

Dialog Lebensversicherung:

*Vertriebsvorstand
Rüdiger R. Burchardi*



Innovativ in Berufsunfähigkeitsversicherungen

Die Dialog Lebensversicherungs-AG definiert sich als DER Spezialversicherer für biometrische Risiken im Dienste von Maklern, Pools, Vertrieben, Mehrfachagenten, Banken und Sparkassen. Das in die weltweit operierende Generali Gruppe eingebundene Unternehmen ist in den Märkten Deutschland und Österreich aktiv. Mit Ablebensversicherungen und Berufsunfähigkeitsversicherungen nimmt es im österreichischen Maklermarkt die führende Position ein.

Mit Bestnoten bewertet: SBU-professional

Von den führenden Rating-Agenturen mit Bestnoten bewertet ist der Dialog-Komfortarif SBU-professional, der eine ideale Absicherung gegen Berufsunfähigkeit bietet. Bei einem sehr günstigen Preis-/Leistungsver-

hältnis zeichnet er sich durch eine einzigartige Vielzahl kundenfreundlicher Bedingungen aus. In die Polizze können zudem zahlreiche Optionen integriert werden, womit auch dem anspruchsvollen Kunden jeder Wunsch nach einer perfekten Absicherung erfüllt wird.

Sie machen den Unterschied: viele Alleinstellungsmerkmale

Dank ihrer Alleinstellungsmerkmale wird die Berufsunfähigkeitsversicherung der Dialog für den Makler zur ersten Wahl. Besonders hervorzuheben: Mit dem „Lebensphasenmodell“ kann bei finanziellen Engpässen, z.B. bei Arbeitslosigkeit oder während der Elternzeit, die Pension auf die Mindesthöhe reduziert und innerhalb von 24 resp. 36 Monaten ohne erneute Gesundheitsprüfung wieder auf das

Ursprungsniveau angehoben werden. Eine – nicht rückzahlbare – Überbrückungshilfe in Höhe der BU-Pension wird über einen Zeitraum von max. sechs Monaten für den Fall gewährt, dass der private Krankenversicherer die Krankentagegeldzahlung wegen Berufsunfähigkeit einstellt, die Leistungsprüfung beim BU-Versicherer aber noch nicht abgeschlossen ist.

Für junge Leute unschlagbar günstig: SBU-start

Speziell für junge Leute – Studenten, Berufseinsteiger und junge Familien – bietet die Dialog den ebenso hochwertigen wie unschlagbar günstigen Tarif SBU-start an. Dessen Prinzip besteht in einer jährlich neu vorgenommenen altersadäquaten Risikokalkulation, bei der junge Menschen von ihrem

niedrigen Risiko, berufsunfähig zu werden, profitieren. Konsumentenschutzverbände empfehlen SBU-start als „intelligentes Produkt“.

Innovationen im Service – zum Nutzen des Versicherungsmaklers

Neben den Spitzenprodukten mit ihrem einzigartigen Bedingungsnetzwerk bietet die Dialog ihren Vertriebspartnern einen Service an, der aktuell durch mehrere Innovationen weiter perfektioniert wurde.

• **Service-Call mit Ersteinschätzung.** Unmittelbar nach Eingang eines BU-Antrags erhält jeder Vermittler eine telefonische Eingangsbestätigung zusammen mit einer qualifizierten Ersteinschätzung. Die Reaktionen der Vertriebspartner zeigen: Mit dem Service-

Call setzt die Dialog einen neuen Maßstab im BU-Service.

• **Alles auf einen Blick: die Beratermappe.** Völlig neu gestaltet wurde die Beratermappe. Sie enthält neben einer Tarif-CD alle für den Vermittler wichtigen Informationen in kompakter und gut verständlicher Form.

• **Attraktive Provisionsregelungen.** Die Provisionsregelungen wurden von der Dialog deutlich verbessert. So erhält der Vermittler für seine anspruchsvolle Tätigkeit eine angemessene Vergütung.

• **Elektronische Anträge? – kein Problem!** Alle Anträge können direkt und schnell im pdf-Formular ausgefüllt und per E-Mail eingereicht werden.

• **Schneller geht's nicht: die Schnellschiene.** Alle Anträge, die keine Rückfragen erfordern, laufen bei der Dialog über die sog. Schnellschiene und werden innerhalb eines Tages poliziert. Dies gilt inzwischen – mit steigender Tendenz – für 50% aller Anträge.

Erwerbsunfähigkeitsversicherung – die preiswerte Alternative

Als Spezialversicherer für biometrische Risiken hat sich die Dialog mit der gesamtwirtschaftlichen Situation auseinandergesetzt und eine preisgünstige Alternative zur Berufsunfähigkeitsversicherung entwickelt. Im Herbst dieses Jahres wird sie eine Selbständige Erwerbsunfähigkeitsversicherung auf den Markt bringen, mit der sie dem Versicherungsmakler ein neues Marktpotenzial erschließt.