

25.10.2017

PRESSEMITTEILUNG

Dialog – der Maklerversicherer der Generali in Deutschland

- Verantwortung für das gesamte Maklergeschäft
- Weiteres Wachstum in einem rückläufigen Markt
- Generali Vitality jetzt auch in der Kombination mit Berufsunfähigkeitsversicherung der Dialog
- Hohe Finanzstärke

Pressekontakt

Stefan Göbel
Leiter Externe Kommunikation
T +49 (0) 89 5121-6100

Dirk Brandt
Externe Kommunikation
T +49 (0) 89 5121-2257

Dr. Hans-Jürgen Danzmann
Unternehmenskommunikation Dialog
T +49 (0) 7761 2710

presse.de@generali.com

Generali Deutschland AG
Adenauerring 7
D-81737 München

www.generali.de

Twitter: @GeneralIDE

Dortmund – Die Dialog Lebensversicherungs-AG präsentiert sich auch in diesem Jahr auf der DKM als der biometrische Maklerversicherer der Generali in Deutschland. Die exklusive Präsenz auf der Leitmesse für den unabhängigen Vertrieb entspricht der zunehmenden Bedeutung der Dialog innerhalb der Generali in Deutschland. Unter der Marke Dialog wird künftig das gesamte Maklergeschäft, also auch das Sachgeschäft, angesiedelt sein. **Michael Stille, Vorstandsvorsitzender der Dialog**, betont: „Die Dialog in ihrer Fokussierung auf den Makler war bisher ausschließlich als Spezialversicherer für biometrische Risiken tätig und darin sehr erfolgreich. Die Konzentration aller Aktivitäten in diesem Vertriebskanal auf eine starke Marke stellt eine überzeugende Lösung für alle Marktbeteiligten dar.“

DAS FÜNFTE REKORDJAHR IN FOLGE

Entgegen dem Negativtrend der Lebensversicherungsbranche (-1,8% in der Stückzahl) konnte die Dialog ihr Neugeschäft im Jahr 2016 weiter ausbauen. Trotz Absenkung der Bruttoprämien als verbraucherfreundliche Maßnahme konnten Stückzahl und Versicherungssumme deutlich gesteigert werden.

Das gute Neugeschäft führte zu einem erfreulichen Bestandwachstum, die Stückzahl der Verträge stieg von 438.215 auf 461.543. Als Folge des Bestandwachstums erhöhten sich die Bruttobeitragseinnahmen um 4,6% auf 281,8 Mio. €. Der gesamte Lebensversicherungsmarkt musste hier hingegen ein Minus von 1,7% hinnehmen.

Der Geschäftserfolg der Dialog erstreckte sich auf alle Produktbereiche, also auf die Risikolebensversicherung und auf die Invaliditätsabsicherung: In der Risikolebensversicherung stieg die Stückzahl der eingelösten Versicherungsscheine um 3,4%, in der Berufsunfähigkeitsversicherung nahm

sie um 22,9% zu. Die Erwerbsunfähigkeitsversicherung spielt im Markt insgesamt und bei der Dialog bisher noch eine untergeordnete Rolle.

GENERALI VITALITY-PRODUKTE FÜR DEN MAKLERMARKT

Im Rahmen der Smart-Insurance Offensive der Generali Deutschland hat die Dialog als erster Lebensversicherer im Maklermarkt Anfang 2017 Generali Vitality-Produkte eingeführt: Es handelt sich hierbei um die Kombination der Dialog- Risikolebensversicherung RISK-vario® als Normal- und als Premiumtarif mit Generali Vitality. Im Juni 2017 folgte in einem zweiten Schritt die Markteinführung der Berufsunfähigkeitsversicherung SBU-professional in der Kombination mit Generali Vitality.

Generali Vitality ist ein Gesundheitsprogramm, das das gesundheitsbewusste Verhalten von Versicherten fördert, um ihre Lebensqualität und ihre Gesundheit zu verbessern. Der Kunde wird belohnt, wenn er sich körperlich betätigt, gesund ernährt oder regelmäßig zu Vorsorgeuntersuchungen geht. Diese Belohnung besteht in einem Upfront-Discount bei Antritt der Mitgliedschaft, Prämienrabatten sowie stark vergünstigten Einkaufsmöglichkeiten in den Bereichen Sportartikel, Reisen, Kaufhäuser und gesunde Lebensmittel. Die Teilnahme an dem Gesundheitsprogramm ist freiwillig, die Produkte der Dialog ohne Vitality werden auch weiterhin angeboten. Die Philosophie von Generali Vitality überzeugt – auch wegen ihrer Türöffner-Funktion – immer mehr Makler.

DIGITALE AUSRICHTUNG DER MAKLERSERVICES

In der Umsetzung ihrer Digitalisierungsstrategie forciert die Dialog die konsequente digitale Ausrichtung aller Maklerservices. Dies betrifft alle Beratungs-, Tarifierungs-, Signatur- sowie Verkaufs- und Administrationsprozesse. Für die Vertriebspartner wurde zum Austausch digitaler Dokumente eine BiPRO-Schnittstelle eingerichtet. BiPRO („Brancheninstitut für Prozessoptimierung“) verfolgt das Ziel, unternehmensübergreifende Geschäftsprozesse zu automatisieren und die Arbeitsschritte zwischen Vermittler und Versicherer zu normieren. Für ihre Vertriebspartner hat die Dialog ein Portal eingerichtet, über das sich Makler rasch über jeden kundenbezogenen Schriftwechsel informieren können. Per Knopfdruck können Nachrichten und Dokumente abgerufen und GDV-Daten bereitgestellt werden.

Um den Vertrieb der Generali Vitality-Produkte zu forcieren und den Makler in der Bindung an seine Kunden zu stärken, hat die Dialog einen Vitality-Vorteilsrechner entwickelt. In einem systematischen Prozess kann der Makler durch Eingabe gesundheitsbezogener Daten den Vitality-Status des Kunden feststellen und auf dieser Basis dessen persönliche Vorteile einer Mitgliedschaft ermitteln.

HOHE SOLIDITÄT UND FINANZKRAFT

Die Finanzstärke der Generali Deutschland sowie der Dialog als eine ihrer Kerngesellschaften werden von den international tätigen Ratingagenturen Moody's und Fitch laufend überwacht und mit Ratings auf hohem Niveau bewertet. Das gute Ratingergebnis basiert unter anderem auf der sehr starken Marktstellung sowie der ausgezeichneten Vertriebsstruktur und ist folglich auch auf die Stärke des Maklervertriebswegs zurückzuführen. Für die Makler ist es relevant, dass die Dialog zu den Versicherungsunternehmen mit der niedrigsten Stornoquote gehört und die Prozessquote bei „Null“ liegt. Solidität und Finanzkraft des Unternehmens werden auch aus den Solvenzquoten nach Solvency II deutlich. Mit einer Quote von 637% gehört die Dialog zu den Spitzenreitern im Markt.

DIALOG LEBENSVERSICHERUNGS-AG

Die Dialog Lebensversicherungs-AG ist der Spezialversicherer für biometrische Risiken. Die Hauptproduktplattformen sind Risikolebensversicherungen, Berufsunfähigkeitsversicherungen und Erwerbsunfähigkeitsversicherungen. 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 immer wieder auf einen der Spitzenplätze als wichtigster Geschäftspartner gesetzt. Die Dialog gehört zur Generali in Deutschland.

GENERALI IN DEUTSCHLAND

Die Generali in Deutschland ist mit 16,2 Milliarden Euro Beitragseinnahmen sowie mehr als 13,5 Millionen Kunden der zweitgrößte Erstversicherungskonzern auf dem deutschen Markt. Zum deutschen Teil der Generali gehören die Generali Versicherungen, AachenMünchener, CosmosDirekt, Central Krankenversicherung, Advocard Rechtsschutzversicherung, Badenia Bausparkasse und Dialog.