

- aus assekuranz und allfinanz
- informationen montags und donnerstags

Produkte und Profile

Produktverbesserungen und innovative Makler-Services

31. Oktober 2011 - Mit Produktverbesserungen und innovativen Services kann die Dialog Lebensversicherungs-AG, Augsburg, bei ihren Vertriebspartnern, den Maklern, punkten. Ganz neu ist auch der Medical Home Service, der die Antragsstellung erheblich beschleunigt.



Die Dialog Lebensversicherungs-AG (www.dialog-leben.de) ist zufrieden mit der Wachstumsentwicklung im laufenden Jahr. „Die Dialog Leben hat vor allem im Bereich der Berufsunfähigkeitsversicherungen einen Zuwachsraten im hohen zweistelligen Bereich erzielt“, sagte Vertriebs-Vorstand **Rüdiger R. Burchardi (Foto)** bei einem Pressegespräch während der Deckungskonzept-Messe (DKM) in Dortmund. Basis für diese positive Entwicklung sei der vor einem Jahr eingeführte Erfolgstarif SBU-solution®. Dank dessen altersgerechter und damit risikoadäquater Kalkulation würden speziell Berufsanfänger, Existenzgründer und junge Familien zu einem hochwertigen Berufsunfähigkeitsschutz gegen Beiträge kommen, die der Markt sonst nicht zu bieten habe. Die Dialog hatte auf der Basis neuester Risikoerkenntnisse über 200 Berufe angepasst und besser eingestuft hat. Die Versicherungsnehmer profitieren hiervon in Form günstigerer Prämien.

Die Dialog Lebensversicherung, die sich bisher mit der Absicherung biometrischer Risiken einen Namen machte, wird laut Rüdiger Burchardi demnächst mit einer neuen Pfliegerrente Produkt in den Markt kommen. Bisher hatte der Augsburger seinen Schwerpunkt auf die Risiken Todesfall und Berufsunfähigkeit gelegt. Wie das neue Pflegeprodukt aussehe und funktioniere, wollte Burchardi noch nicht verraten.

Bedarfsrechner-Apps und Webinare

Die Unterstützung ihrer Vertriebspartner ist laut Burchardi für die Dialog ein weiteres zentrales Anliegen, wobei zunehmend auf digitale Technik gesetzt werde. Als Vorreiter in diesem Bereich hatte die Dialog eigenen Angaben zufolge vor wenigen Monaten zum Download auf ihren mobilen Internet-Auftritt Bedarfsrechner-Apps entwickelt. Mit ihnen können die Vermittler Versorgungslücken im Berufsunfähigkeits- und Todesfallschutz unkompliziert ermitteln und auch die Angebotserstellung über den verlinkten Online-Tarifrechner schließen. Von den Vertriebspartnern werde dieses neue Tool zunehmend genutzt. Bisher auf Deutschland beschränkt, soll dieser Bedarfsrechner Ende November auch für die österreichische Maklerschaft zur Verfügung stehen - unter Berücksichtigung landesspezifischer Besonderheiten.

Die Services der Dialog Leben für ihre Vertriebspartner



Die Dialog Leben hat laut Rüdiger R. Burchardi Online-Schulungen und -Roadshows als eines der ersten Versicherungsunternehmen eingeführt. Es ermögele Vertriebspartnern, Informationen rasch und kostengünstig via Bildschirm und Telefon über Angebote, Neuentwicklungen und Serviceleistungen abzurufen. Jetzt gehe das Unternehmen einen Schritt weiter und führe mit so genannten Webinaren Fernsehqualität in der Kommunikation mit dem Vertriebspartner ein. Im firmeneigenen Studio stehen Vertreter des Hauses als Referenten und Gesprächspartner zur Verfügung und sind so als Person live erlebbar.

Medical Home Service statt Arztbesuch

Bekanntlich verlangen hochsummierte Lebensversicherungs-Verträge umfangreiche

medizinische Unterlagen. Erstellung und Lieferung sind zumeist sehr zeitraubend. Oft vergehen viele Wochen, bis die ärztliche Untersuchung erfolgt ist und alle erforderlichen Unterlagen vorliegen. Die erwünschte Policierung verzögert sich in einem für alle Beteiligten - Kunde, Vermittler, Versicherer - äußerst unbefriedigendem Ausmaß. Um hier zu einer durchgreifenden Verbesserung zu kommen, hat die Dialog beschlossen, den seit neuestem angebotenen „Medical Home Service“ in Anspruch zu nehmen.

Bei diesem Service braucht der Kunde keinen Arzt mehr aufzusuchen, sondern erhält nach vorheriger Terminabsprache zu Hause Besuch von einer examinierten Krankenschwester. Nach Unterzeichnung der Schweigepflicht- und

Einwilligungserklärung führt die Krankenschwester das Interview mit dem Kunden und füllt den Fragebogen aus, wobei bei positiven Antworten ergänzende Ausführungen zu machen sind. Mit beider Unterschriften wird diese Unterlage bestätigt. Darauf - so berichtet die Dialog Leben - folgt die eigentliche Untersuchung, die aus dem Messen der Körpergröße und des Gewichts, einer Blutdruckmessung, Blutabnahme und Urinprobe besteht. Die Unterlagen werden anschließend gleich an den Versicherer weitergeleitet.

Erhebliche Beschleunigung des Antrag-Verfahrens

Der Vorteil des Medical Home Service besteht den Angaben zufolge in einer erheblichen Beschleunigung des Antrag-Verfahrens. Für den Kunden sei der häusliche Service wesentlich bequemer. Der Einsatz des speziell geschulten Fachpersonals bietet demnach für alle Seiten Vorteile. Die Untersuchung verspreche eine gute Qualität und Vollständigkeit aufgrund klarer Angaben und unmittelbarer Rückfragemöglichkeit. Die Krankenschwester könne von neutraler Seite einen persönlichen Eindruck des Kunden gewinnen und weitergeben. Die Übermittlung der Ergebnisse an den Versicherer soll ohne Zeitverzug erfolgen.

Zeitgewinn ist gravierend

„Der Zeitgewinn durch den Medical Home Service ist gravierend“, sagte Rüdiger R. Burchardi. Nach maximal fünf Tagen sei die Gesundheitsprüfung via Medical Home Service komplett abgeschlossen, in Einzelfällen sogar schon nach einem Tag. Das Ergebnis besteht, so wie es sich alle Beteiligten wünschen, in einer schnellen Policierung. Burchardi: „Der Medical Home Service wurde von der Dialog gründlich getestet, die Ergebnisse waren außerordentlich zufrieden stellend. Nach entsprechender Information der Vertriebspartner wird der flächendeckende Einsatz in Deutschland und Österreich vorbereitet.“

Marktforschungsergebnisse bestätigen starke Marktposition

Hartwig Haas (Foto), Leiter Vertrieb/Marketing bei der Dialog Leben stellte im Gespräch mit Journalisten während der DKM die neuesten Marktforschungs-Resultate für den Augsburger Versicherer vor. In der aktuellen Makler-Studie wurde deutlich, dass die Dialog im Wettbewerbsvergleich der Maklerversicherer in den Punkten Spezialisierung auf bestimmte Risiken, gutes Preis-Leistungs-Verhältnis und Lieferung verständlicher Produktinformationen den Spitzenplatz belegt.



Top-3-Werte erreicht die Dialog in den Punkten

- innovative Produkte mit Alleinstellungsmerkmalen,
- gute Erreichbarkeit über alle Informationskanäle,
- schnelle Antragsabwicklung sowie
- schnelle und korrekte Provisionszahlung.

Über dem Durchschnitt anderer Makler-Versicherer

In den Transfer-Raten der Verkaufskette zwischen Bekanntheitsgrad und Vermittlung liegt die Dialog Leben den Angaben zufolge über dem Durchschnitt anderer Makler-Versicherer. Gegenüber der letzten Befragung im Jahr 2009 haben sich in allen Kriterien vom Bekanntheitsgrad über Erfahrung/Kenntnis, Relevant Set, First Choice bis hin zur Vermittlung nochmals Verbesserungen ergeben, die zum Teil deutlich ausfallen. (db / www.bocquel-news.de)

Achtung Copyright: Die Inhalte von bocquel-news.de sind nach dem Urheberrecht für journalistische Texte geschützt. Die Artikel sind ausschließlich zur persönlichen Lektüre und Information bestimmt. Abdrucke und Weiterverwendung - beispielsweise zum kommerziellen Gebrauch auf einer anderen Homepage/Website oder Druckstücken - sind nur nach persönlicher Rücksprache mit der Redaktion (info@bocquel-news.de) gestattet.
