

FINANZWELT IM GESPRÄCH

„Wir sind der führende Serviceversicherer“

2008 ist ein Jahr der Auszeichnungen für die Dialog Lebensversicherungs-AG. Sowohl für die Marktposition als auch für die Produkte und den Service gab es von verschiedenen Seiten Bestnoten für den Augsburger Spezialversicherer.

FINANZWELT sprach mit Rüdiger R. Burchardi, Vorstand für Vertrieb und Marketing.

FINANZWELT: Salopp gefragt: Aktuell befindet sich ganz Deutschland in der Finanzkrise, wie sehr trifft Dialog die Misere?

Burchardi › Unser Kapitalanlagenergebnis ist von der Krise nur unwesentlich betroffen. Die Erträge lagen in den ersten drei Quartalen 2008 deutlich höher als im Vorjahr. Den Aktienbestand hatten wir bereits im Dezember 2007 vollständig veräußert. Bei unserer Überschussbeteiligung rechnen wir für das Jahr 2009 mit keiner Änderung – sicherlich eine positive Botschaft angesichts der allgemeinen Finanzmarktlage.

FINANZWELT: Ihr Unternehmen hat in den vergangenen Jahren einen hohen Markt- bzw. Makleranteil aufbauen können. Wie sieht die derzeitige Situation aus?

Burchardi › Wir sind in den letzten Jahren kontinuierlich gewachsen. In unserem Hauptgeschäftsfeld, der Risikolebensversicherung, liegt unser Marktanteil derzeit bei 6,54 %. Betrachtet man unsere Domäne, den Maklermarkt, so liegt der Anteil bei stolzen 18 %. Damit sind wir der führende Serviceversicherer. In einer repräsentativen Befragung haben uns jetzt die Versicherungsmakler bestätigt, dass wir für sie mit großem Abstand der wichtigste Geschäftspartner für Risikoversicherungen sind.

FINANZWELT: Wie möchten Sie denn Ihren Maklerservice noch erweitern? Mehr Makler bedeuten ja schließlich auch mehr Aufwand!

Burchardi › Das ist nicht zu vermeiden. Aber es ist ja auch unser permanentes Bestreben, einen Top-Service zu liefern und unsere immer wieder mit Auszeichnungen bedachte Performance beständig zu optimieren. In unseren sechs Vertriebsregionen in Deutschland und Österreich haben wir acht Maklerbetreuer neu eingestellt, um den Service in der Fläche noch weiter



„Unser permanentes Bestreben ist, einen Top-Service zu liefern und unsere immer wieder mit Auszeichnungen bedachte Performance beständig zu optimieren.“ Rüdiger R. Burchardi

zu verbessern. Auch in Zukunft werden wir die Maklerbetreuungsorganisation weiter ausbauen. Ebenfalls in diesem Jahr vergrößert haben wir die vor zwei Jahren geschaffene Organisationseinheit der Inhouse-Maklerbetreuer. Der „Rundum-Betreuungsservice“ ist bei unseren Partnern hochgeschätzt!

FINANZWELT: Vor kurzem stellten Sie verschiedene Produktoptimierungen vor. Was ist deren Ziel?

Burchardi › Den Gestaltungsspielraum für unsere Vertriebspartner bei der Risikolebensversicherung und der Berufsunfähigkeitsversicherung weiter zu erhöhen. Wichtig ist u. a., dass das Endalter bei der BU jetzt bei 67 Jahren liegt. Außerdem kann ich bereits heute ankündigen, dass wir im kom-

menden Jahr mit einem neuen Produkt, nämlich einer Selbständigen Erwerbsunfähigkeitsversicherung, auf den Markt kommen werden. Sie stellt eine besonders preiswerte Form der Existenzvorsorge dar.

FINANZWELT: Die „neue“ Generali wird am 1. Januar 2009 mit einem 4-Kanal-Vertrieb am deutschen Markt starten. Wie sehr berührt dies die AMB-Tochter Dialog?

Burchardi › Überhaupt nicht! Wir sind Schwesterunternehmen, von denen jedes im Markt seine spezifische Rolle wahrnimmt. Unsere Rolle ist die des Spezialversicherers für biometrische Risiken für Makler, Pools, Vertriebe und Banken. ■

Das Gespräch führte Marc Oehme