



## Martin Diebel

Vertriebsdirektor der  
Dialog Lebensversicherungs-AG

Martin Diebel, geboren 1967 in Salzgitter, begann seine berufliche Karriere 1987 als Mitarbeiter bei der Versorgungsberatung Niedersachsen in Hannover im Vertrieb von Bank- und Versicherungsprodukten.

1995 gründete er die Firma „Diebel & Partner Training und Beratung“, deren Tätigkeitsgebiete die Vermittlung

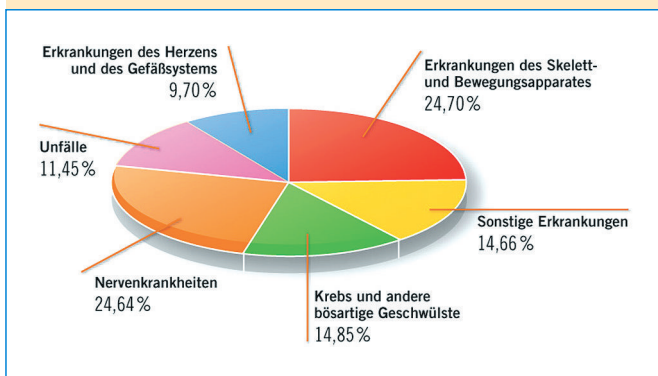
von Finanzprodukten sowie Training bei verschiedenen Bildungsträgern waren. 2001 wechselte er als Vertriebsbetreuer und Ausbilder zur Postbank-Versicherung. Seit 2003 ist Diebel als Vertriebsdirektor für Deutschland-Mitte bei der Dialog Lebensversicherungs-AG tätig.

## Niedrige Beiträge – hohe Renten

### SBU-solution® – die neue Berufsunfähigkeitsversicherung der Dialog

Berufsunfähigkeit hat sich zu einem gravierenden Problem in unserer Gesellschaft entwickelt. Fast jeder vierte Berufstätige scheidet heute wegen Berufsunfähigkeit vorzeitig aus dem Erwerbsleben aus. Dabei sind nicht, wie allgemein angenommen, Unfälle, sondern ganz überwiegend Krankheiten die Ursache. Psychische Erkrankungen und Erkrankungen des Skelett- und Bewegungsapparats haben sich mittlerweile vor Krebs zu den Hauptursachen entwickelt (siehe Abb., Quelle Morgen & Morgen, 3/2011).

Jedes Jahr stellen rund 400.000 Versicherte in Deutschland einen Antrag auf Erwerbsminderungsrente. Deren Höhe mit durchschnittlich 625 Euro für Männer und 569 Euro für Frauen ist zum Lebensunterhalt kaum ausreichend. Private Vorsorge ist daher dringend geboten.

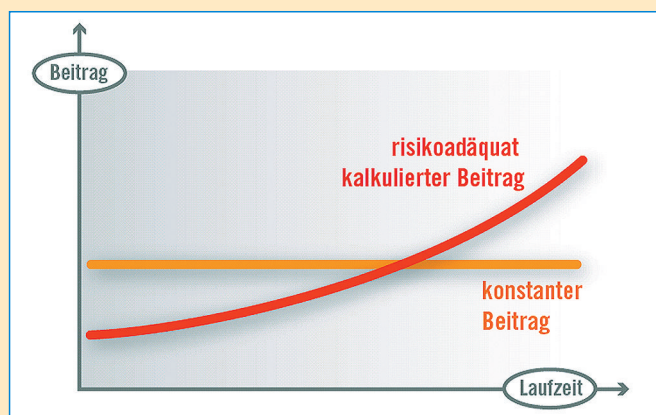


Eine Berufsunfähigkeitsversicherung sollte in jungen Jahren abgeschlossen werden. Maßgebend sind hierfür zwei Gründe: Der Absicherungsbedarf ist hoch, da in der Regel keine größeren finanziellen Reserven für den Ernstfall vorhanden sind. Und der Gesundheitszustand ist in den meisten Fällen einwandfrei, so dass im Gegensatz zum fortgeschrittenen Lebensalter die obligatorische Gesundheitsprüfung unproblematisch ist. Die knappe Kasse bringt indessen die Schwierigkeit mit sich, dass eine „normale“ Berufsunfähigkeitsversicherung nur schwer bezahlbar ist. So wird gegen besseres Wissen auf eine solche Absicherung oft verzichtet. Die Marktdurchdringung liegt in Deutschland bei lediglich 23 Prozent, was zugleich dem Vermittler ein enormes Potenzial eröffnet.

## Die Problemlösung der Dialog

Gemeinsam mit ihren Vertriebspartnern, wie es dem strategischen Ansatz des Augsburger Maklerversicherers entspricht, hat die Dialog die ideale Lösung aus diesem Problemfeld entwickelt. Bei dem vor einigen Monaten auf den Markt gebrachten neuen Produkt SBU-solution® wird der Beitrag altersabhängig und damit immer risikoadäquat kalkuliert. So kommen speziell Berufsanfänger, Existenzgründer und junge Familien zu einem Versicherungsschutz gegen Beiträge, die der Haushaltskasse entsprechen, die der Markt aber sonst nicht zu bieten hat.

Wie es der altersabhängigen Kalkulation entspricht, steigt der Beitrag mit den Jahren moderat an und erreicht nach rund zwanzig Jahren den „Breakeven“ einer Versicherung mit konstant kalkuliertem Beitrag (siehe Abb.). Dieser Prämienverlauf steht im Einklang mit der üblichen Einkommensentwicklung in unserer Arbeitswelt. Dazu kommt, dass der Versicherte in diesem Zeitraum – ohne Zinsgewinn – im Schnitt rund 5.000 Euro an Beiträgen einspart.



Die Dialog hat sich allerdings nicht mit der Erfahrungstatsache der mit dem Lebensalter steigenden Einkommen begnügt, sondern bei ihrer Produktentwicklung flexible Lösungen in den Tarif eingebaut. Jederzeit zur Hauptfälligkeit und ohne erneute Gesundheitsprüfung ist während der Vertragslaufzeit der Wechsel in den Tarif mit konstantem Beitrag möglich. Besonders interessant ist die Option, innerhalb von sechs Jahren nach Vertragsabschluss – ebenfalls ohne erneute Gesundheitsprüfung – in den Tarif mit konstantem Beitrag überzuwechseln und eine Rentendynamik im Leistungsfall, wählbar zwischen 1 und 5 Prozent, einzuschließen.

## 5-Sterne-Bedingungswerk

Die Tatsache begrenzter Finanzmittel bei jungen Leuten hat etliche Wettbewerber veranlasst, sog. Einsteigertarife auf den Markt zu bringen. Bei ihnen wird der günstige Preis jedoch durch zumeist gravierende Abstriche erkauft. So gibt es reduzierte Leistungen und Leistungsausschlüsse, fehlende Anschlussversicherung, Karenzzeiten und dergleichen mehr. Diese „Patentlösungen“ werden dem Bedarf der Versicherten nicht gerecht. Gerade junge Leute sind wegen allgemein fehlender finanzieller Reserven auf einen vollwertigen Schutz angewiesen. Die Dialog ist daher konsequent den Weg gegangen, allen ihren Versicherten einen hochwertigen Schutz gegen das gravierende Risiko Berufsunfähigkeit anzubieten – und zwar, wie es der Bedarf erfordert, von Anfang an.

SBU-solution<sup>®</sup> verfügt über ein Bedingungsmerkmal, das im Markt führend ist. Das renommierte Analysehaus Morgen & Morgen hat dem Tarif mit 5 Sternen („Ausgezeichnet“) seine Spitzenbewertung zuerkannt und diese Einstufung in einem stark geschrumpften Feld von Top-Anbietern jüngst bestätigt. Von Franke und Bornberg liegt die ebenfalls aktuell bestätigte Bewertung FFF („Hervorragend“), von Finanztest ein „Sehr gut“ vor. Von den Verbraucherschutzverbänden wird der altersabhängig kalkulierte Tarif als „intelligente Lösung“ empfohlen, um gerade jungen Menschen einen bedarfsgerechten Berufsunfähigkeitschutz zu ermöglichen.

Besonders hervorzuheben sind in dem Bedingungsmerkmal die Alleinstellungsmerkmale „Lebensphasenmodell“ und „Überbrückungshilfe“. Mit dem Lebensphasenmodell kann die Rente bei finanziellen Engpässen (Elternzeit, Arbeitslosigkeit etc.) auf die Mindestrente reduziert und anschließend ohne erneute Gesundheitsprüfung wieder auf das Ausgangsniveau angehoben werden. Bei der Elternzeit beträgt dieser Zeitraum 36 Monate, bei Arbeitslosigkeit 24 Monate, ohne Angabe eines Grundes sind es 12 Monate.

Eine Überbrückungshilfe wird in Höhe der Berufsunfähigkeitsrente über einen Zeitraum von max. sechs Monaten dann gezahlt, wenn der private Krankenversicherer die Krankentagegeldzahlung wegen Berufsunfähigkeit einstellt, die Leistungsprüfung beim BU-Versicherer, z.B. wegen ausstehender Unterlagen, aber noch nicht abgeschlossen ist. Stellt sich heraus, dass keine Berufsunfähigkeit vorliegt, muss die Überbrückungshilfe nicht an die Dialog zurückgezahlt werden.

Darüber hinaus gibt es noch weitere Bedingungs-Highlights. Hierzu gehört die Nachversicherungsgarantie bis zu 100 Prozent und bis max. 40.000 Euro Jahresrente. Sie kann ohne erneute Gesundheitsprüfung bei bestimmten Ereignissen wie Heirat, Geburt eines Kindes oder Karriere-sprung in Anspruch genommen werden. Bei Erhöhung des persönlichen Risikos des Versicherten während der Laufzeit, z.B. durch Berufswechsel oder Hobbys, ändert sich sein Beitrag nicht. Nimmt der Versicherungsnehmer eine neue berufliche Tätigkeit auf, zahlt die Dialog eine Wiedereingliederungshilfe in Höhe von sechs Monatsrenten (max. 10.000 Euro).

### Attraktive Optionen

Für den anspruchsvollen Kunden sind attraktive Optionen in den Vertrag integrierbar. Hier sind die zwischen 1 und 5 Prozent wählbare Rentendynamik im Leistungsfall, die Absicherung gegen Dread Disease in Höhe von sechs Monatsrenten oder die einmalige Zusatzzahlung in Höhe von zwölf Monatsrenten, z.B. zur Anschaffung eines Rollstuhls oder für den behindertengerechten Umbau der Wohnung, zu nennen. Und anders als im Markt heute üblich, verzichtet die Dialog gegen eine geringe Mehrprämie auf das Recht zur Beitragserhöhung nach § 163 VVG.

### Bestechende Vorteile für den Vermittler

Die hohe Qualität und der unschlagbar günstige Preis von SBU-solution<sup>®</sup> stellen für den Vermittler entscheidende Vorteile in der Beratung dar und gewährleisten die notwendige Haftungssicherheit. Der Vertriebs-

partner der Dialog profitiert zudem von der attraktiven Abschlussprovision ebenso wie von der Bestandspflegeprovision mit erhöhter Folgeprovision ab dem 11. Vertragsjahr. In der Antragsbehandlung stellt der BU-Service-Call für den Vermittler eine große Hilfe dar. Unmittelbar nach Eingang eines BU-Antrags erhält er eine telefonische Eingangsbestätigung mit einer qualifizierten Ersteinschätzung. Die Vertriebspartner der Dialog wissen diesen Service in einer komplexen Materie sehr zu schätzen.

### Hohes Marktpotenzial, ausgezeichnete Perspektiven

Die Einführung des altersabhängig kalkulierten Tarifs SBU-solution<sup>®</sup> im Herbst 2010 hat dem Geschäft der Dialog einen außerordentlichen Schub verliehen. Die Umsätze mit Berufsunfähigkeitsversicherungen stiegen gegenüber dem Vorjahr um rund 50 Prozent an. Das Wachstum beweist, dass in der Bevölkerung ein hoher Bedarf an dieser Absicherung besteht, die dem Lebenszyklus des Menschen am besten gerecht wird, und dass der Makler die Vorzüge dieses „intelligenten“ Produkts zu schätzen weiß. Für den Vermittler eröffnen sich ausgezeichnete Perspektiven.

Vertriebsdirektor Martin Diebel und seine Maklerbetreuer freuen sich auf das Gespräch mit Ihnen und entwickeln gern gemeinsam Lösungen zur Absicherung der biometrischen Risiken Berufsunfähigkeit, Erwerbsunfähigkeit und Todesfall.

#### Rechenbeispiel SBU-solution<sup>®</sup>

25-jähriger Mann, Betriebswirt (Berufsg. 1), Jahresrente 18.000 Euro (monatlich 1.500 Euro), Endalter 65 Jahre:

Monatsbeitrag (im 1. Jahr) **25,17 Euro**

Vergleichbare Tarife mit konstantem Beitrag kosten mehr als das Doppelte (im Marktschnitt der führenden Anbieter **58 Euro**).

Entsprechend der risikoadäquaten Kalkulation steigen die Beiträge im Laufe der Jahre moderat an. Nach 21 Jahren liegt der Beitrag auf gleicher Höhe wie bei fester Kalkulation.

**Ersparnis** für den Versicherungsnehmer in dieser Zeit: **über 4.800 Euro**

**Dialog:**  
Lebensversicherungs-AG