

Pressemitteilung

Dialog mit klarem Auftrag:

Der biometrische Risikoversicherer für die Generali in Deutschland

- **Alleiniger Anbieter des Konzerns im Maklermarkt für Lebensversicherungsprodukte im Retailbereich**
- **Geeignete Strukturen für wachsendes Geschäft geschaffen**
- **Dialog startet im Dezember 2016 mit Generali Vitality-Produkten für den Maklermarkt als erstes Unternehmen**
- **Hohe Maklerzufriedenheit**

Dortmund, 26. Oktober 2016. Die Dialog Lebensversicherungs-AG ist seit vielen Jahren auf der Erfolgsspur. Zum vierten Mal in Folge wurde im Geschäftsjahr 2015 ein Rekordergebnis eingefahren, wobei die Steigerungsraten die des Vorjahres noch einmal übertrafen. Basis für das starke Wachstum war erneut das erfolgreiche Neugeschäft. In einem um 2,6% rückläufigen Lebensversicherungsmarkt (ohne Pensionskassen und -fonds) stieg der laufende Jahresbeitrag der Dialog um 8,8% auf 31,2 Mio. Euro, die Zahl der eingelösten Versicherungsscheine nahm um 8,1% auf 44.395 zu. Das starke Neugeschäft führte zu einem kräftigen Bestandswachstum: Der laufende Beitrag stieg um 5,9% auf 273,8 Mio. Euro, die Stückzahl um 5,2% auf 438.215. Als Folge des Bestandswachstums konnte die Dialog auch ihre Beitragseinnahmen deutlich steigern: Sie legten um 5,5% auf 269,6 Mio. Euro zu. Damit gehört die Dialog zu den wenigen Lebensversicherern, die im Jahr 2015 umsatzmäßig gewachsen sind.

In der Risikolebensversicherung, dem Hauptgeschäftsfeld der Dialog, führte das kräftige Neugeschäftswachstum zu einem Marktanteilsanstieg von 7,41% auf 8,25%. In dem für die

Dialog entscheidenden Maklermarkt beträgt der Anteil 22,9%, was der Marktführerschaft entspricht. Ein Indiz für das Vertrauen der Kunden ist auch die durchschnittliche Höhe der Versicherungssumme, die in der Risikoversicherung von 153.960 Euro auf 160.162 Euro stieg und damit erheblich über dem Marktdurchschnitt von 119.735 Euro liegt.

Neuer Konzernauftrag mit alleiniger Verantwortung für die Dialog

Bisher boten mit den Generali Versicherungen in München und der Dialog in Augsburg zwei Gesellschaften der Generali in Deutschland Lebensversicherungsprodukte im Retailbereich des Maklermarkts an. Im Rahmen der strategischen und organisatorischen Neuaufstellung des Konzerns in Deutschland fiel nach sorgfältiger Analyse die Entscheidung, der Dialog die alleinige Verantwortung für das Geschäft zu übertragen. Bei dieser Entscheidung haben die starke Marktposition der Dialog, ihre Fokussierung auf biometrische Risiken, ihr dauerhafter wirtschaftlicher Erfolg und die hohe Qualität der Produkte eine maßgebliche Rolle gespielt.

Die Dialog hat sofort begonnen, geeignete Strukturen zu schaffen, um den gestiegenen Anforderungen und dem zu erwartenden Geschäftszuwachs zu entsprechen. In Deutschland wurde der Vertrieb, der unter der Leitung des Generalbevollmächtigten Olaf-Axel Engemann steht, im Außendienst neu strukturiert und personell ausgebaut. Die Organisationsdirektoren Guido Werner und Stephan Visel verantworten das Geschäft mit den Key Accounts in den Regionen Deutschland-Nord und Deutschland-Süd. Organisationsdirektorin Ute Thoma ist für das Geschäft mit den Breitenmaklern deutschlandweit zuständig. In Österreich hat Direktor Willi Bors Mitte September dieses Jahres die Leitung übernommen und seine neue Organisation bereits mit Key Account Managern und Maklerbetreuern vervollständigt. Im Vertriebs-Innendienst, der unter der Leitung von Hartwig Haas steht und beide Länder betreut, wurde als neue Organisationseinheit das Vertriebs-Service-Center geschaffen. Zu seinen wichtigsten Aufgaben gehört die Unterstützung des Außendienstes auf der Basis der Telefonie, von Online-Roadshows und Webinaren. Die Maklerverbindungen, die nur wenige Verträge produzieren, werden direkt vom Vertriebs-Service-Center betreut.

Neu: Einführung von Generali Vitality im Maklermarkt

Als erster Maklerversicherer in Europa führt die Dialog das innovative Generali Vitality-Programm in Verbindung mit einer Risikolebensversicherung im Markt ein. Der Einführungsstermin wird Mitte Dezember liegen. Im zweiten Quartal 2017 wird die Kombination aus Berufsunfähigkeitsversicherung und Generali Vitality folgen. Ziel des Generali Vitality-Programms ist es, Kunden darin zu unterstützen, durch Vorsorge, gesunde Ernährung, Fitness und Bewegung zu einer gesünderen Lebensweise zu kommen. Das gesundheitsbewusste Verhalten wird durch Rabatte bei der Versicherungsprämie belohnt. Durch individuelle Ziele, Übungen und Ernährungsempfehlungen werden die Kunden auf ihrem persönlichen Weg

unterstützt. Für jede Aktivität erhält der Kunde Generali Vitality-Punkte. Die Anzahl der Punkte definiert seinen Status, der von Bronze über Silber und Gold bis zu Platin gesteigert werden kann. Der Status wiederum ist entscheidend für den Preisnachlass bei den Versicherungsprämien, den der Kunde für sein gesundheitsbewusstes Verhalten erhält.

Auch für den Makler bieten die mit Generali Vitality kombinierten Tarife zahlreiche Vorteile. Die Zielgruppe junger, sportbegeisterter und gesundheitsbewusster Menschen ist ideal für den Abschluss einer Risikoversicherung. Das Generali Vitality-Programm bietet dem Makler die Möglichkeit einer permanenten Kundenansprache und damit des Cross-Sellings. Die Prämienrabatte erleichtern den Vertragsabschluss: Die Einstiegsprämie ist 7% günstiger als beim Normaltarif, im Gold- und Platinstatus sinkt sie nochmals um bis zu 11%.

In den kommenden Monaten wird die Dialog ihre Berufsunfähigkeitsversicherung stark in den Vordergrund stellen. Der hohen Qualität dieses Produkts entspricht noch nicht der Bekanntheitsgrad bei den Maklern, so dass Information und Aufklärungsarbeit gefordert ist. Das „BU-Gesamtpaket“ der Dialog umfasst alle notwendigen Features und Services, damit der Makler für seine Kunden den individuell passenden, bestmöglichen Versicherungsschutz generieren kann.

Dialog hat bei Maklern einen exzellenten Ruf

Bei allen repräsentativen Befragungen belegt die Dialog mit ihrem Hauptgeschäftsfeld Risikolebensversicherungen stets Platz 1 als wichtigster Geschäftspartner des Maklers. Ob AssCompact Trends, das experten-netzwerk oder jetzt zur DKM wieder procontra – stets wird die Dialog zu „Maklers Liebling“ gekürt.

Aber auch eigene Untersuchungen fördern ein positives Bild zutage. Die konzernweite Maklerbefragung 2016 kommt zu sehr erfreulichen Ergebnissen: 99% der Makler bewerten die Dialog mit „ausgezeichnet“ bis „gut“. 62% (+9 Indexpunkte gegenüber Vorjahr) der Makler gehen davon aus, dass das Geschäft mit biometrischer Absicherung zunehmen wird. 94% (+8 Indexpunkte gegenüber Vorjahr) der Makler prognostizieren ein konstantes oder zunehmendes Geschäft mit der Dialog. 50% (+19 Indexpunkte gegenüber Vorjahr) würden die Dialog weiterempfehlen. Damit liegt das Unternehmen unter den Top-3 der Lebensversicherer.

Die Dialog Lebensversicherungs-AG ist d e r Spezialversicherer für biometrische Risiken. Die Hauptproduktplattformen sind Risikolebensversicherungen, Berufsunfähigkeitsversicherungen, Erwerbsunfähigkeitsversicherungen und Pflegerentenversicherungen. Von den führenden Analysehäusern werden die Produkte immer wieder mit Bestnoten ausgezeichnet. Als Maklerversicherer zählt das Unternehmen zu den größten Risikolebensversicherern am deutschen und österreichischen Markt, bei Umfragen wird es regelmäßig auf Platz 1 als wichtigster Geschäftspartner gesetzt. Die Dialog gehört zur internationalen Generali Group. Mit rund 17,8 Milliarden Euro Beitragseinnahmen und mehr als 13,5 Millionen Kunden ist die Generali der zweitgrößte Erstversicherungskonzern auf dem deutschen Markt.