



Dialog

Maklers Liebling

Die Dialog, der Spezialversicherer für biometrische Risiken, ist in seinem angestammten Kerngeschäft, der Risikolebensversicherung, unangefochten die Nummer 1.

Bei allen Befragungen von Maklern, wie zum Beispiel von psychonomics, vom Experten-Netzwerk oder regelmäßig von AssCompact (Trends) durchgeführt, belegt die Dialog immer wieder die Spitzenposition als Deutschlands beliebtester Risikoversicherer. Die Gründe: bedarfsgerechte Produkte, sehr günstiges Preis-Leistungs-Verhältnis, vor allem aber ein perfekter Service.

Seit über drei Jahrzehnten konzentriert sich die Dialog auf die Absicherung des Todesfall-Risikos und hat dabei eine im Markt einzigartige Kompetenz in der Risikobeurteilung entwickelt. Im Jahr 2003 erfolgte eine Neupositionierung, die eine Ausweitung und spätere Arrondierung des Produktspektrums mit sich brachte. Seitdem definiert sich das Unternehmen als Spezialversicherer für biometrische Risiken und bietet schwerpunktmäßig hochwertige Vorsorgelösungen für die Risiken Todesfall und Berufsunfähigkeit an. In ihrer Kundenorientierung ist die Dialog ein lupenreiner Maklerversicherer.

Sparte: Risikolebensversicherung

Kompetenz und Erfahrung auf dem Gebiet der Risikoversicherung kommen den Vertriebspartnern der Dialog direkt zugute. Sie manifestieren sich in der hohen Variabilität und damit der individuellen Anpassbarkeit der Tarife und in dem äußerst attraktiven Preis-Leistungs-Verhältnis. In der Produktreihe **RISK-vario**® stehen rund zwanzig Tarifvarianten zur Verfügung, um – für Raucher und für Nichtraucher – den passenden Risikoschutz für jeden persönlichen Bedarf zu schaffen. Der Summenverlauf kann konstant, linear fallend, annuitätisch fallend oder völlig frei gewählt werden. Dem Vermittler stehen alle Möglichkeiten zur Verfügung, um Versicherungssumme, Summenverlauf und Beitrag genau an die Bedürfnisse seiner Kunden anzupassen.

Einzigartig im Markt ist das Angebot der Dialog, bis zu neun Personen in einem Vertrag zu versichern. Dies ist einfacher und deutlich günstiger als meh-

Die Dialog – Stark in Produkten und Service

rere Einzelverträge. Diese verbundene Risikolebensversicherung eignet sich ideal zur Partner-Absicherung im privaten Bereich oder als Keyman-Versicherung zur finanziellen Absicherung von Geschäftsverbindungen, wenn einer der Partner stirbt und die Hinterbliebenen ausbezahlt werden müssen.

Zwei Tarife BU

Die Berufsunfähigkeitsversicherung der Dialog gibt es in zwei Tarifen. **SBU-professional** ist das Komfort-Produkt für den anspruchsvollen Kunden. Mit seinem im Markt einzigartigen Bedingungsnetzwerk, seinen Leistungen und zahlreichen Zusatzoptionen lässt sich jeder Bedarf befriedigen. Mit **SBU-start** hat die Dialog einen technisch-einjährigen Tarif, dessen Beiträge altersabhängig jährlich neu kalkuliert werden, auf den Markt gebracht. Aufgrund seiner günstigen Prämien ermöglicht er es speziell jungen Familien, Studenten und Berufsanfängern, sich gegen dieses existenzbedrohende Risiko abzusichern. Wegen seiner Vorteile gerade für junge Leute haben die Verbraucherschutzverbände SBU-start als intelligentes Produkt empfohlen.

Biometrische Risiken abgesichert

Mit dem Goldenen Bullen des Axel Springer Finanzen Verlags als innovativstes Versicherungsprodukt des Jahres ausgezeichnet wurde die jüngste Innovation der Dialog, das **Biometrische OptimierungModell**. Es verknüpft den Todesfallschutz, den Berufsunfähigkeitschutz und den Langlebigkeitsschutz, so dass alle biometrischen Risiken mit einem Produkt abgedeckt werden. Die Attraktivität der Neuentwicklung besteht darin, dass dieser Komplettschutz zu Prämien dargestellt wird, die es so im Markt noch nicht gibt. Ermöglicht wird dies in der Risiko- und in der Berufsunfähigkeitsversicherung durch die technisch-einjährige Kalkulation der Tarife, so dass genügend Liquidität übrig bleibt, die früh in den Aufbau einer privaten Altersvorsorge investiert wird. Hauptzielgruppen für dieses neue Modell sind junge Familien und Berufseinsteiger, die auf einen bezahlbaren Vorsorgeschutz besonders angewiesen sind. Für den Vermittler ist, wie bei allen Dialog-Produkten gegeben, die Haftungssicherheit ausschlaggebend.

Erfolg durch Service und Betreuung

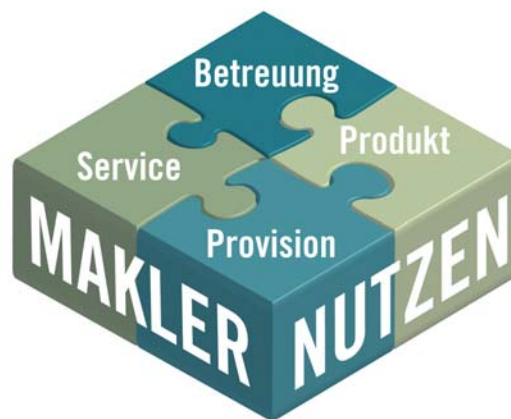
Innovative und bedarfsgerechte Produkte sind nur eine Seite der Medaille. Für den Vertriebspartner ebenso wichtig sind eine persönliche Betreuung und ein perfekter Service. Auf beides legt die Dialog größten Wert; nicht umsonst wurde sie mehrmals in Folge als einer von Deutschlands 50 kundenorientiertesten Dienstleister ausgezeichnet. Der Service beginnt mit der telefonischen Erreichbarkeit, die täglich zwischen acht und 18 Uhr gewährleistet ist – nicht über ein anonymes Call-Center, sondern durch persönliche, den Vertriebspartnern direkt zur Verfügung stehende Ansprechpartner. Die Servicierung der Partner erfolgt bei der Dialog bedarfsgerecht auf den fünf Ebenen Vertriebsdirek-

tor, Vertriebspartnerbetreuer in der Vertriebsdirektion, Inhouse-Vertriebspartnerbetreuer, Vertriebsservice und Betriebsteams. Die Beziehungen zu den Vertriebspartnern sind durch Vertrauen geprägt, die Zusammenarbeit ist durch Kompetenz, Flexibilität und Schnelligkeit gekennzeichnet.

VVG-konform

Nach Inkrafttreten der VVG-Reform begleitet die Dialog ihre Vertriebspartner bei allen Formen der Antragstellung. Gleich, ob der Partner sich für das Antragsmodell, das Invitativmodell oder das Stellvertretermodell entscheidet – alle drei sind Bestandteil der Dialog-Geschäftsprozesse. Im Vordergrund steht die unkomplizierte Abwicklung, ohne die Vertriebspartner durch bürokratische Hemmnisse zu belasten.

Durch die Einrichtung der sogenannten Schnellschiene wurde die Antragsbearbeitung wesentlich verkürzt. Alle Anträge, die keine weitergehende Risikoprüfung oder Rückfragen beim Vertriebspartner oder Versicherungsnehmer erfordern, werden bereits in der ersten Stufe der Sachbearbeitung abschließend bearbeitet und noch am Tage des Antragseingangs poliziert. Mittlerweile gilt dies für rund 50 Prozent aller Anträge – Tendenz steigend. Die durchschnittliche Policierungsdauer hat sich mit Einführung der Schnellschiene um über 30 Prozent verringert.



Hohe Marktanteilsgewinne

Dank ihrer hervorragenden Produkte und ihres exzellenten Services zählt die Dialog seit Jahren zu den erfolgreichsten Maklerversicherern am deutschen und österreichischen Markt. Dies zeigt sich am deutlichsten im laufenden Gewinn von Marktanteilen. Lag der Wert noch vor fünf Jahren bei 2,2 Prozent, so ist er mittlerweile auf 7,6 Prozent angestiegen. Die Dialog ist eben Maklers Liebling!

Kontakt

■ Dialog Lebensversicherungs-AG
Halderstraße 29, 86150 Augsburg
Telefon: (08 21) 319-12 20, Fax: (08 21) 319-15 56
E-Mail: info@dialog-leben.de
Internet: www.dialog-leben.de