

Biometrietage 2012 der Dialog Lebensversicherung: Zukunftssicherung – mit bezahlbaren Vorsorgelösungen

Auf bezahlbare Vorsorgelösungen, die ohne Abstriche den Bedarf der Kunden erfüllen, kommt es heute und in Zukunft an. Das ist das Fazit der Biometrietage, die die Dialog Lebensversicherungs-AG im Februar und März des Jahres zum zweiten Mal nach 2011 durchführte.

23. März 2012. Auf bezahlbare Vorsorgelösungen, die ohne Abstriche den Bedarf der Kunden erfüllen, kommt es heute und in Zukunft an. Das ist das Fazit der Biometrietage, die die Dialog Lebensversicherungs-AG im Februar und März des Jahres zum zweiten Mal nach 2011 durchführte. Über 400 Makler, vorwiegend aus der Führungsebene größerer Organisationen, waren der Einladung des Augsburger Unternehmens gefolgt und Gast bei den Fachveranstaltungen in Wien, Köln, München, Leipzig und Bremen.

Hochkarätige Fachleute waren für das Einführungsreferat gewonnen worden. In Deutschland behandelte **Professor Dr. Fred Wagner**, Vorstand des Instituts für Versicherungslehre an der Universität Leipzig, das Thema „Versorgungslücken der Zukunft – Herausforderungen in der Personenversicherung“, in Wien **Dr. Thomas Neumann**, Direktor in der SVA der Gewerblichen Wirtschaft, die demographischen Herausforderungen Österreichs aus der Sicht der Sozialversicherung. Aus beiden Vorträgen wurde erkennbar, dass allein die demographische Entwicklung private Vorsorge unabdingbar macht.

Praxisnahe Lösungsansätze

Bei den Veranstaltungen in Deutschland stellte Hartwig Haas, Leiter Vertrieb und Marketing, in Wien Lutz Gronemeyer, Leiter des Produktmanagements, diverse Lösungsansätze vor. Die Dialog, führender Spezialversicherer für biometrische Risiken, ist hier in besonderer Weise prädestiniert. Die topbewerteten Risikolebens-, Berufsunfähigkeits- und Erwerbsunfähigkeitsversicherungen sind hochflexibel und damit an jeden individuellen Bedarf anpassbar; durch ihr hervorragendes Preis-/Leistungsverhältnis erfüllen sie die Forderung nach einer zugleich preisgünstigen wie hochwertigen Absicherung. An vielen Praxisbeispielen konnte den Maklern anschaulich vermittelt werden, wie die bedarfsgerechten Lösungen in der Beratung zu nutzen sind. Die Vertriebspartner der Dialog profitieren von dem exzellenten Service des Unternehmens, der durch Kompetenz, Flexibilität und Schnelligkeit bestimmt ist. Als neueste Innovation wurde der Medical Home Service vorgestellt, der bei der Gesundheitsprüfung für hochsummige Versicherungsverträge den Arztbesuch durch den Hausbesuch einer examinierten Krankenschwester ersetzt. Das für alle Beteiligten erfreuliche Ergebnis besteht in einer erheblichen Beschleunigung des Antragsverfahrens und einer raschen Policierung.

In der abschließenden Diskussion, an der in Wien und Köln auch Vertriebsvorstand Rüdiger R. Burchardi teilnahm, wurde deutlich, dass es in Zukunft mehr denn je auf gute Vorsorgelösungen ankommt, für die ein gewisser Konsumverzicht unumgänglich ist. Dem Makler kommt in der Vermittlung passender Lösungen für den Verbraucher eine Schlüsselrolle zu. Ausgestattet mit guten und flexibel einsetzbaren Produkten, bieten sich ihm hervorragende Marktchancen und ein hohes Verkaufspotenzial. Die Dialog als ausschließlicher Maklerversicherer ist hierfür ein ausgezeichneter Partner.



Podiumsdiskussion beim Biometrietag der Dialog Lebensversicherung am 29. Februar 2012 in Köln (v. li.: Prof. Dr. Fred Wagner, Uni Leipzig; Rüdiger R. Burchardi, Vorstand Dialog; Hartwig Haas, Leiter Vertrieb/Marketing, Dialog)

Kontakt:

Dr. Hans-Jürgen Danzmann
- Presse- und Öffentlichkeitsarbeit -

Dialog Lebensversicherungs - AG
Halderstraße 29
86150 Augsburg

Tel.: 07761 / 2710

Fax: 07761 / 2710

E-Mail: presse@dialog-leben.de

Webseite: www.dialog-leben.de

Webseite: www.dialog-leben.at

Über die Dialog Lebensversicherungs-AG

Die Dialog Lebensversicherungs-AG ist der Spezialversicherer für biometrische Risiken. Die Hauptproduktplattformen sind Risikolebensversicherungen und Berufsunfähigkeitsversicherungen. Von den führenden Analysehäusern werden die Produkte mit Bestnoten bewertet, der Service wird immer wieder 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.

