

Sonderthemen

Riester & Rürup
Vermögensverwaltende Fonds

Makler im Gespräch

Green Life GmbH
Ökologie und Ethik

Peter Weiß, MdB

Interview zur staatlich
geförderten Altersvorsorge

„Wettbewerbsvorteil in der BU-Versicherung“

Rüdiger R. Burchardi, Vorstand der
Dialog Lebensversicherungs-AG



„Wettbewerbsvorteil in der BU-Versicherung“



Die Dialog Lebensversicherung sieht sich aufgrund ihres Wachstums in der Spezialisierung auf biometrische Risiken bestätigt. Als weiteren Pluspunkt verbucht sie die Individualität in der Maklerbetreuung. Anfang kommenden Jahres wird das Produktportfolio um eine Pflegeversicherung ergänzt.



Interview mit **Rüdiger R. Burchardi**,
Vorstand der Dialog Lebensversicherungs-AG

AssCompact Herr Burchardi, auch wenn die offiziellen Geschäftszahlen noch ausstehen, können Sie uns sicherlich einen kurzen Rückblick auf das Jahr 2011 geben.

Rüdiger R. Burchardi Das Geschäftsjahr 2011 ist für uns wiederum sehr gut gelaufen. Wir haben in einem schwierigen Umfeld alle unsere Ziele erreicht. Insbesondere die Berufsunfähigkeitsversicherung hat sich weiter etabliert, was auf die Ausrichtung auf eine risikoadäquate BU zurückzuführen ist.

AC Glauben Sie, dass der Trend zur Arbeitskraftabsicherung weiter anhält?

RB Ja, der Trend ist in Deutschland sehr deutlich zu erkennen. Die Zuwachsraten in der BU sind hoch. Und ich darf sagen, dass wir hier den Markt um ein Vielfaches übertreffen. Das hängt natürlich auch mit unserem Geschäftsmodell zusammen. Unser Schwerpunkt liegt auf biometrischen Risiken und so können wir uns sehr stark auf das Thema BU fokussieren.

AC Die Spezialisierung der Dialog ist also ein Vorteil?

RB Die Spezialisierung ist für die Dialog von entscheidender Bedeutung. So hatten wir, als es in der Finanzkrise eine Verschiebung hin zum BU-Geschäft gab, ganz klar einen

Wettbewerbsvorteil. Unser Geschäftserfolg hat zahlreiche Konkurrenten ermuntert, sich ebenfalls als biometrische Versicherer zu positionieren. Heute tummelt sich eine Vielzahl von Anbietern in diesem Segment. Aber wir haben deshalb keine Probleme, weil wir in der Konstellation unserer Tarife deutlich weiter sind als der Wettbewerb.

AC Lassen Sie uns, bevor wir zu den Produkten kommen, über die Herabstufung des Finanzstärke-Ratings durch Fitch sprechen. Wie sehr trifft Sie das?

RB Es hat viele Vorteile, wenn man in einen großen Konzern integriert ist – so wie das bei der Dialog der Fall ist. Die Neubewertung von Fitch brachte eine Herabstufung der Generali-Gruppe – deshalb ist auch die Dialog betroffen. Aber das neue Rating wird für uns keine Auswirkungen haben, mit A- verfügen wir nach wie vor über eine sehr gute Bewertung. Die Unterschiede zwischen A- und A+ sind marginal, A bedeutet in jedem Falle „starke Finanzkraft“. Die Dialog ist ein kerngesundes Unternehmen. Das ist die wesentliche Aussage für die Zusammenarbeit mit dem Versicherungsmakler. Wichtiger als Finanzratings sind für ihn unsere Produktratings. Hier ist es entscheidend, fünf Sterne und ein Triple F vorweisen zu können.

AC Haben Sie Befürchtungen, dass die Dialog Versicherung vielleicht eines Tages im Konzern aufgeht?

RB Nein. Auch wenn unsere Schwesterunternehmen ebenfalls BU-Produkte anbieten, bestehen große Unterschiede zu den Dialog-Produkten. Es gibt keine Kannibalisierungseffekte. Unsere Tarife sind zudem sehr auskömmlich kalkuliert. Wir haben niedrige Stornoquoten und niedrige Abschlusskosten. Unsere Positionierung innerhalb der deutschen Generali-Gruppe ist die des einzigen reinen Maklerversicherers. Solange wir diese Rolle so erfolgreich wie bisher wahrnehmen, gibt es keinen Grund für Änderungen.