

## Dialog präsentiert auf der DKM lückenlosen Beratungs- und Beantragungsprozess

**Die Dialog Lebensversicherungs-AG kann 2012 auf 40 Jahre erfolgreicher Unternehmensgeschichte zurückblicken. Im Jubiläumsjahr konnte der führende Spezialversicherer für biometrische Risiken wieder ein deutliches geschäftliches Wachstum vermelden. Wie Rüdiger R. Burchardi, Vorstand für Vertrieb und Marketing ...<br />**

- **Jetzt vier Bedarfsrechner für die biometrische Vorsorgeberatung**
- **Attraktive Unisex-Übergangsregelung**
- **Umfragen bestätigen: Dialog ist Maklers Liebling**

24. Oktober 2012 - Die Dialog Lebensversicherungs-AG kann 2012 auf 40 Jahre erfolgreicher Unternehmensgeschichte zurückblicken. Im Jubiläumsjahr konnte der führende Spezialversicherer für biometrische Risiken wieder ein deutliches geschäftliches Wachstum vermelden. Wie Rüdiger R. Burchardi, Vorstand für Vertrieb und Marketing, auf der DKM mitteilte, nahm die Anzahl der Versicherungsverträge im Jahr 2011 um 4,4% auf 363.558 zu. Der laufende Jahresbeitrag stieg um 4,9% auf 223,5 Mio. Euro. Als Folge des Bestandswachstums nahm die Summe der gebuchten Bruttobeiträge um 5,7% auf 220,8 Mio. Euro zu.

Wie Burchardi ausführte, sind die hochvariablen Risikolebensversicherungen und insbesondere die risikoadäquat kalkulierte und damit äußerst preisgünstige Berufsunfähigkeitsversicherung die Basis des geschäftlichen Erfolgs der Dialog. Waren bisher in der Risikoversicherung schon die Summenverläufe konstant, linear fallend, annuitätisch fallend („Finanzierung“), völlig frei wählbar sowie „Zeitrente“ und „Sparplanabsicherung“ darstellbar, kommt nun die „Absicherung des privaten Rentenaufbaus“ dazu. Für den Vermittler ist die Dialog als Risikolebensversicherer das Maß der Dinge.

Zwei neue repräsentative Umfragen von AssCompact und vom Experten-Netzwerk bestätigen, dass die Dialog wichtigster Geschäftspartner des Maklers ist. Eine auf der DKM vorgestellte neue Marktforschungsstudie, in der die Makler ihre Bewertung zur Dialog abgeben, kommt ebenfalls zu sehr positiven Ergebnissen: So beurteilen 97% der Makler die Dialog insgesamt als ausgezeichnet bis gut. Besonders gelobt werden die Schnelligkeit der Bearbeitung und die Fachkompetenz. 92% der Befragten prognostizieren der Dialog eine zunehmende bis konstante Geschäftsentwicklung. 92% sind mit dem Leistungsumfang der Produkte zufrieden, ebenfalls 92% mit der Anpassbarkeit der Produkte an die Kundenbedürfnisse.

### **Attraktive Unisex-Übergangsregelung mit Wechselgarantie**

Bereits zum 1. Dezember 2012 führt die Dialog ihre neuen Unisex-Tarife ein. Die Vorgabe des Gesetzgebers wirkt sich preislich vor allem in der Risikoversicherung aus: Für Männer werden die Prämien günstiger, für Frauen teurer. Um ihre Vertriebspartner in ihrem Jahresendgeschäft zu unterstützen, hat die Dialog mit Geltungsdauer 1. August bis 30. November 2012 einen Übergangstarif geschaffen, der Männer (Nichtraucher) nochmals deutlich günstiger stellt. Sie zahlen eine um 12,5% reduzierte Prämie, wobei der Leistungsumfang des Produkts in vollem Umfang erhalten bleibt. Damit diese Regelung auch für die Zukunft ohne finanzielles Risiko ist, bietet die Dialog zusätzlich eine Unisex-Wechselgarantie an, die bis zum 30. Juni 2013 gilt. Sollte der ab dem 1. Dezember 2012 gültige Unisex-Tarif für Männer günstiger als der Übergangstarif ausfallen, kann jeder Kunde seinen Versicherungsvertrag ohne erneute Gesundheitsprüfung in den entsprechenden Unisex-Tarif umwandeln. Für den Vermittler ist diese Vertragsumstellung provisionsneutral. Frauen profitieren noch bis zum 30. November 2012 von der für sie günstigen Bisex-kalkulierten Prämie, die dann für die gesamte Laufzeit gilt.

## **Aufbau eines vollständigen prozessoptimierten Beratungs- und Angebotssystems Jetzt vier Bedarfsrechner zur Deckung des individuellen Vorsorgebedarfs**

Der Bedarf des Maklers und damit seine Wünsche an ein Versicherungsunternehmen beziehen sich auf sieben Schritte im Beratungs- und Antragsverfahren: vertriebsunterstützende Technik für den Gesprächseinstieg, Aufnahme der persönlichen Kundensituation, Aufzeigen der exakten Versorgungslücke, Berechnung des Angebots und der Kosten, elektronische Unterschrift, elektronische Antragsübermittlung, elektronische Nachbearbeitung. Die Dialog hat diese Kette geschlossen und bietet ihren Vertriebspartnern jetzt ein vollständiges prozessoptimiertes Beratungs- und Angebotssystem.

Mit der Einrichtung eines mobilen Internet-Auftritts im Jahr 2010 hatte die Dialog eine Vorreiterrolle im Versicherungsmarkt übernommen. Im folgenden Schritt wurde eine App installiert, die zwei Bedarfsrechner für die Risikolebensversicherung und die Berufsunfähigkeitsversicherung enthält. Mit ihr kann der Dialog-Vertriebspartner in Minutenschnelle die individuelle Versorgungslücke, die im Todesfall für die Hinterbliebenen oder bei Eintritt einer Berufsunfähigkeit für den Versicherungsnehmer selbst entsteht, ermitteln und mithilfe des integrierten Tarifrechners das passende Vorsorgeangebot berechnen.

Pünktlich zur DKM kommt die Dialog mit zwei Neuentwicklungen auf den Markt: Zum einen handelt es sich um einen Kreditabsicherungsrechner, mit dem der Berater für seinen Kunden die genau notwendige Absicherung einer Immobilien- oder einer Kreditfinanzierung ermitteln kann. Die zweite Neuentwicklung ist ein Rentenabsicherungsrechner, mit dem der Aufbau der Altersversorgung über eine Riester-, Rürup- oder private Rente ermittelt werden kann. Die Bedarfsrechner umfassen die Schritte Aufbau der Salesstory, Erfassung der persönlichen Kundensituation, Ermittlung des Bedarfs, Berechnung der Kosten für den Kunden und Ausfüllen des Antrags. Damit ist der komplette Beratungsprozess bis zum befüllten Antrag auf einer App vereinigt. Bei allen Bedarfsrechnern ist das Ergebnis stets auf die persönliche Bedarfssituation des Kunden hin maßgeschneidert.

## **Elektronisches Antragsverfahren spart Zeit und Kosten**

Mit der Einführung des elektronischen Antragsverfahrens hat die Dialog den administrativen Aufwand zum Vorteil ihrer Vertriebspartner erheblich reduziert. Der Antrag muss nicht mehr original vom Versicherungsnehmer unterschrieben werden, es genügt die elektronische Signatur. Das Verfahren ist TÜV-zertifiziert. Nach seiner Entscheidung kann der Versicherungsnehmer den Antrag direkt digital auf dem iPad unterschreiben. Der Antrag wird dann an die Servicezentrale des Vertriebspartners gesendet und dort auf Vollständigkeit geprüft. Nach positiver Prüfung geht der Antrag auf elektronischem Wege direkt an die Dialog.

Durch das eSignatur-Verfahren entsteht ein medienbruchfreier Beratungsworkflow, der dem Nutzer deutliche Vorteile bringt: Die Zeitersparnis und der reduzierte administrative Aufwand verschaffen dem Vertriebspartner mehr Zeit für die Beratung seiner Kunden.

### **Kontakt:**

Dr. Hans-Jürgen Danzmann  
- Presse- und Öffentlichkeitsarbeit -  
Tel.: 07761 / 2710  
Fax: 07761 / 936620  
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 ist d e r Spezialversicherer für biometrische Risiken. Die Hauptproduktplattformen sind Risikolebensversicherungen, Berufsunfähigkeitsversicherungen und Erwerbsunfähigkeitsversicherungen. 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 die Dialog regelmäßig auf Platz 1 als wichtigster Geschäftspartner gesetzt.

