

Dialog stockt Vertrieb auf

Finanzstarke Unternehmen verdienen in Krisenzeiten eine spezielle Beachtung. In Österreich wurde sogar die Vertriebsmannschaft aufgestockt.

Die auf die Absicherung von biometrischen Risiken spezialisierte Dialog Lebensversicherung AG, ein Unternehmen der **Generali-Gruppe** mit Sitz in Augsburg, konnte im abgelaufenen Geschäftsjahr mit einer Steigerung des Jahresergebnisses aufwarten. Der Rohüberschuss nach Steuern betrug 119,57 Mio € und lag damit um 24,6 % höher als im Vorjahr. Von diesem Überschuss partizipierten die Versicherungsnehmer der Dialog, weil davon 89,18 Mio€ als Gutschrift direkt an sie gegangen sind. 23,39 Mio € flossen in die Rückstellung für Beitragsrückerstattung. Das Jahresergebnis lag bei 7 Mio€ und ist damit um 1 Mio € höher als im Vorjahr.

Zufriedenheit

Rüdiger R. Burchardi (Foto rechts), Vorstand für Vertrieb und Marketing, äußert sich zu dem Ergebnis mit Zufriedenheit: „Als führender Spezialversicherer für biometrische Risiken bieten wir in unseren Märkten Deutschland und Österreich top-bewertete Risikolebensversicherungen und Berufsunfähigkeitsversicherungen an. Immer mehr Makler erkennen die Qualität und vielseitige Einsetzbarkeit unserer Produkte und profitieren von

unserem mehrfach ausgezeichneten Service. Die Zufriedenheit unserer Vertriebspartner und ihre ständig steigende Zahl sind ausschlaggebend für unser ertragreiches Wachstum.“

Auszeichnungen

Dialog fährt in verschiedenen Bereichen immer wieder Auszeichnungen und Preise ein. So gehört das Unternehmen nach einer Bewertung der Rating-Agenturen **Moody's** und **Fitch** zu den besonders finanzstarken Unternehmen, was im Umfeld der Finanzkrise zusätzliche Attraktivität verleiht. Auch die Produkte des Hauses - Risikolebensversicherungen und Berufsunfähigkeitsversicherungen - werden von Analysten immer wieder mit „sehr gut“ bewertet. Erst jüngst hat **Morgen & Morgen** die Selbständigen Berufsunfähigkeitsversicherung und die Berufsunfähigkeitsversicherung zur Risikoversicherung mit dem Qualitätsurteil „Ausgezeichnet“ versehen.

Für die Makler da

Auch der österreichische Vertriebsdirektor **Helmut Karner**, MAS, hat für seine Direktion Positives zu vermelden: „Wir versuchen ständig, die



Foto: Dialog

Betreuung unserer Makler zu verbessern. Aktuell haben wir unsere Vertriebsmannschaft in Österreich aufgestockt. Aber auch unser Back-Office ist hervorragend gerüstet. Wir polizieren alle einlangenden Anträge, die keine weitere Risikoprüfung verlangen, am Tage des Antragseingangs. Durch das Nachlassen der Nachfrage am Finanzierungssektor verlagert sich der Schwerpunkt der Makler derzeit von den Risikolebensversicherungen hin zu den Berufsunfähigkeitsversicherungen. Hier sind wir besonders beim Angebot für junge Leute bestens aufgestellt, weil wir einen technisch einjährig kalkulierten Tarif anbieten können, den sich diese auch leisten können. Dieser ist preiswert und vollwertig zugleich.“