

Dialog Lebensversicherung: Erfolgreiches Geschäftsjahr dank starkem Neugeschäft

Die Dialog Lebensversicherungs-AG konnte im Jahr 2014 zum dritten Mal in Folge eine Steigerung ihres Ergebnisses erzielen. Bei fast allen Kennzahlen wurden deutliche Steigerungsraten erreicht. Umfangreiche Produktoptimierungen, die Erweiterung des Portfolios und laufende Serviceverbesserungen trugen wesentlich zu dem kräftigen Wachstum bei. Oliver Brüß, Sprecher des Vorstands, nennt die Gründe für den geschäftlichen Erfolg: „Als reiner Maklerversicherer und als Spezialversicherer für biometrische Risiken verfügen wir in unseren Märkten Deutschland und Österreich über ein scharfes Profil. In der Risikolebensversicherung sind wir im Maklermarkt eindeutiger Marktführer. Im aktuellen Niedrigzinsumfeld sind biometrische Produkte in den Mittelpunkt des Interesses gerückt. Immer mehr Makler schätzen die Vielfalt und Flexibilität unseres Angebots und unseren innovativen Service, mit dessen Hilfe sie schnell zum Antrag kommen.“

- **Neuzugang um 5,9% gesteigert**
- **Gebuchte Bruttobeiträge wachsen um 4,9%**
- **Jahresergebnis steigt auf 15 Mio. €**

Die Dialog Lebensversicherungs-AG konnte im Jahr 2014 zum dritten Mal in Folge eine Steigerung ihres Ergebnisses erzielen. Bei fast allen Kennzahlen wurden deutliche Steigerungsraten erreicht. Umfangreiche Produktoptimierungen, die Erweiterung des Portfolios und laufende Serviceverbesserungen trugen wesentlich zu dem kräftigen Wachstum bei. **Oliver Brüß, Sprecher des Vorstands**, nennt die Gründe für den geschäftlichen Erfolg: „Als reiner Maklerversicherer und als Spezialversicherer für biometrische Risiken verfügen wir in unseren Märkten Deutschland und Österreich über ein scharfes Profil. In der Risikolebensversicherung sind wir im Maklermarkt eindeutiger Marktführer. Im aktuellen Niedrigzinsumfeld sind biometrische Produkte in den Mittelpunkt des Interesses gerückt. Immer mehr Makler schätzen die Vielfalt und Flexibilität unseres Angebots und unseren innovativen Service, mit dessen Hilfe sie schnell zum Antrag kommen.“

Erfolgreiches Neugeschäft

Als Folge der Marktveränderungen im Niedrigzinsumfeld treten immer mehr Anbieter in das Segment der biometrischen Risiken ein. Dank ihrer bedarfsgerechten Produkte und ihrem attraktiven Preis-Leistungs-Verhältnis ist die Dialog schneller gewachsen als der Markt. Im laufenden Beitrag wuchs das Neugeschäft auf 28,7 Mio. € (+5,9% GJ 2013). Die Stückzahl eingelöster Verträge nahm auf 41.071 (39.502 GJ 2013) zu.

Seit ihrer Neupositionierung als biometrischer Spezialversicherer vor nunmehr zwölf Jahren erzielt die Dialog Jahr für Jahr ein stetiges Bestandswachstum. Aufgrund des hervorragenden Neugeschäfts stieg 2014 die Stückzahl auf 416.758 (398.488 GJ 2013) und überschritt damit die 400.000er Schwelle. Auf der Basis dieses Bestandswachstums konnte die Dialog ihre Beitragseinnahmen weiter steigern. Die gebuchten Bruttobeiträge legten auf 255,6 Mio. € (+4,9% GJ 2013) zu.

Die Abschlusskostenquote, die sich als Verhältnis zwischen den Aufwendungen und der Beitragssumme des Neugeschäfts definiert, verbesserte sich aufgrund der deutlich gestiegenen Beitragssumme von 3,7% (GJ 2013) auf 3,5% (GJ 2014). Die Verwaltungskostenquote als Anteil der Verwaltungskosten an den gebuchten Beiträgen verbesserte sich von 2,7% (GJ 2013) auf 2,6% (GJ 2014).

Produkte der Dialog Lebensversicherung

In ihrem Hauptgeschäftsfeld Risikolebensversicherung ist die Dialog entgegen dem Markttrend (-5,5% GJ 2013) weiter gewachsen. Nach laufendem Beitrag nahm das Neugeschäft auf 26,5 Mio. € (+4,5% GJ 2013) zu. Die Zahl der eingelösten Versicherungsscheine stieg auf 38.399 (37.407 GJ 2013). Dank der erfreulichen Geschäftsentwicklung stieg der Marktanteil der Dialog in der Risikolebensversicherung von 6,7% (GJ 2013) auf 7,4% (GJ 2014) an; in dem für die Dialog relevanten Maklermarkt liegt der Anteil bei 22,9% (GJ 2014). Die durchschnittliche Versicherungssumme der eingelösten Versicherungsscheine nahm auf 153.960 € (147.170 € GJ 2013) zu. Sie ist damit erheblich höher als der Marktdurchschnitt von 111.162 € (GJ 2014).

In der Invaliditätsabsicherung bietet die Dialog Berufsunfähigkeits- und Erwerbsunfähigkeitsversicherungen an, die alle über die Spitzenbewertungen der namhaften Rating-Agenturen verfügen. Zur Auswahl stehen in der Berufsunfähigkeit Tarife mit fester Kalkulation wie mit altersabhängiger, also risikoadäquater Kalkulation. Letztere verhelfen gerade jüngeren Menschen zu einem bezahlbaren Berufsunfähigkeitsschutz.

Ende 2013 führte die Dialog eine Reihe von Produktoptimierungen in ihrer Berufsunfähigkeitsversicherung ein: das erweiterte Lebensphasenmodell mit Beitragsbefreiung bei finanziellen Engpässen, die Ausweitung der Überbrückungshilfe auf gesetzlich Krankenversicherte, die Möglichkeit des Einschlusses einer Pflegerentenoption (nur in Deutschland) oder die Bessereinstufung verschiedener Berufe. Dieses Maßnahmenbündel führte im Jahr 2014 zu einem bemerkenswerten Anstieg beim Neuzugang: Im laufenden Beitrag nahm das Neugeschäft auf 2,1 Mio. € (+24,2% GJ 2013) zu, die Stückzahl stieg auf 2.444 (1.851 GJ 2013). Die Zuwachsraten im Markt lagen bei 8,6% im laufenden Beitrag und 5,8% in der Stückzahl. In der Erwerbsunfähigkeitsversicherung, die die Dialog als preisgünstige Alternative anbietet, lagen die Verkaufszahlen noch auf niedrigem Niveau.

Unter weitreichender Optimierung der Erwerbsunfähigkeitsversicherung hat die Dialog vor kurzem einen neuen Beratungsansatz entwickelt, der die Berufs- und die Erwerbsunfähigkeitsversicherung unter dem programmatischen Begriff Arbeitskraftsicherung zusammenfasst und im Beratungsgespräch die Ausarbeitung einer auf jeden Kunden passenden Lösung ermöglicht.

Mitte 2014 führte die Dialog in konsequenter Erweiterung ihres biometrischen Produktportfolios eine Pflegerentenversicherung im deutschen Markt ein. Obwohl ein hoher Bedarf an privater Absicherung besteht und die Anzahl Pflegebedürftiger steigt, hat sich der Markt für Pflegerentenversicherungen mit -7,4% im laufenden Beitrag rückläufig entwickelt. So konnten im Geschäftsjahr 2014 von der Dialog noch keine wesentlichen Absatzzahlen erreicht werden.

Kapitalanlagebestand erhöht

Der Kapitalanlagebestand der Dialog vergrößerte sich auf 565,3 Mio. € (+2,7% GJ 2013). Der Schwerpunkt der Neu- und Wiederanlage lag weiterhin im Bereich der Zinspapiere unter Berücksichtigung einer breiten Mischung und Streuung. Um die sich an den Kapitalmärkten bietenden Chancen zu nutzen, wurde der Aktienbestand im Portfolio auf 21,2 Mio. € (14,6 Mio. € GJ 2013) erhöht.

Das Kapitalmarktumfeld mit sehr niedrigen Zinsen für die Neuanlage führte insgesamt zu einem Rückgang des Ergebnisses aus Kapitalanlagen auf 18,6 Mio. € (20,1 Mio. € GJ 2013). Die Nettoverzinsung sank von 3,7% auf 3,3%. Die saldierten stillen Reserven lagen mit 77,9 Mio. € (37,3 Mio. € GJ 2013) und einer Quote von 13,8% (6,8% GJ 2013) deutlich über den Vorjahreswerten.

Jahresergebnis deutlich gestiegen

Die Dialog Lebensversicherungs-AG erwirtschaftete im Geschäftsjahr 2014 einen Rohüberschuss nach Steuern in Höhe von 160,9 Mio. € (144,5 Mio. € GJ 2013). Davon gingen 116,8 Mio. € (110,7 Mio. € GJ 2013) als Direktgutschrift an die Versicherungsnehmer. Der Rückstellung für Beitragsrückerstattung wurden 29,2 Mio. € (24,8 Mio. € GJ 2013) zugeführt. Somit konnte das Geschäftsjahr 2014 mit einem erheblich verbesserten Jahresergebnis in Höhe von 15,0 Mio. € (9,0 Mio. € GJ 2013) abgeschlossen werden.

Die Verzinsung für angesammelte Überschussguthaben betrug im Geschäftsjahr 2014 3,4% und wurde zum 1. Januar 2015 auf 3,1% gesenkt.

Positive Erwartungen

Trotz des für die Lebensversicherung schwierigen Umfelds erwartet **Vorstandssprecher Oliver Brüß** für die Dialog für 2015 ein weiteres Wachstum: „Mit unseren bedarfsgerechten, preis-/leistungsstarken Produkten und unserem innovativen Service sind wir im Markt genau richtig aufgestellt. Unser integraler Beratungsansatz in der Arbeitskraftsicherung ermöglicht dem Makler passgenaue Lösungen für seine Kunden. Wenn der Pflegemarkt anspringt, wird unser flexibler Pflegerententarif einen relevanten Bedarf abdecken.“

Mit dem Lebensversicherungsreformgesetz (LVRG) hat der Gesetzgeber zahlreiche Neuerungen zur Stabilisierung der Lebensversicherung auf den Weg gebracht. Die Dialog ist von dem neuen Gesetz jedoch nur eingeschränkt betroffen – vor allem, weil sie in ihrem Hauptgeschäftsfeld Risikolebensversicherung bereits in der Vergangenheit niedriger geillert hat, als es jetzt gefordert wird. Die Dialog wird den Markt weiter beobachten, plant aber keine Veränderung ihrer Provisionen. Vorstandssprecher Brüß: „In Zeiten wachsenden regulatorischen Drucks drehen wir nicht zum Nachteil unserer Vertriebspartner an der Provisionsschraube. Wir bekennen uns klar zum Vertriebskanal Makler.“

Pressekontakt:

Dr. Hans-Jürgen Danzmann
- Presse- und Öffentlichkeitsarbeit -
Telefon: 07761 / 2710
Telefax: 07761 / 936620
E-Mail: presse@dialog-leben.de

Unternehmen:

Dialog Lebensversicherungs - AG
Halderstraße 29
86150 Augsburg

Internet: www.dialog-leben.de
Internet: www.dialog-leben.at

Über die Dialog Lebensversicherungs-AG

Die Dialog Lebensversicherungs-AG, ein Unternehmen der Generali Deutschland Gruppe, ist der Spezialversicherer für biometrische Risiken. Die Produkte – Risikolebens-, Berufsunfähigkeits-, Erwerbsunfähigkeits- und Pflegeversicherungen – werden von den führenden Analysehäusern mit

Bestnoten bewertet. Als Maklerversicherer gehört die Dialog zu den größten Risikolebensversicherern am deutschen und österreichischen Markt.

