



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



Dialog Lebensversicherungs-AG

Im Kerngeschäft die Nummer 1

Gerade einmal fünf Jahre sind es her, dass sich die Dialog Lebensversicherungs-AG – gegründet 1971 als Augsburger Leben Versicherungs-AG – innerhalb der Generali-Gruppe als eigenständiger Versicherer neu positionierte.

Eng verbunden mit diesem Wandel und dem einsetzenden Erfolg steht der Name des Vorstands für Vertrieb und Marketing: **Rüdiger R. Burchardi**. Direkt nachdem er von der Konzernleitung der AMB Generali auf seine heutige Position berufen wurde, machte sich der erfahrene Vertriebsmann ans Werk. Es galt, eine neue und eigene „Marke“ zu schaffen, mit der man sich in einem umkämpften Markt als Spezialist abheben kann. Nach einer entsprechenden Analyse wurde die bereits vorhandene Versicherungsstärke auf die Absicherung des Todesfall- und Berufsunfähigkeitsrisikos konsequent weiterentwickelt und Jahr für Jahr optimiert. Seit diesem Zeitpunkt definiert sich das Unternehmen als „DER Spezialversicherer für biometrische Risiken“. Mit Risikolebensversicherungen und Berufsunfähigkeitsversicherungen fokussiert sich das Unternehmen seitdem auf die finanzielle Abdeckung der Risiken Todesfall und Berufsunfähigkeit und dies mit großem Erfolg.

Deutlich lässt sich das im laufenden Gewinn von Marktanteilen zeigen. Lag dieser noch beim Start vor fünf Jahren bei 2,2 %, beträgt er heute beachtliche 6,7 %! Die von internationalen Rating-Agenturen als finanzstark eingestufte Gesellschaft hat mit Kompetenz, Flexibilität und Schnelligkeit ihre Marktposition im Geschäftsjahr 2007 weiter ausbauen können. Tendenz steigend!



Maklers Liebling. Rund 15.000 Vertriebspartner zählt das Unternehmen heute, die in Österreich und in Deutschland Dia-

log-Produkte vermitteln. Eine Maklerumfrage belegt die hohe Zufriedenheit der Partner nicht nur mit den Produkten, sondern auch mit dem eng verbundenen Unternehmen und dessen herausragendem Service. „Wir sehen uns als Serviceversicherer mit hohem Anspruch und bieten bedarfsorientierte Beratung und perfekte Abwicklung für unsere Partner“, so Rüdiger R. Burchardi.

Ein paar Beispiele: Kein anonymes Call-Center, sondern kompetente Fachleute stehen dem Vertriebspartner zwischen 8 und 18 Uhr täglich zur Verfügung. Will sich ein Makler auf der Dialog-Internetplattform informieren oder den Online-Rechner nutzen, bedarf es keiner lästigen Passwörter. Ferner begleitet die Dialog ihre Partner bei allen Formen der Antragstellung. Wo dies möglich ist, kommt die so genannte Schnellschiene zum Zug – schnellere Policierung, die schnelleren Umsatz für den Makler bedeutet.

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

› Fünf Jahre „DER Spezialversicherer für biometrische Risiken“! Sind Sie zufrieden mit der Entwicklung Ihres Unternehmens?

Burchardi › Zufrieden ist man nie, da es immer noch Verbesserungspotenziale gibt. Aber die Dialog hat sich hervorragend entwickelt. Wir haben eine hohe Kompetenz in der Risikobewertung aufgebaut und gelten heute im Markt unangefochten als der Spezialist in unserer Fachdisziplin. Auch wirtschaftlich hat sich die Dialog kontinuierlich aufwärts entwickelt. Unser Beitragsvolumen haben wir in den letzten fünf Jahren mehr als verdreifachen können. Wir zählen heute zu den führenden Risikolebensversicherern am deutschen und österreichischen Markt.

› Nennen Sie uns doch einige Alleinstellungsmerkmale der Dialog-Produkte.

Burchardi › In der Risikolebensversicherung bieten wir eine einzigartige Variationsbreite. Wir können, wie der Makler es für

seine Kunden braucht, jeden Summenverlauf darstellen. So ist der annuitätische Verlauf zur präzisen Anpassung, z. B. an eine Baufinanzierung, ein klares Alleinstellungsmerkmal. Des Weiteren ist unsere Risikoversicherung auch als Keyman-Versicherung erprobt und – einzigartig im Markt – für bis zu neun Personen abschließbar. Bezüglich der Berufsunfähigkeitsversicherung möchte ich nur darauf hinweisen, dass auf der Basis einer technisch-einjährigen Kalkulation junge Familien bei uns einen hochwertigen BU-Schutz zum halben Preis bekommen.

› Sie legen sehr viel Wert auf Service. Erläutern Sie uns doch bitte Ihre Schnellschiene und den Vorteil für den Makler.

Burchardi › Als Maklerversicherer definieren wir uns geradezu über den Service. Dies erfordert fachkundige und motivierte Mitarbeiter, die ihre Aufgaben mit Engagement wahrnehmen. Vom telefonischen Kontakt über die Antragsannahme bis hin zur Policierung bieten wir unseren Kunden ein Top-Niveau. So ist es nicht erstaunlich, dass wir immer wieder Auszeichnungen für unseren

Service bekommen. Die Schnellschiene ist ein gutes Beispiel für den praktischen Nutzen unserer Serviceorientierung. Alle Anträge, für die keine weitergehenden Rückfragen beim Arzt oder Versicherungsnehmer erforderlich sind, werden noch am Tag des Antragseingangs policiert. Dies gilt mittlerweile für rund 50 % aller Anträge – mit steigender Tendenz! Insgesamt hat sich durch die Einführung der Schnellschiene die Bearbeitungsdauer bei uns um rund ein Drittel verkürzt.

› Wie sehen Sie die zukünftigen Herausforderungen für Ihr Haus?

Burchardi › Das Maklergeschäft gewinnt gegenüber anderen Vertriebsformen laufend an Bedeutung. Als reiner Maklerversicherer mit ausgeprägter Serviceorientierung sind wir hier genau richtig aufgestellt. Die Herausforderungen bestehen in der Entwicklung weiterer innovativer Produkte, der laufenden Verbesserung des Service sowie einer auf die Bedürfnisse der Vertriebspartner zugeschnittenen IT. Hieran arbeiten wir kontinuierlich, um unserem hohen Anspruch auch zukünftig gerecht zu werden.



wettbewerb
deutschlands
kundenorientierteste
dienstleister
Sonderpreis 2008 Lebensversicherung



Auszeichnungen

Finanzstärke

Rating durch Moody's: „Aa3“ = „Erstklassig“

Rating durch Fitch: „A+“ = „Stark“

Service

- „Deutschlands kundenorientiertester Lebensversicherer“ von der Universität St. Gallen, dem Handelsblatt, Steria Mummert Partner und ServiceRating
- „Assekuranz Award Austria“ (Note „Sehr gut“) des Österreichischen Versicherungsmaklerrings

Produktqualität

- „FFF“ = „Hervorragend“ von Franke und Bornberg
- „5 Sterne“ = „Ausgezeichnet“ von Morgen & Morgen
- „Sehr gut“ von Finanztest für die BU-Versicherungen
- „Beste BU-Versicherung“ von Focus-Money
- „Goldener Bulle“ vom Axel Springer Finanzenverlag für das innovativste Versicherungsprodukt des Jahres 2008

Hohe Qualität bei gleichzeitig niedrigen Preisen. „Wir stecken das Geld lieber in gute Produkte als in einen aufgeblähten Verwaltungsapparat“, erklärt Burchardi. Aktuell konnten die Beiträge im Kerngeschäft Risikolebensversicherung gegen den Trend um bis zu 10 % gesenkt werden – bei gleich bleibend guter Qualität in Verbindung mit einer individuellen Anpassbarkeit der Tarife. Bedarfsorientiert sind auch die Tarife im Bereich BU. Mit dem Komfortprodukt SBU-professional bzw. dem technisch-einjährig kalkulierten Tarif SBU-Start

für Einsteiger steht dem Makler jede Wahlmöglichkeit für den Kunden zur Verfügung. Eine Besonderheit stellt das Biometrische Optimierungsmodell dar, das den Todesfall- und den BU-Schutz komplett zu so günstigen Prämien darstellt, dass noch genügend Liquidität zum Aufbau einer Altersversorgung übrig bleibt. Wohl auch ein Grund, weshalb dieses Konzept mit dem „Goldenen Bullen“ des Axel Springer Finanzen Verlags als innovativstes Versicherungsprodukt des Jahres ausgezeichnet wurde. ■

Dialog:

Lebensversicherungs-AG

KONTAKT
Dialog Lebensversicherungs-AG
Halderstraße 29
86150 Augsburg
Tel: +49 (0)821 / 319-12 20
Fax: +49 (0)821 / 319-15 33
info@dialog-leben.de
www.dialog-leben.de