießen.

AC Ihre Klientel sind die Makler und Finanzdienstleister. Welche Vorteile haben diese beim Verkauf Ihres neuen Produkts?

RRB Dass wir sehr genau wissen, was der Makler als unser Kunde braucht und wünscht, beweisen immer wieder einschlägige Umfragen. In Ihrer neuesten Studie TRENDS IV/2007, die auf einer Online-Befragung von 1.000 unabhängigen Vermittlern basiert, haben wir in der Sparte Risikolebensversicherungen erneut Platz 1 errungen. Nach der jetzt veröffentlichten psychonomics-Studie „Marktanteile der Versicherer im Vertriebskanal Makler“ haben wir in der Risikoversicherung im Neugeschäft einen Marktanteil von 18%, dreimal mehr als der nächstplatzierte Wettbewerber. Diese Zahlen sprechen für sich.

Unser Biometrisches Optimierungsmodell stellt für den Versicherungsmakler den Königsweg in seiner Beratung dar. Denn der Makler möchte nicht einzelne Produkte verkaufen, sondern Gesamtlösungen anbieten. Dank der hervorragenden Produkteigenschaften, die Kundenbedürfnisse befriedigen, und der günstigen Beiträge gewinnt er die Haftungssicherheit, die er nach dem neuen Versicherungsvermittlergesetz unabdingbar braucht.



AC Und wie stellen Sie die Altersvorsorge dar?

RRB Durch die niedrigen Beiträge zur Berufsunfähigkeits- und zur Risikolebensversicherung bleibt eine größere Liquidität übrig, die früh in den Aufbau einer privaten Altersvorsorge investiert wird. Dieser Teil des Biometrischen OptimierungsModells wird durch eine fondsgebundene Rentenversicherung dargestellt. Sie zeichnet sich durch ein Top-Fondsangebot als Grundlage für eine Spitzenrendite sowie durch einen eingebauten Rentengarantiefaktor als Basis für eine sichere Rente aus. Bei den Fonds handelt es sich um Einzeltitel von Anbietern erstklassiger Bonität sowie top-gemanagte Dachfonds unserer Schwestergesellschaft Generali Investments und anderer Gesellschaften. Die Qualität der Fonds liefert die Gewähr für eine starke Performance, so dass die Sparphase mit einer hohen Ablaufleistung abschließt, die die Grundlage für eine spätere hohe Rente darstellt.

AC Bietet der Wettbewerb etwas mit Ihrem Biometrischen Optimierungsmodell Vergleichbares an?

RRB Im Marktvergleich ist die neue Produktkonzeption der Dialog einzigartig sowohl in Bezug auf die Vollständigkeit des Vorsorgeschatzes als auch in Bezug auf das günstige Preis-/Leistungs-Verhältnis. Angesichts völlig unzureichender gesetzlicher Regelungen besteht ein elementarer Bedarf an privater Absicherung. Die altersabhängige Kalkulation der Tarife beim Berufs-

AC Herr Burchardi, vielen Dank für das Gespräch. ■

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.



vita