

Generali Deutschland konzentriert Geschäft mit unabhängigen Vertrieben auf etablierten Maklerversicherer Dialog

Generali Gebäude in München

© Generali Deutschland AG

• Die Dialog vereint unter ihrem Dach ab 2019 Leben- und Kompositgeschäft im Maklermarkt. • Neuaufstellung im Maklervertrieb erfolgt im Rahmen der industriellen Transformation der Generali in Deutschland. • Positives Geschäftsergebnis der Dialog Lebensversicherungs-AG im Jahr 2017 mit Anstieg der gebuchten Bruttobeiträge um drei Prozent.

Die Generali in Deutschland stellt sich im Maklergeschäft neu auf. Hierfür schafft sie die neue Dachmarke Dialog, die ab 2019 für das Leben- wie auch Kompositgeschäft zuständig sein wird. In der neuen Dialog führt die Generali Deutschland das Biemetriegeschäft der Dialog Lebensversicherungs-AG sowie das Kompositgeschäft der Generali Versicherungen zusammen. Der Umbau erfolgt im Rahmen der nächsten Phase ihrer industriellen Transformation, die Ende September 2017 bekannt gegeben wurde.

In jedem der drei Vertriebskanäle der Generali findet eine Konzentration auf eine Marke statt: Die Marke Generali arbeitet zukünftig exklusiv mit dem langjährigen, erfolgreichen Vertriebspartner Deutsche Vermögensberatung (DVAG) zusammen, die CosmosDirekt ist weiterhin im Direkt- und Digital-Vertrieb tätig und die Dialog fokussiert sich auf den Maklermarkt. Damit erhalten die unabhängigen Vertriebspartner zukünftig noch bessere, auf den Bedarf des Vertriebskanals zugeschnittene Produkte und Services.

KOMPOSITPRODUKTE AUSSCHLIESSLICH FÜR DEN MAKLERMARKT

Die Dialog, die bisher als Anbieter von Biemetrieprodukten im Maklermarkt spezialisiert war, wird zukünftig auch das Komposit-Geschäft der Generali Versicherung im Markt der unabhängigen Vertriebspartner übernehmen. Basierend auf zentralen leistungsstarken und innovativen Produktplattformen der Generali in Deutschland wird die sich in der Gründungsphase befindende neue Dialog Versicherung AG Kompositprodukte bieten, die individuell für den Maklermarkt entwickelt werden. Mit dieser Fokussierung werden die Produkte die marktspezifischen Anforderungen der Vertriebspartner erfüllen, wie es heute schon bei den vielfach ausgezeichneten Biemetrieversicherungen der Dialog Lebensversicherungs-AG der Fall ist.

Dr. David Stachon, Vorstand Digitale und Unabhängige Vertriebe Generali Deutschland, erklärt: „Im Maklermarkt schaffen wir mit der neuen Dialog das Beste aus zwei Welten – mit dem erfolgreichen Biemetriegeschäft der Dialog Leben und mit der Überführung des Kompositgeschäfts der Generali Versicherungen. ‚One Face to the Broker‘ – So lautet unser Credo der Neuaufstellung, bei der wir uns ganz auf die Dialog konzentrieren, die bereits heute bestens im Maklermarkt positioniert ist.“

Erste Schritte auf dem Weg zur Neuaufstellung hat die Generali bereits erfolgreich bewältigt. Der Versicherer hat bei der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) ein Zulassungsverfahren zur Gründung der „Dialog Versicherung AG“ beantragt. Nach erfolgter Zulassung soll das Maklergeschäft der Generali Versicherung AG auf die Dialog Versicherung AG übertragen werden. Ab 2019 wird die Dialog Versicherung unabhängigen Vertriebspartnern maßgeschneiderte Sach-Versicherungen bieten.

Gleichzeitig wird die Dialog ihre digitalen Prozesse weiter verbessern, um Maklern eine effiziente Zusammenarbeit zu ermöglichen. So wird sich das Unternehmen beispielsweise verstärkt bei BiPRO engagieren und ihre Online-Services, in denen unabhängige Vertriebspartner

Produktinformationen, Tarifrechner und Verkaufsunterlagen finden, weiter optimieren. Mit der Konzentration auf die Dialog als Maklerversicherer wird die Generali den Kanal der unabhängigen Vertriebspartner ausbauen und gemeinsam mit ihren Partnern das Wachstum weiter steigern. Für die Vertriebspartner ist das gleichzeitig ein klares Zeichen dafür, dass sie sich auf die gute Zusammenarbeit mit der Generali verlassen können.

Auch 2017 hat die Dialog Lebensversicherungs-AG sich entgegen dem stagnierenden Trend im Lebensversicherungsgeschäft positiv entwickeln können. Michael Stille, Vorstandsvorsitzender der Dialog Lebensversicherungs-AG, sagt: „Die Geschäftszahlen des Jahres 2017 zeigen deutlich, wie hervorragend die Dialog im Maklermarkt positioniert ist. Wir haben erneut den Widrigkeiten im Versicherungsgeschäft getrotzt und haben mit unseren hervorragenden Produkten und Services ein Rekordergebnis erzielt. Mit der neuen Dialog werden wir ein Unternehmen schaffen, das das komplette Maklergeschäft bedienen und sich harmonisch in die Kanalstrategie der Generali einfügen wird. Damit bauen wir unsere Position als Top-Anbieter im Maklerkanal aus.“

Im Geschäftsjahr 2017 stiegen die gebuchten Bruttobeiträge um 3,0 Prozent auf den neuen Rekordwert von 290,3 Mio. Euro. Die Stückzahl eingelöster Verträge nahm um 2,6 Prozent auf 47.434 zu. Die Versicherungssumme wuchs um 9,3 Prozent auf 8.672,4 Mio. Euro. Damit hat die Dialog 2017 ein historisch bestes Neugeschäftsergebnis erzielt. Demgemäß entwickelte sich auch der Bestand weiter positiv: Die Anzahl der Verträge stieg um 5,2 Prozent auf 485.495. Die Versicherungssumme legte um 9,7 Prozent auf 60.119,5 Mio. Euro zu.

Pressekontakt:

Stefan Göbel
Unternehmenskommunikation
Leiter Externe Kommunikation
T +49 (0) 89 5121-6100

Christian Krause
Unternehmenskommunikation
Externe Kommunikation
T +49 (0) 89 5121-2283

Dr. Hans-Jürgen Danzmann
Dialog Lebensversicherung
T +49 (0) 7761 2710

presse.de@generali.com