



Dialog: Die Absicherung biometrischer Risiken gehört in Maklerhände

Von Rüdiger R. Burchardi, Vertriebsvorstand der Dialog Versicherung

Mit der Absicherung biometrischer Risiken verhält es sich wie bei allen Fachdisziplinen: Sie erfordert Know-how und Erfahrung, die beide in der Praxis wachsen und dann zu einem großen Nutzungspotenzial führen.

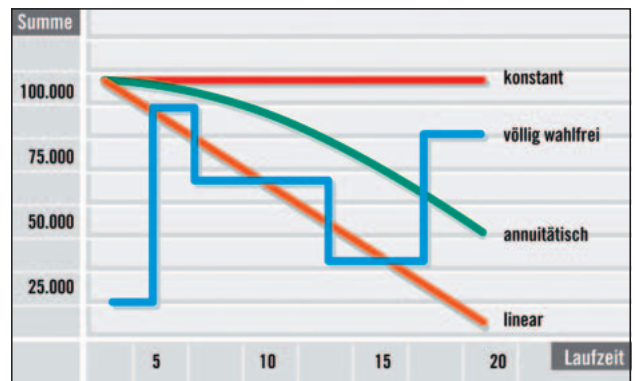
Die einschlägigen Produkte zur Absicherung biometrischer Risiken lassen sich nicht im Supermarkt kaufen, sondern sind beratungsintensiv. So stellt der Verkauf über zertifizierte Vermittler den Königsweg dar, denn der Endkunde profitiert von der Qualität der Produkte und der maßgeschneiderten Anpassung an seinen individuellen Bedarf durch die Beratung. Für den Makler sind Kompetenz und Image des Anbieters wichtig, Qualität und Flexibilität der Produkte, ein günstiges Preis-Leistungs-Verhältnis, attraktive Courtagen, sehr gute Ratings, ein hervorragender Service und ein in erfolgreicher Zusammenarbeit entstandenes Vertrauensverhältnis.

Als der Spezialversicherer für biometrische Risiken ist die Dialog Lebensversicherungs-AG seit 40 Jahren am Markt tätig. In ausschließlicher Fokussierung auf den Makler vertriebt sie ihre Produkte über Pools, Einzelmakler, Mehrfachagenten, unabhängige Vertriebe, Banken und Sparkassen. Eine stets wachsende Zahl von Vertriebspartnern – heute sind es rund 15.000 – verkauft die Dialog-Produkte in den Märkten Deutschland und Österreich.

Hohe Variabilität bei den Risikotarifen

Die Hauptproduktplattformen des Augsburger Spezialversicherers sind Risikolebensversicherungen und Berufsunfähigkeitsversicherungen. Das Portfolio der Risikoversicherungen, zusammengefasst in der Produktlinie RISK-vario®, erfüllt alle grundlegenden Anforderungen

des Maklers: Mit rund 20 Tarifvarianten ist eine so hohe Variabilität gegeben, dass der Bedarf jedes Kunden befriedigt werden kann. Für Raucher und für Nichtraucher, gegen laufenden Beitrag oder Einmalbeitrag bietet die Dialog vier Wahlmöglichkeiten für den Summenverlauf an:



Quelle: Dialog Versicherung

Ein Alleinstellungsmerkmal stellt der annuitätisch fallende Verlauf dar. Hier kann die Absicherung genau an den Annuitätsverlauf z.B. einer Baufinanzierung angepasst werden. Der Kunde bezahlt keinen Cent zu viel, sondern genau den Betrag, der seinem Absicherungsbedarf entspricht. Wegen des attraktiven Preis-Leistungs-Verhältnisses entsteht so ein günstiger und zuverlässiger Versicherungsschutz. Darüber hinaus zeichnet sich die Produktlinie durch zahlreiche weitere Variationsmöglichkeiten aus wie variable Versicherungssummen, abgekürzte Beitragszahlungsdauer, konstante oder variable Beiträge sowie umfangreiche Nachversicherungsgarantien.

Ein besonderes Angebot der Dialog ist die Verbundene Risikoversicherung. Bei allen oben genannten Varianten



hat der Kunde die Möglichkeit, den Vertrag auf mehrere Personen abzuschließen. Dies stellt eine ideale Lösung für die gegenseitige Absicherung in der privaten Partnerschaft dar, aber auch als Keyman-Versicherung für die Absicherung von Geschäftsverbindungen. Einzigartig im Markt ist dabei das Angebot der Dialog, bis zu neun Personen in einem Vertrag zu versichern. Dies ist z. B. interessant für Arztpraxen oder Anwaltskanzleien, wenn einer der Teilhaber stirbt und die Hinterbliebenen ausbezahlt werden müssen. Die Regelung über die Verbundene Risikoversicherung ist nicht nur einfacher, sondern auch deutlich kostengünstiger als mehrere Einzelverträge.

Bei den regelmäßigen Maklerbefragungen von AssCompact Trends zeigt sich immer wieder, dass die Dialog mit weitem Abstand beliebtester Risikoversicherer und damit wichtigster Geschäftspartner des Maklers ist.

Einzigartiges Bedingungsmerkmal in der BU

Alle einschlägigen Untersuchungen belegen, dass nach dem Fortfall der gesetzlichen Rente die private Berufsunfähigkeitsversicherung ein hohes Wachstumspotenzial hat. Wegen der Bedeutung dieser Absicherung und der Komplexität der Materie ist die BU beratungsintensiv und damit ein klassisches Maklerprodukt. Die hochwertigen Berufsunfähigkeits- und Berufsunfähigkeitszusatzversicherungen der Dialog werden modernen Marktanforderungen besonders gerecht. Von den namhaften Rating-Agenturen Franke & Bornberg und MORGEN & MORGEN sowie von Finanztest sind sie mit Bestnoten bewertet worden. Das Finanz- und Wirtschaftsmagazin Focus Money stufte die Dialog mit der Note „Sehr gut“ als einen der besten BU-Versicherer ein.

Was zeichnet den Top-Tarif SBU-professional der Dialog gegenüber dem Wettbewerb aus? Hier ist in erster Linie das umfassende Bedingungsmerkmal zu nennen – für den Makler neben Top-Ratings das ausschlaggebende Kriterium bei der Anbieterwahl. Besonders hervorzuheben sind die Alleinstellungsmerkmale „Lebensphasenmodell“ und „Überbrückungshilfe“. Im Rahmen des Lebensphasenmodells kann der Versicherte bei finanziellen Engpässen (z. B. infolge Arbeitslosigkeit oder Elternzeit) die versicherte Rente auf den Mindestbetrag reduzieren und innerhalb von 24 bzw. 36 Monaten ohne erneute Gesundheitsprüfung wieder auf das Ausgangsniveau anheben. Eine nicht rückzahlbare Überbrückungshilfe in Höhe der BU-Rente wird für max. sechs Monate gewährt, wenn der private Krankenversicherer die Krankentagegeldzahlung wegen Berufsunfähigkeit einstellt, die Leistungsprüfung beim BU-Versicherer aber noch nicht abgeschlossen ist. Wird eine neue berufliche Tätigkeit aufgenommen, bietet die Dialog eine Wiedereingliederungshilfe in Höhe von max. sechs Monatsrenten an.

Für den anspruchsvollen Kunden können verschiedenste Optionen in den Dialog-Tarif integriert werden. Die größten Pluspunkte sind hierbei die Nachversicherungs-

garantie ohne erneute Gesundheitsprüfung, die zwischen 2 und 5% wählbare garantierte Rentendynamik im Leistungsfall oder die Absicherung gegen Dread Disease.

Speziell für Studenten, Berufsanfänger und junge Familien wurde der Tarif SBU-start konzipiert. Er ist technisch-einjährig kalkuliert, d. h. der Beitrag wird während der Laufzeit entsprechend dem altersabhängigen Risiko des Versicherten jährlich neu festgelegt. Dies ermöglicht jüngeren Leuten aufgrund ihres niedrigen Risikos einen sehr preiswerten BU-Schutz. Eine Festbeschreibung des besonders niedrigen Anfangsbeitrags über einen Zeitraum bis zu zehn Jahren sowie ein späterer Wechsel in den fest kalkulierten Tarif SBU-professional ist problemlos möglich. Damit beweist die Dialog ihre besondere Kompetenz in biometrischen Risiken.

Auf den Service kommt es an

Ebenso wichtig wie Produkte sind für den Vertriebspartner persönliche Betreuung und perfekter Service. Hier kann die Dialog entsprechend ihrer Maxime „Kompetenz, Flexibilität und Schnelligkeit“ ihre besonderen Stärken ausspielen. Sie beginnen mit der telefonischen Erreichbarkeit, die täglich zwischen 8 und 18 Uhr gegeben ist. Es meldet sich kein anonymes Call-Center, stattdessen stehen den Vertriebspartnern im Service-Center kompetente Ansprechpartner für alle Fragen und für jede Unterstützung zur Verfügung. Die Dialog-Märkte Deutschland und Österreich sind in fünf Vertriebsregionen untergliedert, in denen die Vertriebsdirektoren und ihre Maklerbetreuer für die Vertriebspartner Ansprechpartner in allen vertrieblichen Fragen sind.

An einer raschen Antragsabwicklung ist jedem Vermittler gelegen. Hier kann die Dialog besonders punkten. Mit der Einführung der sog. Schnellschiene konnten die Fristen grundlegend verkürzt werden. Alle Anträge, die keine weitergehende Risikoprüfung oder Rückfragen beim Versicherungsnehmer bzw. Vermittler erfordern, werden noch am Tag des Antragsvorgangs poliziert. Mittlerweile gilt dies – mit steigender Tendenz – für rund 50% aller Anträge. Speziell in der Berufsunfähigkeitsversicherung hat die Dialog mit dem sog. BU-Service-Call eine wegweisende Neuerung eingeführt. Sofort nach Antragsvorgang erhält der Vertriebspartner einen persönlichen Anruf mit einer Eingangsbestätigung und einer qualifizierten Ersteinschätzung. Wegen der Bedeutung der Risikoprüfung in der Berufsunfähigkeit, ist eine rasche und kompetente Bewertung des Antrags für den Vermittler eine große Hilfe. Entsprechend ist die Resonanz der Makler auf diese Innovation besonders positiv.

Der Service der Dialog hat auch branchenübergreifend Aufmerksamkeit und besondere Anerkennung gefunden. Beim Wettbewerb „Deutschlands kundenorientierteste Dienstleister“ belegte die Dialog in diesem Jahr zum vierten Mal in Folge als einziger reiner Maklerversicherer einen Platz unter den 50 besten Unternehmen. ■