

Pressemitteilung

Dialog Lebensversicherungs-AG

2005 – Die Erfolgsgeschichte geht weiter • Ausgezeichnete Perspektive für das Jahr 2006

Augsburg, 10. April 2006. Die Erfolgsgeschichte der Dialog Lebensversicherungs-AG setzt sich fort. Seit der Neupositionierung im Jahr 2003 zeigt die Wachstumskurve des zur AMB Generali Gruppe gehörenden Unternehmens steil nach oben. So konnten auch im Jahr 2005 abermals starke Zuwachsraten erzielt werden. Dies ist umso bemerkenswerter, als der Lebensversicherungsmarkt nach der Jahresendrallye 2004 im Jahr 2005 mit einem Minus von 50,2 % im laufenden Beitrag stark zurückging. Bei der Dialog wuchs im policierten Neugeschäft die Stückzahl um 34,3 % auf 37.392 (Vj. 27.844), der laufende Beitrag um 35,7 % auf 25,77 Mio. € (Vj. 18,98 Mio. €) und die Versicherungssumme um 39,5 % auf 4.547,65 Mio. € (Vj. 3.259,35 Mio. €). Das stark wachsende Neugeschäft führte zu einem gegenüber dem Vorjahr beschleunigten Anstieg der gebuchten Beitragseinnahmen. Sie nahmen um 10,6 % von 127,23 Mio. € auf 140,73 Mio. € zu. Bei der Beitragssumme konnte eine Steigerung um 39,3 % von 312,34 Mio. € auf 435,24 Mio. € erzielt werden.

„Die wichtigste Ursache für diesen Erfolg“, stellt Vertriebsvorstand Rüdiger R. Burchardi fest, „ist die für unsere Marktpartner klare und eindeutige Positionierung. Die Marke Dialog steht für die Spezialisierung auf biometrische Risiken. Wir bieten innovative und individuell anpassbare Produkte mit zahlreichen Alleinstellungsmerkmalen – Produkte, die der Markt braucht.“ Als weiteren Grund nennt Burchardi die konsequente Maklerorientierung. „Mit Kompetenz, Flexibilität, Schnelligkeit und einem exzellenten Service schaffen wir für unsere Vertriebspartner einen signifikanten Mehrwert.“

Die drei Hauptproduktplattformen der Dialog stellen Risikolebensversicherungen, selbständige Berufsunfähigkeitsversicherungen und Fondsgebundene Rentenversicherungen dar. Die vom Geschäftsvolumen her größte Plattform ist traditionell die Risikoversicherung. Mit einem Beitragsvolumen im laufenden Jahresbeitrag von 23,71 Mio. € (Vj. 17,58 Mio. €) erfuhr sie eine Steigerungsquote von 34,9 %. Damit konnte die Dialog ihren Marktanteil signifikant von 4,25 % auf 5,82 % erhöhen. Auch bei den Versicherungssummen im Neugeschäft trat eine Steigerung ein. Lag die durchschnittliche Versicherungssumme in der Risikolebensversicherung im Jahr 2004 noch bei 117.587 €, so betrug der Durchschnittswert im abgelaufenen Geschäftsjahr 119.928 €. Mit diesem Wert liegt die Dialog sehr deutlich über dem Marktdurchschnitt von 73.486 €.

Auch die zweite Hauptproduktplattform, die Berufsunfähigkeitsversicherung, entwickelte sich überproportional. Hier konnte in der Beitragssumme im Neugeschäft eine Steigerung um 127,0 % erreicht werden. Dieser Erfolg fällt umso mehr ins Gewicht, als der Markt für Berufsunfähigkeitsversicherungen ungeachtet ihrer sozialpolitischen Bedeutung mit einem Minus von 14,6 % in der Stückzahl rückläufig war.

Die dritte Hauptproduktplattform, die Fondsgebundene Rentenversicherung, wurde Ende Oktober 2005 auf den Markt gebracht. Der kurze Zeitraum bis zum Jahresende erlaubt noch keine belastbaren quantitativen Angaben. Es lässt sich jedoch feststellen, dass das neue Produkt von den Vertriebspartnern der Dialog sehr gut aufgenommen wird.

Erfreuliches Bestandswachstum

Sehr erfreulich entwickelte sich auch der Versicherungsbestand. Bei den planmäßigen Vertragsabläufen setzte im Jahr 2005 ein Rückgang ein, der zusammen mit dem hervorragenden Neugeschäft ein Bestandswachstum bewirkte, das erheblich höher als im Vorjahr ausfiel. Insgesamt belief sich das Volumen des Versicherungsbestands per Ende 2005 auf 21.168,93 Mio. €. Dies entspricht einer Steigerung von 16,1 % gegenüber dem Vorjahr (18.237,00 Mio. €). Die Zahl der Versicherungen im Bestand stieg um 10,1 % von 221.556 auf 243.982 Stück.

Die Zahl der Versicherungsfälle lag in etwa auf dem Niveau des Jahres 2004. Da jedoch im Gegensatz zum Vorjahr keine hohen Einzelschäden zu verzeichnen waren, gingen die Aufwendungen für Versicherungsfälle brutto um 12,3 % zurück. Insgesamt wurden im Geschäftsjahr 30,52 Mio. € (Vj. 34,81 Mio. €) an Leistungen erbracht.

Der Bestand an Kapitalanlagen – ohne Anlagestock der Fondsgebundenen Rentenversicherung – wuchs im Geschäftsjahr um 9,0 % von 301,07 Mio. € auf 328,13 Mio. €. Trotz der Bestandserhöhung lagen die laufenden Erträge aufgrund des inzwischen gesunkenen Zinsniveaus mit 14,63 Mio. € leicht unter denen des Vorjahrs mit 14,74 Mio. €. Das Nettoergebnis aus Kapitalanlagen fiel mit 14,61 Mio. € deutlich niedriger aus als im Vorjahr (16,81 Mio. €). Die Nettoverzinsung sank von 5,68 % im Vorjahr auf 4,64 %.



Die Abschlusskosten erhöhten sich gegenüber dem Vorjahr um 25,5 % von 11,94 Mio. € auf 14,98 Mio. €. Die Ursachen für diesen Anstieg liegen im wesentlichen im wachstumsadäquaten Ausbau des Vertriebes. In Bezug auf die Beitragssumme des Neugeschäfts nahm die Abschlusskostenquote jedoch von 3,82 % auf 3,44 % ab. Die Verwaltungskosten erhöhten sich von 3,68 Mio. € auf 4,21 Mio. €. Dies entspricht 2,99 % der gebuchten Beiträge (Vj. 2,88 %). Trotz dieses Anstiegs liegen die Kostenquoten deutlich unter den in der Branche üblichen Werten.

Den Versicherungsnehmern wurden insgesamt 74,12 Mio. € (Vj. 67,23 Mio. €) als Sofortüberschuss zur Beitragsverrechnung und als Direktgutschrift zur Erhöhung der Überschussanteilguthaben gutgeschrieben. Hiervon profitieren die Kunden in Form reduzierter Beiträge. Der Rückstellung für Beitragsrückerstattung wurden 9,16 Mio. € (Vj. 13,32 Mio. €) zugeführt. Als Jahresüberschuss verbleiben im Geschäftsjahr 5,5 Mio. € (Vj. 5,0 Mio. €). Der Rohüberschuss konnte somit von 78,95 Mio. € auf 82,94 Mio. € gesteigert werden.

Ausgezeichnete Perspektive für das Jahr 2006

Für das Jahr 2006 erwartet Vertriebsvorstand Burchardi Steigerungsraten im Neugeschäft in hohem zweistelligen Bereich. Hierzu werden alle Produktplattformen beitragen. Die hochvariablen Risikoversicherungen erfüllen zunehmende Bedürfnisse in der Bevölkerung. Die Bedeutung der privaten Absicherung gegen Berufsunfähigkeit wird weiter wachsen. Der geplante Relaunch der Dialog-Berufsunfähigkeitsversicherung wird signifikante Verbesserungen bringen und damit die Marktdurchdringung erhöhen. Die neue fondsgebundene Rentenversicherung wird in steigendem Umfang zum Gesamtgeschäft beitragen, deckt sie doch das zunehmend wichtiger werdende Segment der privaten Altersvorsorge ab.

Die Dialog wird weitere Makler ansprechen und damit den Kreis ihrer Vertriebspartner vergrößern. Die bestehenden Verbindungen werden intensiviert, um die Produktivität zu vergrößern. Durch systematische Maßnahmen im Vertrieb und Betrieb wurde die Serviceorientierung in den letzten zwei Jahren optimiert. Das Ziel ist es, zum Serviceleader unter den Maklerversicherern aufzusteigen.

