



Günstigere Prämien, hochwertige Features

Die Dialog Lebensversicherungs-AG bringt zum Frühjahrsbeginn völlig neu gestaltete Produkte auf den Markt. Der führende Spezialversicherer für biometrische Risiken überzeugt mit bedingungsstarken Angeboten in der Todesfallvorsorge und hat in der Berufsunfähigkeitsversicherung ein neues Gesamtpaket geschnürt. Damit bietet der exklusive Maklerversicherer seinen Vertriebspartnern noch hochwertigere und preisgünstigere Lösungen an, die dem Bedarf der unterschiedlichsten Zielgruppen gerecht werden und den Geldbeutel schonen. Im Zuge der Prämien senkung wurde der Abstand zwischen Brutto- und Nettoprämie deutlich verringert, um den Kunden ein günstigeres Garantieniveau zu sichern.

„Leistung rauf, Prämie runter!“ – Zwei Risikotarife zur Auswahl

Michael Stille, Vorsitzender des VorstandsVertrieb, Marketing und Öffentlichkeitsarbeit der Dialog Lebensversicherungs-AG

In der Risikolebensversicherung hat die Dialog viele neue Leistungsmerkmale eingeführt, zugleich aber auch die Prämien gesenkt. So gibt es jetzt einen hervorragenden Schutz zu einem noch günstigeren Preis. Um dem Bedarf und den Wünschen der unterschiedlichen Zielgruppen gerecht zu werden, umfasst das neue Angebot zwei verschiedene Tarife: RISK-vario® als Normaltarif und RISK-vario® Premium als Spitzentarif.

Die einmalig hohe Variabilität des Tarifangebots bleibt in vollem Umfang erhalten: Alle drei Beitragszahlungsvarianten – laufend, gegen Einmalbeitrag oder risikoadäquat – gelten ebenso wie die sechs verschiedenen Summenverläufe auch weiterhin. Der Normaltarif RISK-vario® ist durch neue

Features noch wertvoller geworden. Dies betrifft unter anderem die Baufinanzierungs- und Kreditabsicherung oder den Verzicht auf eine ärztliche Untersuchung bei Versicherungssummen bis zu 400.000 Euro. Umfangreiche Nachversicherungsgarantien bei besonderen Ereignissen gibt es jetzt bei allen Summenverläufen.

Der Spitzentarif RISK-vario® Premium zeichnet sich darüber hinaus durch eine Vielzahl neuer Leistungsfeatures der Extraklasse aus. Besonders hervorsteckende Merkmale sind die kundenfreundlichen Lösungen bei schweren Erkrankungen und Pflegebedürftigkeit. Ist die Lebenserwartung der versicherten Person nach ärztlicher Bescheinigung geringer als zwölf Monate, wird die Versicherungssumme vorzeitig ausbezahlt. Bei Pflegebedürftigkeit zahlt die Dialog 10 Prozent der Versicherungssumme (max. 25.000 EURO) zusätzlich vorab aus.

Die Summe bester Komponenten: das neue BU-Gesamtpaket

Auch die mit den Spitzennoten der namhaften Rating-Agenturen ausgezeichneten Berufsunfähigkeitsversicherungen der Dialog sind im Preis gesenkt worden und kommen damit den Wünschen der Makler und der Endverbraucher noch näher. Die erstklassigen Bedingungen wurden nicht verändert. So gilt das Lebensphasenmodell weiter, bei dem die Dialog bei finanziellen Engpässen die Beitragszahlung für max. sechs Monate übernimmt und anschließend für bis zu 30 Monate die Möglichkeit besteht, Prämie und Rente auf den Mindestbetrag abzusenken und danach ohne erneute Gesundheitsprüfung wieder auf das Ausgangsniveau anzuheben. Der altersabhängig kalkulierte Tarif SBU-solution® verhilft speziell Studenten, Berufseinsteigern, Existenzgründern und jungen Familien zu einem vollwertigen Berufsunfähigkeitsschutz gegen äußerst günstige Beiträge.

Neu eingerichtet wurde bei der Dialog das BU-Expertenteam. Es setzt sich aus kompetenten Fachleuten zusammen, die den Vertriebspartnern mit Rat und Tat persönlich zur Verfügung stehen. Ein Beispiel ist der BU-Service-Call, mit dem der Makler unverzüglich nach Einreichen eines BU-Antrags eine telefonische Eingangsbestätigung zusammen mit einer qualifizierten Ersteinschätzung erhält. Ein wesentlicher Bestandteil des BU-Gesamtpakets der Dialog ist die neue Provisionsregelung. Der Vertriebspartner kann jetzt zwischen den beiden Kombinationen hohe Abschlussprovision / niedrigere Bestandspflege oder niedrigere Abschlussprovision / hohe Bestandspflege wählen.

Michel Stille, Vorsitzender des Vorstands, begrüßt die Neuerungen als Fortschritt für Makler und Verbraucher: „Mit der Entwicklung und Markteinführung unserer neuen Produktwelt beweisen wir einmal mehr unsere hohe Kompetenz und unsere Innovationskraft als biometrischer Spezialversicherer. Dabei haben wir die Wünsche und Bedürfnisse unserer Vertriebspartner ebenso einfließen lassen wie das Bedarfsspektrum der Endkunden. Verbesserte Leistungen zu niedrigeren Prämien stellen das Wunschbild für unsere Partner und Endkunden dar. Bei der Vergütung empfehle ich unseren Vertriebspartnern die Variante niedrigere Abschlussprovision / hohe Bestandspflege, um sich dauerhaft eine konstante Einnahmequelle zu sichern.“

Bild: (1) © Sergey Nivens / fotolia.com (2) © Dialog Lebensversicherungs-AG

Versicherungs- und Finanznachrichten

expertenReport



<https://www.experten.de/id/4942340/guenstigere-praemien-hochwertige-features-die-neue-produktwelt-der-dialog/>