

# Ausgezeichneter Spitzenreiter

*Schlanke Strukturen, dickes Plus: Kunden der Dialog Leben profitieren von hoher Qualität bei niedrigen Preisen*

**U**nfall, Krankheit, Burn-Out: **Jeder vierte Deutsche wird vor dem Rentenalter berufsunfähig.** Aber nur zehn Prozent von ihnen sind versichert. **Der Staat hilft im Ernstfall kaum** – die gesetzliche Rentenversicherung zahlt ihre Minirente allen ab 1961 Geborenen nur noch bei Erwerbsunfähigkeit. Betroffene bekommen nur dann Geld, wenn sie so gut wie gar nicht mehr arbeiten können. Wer noch keine fünf Jahre lang sozialversichert ist, geht ganz leer aus. Damit Unfall oder schwere Krankheit des Hauptverdieners nicht die gesamte Familie in den wirtschaftlichen Ruin treibt, **raten Makler und Verbraucherschützer zum Abschluss einer Berufsunfähigkeits-Police (BU).** Doch welchen Anbieter wählen? Eine klare Antwort gibt FOCUS-Money. Beim aktuellen BU-Rating unter Mitwirkung des renommierten Analysehauses Franke und Bornberg setzte das Magazin **die Dialog Lebensversicherung, einen der führenden Maklerversicherer in Deutschland und Österreich, auf Platz 1.** Mit der Bewertung ihrer Finanzstärke, der Produktqualität und der Höhe der Beiträge wurde die Dialog bester BU-Versicherer.

**Spitzenbedingungen.** Wichtigstes Alleinstellungsmerkmal ist ein „Lebensphasenmodell“, innerhalb dessen der Versicherungsnehmer im Ernstfall – zum Beispiel bei Arbeitslosigkeit oder während der Elternzeit – die versicherte Rente auf die Mindestrente reduzieren und innerhalb von 24 oder 36 Monaten **ohne erneute Gesundheitsprüfung** wieder auf das Ausgangsniveau erhöhen kann. Stellt der Krankenversicherer die Krankentagegeldzahlung ein, wird für maximal sechs Monate eine Überbrückungshilfe in Höhe der BU-Rente gewährt.

**Preise gesenkt.** Kernproduktplattform der Dialog ist die Todesfallabsicherung. Obwohl bereits einer der günstigsten Anbieter, hat das Unternehmen die **Risikota-**

**rife aktuell um bis zu zehn Prozent gesenkt.** Denn der Spezialversicherer konzentriert sich ganz aufs Wesentliche: „Wir stecken das Geld lieber in gute Produkte als in einen aufgeblähten Verwaltungsapparat“, sagt Rüdiger R. Burchardi, Vorstand für Vertrieb und Marketing der Dialog Leben. Der Spezialversicherer für biometrische Risiken ist mit einer Verwaltungskostenquote von 2,64 Prozent deutlich günstiger als der Markt.

**Individuelle Anpassung.** Kunden der Dialog Leben können in der Produktreihe RISK-vario® zwischen zwanzig unterschiedlichen Tarifvarianten wählen – alle können pro Vertrag für bis zu neun Personen abgeschlossen werden. „Wichtig ist, dass in schwierigen Situationen **keine Lücken im finanziellen Schutz** entstehen. Deshalb passen wir die Bedingungen flexibel an die Bedürfnisse unserer Kunden an“, sagt Burchardi.

**Große Erfolge.** Attraktive Produkte, faire Preise, guter Service: Mit dieser Formel konnte das Unternehmen im stagnierenden Lebensversicherungsmarkt auch 2007 weiter wachsen – bei den gebuchten Einnahmen wie bei den Marktanteilen. Beim Wettbewerb „Deutschlands kundenorientierteste Dienstleister 2008“ gewann die Dialog Leben den **Sonderpreis „Lebensversicherung“.**

## KOMPAKT

- ✔ **Spezialist.** Die Dialog Lebensversicherungs-AG ist der Spezialversicherer für biometrische Risiken in der AMB Generali-Gruppe. Mit Risikolebens- und Berufsunfähigkeitsversicherungen fokussiert sie sich auf die Abdeckung der Risiken Todesfall und Berufsunfähigkeit.
- ✔ **Aufstellung.** Die Dialog konzentriert sich ausschließlich auf den Makler. Rund 15 000 Vertriebspartner verkaufen die Produkte in Deutschland und Österreich.
- ✔ **Ratings.** Das Unternehmen wurde als finanzstark eingestuft.
- ✔ **Markt.** Dialog Leben hat ihre Marktposition im Geschäftsjahr 2007 weiter ausgebaut.



wettbewerb  
deutschlands  
kundenorientierteste  
dienstleister

Sonderpreis 2008 Lebensversicherung

Eine Gemeinschaftsaktion  
von FOCUS-MONEY-  
Versicherungsproufi und  
www.bestedienstleister.de  
**Heute:  
Dialog Leben**

## Wettbewerb: Deutschlands kundenorientierteste Dienstleister

Hohe Kompetenz, freundlicher Service, faires Preis-Leistungs-Verhältnis: Kundenorientierung ist das wichtigste Kriterium für den dauerhaften Erfolg im Markt. Denn zufriedene Kunden bleiben dem Unternehmen treu, empfehlen es weiter und verursachen weniger Kosten.

**Jährlicher Wettbewerb.** Beim Wettbewerb „Deutschlands kundenorientierteste Dienstleister“ werden die erfolgreichsten Unternehmen ausgezeichnet. **Initiatoren sind unter anderem die Universität St. Gallen und die Hamburger Unternehmensberatung Steria Mummert Consulting.**

**Strenge Kriterien.** Bewertet werden die Unternehmen in sieben Disziplinen: Kundenorientierung des Managements, Konfiguration, Kommunikation, Kommerzialisierung, Kom-

petenz, Kooperation, Kontrolle. Neben tiefen Einblicken in die Strukturen des Unternehmens wird auch eine Kundenzufriedenheitsbefragung durchgeführt.

In diesem Jahr wurden die 10 000 größten Dienstleistungsunternehmen in Deutschland eingeladen. **Die 50 besten Unternehmen werden ausgezeichnet** – und dürfen fortan das Gütesiegel für ihre Kommunikation einsetzen. Ein echter Wettbewerbsvorteil!

**Nachfolger gesucht.** Auch 2009 können Unternehmen wieder am Wettbewerb teilnehmen. Die Gewinner werden bei einer feierlichen Preisverleihung gekürt. Informationen über die Teilnahmebedingungen und Anmeldeformulare gibt es im Internet unter: [www.bestedienstleister.de](http://www.bestedienstleister.de)