

Pressemitteilung

DKM 2014: Dialog präsentiert weitere Optimierungen bei biometrischen Versicherungen

- **Risikolebensversicherungen in vielen Kombinationen jetzt günstiger**
- **Arbeitskraftabsicherung mit vielen Verbesserungen**
- **2015 im Zeichen der Digitalisierung**

Dortmund, 29. Oktober 2014. Die Dialog Lebensversicherungs-AG präsentiert sich als erfolgreicher Spezialversicherer für biometrische Risiken. Wie Oliver Brüß, Sprecher des Vorstands der Dialog, anlässlich eines Pressegesprächs während der diesjährigen DKM feststellte, war – nach einer kontinuierlichen Aufwärtsentwicklung in den Vorjahren – 2013 das bisher beste Jahr in der Unternehmensgeschichte. Die Beitragseinnahmen stiegen um 5,6% von 230,9 Mio. Euro auf 243,7 Mio. Euro an. Maßgeblich hierfür war das starke Neugeschäft mit Wachstumsraten von 4,9% im laufenden Beitrag und 17,1% in der Stückzahl. Im Januar 2014 wurde im Bestand die Zahl von 400.000 Verträgen überschritten.

Wichtige Produktverbesserungen

Pünktlich zur DKM stellt die Dialog viele Produktverbesserungen vor, die ab dem 1. Januar 2015 gelten und für Makler und Endkunden deutliche Vorteile bringen. Die Neukalkulation der Tarife erfordert die Berücksichtigung einzelner Regelungen des Lebensversicherungsreformgesetzes (LVRG), die ebenfalls zum 1. Januar 2015 in Kraft treten. „Das neue Gesetz“, so Vorstandssprecher Brüß, „wird für die Versicherungswirtschaft und ihre Kunden erhebliche Einschnitte bringen. Bei der Dialog als reinem biometrischen Versicherer werden sich die Auswirkungen auf das Unternehmen, die Vermittler und die Endkunden allerdings in engen Grenzen halten.“

In der Risikolebensversicherung RISK-vario® wird das LVRG im Schnitt keinen spürbaren Einfluss auf die Prämien haben. In einigen der möglichen Alters-/Laufzeitkombinationen wird sich ab 1. Januar 2015 das schon bisher hervorragende Preis-Leistungs-Verhältnis weiter verbessern. Dies gilt für den Tarif mit konstantem Summenverlauf und noch stärker für die fallenden Tarife wie „RISK-vario® Finanzierung“, dem idealen Tarif zur Absicherung einer Baufinanzierung. Zu Provisionsänderungen wird es nicht kommen.

In der Dialog-Berufsunfähigkeitsversicherung mit ihren Tarifen SBU-professional und SBU-solution® wird es durch das LVRG zu moderaten Preisanpassungen kommen, die Provisionen bleiben dagegen unverändert. Dafür wird die Dialog zum 1. Januar 2015 Verbesserungen einführen, die den Invaliditätsschutz noch sicherer machen. Statt wie bisher fünf wird es zukünftig acht Berufsgruppen geben, um eine differenzierte Preisgestaltung zu ermöglichen und damit mehr Prämienerechtigkeit zu erzielen. Neu bei den Produktfeatures ist, dass es Leistungen bereits ab einem Pflegepunkt gibt.

Die Erwerbsunfähigkeitsversicherung SEU-protect® der Dialog ermöglicht eine Absicherung von Personen mit Berufen, die in der Berufsunfähigkeitsversicherung nur gegen sehr hohe Prämien oder gar nicht zu versichern sind. Auch hier wird die Zahl der Berufsgruppen erweitert, und zwar von drei auf vier. Neu ist, dass das erweiterte Lebensphasenmodell mit Beitragsbefreiung bei finanziellen Engpässen, das vor einiger Zeit in der Berufsunfähigkeitsversicherung eingeführt wurde, jetzt auch in der Erwerbsunfähigkeitsversicherung gilt. Verkürzt wird der Prognosezeitraum auf jetzt nur noch sechs Monate. Bei den Optionen können die Dread-

Disease-Option und die Pflegerentenooption (letztere nur in Deutschland) auch in der Erwerbsunfähigkeitsversicherung gewählt werden. Mit diesen Verbesserungen wird die Erwerbsunfähigkeitsversicherung der Dialog noch attraktiver und zu einer wichtigen Alternative zur Berufsunfähigkeitsversicherung.

Seit Mai 2014 bietet die Dialog auch eine Pflegerentenversicherung an. Sie sichert die Lebensqualität im Pflegefall und schützt zugleich privates Vermögen, das angesichts der hohen Pflegekosten und der gesetzlichen Regelungen bei Pflegebedürftigkeit gefährdet ist. Der Markt für Pflegeversicherungen ist derzeit noch gering entwickelt, die Dialog ist mit ihrem 5-Sterne-Produkt für eine steigende Nachfrage bestens gerüstet.

Ganz im Zeichen der Digitalisierung – Weiterentwicklung des Service für die Vertriebspartner

Effizienz, Schnelligkeit und Flexibilität sind die Markenzeichen des Service der Dialog. Produkt- und Angebots-Hotline, rasche Policierung dank Schnellschiene (innerhalb von 24 Stunden) und Medical Home Service (innerhalb weniger Tage bei hochsummierten Verträgen) oder der BU-Service-Call zur Unterstützung der Vermittler im Antragsverfahren sind Paradebeispiele für außerordentliche Serviceleistungen.

Das Jahr 2015 wird für die Dialog ganz im Zeichen der Digitalisierung aller maklerrelevanten Vertriebsprozesse stehen. Das bedeutet, dass die Vertriebspartner alle Geschäftsabläufe vor, bei und nach einem Versicherungsabschluss schnell, einfach, jederzeit und von jedem Endgerät aus erledigen können. Das Thema Digitalisierung wird in einem konzernübergreifenden Projekt der Generali Deutschland bearbeitet. Die Dialog wird ihren Vertriebspartnern in Zukunft Prozesse und Services über die gesamte Wertschöpfungskette des Antragsprozesses bereitstellen.

Die Dialog Lebensversicherungs-AG ist d e r Spezialversicherer für biometrische Risiken. Mit ihren bedarfsgerechten Produkten Risikolebensversicherungen, Berufs- und Erwerbsunfähigkeitsversicherungen sowie Pflegeversicherungen sichert sie die Risiken Todesfall, Invalidität und Pflegebedürftigkeit ab. Von den führenden Rating-Agenturen werden die Produkte immer wieder mit Bestnoten bewertet. Als Maklerversicherer zählt das Unternehmen zu den größten Risikolebensversicherern am deutschen und österreichischen Markt.