



Hervorragende Perspektive - Michael Stille im Gespräch

Herr Stille, wie ist die Lage bei der Dialog Lebensversicherung?

Wo läuft es gut? Wo gibt es Probleme?

Unser Hauptgeschäftsfeld ist und bleibt die Risikolebensversicherung. Man kann vom Butter- und Brotgeschäft sprechen, aber nicht im Sinne eines schlichten Angebots. Wir haben unsere Leistungen verbessert, die Prämien gesenkt und den Abstand zwischen Brutto und Netto deutlich verringert, um den Kunden ein höheres Garantieniveau zu sichern.

Mit der vor zwei Jahren eingeführten Differenzierung in Premium- und Normal-Tarif tragen wir den unterschiedlichen Kundenbedürfnissen Rechnung. Der Premium-Tarif, der unter anderem für den schwer erkrankten Versicherten einen Leistungsanspruch einschließt, wird inzwischen deutlich stärker als der Normal-Tarif nachgefragt. In der Variabilität und Flexibilität unserer Tarife sind wir Marktführer. Unser Ziel ist, unsere Vertriebspartner in die Lage zu versetzen, jeden individuellen Bedarf passgenau zu erfüllen.

Wie sieht es bei den Berufsunfähigkeitsversicherungen aus?

Mit der Arbeitskraftsicherung als zweite Produktparte bieten wir Berufsunfähigkeits- und Erwerbsunfähigkeitsversicherungen an. Damit jedermann den Verlust der Arbeitskraft bezahlbar absichern kann, wurde ein bedarfsgerechtes Beratungskonzept entwickelt.

Für Akademiker und kaufmännische Berufe empfehlen wir eine hochwertige Berufsunfähigkeitsversicherung, für Personen mit körperlicher Belastung, sehr gefahrgeneigte Berufe oder Künstler die preisgünstige Erwerbsunfähigkeitsversicherung, die einen soliden Basisschutz darstellt.

Für junge Menschen, die Prämien für eine übliche Berufsunfähigkeitsversicherung oft nicht aufbringen können, steht der altersabhängig und immer risikoadäquat kalkulierte Tarif SBU-solution® zur Verfügung. Dieser bietet gegen äußerst niedrige Prämien einen vollwertigen Schutz. Ein Umstieg auf den klassischen Tarif SBU-professional mit konstanter Prämie ist jederzeit möglich.

Mit dem Berufsunfähigkeits-Geschäft sind wir zufrieden, aber wie die gesamte Branche nicht glücklich, dass die Marktdurchdringung bei rund 25 Prozent stagniert. Hier ist verstärkte Aufklärung nötig.

Gibt es im Service Leistungen, mit denen Sie besonders punkten? Wie fortgeschritten ist die Digitalisierung?

Kompetenz, Flexibilität und Schnelligkeit sind unsere Markenzeichen in der Geschäftsabwicklung. Zwei Beispiele: Jeder Antrag, der keine Rückfragen beim Vermittler oder Versicherungsnehmer erfordert, wird mit unserer Schnellschiene innerhalb von 24 Stunden poliziert. Oder: Für

jeden Antrag auf die Berufsunfähigkeitsversicherung erhält der Vermittler unmittelbar nach Eingang eine telefonische Eingangsbestätigung zusammen mit einer qualifizierten Ersteinschätzung – für den Makler eine wichtige Hilfe.

Zur Digitalisierung: Die Dialog Berater-App erlaubt jedem Makler über sein Smartphone auch von unterwegs eine vollumfängliche Beratung. Angefangen bei Argumentationshilfen und Informationen für das Beratungsgespräch über den Bedarfsrechner zur Ermittlung des biometrischen Absicherungsbedarfs bis zum Tarifrechner, der das individuelle Angebot auf Euro und Cent erstellt. Unsere breit gefächerte Vertriebsunterstützung verfolgt das Ziel, alle Prozesse entlang der Wertschöpfungskette des Maklers zu vereinfachen und zu beschleunigen. Unsere Vertriebspartner können das Postkorbportal für Policenkopien, Nachträge, Mahnungsinformationen et cetera und somit für eine papierlose Kommunikation mit uns nutzen. Für den digitalen Austausch versicherungstechnischer Dokumente wurden BiPRO-Schnittstellen gemäß Norm 430 integriert. Zugehörig zur [Generali](#) in Deutschland kommt uns zugute, dass die Digitalisierung übergreifend im Maklermarkt ausgebaut wird.

Herr Stille, Sie sind Vorstandsvorsitzender der Dialog und als Vorstandsmitglied der Generali Leben verantwortlich für das bAV-Geschäft. Wie ist hier Ihre Marktposition?

Als bAV-Anbieter bieten wir alle fünf Durchführungswege an und sind weltweit in einer führenden Position. Das Who-is-Who der internationalen Konzerne hat mit uns Verträge geschlossen, in Deutschland sind es deren nationale Tochtergesellschaften. Viele DAX-Konzerne sind zufriedene Kunden der Generali. Im Übrigen wird ab dem 1. Januar 2019 die Dialog der Risikoträger für das bAV-Geschäft der Generali sein.

Auf die Dialog kommt zukünftig eine erweiterte Rolle zu. Wie wird die neue Struktur aussehen? Wie ist der Stand?

Die Generali Leben wird in einer bisher einzigartigen Branchen-Partnerschaft mit der [Viridium-Gruppe](#) verwaltet und betreibt kein Neugeschäft mehr. Alle vertraglichen Garantien und Verpflichtungen werden selbstverständlich erfüllt. Für das bAV-Kollektivgeschäft bedeutet dies auch die Aufnahme von Neuzugängen in bestehende Versorgungswerke.

Für das Maklergeschäft wurde eine eigene Maklerstrategie entwickelt. Im Bereich Leben wird es ausschließlich von der Dialog Lebensversicherung verantwortet. Das Kompositgeschäft im Maklermarkt wird zukünftig die in

Gründung befindliche Dialog Versicherung wahrnehmen. Der entsprechende Zulassungsantrag bei der BaFin wurde gestellt und das Geschäft soll voraussichtlich Mitte 2019 aufgenommen werden. Nach dem Motto „One face to the broker“ wird die Dialog erheblich aufgewertet und als Exklusivmarke für das gesamte Maklergeschäft der Generali in Deutschland stehen.

Bedeutet das auch insgesamt mehr Geschäft?

Wir sind alle keine Hellseher und die Marktentwicklung ist schwer vorhersehbar. Folgende Fakten gilt es jedoch festzuhalten: Die Neuaufstellung der Generali in Deutschland bedeutet zugleich ein klares Bekenntnis zum Maklermarkt. Als Vorstandsvorsitzender der Dialog Leben möchte ich dies auch persönlich sehr deutlich zum Ausdruck bringen. Die interne Konkurrenzsituation fällt weg und wir können uns alle auf gemeinsame Ziele konzentrieren. Mit der geballten Kompetenz, der eindeutigen Zuordnung zum Vertriebspartner und wachsenden personellen Kapazitäten können wir die Anliegen der Makler rascher und schneller bearbeiten. Ich bin optimistisch: Die neue Dialog hat eine hervorragende Perspektive.

Herr Stille, vielen Dank für das Gespräch.

Bilder: (1) © Dialog Lebensversicherungs-AG (2) © experten-netzwerk GmbH

Versicherungs- und Finanznachrichten

expertenReport



<https://www.experten.de/id/4945594/hervorragende-perspektive-michael-stille-im-gespraech/>