

## 40 Jahre Dialog Lebensversicherung

**In Anwesenheit von über 200 Gästen aus dem In- und Ausland feierte die Dialog Lebensversicherungs-AG am 24. April 2012 in Augsburg ihr 40-jähriges Bestehen. Das einzige Versicherungsunternehmen mit Hauptsitz in Bayerisch Schwaben wurde in der Fuggerstadt gegründet und ist seitdem hier ununterbrochen ansässig.<br />**

4. Mai 2012 - In Anwesenheit von über 200 Gästen aus dem In- und Ausland feierte die Dialog Lebensversicherungs-AG am 24. April 2012 in Augsburg ihr 40-jähriges Bestehen. Das einzige Versicherungsunternehmen mit Hauptsitz in Bayerisch Schwaben wurde in der Fuggerstadt gegründet und ist seitdem hier ununterbrochen ansässig.

Die Festveranstaltung fand im traditionsreichen Hotel Drei Mohren statt, das nach einer aufwendigen Renovierung in neuem Glanz erstrahlte. Alle Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sowie Pensionäre des Unternehmens waren eingeladen, an der Spitze die Aufsichtsratsmitglieder und Vorstände sowie ehemalige Vorstandsmitglieder. Zugewogen waren auch die Vorstände der Generali Deutschland Holding AG, unter deren Dach die Dialog tätig ist. Ein großes Kontingent der Festteilnehmer bildeten die Geschäftsführer, Vorstände und Inhaber der wichtigsten Vertriebspartnerunternehmen der Dialog, die aus ganz Deutschland und Österreich angereist waren. Viel Prominenz aus Wirtschaft, Kultur und Verwaltung war vertreten, an der Spitze Oberbürgermeister Dr. Kurt Gribl. Anwesend waren auch die Lokalpresse und Vertreter der deutschlandweiten Fachpresse. Zur Unterhaltung der Gäste spielte ein Kammerorchester der Jugendmusikschule Mozartstadt Augsburg.

Nach der musikalischen Eröffnung begrüßte Vorstandsmitglied Rüdiger R. Burchardi die Gäste. Er lieferte einen Überblick über die Geschichte des Unternehmens von den Anfängen bis zur Gegenwart. Darauf folgte das Grußwort von Oberbürgermeister Dr. Gribl, der die Bedeutung der Dialog als Wirtschaftsfaktor in Augsburg hervorhob.

Es folgte das Grußwort des Aufsichtsratsvorsitzenden Dr. Torsten Utecht, der als Vorstandsmitglied der Generali Deutschland Holding AG zusammen mit dem Vorstandsvorsitzenden Dietmar Meister und dem Vorstandsmitglied Christoph Schmallenbach Gast der Veranstaltung war. Dr. Utecht beschrieb die wichtige Rolle, die die Dialog im Konzernverbund wahrnimmt, und stellte besonders ihre Ertragskraft heraus. Er gebrauchte dazu das Bild von der „Perle im Konzern“, die sich durch nachhaltiges Wachstum auszeichnet. Das Grußwort des Betriebsrats überbrachte danach dessen stellvertretende Vorsitzende Heike Kuchenbaur, die ein Bekenntnis zum Standort Augsburg ablegte, die vertrauensvolle Zusammenarbeit mit dem Vorstand würdigte und die besonderen Leistungen des Unternehmens für seine Mitarbeiter hervorhob.

Als nächster Programmteil folgten zwei Talkrunden mit dem Moderator der Veranstaltung. Drei langgediente Mitarbeiter – Diana Rösener, Gerhard Wagner und Gertrud Müller – beschrieben ihren Arbeitsalltag vom Beginn ihrer Tätigkeit bis zum heutigen Tag und die in den Veränderungen deutlich werdende dynamische Weiterentwicklung des Unternehmens. In der zweiten Runde diskutierten die drei Vorstände – Rüdiger R. Burchardi, Dr. Christoph Ebert und Edgar Hütten – die gegenwärtige Situation der Dialog und gaben einen Ausblick auf die zukünftigen Chancen und Herausforderungen.

Den Abschluss der Jubiläumsveranstaltung bildete ein festliches Galadiner.

**Zur Geschichte der Dialog**

Die Dialog Lebensversicherungs-AG wurde im Jahr 1972 als „Erste Augsburger Leben Versicherungs-Aktiengesellschaft“ gegründet. Die Eintragung ins Handelsregister erfolgte am 25. April des Jahres. Gründungsvater war Otto Forst, Präsident der Executive Life Insurance Company in Beverly Hills, der eine Tochtergesellschaft im deutschsprachigen Raum gründen wollte, um hier seinen Lebensabend zu verbringen. Seine Intentionen als Vorstandsvorsitzender der neuen Gesellschaft zielten darauf ab, Exklusivvermittler für das Unternehmen zu gewinnen, wobei der Schwerpunkt der Aktivitäten zunächst auf dem Vertrieb vermögenswirksamer Verträge lag. Im Verlauf der ersten beiden Geschäftsjahre zeigte sich aber, dass kein kostendeckendes Umsatzvolumen erwirtschaftet werden konnte. Unter den Bedingungen des streng regulierten deutschen Marktes erwies sich das Geschäftsmodell der Gesellschaft als nicht zukunftsfähig. So kam es am 4. Dezember 1974 zum Verkauf an die Deutsche Lloyd Lebensversicherung AG in München. Großaktionär des Lloyd war die Assicurazioni Generali SpA in Triest; seit 1974 ist die Dialog damit ein Teil des Generali-Konzerns. Mit dem Verkauf endete die erste Phase der Unternehmensgeschichte.

Nach der Übernahme der unternehmerischen Verantwortung durch den Deutschen Lloyd wurde ein neues Management-Konzept für die Erste Augsburger Leben mit Prozess- und Organisationsoptimierungen und der Aufstellung eines Businessplans für die kommenden Jahre entwickelt und umgesetzt. Das Neugeschäft wurde nicht mehr durch einen eigenen Außendienst erbracht, sondern von dem des Deutschen Lloyd übernommen. Nach drei Jahren stellte sich der Erfolg des neuen Unternehmenskonzepts ein: Im sechsten Jahr nach ihrer Gründung arbeitete die Gesellschaft profitabel. 1983 endete die zweite Phase in der Geschichte der Ersten Augsburger Leben. In diesem Zeitraum konnte der Versicherungsbestand verzehnfacht werden. Es wurde ein Bestand von rd. 280 Mio. DM Versicherungssumme mit jährlichen Beitragseinnahmen von gut acht Mio. DM aufgebaut.

Die dritte Phase begann am 11. Juli 1983 mit der Umbenennung der Ersten Augsburger Leben Versicherungs-AG in „Dialog Lebensversicherungs-AG“. Der neue Name stand für die Erweiterung der Vertriebswege. Mit der Wahl des Wortes „Dialog“ im Firmennamen klang auch an, dass man an einen Direktvertrieb „im Dialog mit dem Kunden“ dachte, allerdings ohne einen ausschließlichen Direktvertrieb ins Auge zu fassen. Produktseitig wurde der Neustart mit der Einführung neuer Kapitaltarife und Risikotarife mit laufender Courtage vorbereitet. Die strategische Entscheidung, sich im Maklervertrieb vor allem auf die Risikolebensversicherung mit ihren attraktiven Prämien zu fokussieren, erwies sich als erfolgreich. Die Dialog wurde im Markt immer stärker als preisgünstiger und leistungsfähiger Risikoversicherer wahrgenommen. Das Maklergeschäft wurde im Laufe der Jahre weiter ausgebaut.

Das Jahr 1991 zeichnete sich für die Dialog durch zwei markante Ereignisse aus. Um mehr Platz für die wachsende Belegschaft zu gewinnen, zog die Firma am 1. März von der Schießgrabenstraße 4 in die Zeuggasse 7 in Augsburg um. Das zweite Ereignis war der Markteintritt in Österreich, der sich rasch als sehr erfolgreich erwies. Heute liegt der Anteil des Österreich-Geschäfts der Dialog, gemessen an den Beitragseinnahmen, bei rd. 40 Prozent – bei einem Bevölkerungsverhältnis von 1:10 im Vergleich zu Deutschland eine bemerkenswerte Größenordnung, die die Bedeutung des österreichischen Marktes für die Dialog verdeutlicht.

Kurz nach Einführung eines neuen Verwaltungssystems gab es 1994 eine erneute räumliche Veränderung. Wegen akuten Platzmangels zog die Dialog am 23. März an ihren heutigen Standort, die Halderstraße 29 in Augsburg. Dort standen nicht nur moderne Büros mit zeitgerechter Möblierung zur Verfügung, sondern auch eine Verkabelung des EDV-Netzes, die den Leistungs- und Sicherheitsansprüchen des neuen EDV-Systems genügte.

Am 25. April 1997 feierte die Dialog in den Räumen des Römischen Museums zu Augsburg ihr 25-

jähriges Bestehen. Das Jubiläumsjahr brachte zugleich das bisher beste Ergebnis in der Geschichte des Unternehmens. Danach setzte eine geschäftliche Rezession ein, die bis zum Jahr 2002 andauerte. Maßgebend für den Rückgang waren ein rückläufiger Markt für Risikolebensversicherungen, ein sich verschärfender Wettbewerb, vor allem aber die Tatsache, dass das Unternehmen über keine eigene Vertriebs- und Marketingausrichtung verfügte. Zwar wurde die Angebotspalette im Jahr 2002 um eine Selbständige Berufsunfähigkeitsversicherung und eine Fondsgebundene Renten- und Lebensversicherung erweitert, doch erfüllte sich die Hoffnungen auf zusätzliches Geschäft nicht, da die vertrieblichen Voraussetzungen fehlten. Mit dem Jahr 2003 endete die dritte Phase in der Unternehmensgeschichte, die die Dialog als Zweitmarke des Deutschen Lloyd definierte.

Die vierte, bis heute aktuelle Phase wurde durch eine umfassende Neupositionierung der Dialog eingeleitet. Das vom neuen Vorstand im Auftrag der Konzernleitung entwickelte Konzept erwies sich als zukunftsweisend für den Erfolg der Gesellschaft. Die Dialog wurde zu einem eigenständigen Versicherer innerhalb der deutschen Generali-Gruppe, der sich ausschließlich auf den Vertriebsweg Makler konzentriert, zu dem Pools, Einzelmakler, Mehrfachagenten, unabhängige Vertriebe, Banken und Sparkassen gerechnet werden. Die neue Ausrichtung betraf aber ebenso die Angebotsseite: Aus dem mehr oder weniger reinen Risikoversicherer wurde ein Spezialversicherer für biometrische Risiken.

Um verlorenes Markterrain zurück zu gewinnen, beschloss der neue Vorstand als Sofortmaßnahme die Einführung eines neuen preisgünstigen Nichtraucher-Tarifs in der Risikoversicherung. Solche Tarife wurden seinerzeit vom Wettbewerb kaum angeboten. Die Rechnung ging auf, der neue Tarif erwies sich im Markt als echter Renner.

Zeitgleich wurde eine eigene Vertriebsorganisation aufgebaut. Ziel war es, eine umfassende Unterstützung der Vertriebspartner zu erreichen. Die Märkte Deutschland und Österreich wurden regional in Vertriebsdirektionen unter Leitung von Vertriebsdirektoren aufgeteilt, denen später Maklerbetreuer zur Seite gestellt wurden. In der Zentrale wurden die Abteilungen Vertriebsservice, Marketing und später die Vertriebsdirektion der Inhouse-Maklerbetreuer geschaffen. Die Vertriebsorganisation wird bedarfsgerecht auch weiterhin ausgebaut.

Die Neupositionierung wurde für die Dialog zu einem nachhaltigen Erfolg. 2003 wurde der Turnaround im Neugeschäft geschafft, das Jahr 2004 brachte Rekordzuwächse, unter denen die Verdoppelung des laufenden Beitrags im Geschäft mit Risikoversicherungen besonders hervorsticht.

2004 wurde auch die Produktpalette um zwei neue Tarife zur Berufsunfähigkeitsversicherung erweitert. Dank ihrer hervorragenden Bedingungen und der Top-Bewertung durch die Rating-Agenturen trugen sie zu einem kontinuierlichen Wachstum im Segment der Absicherung gegen Berufsunfähigkeit bei. Sechs Jahre später wurde mit SBU-solution® ein neuer Tarif auf den Markt gebracht. Er entwickelte sich sehr erfolgreich, da er dank altersgerechter und damit immer risikoadäquater Kalkulation es speziell jungen Leute ermöglicht, sich mit äußerst günstigen Prämien gegen das existenzielle Risiko der Berufsunfähigkeit abzusichern.

2009 erschloss die Dialog zudem das Segment der Erwerbsunfähigkeitsversicherung. Mit dem Produkt SEU-protect® wird gegen sehr günstige Beiträge ein Basisschutz angeboten, der das Risiko, überhaupt keiner Erwerbstätigkeit mehr nachgehen zu können, in vollem Umfang absichert. Auch im Hauptgeschäftsfeld der Dialog, der Risikolebensversicherung, wurden mit der Sparplan- und der Zeitrentenabsicherung neue Tarifvarianten eingeführt. Die Produktreihe RISK-vario® offeriert mit ihrem Spektrum aus über 30 Tarifvarianten dem Vermittler alle Möglichkeiten, seinen Kunden individuell zugeschnittene Vorsorgelösungen anzubieten.

Auch im Service entwickelte die Dialog immer neue Lösungen, die für ihre Vertriebspartner von erheblichem Nutzen sind. Hierfür drei Beispiele: Eine rasche Policierung ist für Versicherungsnehmer, Vermittler und Versicherer von größtem Interesse. 2006 richtete die Dialog dafür die sog. Schnellschiene ein. Mit ihr werden alle Anträge, die keine weitergehenden Unterlagen oder Rückfragen beim Vertriebspartner bzw. Versicherungsnehmer erfordern, innerhalb von 24 Stunden poliziert. Das betrifft mittlerweile rd. 50 Prozent aller eingehenden Anträge. Der Verfahrensbeschleunigung dient auch der sog. Medical Home Service, den die Dialog 2011 als erstes Versicherungsunternehmen einführte. Statt des zeitraubenden und lästigen Arztbesuches, wie er bei hochsummigen Verträgen bisher nötig war, kommt nun eine examinierte Krankenschwester zum Versicherungsnehmer ins Haus, um dort das Gesundheitsinterview zu führen sowie einige Körperdaten und -funktionen zu erfassen. Die Unterlagen gehen anschließend sofort zum Versicherer, die Policierung kann innerhalb weniger Tage und nicht, wie bisher oft erst nach Wochen, erfolgen.

Beispiel Nummer 2 ist der BU-Service-Call. Unmittelbar nach Eingang eines jeden Antrags auf Berufsunfähigkeitsversicherung erhält der Vermittler eine telefonische Eingangsbestätigung zusammen mit einer qualifizierten Ersteinschätzung. Für die Vertriebspartner der Dialog bedeutet dies eine wertvolle Hilfe in einer komplexen Materie. Beispiel Nummer 3: Die Dialog hat sich zu einem Vorreiter in der elektronischen Kommunikation mit dem Vertriebspartner entwickelt. 2010 wurde ein mobiler Internetauftritt eingerichtet. Er ermöglicht es dem Vertriebspartner, via iPhone oder Smartphone auch von unterwegs alle wichtigen Informationen von der Dialog abzurufen und in Minutenschnelle über die Angebotshotline Angebote einzuholen. Eine App enthält Bedarfsrechner, mit denen sich die Versorgungslücke bei Eintritt einer Berufsunfähigkeit oder im Todesfall für die Hinterbliebenen ermitteln lässt. Über den Online-Tarifrechner lässt sich sofort ein konkretes Angebot errechnen.

Dank ihrer bedarfsgerechten Produkte und des hervorragenden Service erfreut sich die Dialog einer großen Zustimmung bei ihren Vertriebspartnern. Die jüngste Maklerzufriedenheitsstudie von YouGov Psychonomics kommt zu dem Ergebnis, dass 97 Prozent der Makler die Leistungen der Dialog insgesamt als gut bis ausgezeichnet beurteilen und über 96 Prozent der Dialog ein gleich bleibendes oder wachsendes Geschäftsvolumen attestieren.

In ihrem Jubiläumsjahr steht die Dialog ausgezeichnet da. Gestartet mit einer Versicherungssumme von 26 Mio. DM und Beitragseinnahmen von 1,3 Mio. DM, werden heute bei einer Versicherungssumme von 37 Mio. Euro 220 Mio. Euro Bruttobeitrag erwirtschaftet. Dabei hat sich das Geschäft seit der Neupositionierung im Jahr 2003 mit kontinuierlichen Wachstumsraten entwickelt – Beweis dafür, dass das Geschäftsmodell als B2B-Versicherer den Marktanforderungen entspricht, der Bedarf des Maklers optimal erfüllt wird und der Service keine Wünsche offen lässt. Im Konzernverbund gehört die Dialog zu den ertragreichsten Unternehmen. Dieser Erfolg ist in erster Linie der Leistungsfähigkeit und dem Engagement der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sowie dem Vertrauen der Vertriebspartner zu verdanken. Die bisherige Erfolgsgeschichte stellt die Basis für eine ebenso erfolgreiche Zukunftsbewältigung dar.

#### **Kontakt:**

Dr. Hans-Jürgen Danzmann  
- Presse- und Öffentlichkeitsarbeit -  
Tel.: 07761 / 2710  
Fax: 07761 / 2710  
E-Mail: [presse@dialog-leben.de](mailto:presse@dialog-leben.de)

Dialog Lebensversicherungs - AG  
Halderstraße 29  
86150 Augsburg  
Webseite: [www.dialog-leben.de](http://www.dialog-leben.de)  
Webseite: [www.dialog-leben.at](http://www.dialog-leben.at)

### **Über die Dialog Lebensversicherungs-AG**

Die Dialog Lebensversicherungs-AG, ein Unternehmen der international tätigen Assicurazioni Generali, ist DER Spezialversicherer für biometrische Risiken. Mit ihren Produktplattformen Risikolebensversicherungen, Berufsunfähigkeitsversicherungen und Erwerbsunfähigkeitsversicherungen konzentriert sie sich auf die finanzielle Absicherung der Risiken Todesfall und Invalidität. Als Versicherer im Dienste von Maklern, Pools, Vertrieben, Mehrfachagenten, Banken und Sparkassen bietet die Dialog ihren Partnern in den Märkten Deutschland und Österreich Produkte mit Alleinstellungsmerkmalen an, die stets Spitzenbewertungen und Auszeichnungen erhalten. Die von internationalen Rating-Agenturen als finanzstark eingestufte Gesellschaft mit Stammsitz in Augsburg baut mit Kompetenz, Flexibilität, Schnelligkeit und einem exzellenten Service ihre Marktposition laufend aus. Rund 100 Mitarbeiter erwirtschaften ein Beitragsvolumen in Höhe von 220 Mio. Euro, die Versicherungssumme liegt bei 37 Mrd. Euro.

