

Dialog – erfolgreich mit biometrischen Produkten

• **Innovativer Beratungsansatz: AltersVorsorgen-Airbag - 1 Vertrag für 2x Schutz** • **Hohe Maklerzufriedenheit • Erhebliche Fortschritte in der Digitalisierung • Bekenntnis zum Maklervertrieb**

Die Geschichte der Dialog Lebensversicherungs-AG ist eine Erfolgsstory. Wie Vorstandsvorsitzender Michael Stille anlässlich des traditionellen Dialog-Pressesgesprächs auf der DKM hervorhob, stellte die vor zwölf Jahren erfolgte Neupositionierung als Spezialversicherer für biometrische Risiken eine wegweisende Entscheidung dar, die zu einem kontinuierlichen Wachstum führte. 2014 war das beste Jahr in der Unternehmensgeschichte und das dritte Rekordjahr in Folge. Basis für die stetige Aufwärtsentwicklung ist das Neugeschäft, das 2014 im laufenden Beitrag um 5,9% und in der Stückzahl um 4,0% stieg. Dieses Wachstum ist umso bemerkenswerter, als dass im Hauptgeschäftsfeld der Dialog, der Risikolebensversicherung, der Markt im gleichen Jahr rückläufig war. Dank des guten Neugeschäfts war ein erfreuliches Bestandwachstum zu verzeichnen. Der laufende Jahresbeitrag stieg um 5,0%, die Stückzahl um 4,6% und überschritt damit die 400.000er Schwelle. Auf der Basis dieses Bestandwachstums konnten die Beitragseinnahmen deutlich über Marktniveau gesteigert werden. Sie wuchsen um 4,9% von 243,7 Mio. Euro auf 255,6 Mio. Euro.

Altersvorsorge und Todesfallschutz in einer Police

Aufgrund der anhaltenden Niedrigzinsphase schließen Kunden immer seltener kapitalbildende Lebensversicherungen ab, sondern gestalten ihre Altersversorgung vermehrt mit Fonds- oder Aktiensparplänen. Doch anders als eine klassische Lebensversicherung bietet diese Art der Altersvorsorge keine Absicherung der Hinterbliebenen im Todesfall. Insbesondere beim Tod des Hauptverdieners ist die Absicherung der Familie gefährdet. Die Dialog hat hierfür einen innovativen Beratungsansatz entwickelt, der einen zweifachen Schutz gewährt. Der neue AltersVorsorgen-Airbag mit der Dialog-Risikolebensversicherung RISK-vario® kombiniert die Absicherung der Altersvorsorge und den Hinterbliebenenschutz in einem Vertrag. Wenn der Hauptverdiener stirbt, werden die monatlichen Sparraten für die Altersvorsorge gesichert, und es steht in jedem Versicherungsjahr die Versicherungssumme zur Verfügung, die die Familie für ihren Lebensunterhalt benötigt.

Maklerzufriedenheit deutlich über dem Marktschnitt

Für die Dialog als reinen Maklerversicherer ist die Zufriedenheit ihrer Vertriebspartner Dreh- und Angelpunkt ihrer Marktanstrengungen. Die Marktforscher führen daher regelmäßig Studien zur Maklerzufriedenheit durch. Wie Hartwig Haas, Bereichsleiter Vertrieb und Marketing, erläuterte, kann die Dialog eine hohe Zufriedenheit ihrer Vertriebspartner verbuchen. Gegenüber dem Vorjahr ist der Abstand zum Marktdurchschnitt noch deutlicher geworden. Die Gesamtzufriedenheit mit dem Unternehmen liegt bei 99%. 95% der Befragten prognostizieren der Dialog ein wachsendes oder stabiles Geschäft. Hohe Zufriedenheitswerte gibt es auch bei Angebotssoftware, Internetauftritt, Policierungsprozessen, Leistungsregulierung oder dem Preis-Leistungs-Verhältnis der Produkte. Die laufenden Verbesserungen des umfangreichen Service-Angebots in Richtung Vereinfachung, Schnelligkeit und Flexibilität dienen dazu, dem Makler die Arbeit zu erleichtern und ihm mehr Zeit für sein eigentliches Geschäft zu geben.

Auf gutem Wege bei der Umsetzung der Digitalisierungsstrategie

Für die Dialog steht das Jahr 2015 ganz im Zeichen der Digitalisierung. Sie betrifft alle Prozesse und Services, die das Unternehmen dem Makler entlang der gesamten Wertschöpfungskette zur Verfügung stellt. Wie Benjamin Börner, Leiter Marketing und Technischer Vertriebsinnovationen,

feststellte, konnten in der laufenden Digitalisierungsstrategie erhebliche Fortschritte erzielt werden. Beispielweise wurde die elektronische Signatur eingeführt. In der Tarif- und Angebotserstellung kann der Makler Berechnung und Ergebnisse im Online-Rechner speichern. Damit profitiert der Vertriebspartner von einer verbesserten Beratungsunterstützung. Zwecks schnellerer Datenübermittlung und kürzerer Verarbeitungszeiten wurde das Datamatrix-Verfahren gestartet. Dank des durch Transport Layer Security (TLS) gesicherten E-Mail-Verkehrs gestaltet sich die Kommunikation zwischen Dialog und Vertriebspartnern jetzt transparenter, einfacher und sicherer. Um die Risikovorprüfung zu vereinfachen, zu beschleunigen und zu normieren, hat sich die Dialog entschlossen, an einem elektronischen Risikoprüfungstool teilzunehmen. Hieraus ergibt sich ein erheblicher Zeitgewinn, der Makler erhält sofort ein direktes persönliches Feedback zur Risikovorprüfung. Und schließlich gibt es die Dialog Berater-App, die sich besonders in der mobilen Beratung bewährt hat und deswegen von den Maklern sehr geschätzt wird. Neben der etablierten Variante für Tablets ist die Berater-App jetzt auch für Smartphones verfügbar.

Bekennnis zum Maklervertrieb

Vorstandsvorsitzender Stille gab auf der DKM ein klares Bekenntnis zum Maklervertrieb ab: „Wir sind überzeugt, dass Makler mit ihrer Beratung den Bedürfnissen und Wünschen der Kunden am ehesten gerecht werden, und haben daher mit unserer Positionierung ein eindeutiges Bekenntnis zum Maklervertrieb abgegeben.“ Er verwies darauf, dass Makler auf eine enge Partnerschaft mit Versicherungsunternehmen angewiesen seien. Um passende Lösungen für unterschiedlichste Bedürfnisse anbieten zu können, brauchten sie Partner mit einer überzeugenden Kompetenz und bedarfsgerechten, flexibel einsetzbaren Produkten. „Als ein solcher Partner versteht sich die Dialog Lebensversicherung“, so Stille weiter.

Pressekontakt:

Dr. Hans-Jürgen Danzmann
Telefon: +49 (0) 7761-2710
Fax: +49 (0) 7761-936620
E-Mail: presse@dialog-leben.de

Unternehmen

Dialog Lebensversicherungs-AG
Stadtberger Straße 99
86157 Augsburg

Internet: www.dialog-leben.de

Über Dialog Lebensversicherungs-AG

Die Dialog Lebensversicherungs-AG ist d e r Spezialversicherer für biometrische Risiken. Die Hauptproduktplattformen sind Risikolebensversicherungen, Berufsunfähigkeitsversicherungen, Erwerbsunfähigkeitsversicherungen und Pflegerentenversicherungen. Von den führenden Analysehäusern werden die Produkte immer wieder mit Bestnoten ausgezeichnet. Als Maklerversicherer zählt das Unternehmen zu den größten Risikolebensversicherern am

deutschen und österreichischen Markt, bei Umfragen wird es regelmäßig auf Platz 1 als wichtigster Geschäftspartner gesetzt. Die Dialog gehört zur internationalen Generali Group. In Deutschland ist die Generali mit rund 16,8 Milliarden Euro Beitragseinnahmen und mehr als 13,5 Millionen Kunden der zweitgrößte Erstversicherungskonzern auf dem deutschen Markt.