

Dialog mit sehr gutem Standing

# Spezialisten sehen sich im Vorteil

*Die Absicherung biometrischer Risiken bleibt von der Krise der Finanzmärkte unbeeindruckt. Experten sehen darin weiterhin einen Wachstumsmarkt.*

Anlässlich seines traditionellen Herbstbesuchs in Wien konnte der **Börsen-Kurier** wieder mit dem Dialog-Lebensversicherungs-AG-Vorstandsdirektor **Rüdiger M. Burchardi** (Foto) über die neuesten Entwicklungen im Geschäftsbereich des Spezialisten für biometrische Risiken sprechen. Angesprochen auf die wirtschaftliche Situation seines Unternehmens im Zusammenhang mit der Finanzkrise meint Burchardi: „Uns geht es gut. Wir haben uns schon 2007 aufgrund einer Änderung der Veranlagungsstrategie von unserem Aktienbestand getrennt. Unser Geschäftsmodell ist solchen Krisen gegenüber nicht anfällig, da wir keine kapitalbildenden Produkte haben und unser Geschäftsbereich biometrische Risiken davon wenig bis fast gar nicht betroffen ist. In Österreich normalisiert sich das Finanzierungsgeschäft nach der Fremdwährungskreditdiskussion zunehmend und damit der Bedarf nach Risikoabsicherung bei Finanzierungen. In Deutschland hat uns die Krise gar nicht betroffen.“

## Stetige Verbesserungen

Burchardi weist in diesem Zusammenhang darauf hin, dass die Dialog in den vergangenen acht Jahren kontinuierlich überproportional zum

Markt gewachsen ist: „Wir legen seit 1971 unseren Focus auf biometrische Risiken, besonders auf Todesfall, Berufs- und Erwerbsunfähigkeit. Diese Konzentration schafft uns die Möglichkeit, einerseits optimale Kundenlösungen zu schaffen und andererseits aufgrund unseres Know-hows stetige Verbesserungen in unserer Produktpalette zu entwickeln.“ Das spiegelt sich auch darin wider, dass die Dialog viele Auszeichnungen erhält. Burchardi: „In einer repräsentativen Umfrage unter 1.000 deutschen Maklern sind wir zum besten Risikoversicherer gewählt worden. Auch bei „Ass-Compact“ haben wir zum fünften Mal in Folge den ersten Platz erreicht. Besonders freut uns, dass wir in einer Umfrage des „Handelsblatts“ zum vierten Mal hintereinander zu den kundenorientiertesten Dienstleistern in Deutschland zählen.“

## Schneller Service

Die Dialog ist eine reine Maklerversicherung, das heißt, dass Ihre Produkte ausschließlich von gut ausgebildeten Maklern vertrieben werden. Burchardi: „Wir verfügen über die entsprechenden IT-Lösungen, um unseren Partnern einen konkurrenzlos schnellen Service zu bieten. Bei einer eingereichten Be-

rufsunfähigkeitsversicherung erhält unser Partner innerhalb eines Tages in Form unseres „BU-Calls“ Auskunft über Status und weitere Vorgangsweise. Bei der Risikoversicherung, wenn alle Gesundheitsfragen o. k. sind, wird taggleich poliziert.“ Weitere Vorteile, die aus der Position des Spezialisten resultieren, sieht er in den Bedingungswerken der Dialog: „Vor dem Hintergrund der EU-Richtlinie bieten wir den Haushalten das Beste an. Wir betrachten neben Versicherungssumme und Laufzeit sehr genau die persönlichen Faktoren. Unser Lebensphasenmodell erlaubt etwa eine Prämienreduktion auf einen Mindestbeitrag ohne eine neue anschließende Gesundheitsprüfung. In der Risk-Vario gehen wir mit niedrigen, weil technisch einjährig kalkulierten Prämien auf die Situation junger Menschen ein.“

## Moderne Kommunikation

Dialog, mit Sitz im bayrischen Augsburg, macht etwa 30 % ihres Geschäfts in Österreich. Den Vertrieb leitet Direktor **Helmut Karner**, MAS. Zusätzlich zur klassischen Maklerbetreuung kann Burchardi mit einem weiteren Novum aufwarten: „Wir haben seit etwa einem Jahr Inhouse-Maklerbetreuer installiert. Sie stehen unseren Partnern einer-



Foto: Dialog

seits für die Klärung bei hausinternen Aufgabenstellungen zur Verfügung. Sie führen aber auch andererseits Schulungen durch und bedienen sich dabei der modernen IT-Technik. Wunderbar laufen unsere Online-Roadshows via Internet und Telefon, die von einem Inhouse-Maklerbetreuer geführt werden und wo es die Möglichkeit zum anschließenden Dialog per Telefon gibt.“ Aber auch das persönliche Gespräch darf nicht zu kurz kommen. So lud man unlängst die Makler zu einem Golfturnier samt Rahmenprogramm nach Augsburg ein, um den Gedankenaustausch unter den Partnern zu ermöglichen. re

FOR