

# Sicherheit für alle Fälle

Die Dialog Lebensversicherungs-AG hat sich auf biometrische Risiken spezialisiert. Vorstandsdirektor Rüdiger R. Burchardi erklärt, was das genau bedeutet. Nämlich nicht weniger als die Absicherung gegen die größten Gefahren, die das tägliche Leben so bietet.

Johann Geher



**GELD ° Ihr Unternehmen hat sich auf die Versicherung so genannter biometrischer Risiken spezialisiert. Sie versichern also ausschließlich Leben und Lebensunterhalt betreffende individuelle Risiken, wie z. B. Berufsunfähigkeit. Stellt diese Fokussierung ein Alleinstellungsmerkmal in der Branche dar oder ist dies in Ihren Märkten marktgrößenbedingt verbreitet?**

RB Unsere Positionierung und Marktausrichtung stellt ein Alleinstellungsmerkmal dar. In den von uns bearbeiteten Märkten Deutschland und Österreich sind wir DER Spezialversicherer für biometrische Risiken. Mit unseren Ablebensversicherungen, Berufsunfähigkeitsversicherungen und Erwerbsunfähigkeitsversicherungen sichern wir die Risiken Todesfall und Invalidität ab. Als Serviceversicherer sind wir ausschließlich auf Makler und Finanzdienstleister fokussiert.

**GELD ° Welche Vorteile können Versicherungsnehmer aus dieser Spezialisierung ziehen? Salopp gefragt: Was kann Ihr Unternehmen, das ein Generalversicherer nicht kann?**

RB Durch unsere Spezialisierung und Maklerfokussierung haben wir beim Vermittler ein scharfes Profil. Unsere Vertriebspartner kennen unser bedarfsgerechtes Angebot und unsere Leistungsfähigkeit. Somit können sie ihren Kunden, also den Endkunden, eine überzeugende Empfehlung geben. Bei einem „Generalversicherer“ gestaltet sich der Überblick über das Angebot diffuser. Das auf Breite angelegte Know-how kann nicht in gleicher Weise in die Tiefe gehen wie bei einem Spezialisten.

---

Rüdiger R. Burchardi, Vorstandsdirektor,  
Dialog Lebensversicherungs-AG

**GELD° Wie lange dauert es erfahrungsgemäß in etwa vom Antrag bis zur Polizze?**

RB Eine allgemeinverbindliche Aussage lässt sich hier nicht treffen, da es im Einzelfall sehr große Unterschiede geben kann. Sollten Informationen oder insbesondere ärztliche Unterlagen ausstehen, kann sich die fallabschließende Behandlung unter Umständen lange hinziehen, worauf das Unternehmen nur sehr begrenzt Einfluss hat. Generell lässt sich feststellen, dass die Dialog durch die Einführung der so genannten Schnellschiene die Polizzierungsdauer signifikant reduziert hat. Alle Anträge, die keine Rückfragen beim Vermittler bzw. beim Versicherungsnehmer erfordern, werden über diese geleitet und innerhalb eines einzigen Tages poliziert. Dies gilt mittlerweile für mehr als 50 Prozent aller eingehenden Anträge. Die Polizzierungsdauer hat sich damit insgesamt um rund 30 Prozent verkürzt.

**GELD° Thema finanzielle Risikoprüfung: Gerade junge Freiberufler, wie Rechtsanwälte oder Ärzte, haben zu Beginn ihrer Laufbahn zwar hohe Investitionen zu tätigen, brauchen Absicherung, können oft aber kein entsprechendes Einkommen nachweisen. Wäre hier nicht mehr Flexibilität von Versichererseite wünschenswert?**

RB Die Dialog legt großen Wert auf eine sorgfältige Risikoprüfung. Dies ist im Sinne der Versichertengemeinschaft und erspart Probleme im Leistungsfall. In der Berufsunfähigkeitsversicherung wird so vorgegangen, dass ohne Nachweis eine Jahrespension von maximal 18.000 Euro vereinbart werden kann. Bei Vorlage entsprechender Nachweise ist selbstverständlich eine auch deutlich höhere Pension versicherbar. Wir glauben, dass dies eine faire Lösung ist, die allen Interessen gerecht wird.

**GELD° Wie entwickelt sich Ihr Geschäft in Österreich? Hierzulande ist die Absicherung mittels privater Berufsunfähigkeitsversicherungen nicht so verbreitet.**

RB Sie haben recht, das Geschäft mit privaten Berufsunfähigkeitsversicherungen liegt auf

einem niedrigeren Niveau als in Deutschland. Immerhin haben wir als Dialog in Österreich aber Zuwachsraten von 25 Prozent p. a.

**GELD° Woher kommt Ihrer Meinung nach das geringere Bewusstsein für derlei Risiken in Österreich?**

Der Grund liegt in einer noch relativ schwach ausgeprägten Sensibilisierung der Bevölkerung und in der Tatsache, dass es bis dato eine gesetzliche Pensionsregelung für diese Fälle gibt. Allerdings ist die Höhe der Pension im Ernstfall gänzlich unzureichend, junge Leute haben aufgrund fehlender Versicherungszeiten gar keinen oder nur einen sehr geringen Anspruch. Private Vorsorge ist daher auch in Österreich das Gebot der Stunde.

**GELD° Auf das Argument „Prämien zu teuer“ wollten Sie mit einer altersabhängigen und damit risikoadäquaten Kalkulation reagieren. Vor allem Berufseinsteiger, Existenzgründer und junge Familien sollen so zu einem Berufsunfähigkeitsschutz gegen Beiträge kommen, die der Markt sonst nicht zu bieten hat. Wie wird dieses Angebot angenommen?**

RB Sie sprechen unser neues Produkt SBU-solution® an. Es wird altersgerecht und damit immer risikoadäquat kalkuliert. So kommen speziell junge Leute, die mangels finanzieller Reserven auf Sicherheit im Falle der Berufsunfähigkeit in besonderer Weise angewiesen sind, zu einem äußerst preiswerten, aber von Anfang an hochwertigen Schutz. Mit diesem Angebot, das hohe Pensionen zu niedrigen Beiträgen ermöglicht, treffen wir den Nerv der Zeit.

**GELD° Was ist, wenn der Versicherungsnehmer während der Vertragslaufzeit in finanzielle Schwierigkeiten gerät und deswegen Probleme mit der Beitragszahlung bekommt?**

RB Hier hilft unser Lebensphasenmodell, vorübergehende Engpässe zu überwinden. Dabei wird die Pension bei finanziellen Engpässen, wie bei Arbeitslosigkeit oder während der Elternzeit, auf das Mindestniveau reduziert und innerhalb von 24 bzw. 36 Monaten ohne erneute

Gesundheitsprüfung wieder auf das Ausgangsniveau angehoben.

**GELD° Wozu dient die so genannte Wiedereingliederungshilfe?**

Jedem Versicherungsnehmer ist nur zu wünschen, dass der Zustand der Berufsunfähigkeit nicht bis zum Pensionsalter andauert. Wenn der Versicherungsnehmer in der Lage ist, wieder eine berufliche Tätigkeit aufzunehmen, hilft die Dialog auch in einem solchen Fall. Der Versicherte erhält dann eine Wiedereingliederungshilfe in Höhe von sechs Monatspensionen (maximal 10.000 Euro).

**GELD° Die Differenz zwischen Brutto- und Nettobeitrag gibt dem Versicherer die Möglichkeit, die Beiträge bei Bedarf anzupassen. Kann sich der Versicherungsnehmer davor schützen?**

RB Ja, die Dialog räumt diese Möglichkeit in ihren Bedingungen optional ein. Anders als im Markt heute üblich, verzichtet die Dialog gegen eine geringe Mehrprämie auf das Recht zur Beitragserhöhung nach § 172 VersVG.

**GELD° Wie profitieren Vermittler von einer Zusammenarbeit mit der Dialog Lebensversicherung?**

RB Die 15.000 Vertriebspartner der Dialog in Deutschland und Österreich profitieren von top-gerateten, bedarfsgerechten Angeboten mit einem hervorragenden Preis/Leistungsverhältnis sowie einem exzellenten Service. Speziell im Fall der Vermittlung der Berufsunfähigkeitsversicherung SBU-solution® profitiert der Vertriebspartner zudem von der attraktiven Abschlussprovision ebenso wie von der Bestandspflegeprovision mit erhöhter Folgeprovision ab dem elften Vertragsjahr. Darüber hinaus stellt der so genannte BU-Service-Call für den Vermittler in der Antragsbehandlung eine große Hilfe dar: Sofort nach Eingang eines BU-Antrags erhält er eine telefonische Eingangsbestätigung zusammen mit einer qualifizierten Ersteinschätzung. Die Vertriebspartner der Dialog wissen diesen Service in einer komplexen Materie sehr zu schätzen. ◀