

„Beitragersparnis für die Vorsorge einsetzen“

„Die Berufsunfähigkeitsversicherung sollte am Anfang jeder Vorsorgeplanung stehen“, sagt Rüdiger R. Burchardi, Vorstandsvorsitzender der Dialog-Lebensversicherung AG. Die Nachfrage nach Risiko-Lebensversicherungen konnte der Versicherer durch eine Beitragssenkung und Leistungsverbesserungen deutlich steigern.

FONDS exklusiv: Herr Burchardi, die Dialog LV hat die Beiträge für Risiko-Lebensversicherungen um zehn Prozent gesenkt. Wie wirkt sich dies z.B. für einen 40-jährigen Sparer aus, der sich bis zum Rentenbeginn absichern will?

RÜDIGER R. BURCHARDI: Auf eine Laufzeit von 25 Jahren bezogen spart der Kunde in etwa rund tausend Euro, die er anderweitig, insbesondere zum Aufbau einer Altersvorsorge, einsetzen kann. Für den Makler hat dies den Vorteil, dass er ein hochwertiges Produkt anbieten kann, das preislich auf dem Niveau von Direktversicherungen liegt, ihm aber die Leistungen eines Serviceversicherers bietet. Wir erwarten hieraus ein signifikantes Neugeschäft.

Haben sich Ihre Erwartungen erfüllt?

R. B.: Nach Ablauf des Monats September können wir aussagekräftig feststellen, dass die Nachfrage nach unseren Risikoprodukten deutlich gestiegen ist. Wie wir aus dem Feedback unserer Vertriebspartner erfahren, liegt dies nicht allein an den günstiger gewordenen Beiträgen, sondern auch an den Verbesserungen im Bedingungsmerk. Einhellig begrüßt wird unsere neue, in Deutschland einzigartige Motorradfahrerregelung. Das Risiko Motorradfahren ist jetzt einschließbar und kann jederzeit gegen einen geringen Aufpreis mitversichert werden.

Sie heben Ihre Leistungen als Service-Versicherer hervor. Woran denken Sie dabei zuerst?



RÜDIGER R. BURCHARDI, Vorstandsvorsitzender der Dialog-Lebensversicherung

R. B.: Wir haben eine sogenannte Schnellschiene eingerichtet, das heißt, bei 50 Prozent aller Anträge werden die Policen noch am selben Tag verschickt. Als Maklerversicherer bieten wir statt eines Call-Centers eine volle Dienstbereitschaft aller Funktionen unseres Hauses in der Zeit von 8 bis 18 Uhr. Dabei spielt es keine Rolle, ob der Makler eine Frage zur Risikobeurteilung oder zum Versicherungsabschluss hat. Außerdem verfügen wir über eine hohe Kompetenz bei der Bewertung von biometrischen Risiken.

Hierbei geht es vor allem auch um das Risiko, berufsunfähig zu werden. Warum ist dieser Versicherungsschutz so wichtig?

R. B.: Wer heute als Berufseinsteiger oder mitten im Arbeitsleben berufs-unfähig wird und nicht abgesichert ist, steht vor dem finanziellen Exodus. Die Haupteinnahmequelle fällt weg, sodass weder Tilgungsleistungen für ein Haus noch der Lebensunterhalt geschweige die Altersvorsorge bezahlt werden können. Somit ist der Betroffene plötzlich abhängig von staatlichen Sozialleistungen. Deswegen gehört die Berufsunfähigkeitsversicherung an den Anfang jeder Vorsorgeplanung.

Wodurch zeichnet sich Ihr Produkt gegenüber dem Wettbewerb aus?

R. B.: Neben einem attraktiven Preis-/Leistungsverhältnis gilt dies besonders für unser Bedingungsmerk. Hervorheben möchte ich das „Lebensphasenmodell“ und den Verzicht auf eine Beitragsanhebung bei Erhöhung des persönlichen Risikos. So kann der Versicherungsnehmer im Rahmen des Lebensphasenmodells, z. B. bei Arbeitslosigkeit, die versicherte Rente auf die Mindestrente reduzieren und innerhalb von 24 Monaten ohne Gesundheitsprüfung wieder auf das Ausgangsniveau anheben. Außerdem verzichten wir auf eine Anhebung der Prämie während der Vertragslaufzeit, wenn sich z. B. durch einen Berufswechsel das persönliche Risiko des Versicherten erhöht. Bei den Optionen sind unsere größten Pluspunkte die Nachversicherungsgarantie ohne erneute Gesundheitsprüfung sowie die Zahlung einer lebenslangen BU-Rente.