

Dialog Lebensversicherungs-AG: Trotz Restrukturierung der Gruppe weiter eigenständig – Umsatz und Gewinn gestiegen – Maklerbetreuung soll verbessert werden

Die Dialog Lebensversicherungs-AG mit Sitz in Augsburg sieht sich von dem derzeit laufenden Restrukturierungsprozess innerhalb der AMB Generali-Gruppe kaum tangiert; sie werde ihre Eigenständigkeit behalten, erklärte Dr. Christoph Ebert, neuer Finanzvorstand des Unternehmens und zugleich Chefsyndikus der AMB Generali Holding in Aachen, anlässlich der Bilanzvorlage der Dialog Leben in Augsburg. Diese strategische Entscheidung sei allerdings „nicht in Stein gehauen“ und hänge vom künftigen Markterfolg des Dialog-Unternehmenskonzepts ab, sagte Ebert. Als „einziger reinrassige Makler-Versicherer im Konzern“ habe die Augsburger AMB Generali-Tochter dort eine Sonderstellung. Außerdem habe die Dialog seit ihrer Neupositionierung 2003 als „Spezialversicherer für biometrische Risiken“ einen stets wachsenden Beitrag zum Geschäft der Gruppe geleistet, sich unter dem Renditeaspekt zu einer „Perle im Konzern“ gemausert und sei sehr finanzstark sowie organisatorisch bereits sehr schlank aufgestellt. Deshalb seien die Möglichkeiten zur Hebung von Synergieeffekten durch eine Fusion gering.

Im Berichtsjahr 2007 sei die Dialog, wie Vertriebsvorstand Rüdiger R. Burchardi berichtete, weiter in die Größenordnung eines „mittelständischen Versicherers“ hineingewachsen. Die Beitragssumme im Neugeschäft sei um 3,4% auf gut 560 Mio Euro gewachsen. Rund ein Drittel davon wurde 2007 in Österreich generiert, wo die Dialog, ebenso wie in Südtirol, auch aktiv ist. Die Versicherungssumme wuchs um 1,1% auf 5,6 Mrd Euro, der laufende Beitrag um 2,3% auf 31,5 Mio Euro. 28,9 Mio davon, – 2,7% mehr als im Jahr zuvor, stammen aus dem Geschäft mit Risikolebensversicherungen, die zu rund 40% der Absicherung von Hypothekendarlehen dienen. Des Weiteren werden die Berufsunfähigkeits- sowie die fondsgebundene Rentenversicherung angeboten. Bei Risikolebensversicherungen habe die Dialog inzwischen einen Anteil von 18% am gesamten Maklerneugeschäft erreicht, sagte Burchardi. Der nächstplatzierte Wettbewerber komme auf 5,9%. Der Marktanteil im Risikolebens-Geschäft wird mit 6,69% nach 6,43% im Jahr zuvor angegeben.

Zusammen mit dem Rückgang planmäßiger Vertragsabläufe, den die Dialog in den vergangenen Jahren in hohem Maße zu verkraften hatte, führte das starke Neugeschäft 2007 zu einer Zunahme der Versicherungssumme im Bestand um 14,5% auf knapp 25 Mrd Euro. Die Zahl der Versicherungsverträge erhöhte sich um 9,8% auf fast 300 000 Ende 2007. Die gebuchten Beitragseinnahmen stiegen um 11,2% auf 174 Mio Euro. Leicht – um 2,7% auf brutto 35 Mio Euro – zugenommen haben allerdings auch die Aufwendungen für Versicherungsfälle. Für noch nicht abgewickelte Versicherungsfälle wurden 5,5 (nach 1,9) Mio Euro zurückgestellt.

Die absoluten Abschlussaufwendungen stiegen um 6,8% auf 18,5 Mio Euro und die Verwaltungskosten von 4,44 Mio auf 4,59 Mio Euro. Während die Abschlusskostenquote dadurch von 3,2 auf 3,31% kletterte, ging die Verwaltungskostenquote gleichwohl von 2,84 auf 2,64% weiter zurück. Als Rohüberschuss nach Steuern verblieben der Dialog 2007 – bei einer gegenüber dem Vorjahr nahezu unveränderten Nettoverzinsung von 4,52% aus den um 7,1% auf 375 Mio Euro gewachsenen Kapitalanlagen – knapp 96 Mio Euro. Das sind 7,5% mehr als im Jahr zuvor. Das Jahresergebnis vor Gewinnverwendung blieb mit 6 Mio Euro gegenüber 2006 dagegen unverändert.

Die Betreuung der mittlerweile rund 15 000 Vertriebspartner in Deutschland und Österreich – darunter Einzelmakler, Mehrfachagenten, Kreditinstitute und unabhängige Vertriebsorganisationen sowie „zunehmend Pools“ – soll verbessert werden, um bei den Vertriebspartnern mit den angebotenen Produkten eine bedarfsgerechte Kundenberatung und eine möglichst hohe Haftungssicherheit mit Blick auf das neue Vermittlerrecht zu erreichen.