

# „Mit biometrischen Produkten in einer Win-win-Situation“



**Interview mit Rüdiger R. Burchardi,  
Vorstand Vertrieb und Marketing  
der Dialog Lebensversicherungs-AG**

**H**err Burchardi, inwieweit ist die Dialog von der derzeitigen Finanzmarktkrise betroffen?

**Rüdiger R. Burchardi:** Bei den negativen Auswirkungen denkt man zunächst an die Kapitalanlagen. Die Dialog ist hier nur in sehr geringem Ausmaß betroffen. In unserem Portefeuille befinden sich keine Aktien, unseren – relativ kleinen – Bestand hatten wir bereits im Dezember 2007 veräußert.

Negativ auf die Ertragssituation wirken sich wie überall die niedrigen Zinsen aus. Eine andere Frage ist der Einfluss der gegenwärtigen Krise auf das Verhalten von Kunden und Vermittlern.

Wird die Nachfrage nach biometrischen Produkten in den Krisenzeiten nicht deutlich größer?

**Rüdiger R. Burchardi:** Damit kommen Sie bereits auf den zweiten Teil meiner Antwort zu sprechen. Unter biometrischen

Produkten verstehen wir Berufsunfähigkeits- und Risikolebensversicherungen. Beide dienen der finanziellen Vorsorge gegen existenzielle Risiken, die dem Versicherten oder seinen Angehörigen zugute kommt. Gerade in krisenhaften Zeiten wächst das Bedürfnis nach einer persönlichen bzw. Familien-Absicherung. Dem Makler eröffnet sich damit ein größeres Potenzial, er sollte seine Chancen nutzen.

Ich will dabei nicht verhehlen, dass es auch gegenläufige Aspekte gibt: Verringerte Liquidität im privaten Sektor und die Angst vor langfristigen finanziellen Bindungen sind sicher Hemmschuhe für die Abschlussfreudigkeit.

**„Einzigartig:  
bis zu neun  
Personen in einem  
Vertrag“**

**Rüdiger R. Burchardi**

Aber glauben Sie, dass der Kunde heute mit fröhlichem Optimismus lieber in aktienorientierte Anlagen investiert? Unterm Strich bin ich daher überzeugt, dass bei den biometrischen Vorsorgeprodukten die geschäftlichen Möglichkeiten die Einschränkungen

bei weitem überwiegen.

In welchen Segmenten haben Kunden Ihrer Meinung nach derzeit den höchsten Beratungsbedarf?

**Rüdiger R. Burchardi:** Hier sehe ich eindeutig biometrische Produkte im Vordergrund. Wenn ich das Portfolio unseres Unternehmens betrachte, so liegen die Gründe für den Beratungsbedarf in der Flexibilität, den Variationsmöglichkeiten und der Bedingungsvielfalt.

Der Vermittler erarbeitet aus dem breiten Angebot eine Lösung, die genau auf die Bedürfnisse seines Klienten zugeschnitten ist. Lassen Sie mich das näher erläutern.

Die Dialog verfügt in der Berufsunfähigkeitsversicherung über ein einzigartiges Bedingungsnetzwerk, von dem der Kunde wissen muss, welche Vorteile es ihm bringt. Ich erwähne nur die Alleinstellungsmerkmale „Lebensphasenmodell“ und „Überbrückungshilfe“.

Im Rahmen des Lebensphasenmodells kann der Versicherungsnehmer bei finanziellen Engpässen, z.B. bei Arbeitslosigkeit

oder während der Elternzeit, die versicherte Rente auf die Mindestrente reduzieren und später ohne erneute Gesundheitsprüfung wieder auf das Ausgangsniveau anheben.

Eine nicht rückzahlbare Überbrückungshilfe in Höhe der Berufsunfähigkeitsrente wird für maximal sechs Monate gewährt, wenn der private Krankenversicherer die Krankentagegeldzahlung wegen Berufsunfähigkeit einstellt, die Leistungsprüfung beim BU-Versicherer aber noch nicht abgeschlossen ist.

Für den anspruchsvollen Kunden können attraktive Optionen in den Berufsunfähigkeitsschutz integriert werden. Hier sind vor allem zu nennen: die Nachversicherungsgarantie ohne erneute Gesundheitsprüfung unabhängig von Ereignissen, die garantierte Rentendynamik im Leistungsfall, die Absicherung gegen Dread Disease oder die Zahlung einer lebenslangen BU-Rente.

In der Risikolebensversicherung kann der Makler Beitragshöhe, Versicherungssumme und Versicherungsverlauf genau auf die Bedürfnisse seines Klienten einstellen. Der Verlauf kann konstant, linear fallend, annuitätisch fallend (z.B. genau an eine Baufinanzierung angepasst) gewählt oder jährlich völlig frei neu bestimmt werden. Einzigartig im Markt ist die Möglichkeit, bis zu neun Personen in einem Vertrag zu versichern – wichtig als Partnerabsicherung im privaten und geschäftlichen Bereich (Keyman-Versicherung).

**Mit welchen Produkten punktet die Dialog derzeit am stärksten bei Maklern?**

**Rüdiger R. Burchardi:** Mit beiden Produktreihen.

Die Berufsunfähigkeitsversicherung ist für uns noch ein vergleichsweise junges Geschäft und hat starke Wachstumsraten. Bei einer aktuellen Befragung von Maklern durch den Branchen-Informationsdienst Experten-Netzwerk sind wir mit unserem – übrigens mit Bestnoten ausgezeichneten – Produkt SBU-professional erstmals unter die TOP-5 der wichtigsten Partner im BU-Geschäft gewählt worden.

In der Risikolebensversicherung belegen wir bei allen repräsentativen Maklerbefragungen seit Jahren mit großem Abstand regelmäßig den Spitzenplatz als beliebtester Risikoversicherer.

**Welche Rolle spielt der Service für Ihr Haus?**

**Rüdiger R. Burchardi:** Die entscheidende. Da wir uns konsequent an den Makleranforderungen ausrichten, bieten wir einen umfassenden Service von der Angebotsphase bis zur Antragsabwicklung.

Täglich von 8 bis 18 Uhr stehen die Mitarbeiter des Vertriebsservice unseren Vertriebspartnern für alle Fragen inklusive Angebotsanfragen zur Verfügung.

Über die sogenannte Schnell-schiene werden alle Anträge, die keine weitergehende Risikoprüfung oder Rückfragen erfordern, innerhalb nur

eines Tages poliziert. Und nach Eingang eines BU-Antrages erhält der Vermittler innerhalb von 24 Stunden von uns eine Eingangsbestätigung zusammen mit einer qualifizierten Ersteinschätzung.

**Was sollten Vermittler machen, damit sie auch „Gewinner“ in der Finanzkrise sein können?**

**Rüdiger R. Burchardi:** Die Finanzkrise trifft die Fondsbranche mit voller Wucht. Auf Fondsprodukte spezialisierte Vermittler haben derzeit sicher Absatzschwierigkeiten. Der Makler, der Vorsorgelösungen anbietet, sollte alles vermeiden, was zur Erhöhung des persönlichen Risikos seines Kunden beiträgt. Er sollte sich auf bedarfsgerechte Produkte konzentrieren, die der Risikoabsicherung seiner Klienten dienen.

Mit unserem biometrischen Portfolio sind wir gerade in diesen schwierigen Zeiten genau richtig aufgestellt. Unsere Produkte schaffen eine echte Absicherung gegen die existenziellen Risiken Todesfall und Berufsunfähigkeit, also ohne irgendwelche spekulativen Komponenten.

So befinden sich unsere Vertriebspartner gemeinsam mit uns in einer Win-win-Situation.

**„BU: Jede gewünschte Lösung für den Vertriebspartner.“**

**Rüdiger R. Burchardi**

Und natürlich braucht der Vermittler für seine anspruchsvolle Tätigkeit eine angemessene Vergütung. Unsere attraktiven Provisionsregelungen dürften hier einen zusätzlichen Anreiz darstellen.