

Pressemitteilung

Erneut schnelleres Wachstum als der Markt

2006 – Ein erfolgreiches Jahr für die Dialog Lebensversicherung

Augsburg, 24. April 2007. Auch im Jahr 2006 konnte die Dialog Lebensversicherungs-AG wieder ein ausgezeichnetes Geschäftsergebnis erzielen. Es zeigte sich erneut, dass die 2003 eingeleitete Neupositionierung des zur AMB Generali Gruppe gehörenden Unternehmens tragfähig und damit auch die Basis der erfolgreichen derzeitigen und künftigen Entwicklung des Unternehmens ist. Im policierten Neugeschäft wuchs die Dialog mit einem Plus von 19,4 % an laufenden Beiträgen rund doppelt so schnell wie der deutsche Lebensversicherungsmarkt (+ 10,6 %). Die Dialog konnte die Stückzahl der Verträge um 19,0 % auf 44.507 (Vj. 37.392), den laufenden Beitrag um 19,4 % auf 30,78 Mio. € (Vj. 25,77 Mio. €) und die Versicherungssumme um 21,5 % auf 5.525,40 Mio. € (Vj. 4.547,65 Mio. €) steigern. Das stark wachsende Neugeschäft führte zu einem gegenüber dem Vorjahr weiter beschleunigten Anstieg der gebuchten Beitragseinnahmen. Sie nahmen gegenüber 2005 (140.73 Mio. €) um 11,2 % auf insgesamt 156,42 Mio. € zu. Bei der Beitragssumme konnte eine Steigerung um 24,5 % von 435,24 Mio. € auf 541,99 Mio. € erzielt werden.

Auch die weiteren Kennzahlen unterstreichen den Geschäftserfolg der Dialog. Der Versicherungsbestand wuchs um 17,7 % gegenüber dem Vorjahr, das Kapitalanlageergebnis verbesserte sich um 5,0 %. Die Kostenentwicklung verlief günstig: Die Abschlusskostenquote sank von 3,44 % auf 3,20 %, die Verwaltungskostenquote von 2,99 % auf 2,84 %. Der Rohüberschuss konnte um 10,2 % auf 80,93 Mio. € gesteigert werden, als Jahresüberschuss verbleiben 6,0 Mio. € (Vj. 5,5 Mio. €).

Vertriebsvorstand Rüdiger R. Burchardi führt den Erfolg der Dialog auf die klare und eindeutige Positionierung des Unternehmens zurück: „Wir sind im Markt d e r Spezialist für biometrische Risiken und konzentrieren uns ausschließlich auf den Makler als unseren Vertriebspartner. Unsere innovativen Produkte erfüllen grundlegende Bedürfnisse der Gesellschaft, sind an jeden individuellen Bedarf anpassbar und verfügen über zahlreiche Alleinstellungsmerkmale. Dies erkennen immer mehr Makler in unseren Märkten Deutschland und Österreich und suchen die Zusammenarbeit mit uns.“

Steigerungen in allen Produktplattformen

Die Dialog bietet einen umfassenden Vorsorgeschutz gegen die biometrischen Risiken Todesfall, Berufsunfähigkeit und Langlebigkeit. Entsprechend bestehen die drei Hauptproduktplattformen aus Risikolebensversicherungen, Berufsunfähigkeitsversicherungen und Fondsgebundenen Rentenversicherungen. Die größte Plattform stellen traditionell die Risikolebensversicherungen dar. Mit einem Beitragsvolumen von 28,09 Mio. € konnte der Vorjahreswert von 23,71 Mio. € um 18,4 % übertraffen werden. Damit konnte die Dialog ihren Marktanteil erneut signifikant von 5,82 % auf 6,43 % steigern und zählt damit als Maklerversicherer in Deutschland und Österreich zu den größten Anbietern. Auch die durchschnittliche Versicherungssumme in der Risikoversicherung wuchs erneut an. Mit 122.820 € gegenüber 119.928 € im Jahr 2005 liegt sie weiter erheblich über dem Marktschnitt.

In der zweiten Hauptproduktplattform, der Selbständigen Berufsunfähigkeitsversicherung, konnte die Dialog von einem zur Jahresmitte 2006 durchgeführten, sozialpolitisch bedeutsamen Relaunch profitieren. Mit ihm rücken preisgünstige Lösungen für die Zielgruppe junge Familien in den Vordergrund. So konnte die Beitragssumme im Neugeschäft um 34,2 % gesteigert werden. Dies ist umso bemerkenswerter, als der Markt für Berufsunfähigkeitsversicherungen seit Jahren stagniert (Minus von rund 14 %).

Immer mehr an Bedeutung gewinnt das biometrische Risiko der Langlebigkeit mit der daraus resultierenden Altersarmut. Im Oktober 2005 hatte die Dialog in Erweiterung ihres biometrischen Angebots als dritte Hauptproduktplattform eine Fondsgebundene Rentenversicherung auf den Markt gebracht. Sie wurde von den Vertriebspartnern sehr positiv aufgenommen. Die Beitragssumme im Neugeschäft konnte mit 12,4 Mio. € gegenüber dem Vorjahr (2,5 Mio. €) markant gesteigert werden.

Deutlich zunehmendes Bestandswachstum

Das Bestandswachstum der Dialog gewann 2006 weiter an Fahrt. Der Rückgang an planmäßigen Vertragsabläufen aus dem Altbestand setzte sich verstärkt fort. Durch das hervorragende Neugeschäft wurden diese verminderten Abgänge deutlich überkompensiert. So fiel das Bestandswachstum deutlich höher als im Jahr zuvor aus. Insgesamt betrug das Volumen des Versicherungsbestands zum Ende des Jahres 24.920,58 Mio. €. Dies entspricht einer Steigerung um 17,7 % gegenüber dem Vorjahr (21.168,93 Mio. €). Die Zahl der Versicherungen im Bestand stieg um 11,7 % auf 272.394 (Vj. 243.982) Stück.

Die Zahl der Versicherungsfälle lag etwa auf dem Vorjahresniveau. Jedoch waren einige höhere Einzelschäden zu verzeichnen. Insgesamt wurden 2006 34,19 Mio. € (Vj. 30,52 Mio. €) an Leistungen erbracht. Dies bedeutet einen Anstieg der Aufwendungen für Versicherungsfälle um brutto 12,0 %.



Der Bestand an Kapitalanlagen – ohne Anlagestock der Fondsgebundenen Rentenversicherung – wuchs 2006 um 6,6 % auf 349,72 Mio. € (Vj. 328,13 Mio. €) an. Um eine bessere Risikostreuung zu erreichen, wurden die Anlageklassen stärker diversifiziert. Erstmals seit dem Jahr 2002 wurde in moderatem Umfang wieder in Aktien investiert. 6,0 Mio. € wurden in Aktienindexfonds investiert, die übrige Neu- und Wiederanlage erfolgte ausschließlich in Rententitel erstklassiger Bonität. Das erhöhte Kapitalanlagevolumen führt zusammen mit der Erhöhung des Zinsniveaus zu einem deutlich verbesserten Kapitalanlageergebnis. Der Nettowert liegt mit 16,02 Mio. € um 5,0 % über dem Vorjahreswert von 14,61 Mio. €. Die Nettoverzinsung sank geringfügig von 4,64 % auf 4,53 %.

Kostenquoten weiter gesunken

Die Abschlusskosten erhöhten sich gegenüber dem Vorjahr um 15,9 % von 14,98 Mio. € auf 17,35 Mio. €. Der Anstieg ist im wesentlichen auf höhere Provisionsaufwendungen für das gestiegene Neugeschäft zurückzuführen. Bezogen auf die Beitragssumme des Neugeschäfts nahm die Abschlusskostenquote jedoch von 3,44 % auf 3,20 % ab. Die Verwaltungskosten erhöhten sich gegenüber 2005 von 4,21 Mio. € auf 4,44 Mio. €. Durch den Anstieg im Beitragsvolumen sank die Verwaltungskostenquote indessen von 2,99 % auf 2,84 % der gebuchten Beiträge. Damit liegt sie weiterhin deutlich unter den in der Branche üblichen Werten.

Jahresergebnis erneut um 10 Prozent gesteigert

Den Versicherungsnehmern wurden insgesamt 81,64 Mio. € (Vj. 73,55 Mio. €) als Sofortüberschuss zur Beitragsverrechnung und als Direktgutschrift zur Erhöhung der Überschussanteilguthaben gutgeschrieben. Hiervon profitieren die Kunden in Form reduzierter Beiträge und einer Überschussbeteiligung, die weiterhin 4,3 % beträgt. Der Rückstellung für Beitragsrückerstattung wurden 9,70 Mio. € (Vj. 9,16 Mio. €) zugeführt. Der Rohüberschuss konnte ein weiteres Mal gesteigert werden. Mit 89,21 Mio. € liegt er um 10,2 % über dem Vorjahreswert in Höhe von 80,93 Mio. €. Als Jahresüberschuss verbleiben im Geschäftsjahr 6,0 Mio. € (Vj. 5,5 Mio. €).

Positive Erwartungen für das Jahr 2007

Für das Jahr 2007 erwartet Vorstandsmitglied Rüdiger R. Burchardi trotz schwieriger gewordener Marktbedingungen wieder eine positive Entwicklung. In einem insgesamt stagnierenden Markt sind neue Wettbewerber auf den Plan getreten, der Margendruck hat sich erhöht. „Wir sind“, so Burchardi, „für den härteren Konkurrenzkampf gut gerüstet und werden durch eine intensive Marktbearbeitung und innovative Neuentwicklungen unsere hervorragende Marktposition weiter stärken. Unser größtes Asset ist das unverwechselbare Unternehmensprofil mit seiner eindeutigen Ausrichtung als biometrischer Versicherer und seiner konsequenten Fokussierung auf den Makler. Durch die gezielte Ansprache neuer Makler und die Intensivierung der bestehenden Verbindungen werden wir unseren Kundenkreis vergrößern und unsere Produktivität weiter erhöhen.“

