

Dialog – führende Position im Maklermarkt erfolgreich ausgebaut

Von der Dialog Lebensversicherungs-AG

In einem stagnierenden Markt, der durch die Finanzkrise obendrein erheblich belastet wird, konnte die Dialog Lebensversicherungs-AG ihr Geschäft erfolgreich weiter ausbauen. Die Nummer 1 unter den Serviceversicherern erzielte im österreichischen Maklermarkt in den ersten drei Quartalen des Jahres 2008 erneut ein deutliches Wachstum.



Bezogen auf die Beitragssumme, wurde bei ihrer Hauptproduktplattform, der Ablebensversicherung, das Neugeschäft um 3,6% gesteigert, bei der zweiten Plattform, der Berufsunfähigkeitsversicherung, gelang eine Steigerung um 12,4%. Vorstandsdirektor Rüdiger R. Burchardi zeigt sich mit diesem Ergebnis sehr zufrieden: „Den schwierigen Marktbedingungen

zum Trotz haben wir als Spezialversicherer ein erfreuliches Neugeschäftswachstum erreichen und damit weitere Marktanteile gewinnen können. In der Ablebensversicherung sind wir in Österreich der führende Anbieter. Bei der Berufsunfähigkeitsversicherung freut mich besonders, dass wir trotz des noch wenig ausgeprägten Risikobewusstseins in der Bevölkerung einen so kräftigen Zuwachs erzielt haben.“

Der Erfolg der Dialog im österreichischen Markt ist ganz wesentlich das Ergebnis einer intensiven Betreuung der Vertriebspartner. Vertriebsdirektor Helmut Karner pflegt den Kontakt zu den wichtigen Partnern und führt Roadshows und Informationsveranstaltungen quer durch die Alpenrepublik durch. Im Verlauf des Jahres wurde mit zwei hochqualifizierten Maklerbetreuern eine Betreuungsorganisation aufgebaut, die im kommenden Jahr um einen weiteren Fachmann ergänzt wird. Inhouse-Maklerbetreuer in der Zentrale in Augsburg beantworten produktspezifische und verkaufsrelevante Fragen und erstellen Angebote.

Der Service der Dialog ist mehrfach ausgezeichnet worden. So erhielt sie in diesem Jahr vom Österreichischen

Versicherungsmaklerring erneut den Assekuranz Award Austria mit der Note „Sehr gut“. In dem branchenübergreifenden Wettbewerb „Deutschlands kundenorientierteste Dienstleister“ errang die Dialog zum dritten Mal hintereinander einen Platz unter den 50 besten Unternehmen. In diesem Jahr wurde sie zusätzlich mit dem Sonderpreis Lebensversicherung ausgezeichnet; sie ist damit „Deutschlands kundenorientiertester Lebensversicherer“.

Die Nummer 1 im Maklermarkt

2008 war ein Jahr der Auszeichnungen für die Dialog. Marktstärke, Kompetenz und Performance fanden immer wieder Anerkennung von fachkundiger externer Seite. Im jüngsten Kundenbarometer „AssCompact Trends“ setzten die Makler in Deutschland – wie in einer langen Reihe vorausgegangener Befragungen – die Dialog mit großem Abstand auf Platz 1 als beliebtester Risikolebensversicherer. In der aktuellen Umfrage des Branchendienstes Experten-Netzwerk bestätigen die registrierten, persönlich vertretungsberechtigten Versicherungsmakler mit beeindruckendem Abstand zum nächstplatzierten Unternehmen, dass die Dialog der wichtigste Geschäftspartner des Maklers bei Ablebensversicherungen ist.

Einen ganzen Strauß von Auszeichnungen gab es für die Produkte der Dialog. Neben den Top-Bewertungen der führenden Analysehäuser Franke und Bornberg und Morgen & Morgen (FFF = „Hervorragend“ bzw. fünf Sterne = „Ausgezeichnet“) verlieh auch die Zeitschrift „Finanztest“ in ihrer jüngsten Untersuchung der Berufsunfähigkeitsversicherung „SBU-professional“ die Bestnote „Sehr gut“ und führt die Dialog in der Spitzengruppe der von ihr empfohlenen Anbieter auf. Das renommierte Wirtschafts- und Finanzmagazin „Focus-Money“ bewertete die Dialog in seinem aktuellen Test neben zwei weiteren Anbietern als „besten BU-Versicherer“. Und schließlich prämierte der Axel Springer Finanzen Verlag das Biometrische Optimierungsmodell der Dialog mit dem „Goldenen Bullen“ für das „innovativste Versicherungsprodukt des Jahres“. Dieses Modell bietet in Kombination einen hochwertigen Todes- und Berufsunfähigkeitsschutz zu derart günstigen Prämien, dass dem Versicherungsnehmer genügend Liquidität zum Aufbau seiner Altersvorsorge bleibt. ■