



Dialog mit klarem Auftrag

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 nochmals übertrafen. Basis für das starke Wachstum war erneut das erfolgreiche Neugeschäft. In einem um 2,6 Prozent rückläufigen Lebensversicherungsmarkt (ohne Pensionskassen und -fonds) stieg der laufende Jahresbeitrag der Dialog um 8,8 Prozent auf 31,2 Mio. Euro, die Zahl der eingelösten Versicherungsscheine nahm um 8,1 Prozent auf 44.395 zu.

In der Risikolebensversicherung, dem Hauptgeschäftsfeld der Dialog, führte das kräftige Neugeschäftswachstum zu einem Marktanteilsanstieg von 7,41 Prozent auf 8,25 Prozent. In dem für die Dialog entscheidenden Maklermarkt beträgt der Anteil 22,9 Prozent, 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

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.

In den kommenden Monaten wird die Berufsunfähigkeitsversicherung stark im Vordergrund stehen. Der hohen Qualität des Produkts entspricht noch nicht der Bekanntheitsgrad bei den Maklern. Das „BU-Gesamtpaket“ der Dialog umfasst alle notwendigen Features und Services, damit der Makler für seine Kunden den individuell passenden, bestmöglichen Versicherungsschutz generieren kann.

Exzellenter Ruf im Maklermarkt

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 Prozent der Makler bewerten die Dialog mit „ausgezeichnet“ bis „gut“. 62 Prozent (+9 Indexpunkte gegenüber Vorjahr) der Makler gehen davon aus, dass das Geschäft mit biometrischer Absicherung zunehmen wird. 94 Prozent (+8 Indexpunkte gegenüber Vorjahr) der Makler prognostizieren ein konstantes oder zunehmendes Geschäft mit der Dialog. 50 Prozent (+19 Indexpunkte gegenüber Vorjahr) würden die Dialog weiterempfehlen. Damit liegt das Unternehmen unter den Top-3 der Lebensversicherer.

<http://www.experten.de/2016/11/03/dialog-generali-vitality-neu-im-maklermarkt/>

Bild: © carloscastilla / fotolia.com

Versicherungs- und Finanznachrichten

expertenReport



<https://www.experten.de/id/4943774/dialog-mit-klarem-auftrag/>