

Dialog

23.10.2019

PRESSEMITTEILUNG

Dialog, bislang Top-Marke für Makler im Biometrie-Lebengeschäft, erweitert sich mit der neu gegründeten Dialog Versicherung AG um Komposit

- **Neue Dialog verfügt über umfassendes Produktportfolio in Leben, betrieblicher Altersversorgung und Komposit**
- **Die Marke Dialog positioniert sich exklusiv für den Maklerkanal**
- **Kompetenz auf Augenhöhe: bedarfsgerechte Produkte, digitale Services und innovative Leistungen speziell für den Maklermarkt**

Dortmund – Zur DKM 2019 präsentiert sich die Dialog als Maklerversicherer am deutschen Markt mit einem Produktportfolio aus Leben, bAV und Komposit. Nach der Gründung der Dialog Versicherung AG wurden die von unabhängigen Vertriebspartnern betreuten Versicherungsbestände der ehemaligen Generali Versicherung AG Anfang Oktober 2019 in die neue Gesellschaft überführt.

Giovanni Liverani, Vorstandsvorsitzender der Generali Deutschland AG, sagt: „*Ich freue mich, dass die Dialog ab heute in der Lage ist, den Maklerkanal mit einer umfassenden Produktpalette und innovativen digitalisierten Services zu bedienen. Profitables Wachstum und Innovation sind Kernelemente unserer Strategie, und wir wollen sie auch im Maklerbereich weiter entwickeln.*“

Dazu ergänzt **David Stachon, Chief Business Officer Digital und Unabhängige Vertriebe im Vorstand der Generali Deutschland AG sowie Vorstandsvorsitzender der neu gegründeten Dialog Versicherung AG:** „*Wir haben es geschafft: Nach zwei Jahren intensiver Vorbereitung sind wir mit der neuen Dialog gestartet und haben uns mit einem umfangreichen Angebot für den Maklerkanal neu erfunden. Wir haben eine starke Marke geschaffen, die das Beste aus zwei Welten zusammenführt: die kontinuierlich wachsende Dialog Lebensversicherungs-AG und das Komposit- und bAV-Geschäft der Generali. Damit ist die Dialog der Spezialist für den Markt unabhängiger Vertriebe.*“

DIALOG UND KOMPETENZ AUF AUGENHÖHE MIT DEN VERTRIEBSPARTNERN

Mit rund 60 Premium-Produkten kann die neue Dialog fast jedes Risiko versichern. Dabei werden die Bedürfnisse der rund 19.000 unabhängigen Vertriebspartner von 900 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter unterstützt – mit Kompetenz auf Augenhöhe. Der Service ist durch Flexibilität und Vereinfachung gekennzeichnet. Dabei profitiert die Dialog von der marktführenden Position der Generali in Deutschland im Bereich der Digitalisierung. Eine besondere Rolle

Pressekontakt

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

Stephanie Schröder
Unternehmenskommunikation
Externe Kommunikation
T +49 (0) 89 5121-6161

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

presse.de@generali.com

Generali Deutschland AG
Adenauerring 7
D-81737 München

www.dialog-versicherung.de
www.generali.de

Twitter: @GeneralIDE

Dialog

fällt dem neuen Vertriebsportal zu, in dem die Vertriebspartner sowohl Ansprechpartner, Kunden- und Vertragsdaten, umfangreiche Schulungsangebote in der Maklerakademie als auch die Geschäftspartnerabrechnung finden. Für die Tarifierung ist zudem kein Login mehr erforderlich. Vergleichsplattformen spielen eine zunehmend wichtige Rolle: Die Dialog ist daher auf Plattformen wie Smart InsurTech, Nafi oder Sofffair präsent und wird ihre Präsenz hier in Zukunft weiter verstärken.

Stefanie Schlick, Head of Broker, betont die intensive Zusammenarbeit mit den Vertriebspartnern: *„Als exklusiver Maklerversicherer sind wir überzeugt, dass die besten Lösungen für Kunden nur durch einen offenen Dialog auf Augenhöhe mit unseren unabhängigen Vertriebspartnern entwickelt werden. Eine zentrale Herausforderung ist für uns die Digitalisierung gemeinsamer Prozesse mit unseren Partnern, um Abläufe zu vereinfachen und zu beschleunigen. Unsere Vertriebspartner sollen langfristig immer weiter entlastet werden, damit sie sich voll und ganz auf ihre Kernaufgabe, die Beratung der Kunden, konzentrieren können.“*

Das Produktportfolio wird in Zukunft konsequent ausgebaut, vor allem in Komposit, wie das aktuelle Beispiel Kleinflottenmodell sowie optimierte Leistungen in Kraftfahrt und für Firmenkunden in den Bereichen Sach, Haftpflicht und Landwirtschaft zeigen. Auch in der Berufsunfähigkeitsversicherung hat die Dialog jüngst ein preislich attraktives Stufenmodell für junge Menschen auf den Markt gebracht.

STARKE REPUTATION DER NEUEN DIALOG IM MAKLERMARKT

Erst kürzlich ist die Dialog in der Kategorie Risikolebensversicherung zu „Maklers Liebling“ gekürt worden. In der aktuellen Studie „AssCompact Trends“ wählte fast jeder fünfte (19,9%) der befragten Makler die Dialog zum wichtigsten Geschäftspartner in der Risikolebensversicherung. *„Ich schaue mit großer Zuversicht auf unsere zukünftige Geschäftsentwicklung: Wir profitieren von der Stärke unserer Gruppe und von dem kontinuierlichen Wachstum der Dialog, die sich mit ihren Leistungen und Produkten zur Absicherung biometrischer Risiken eine hervorragende Reputation erarbeitet hat. Dies strahlt auch auf die neue Dialog aus“*, sagt **Michael Stille, Vorstandsvorsitzender der Dialog Lebensversicherungs-AG**.

DIALOG

Die Dialog ist der Maklerversicherer der Generali in Deutschland. Mit vielfach ausgezeichneten Produkten zur Absicherung biometrischer Risiken, betrieblicher Altersversorgung sowie Sachversicherungen hält die Dialog Versicherungslösungen für Privat- und Firmenkunden bereit. Mit Kompetenz auf Augenhöhe arbeiten die 900 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter mit rund 19.000 unabhängigen Vertriebspartnern eng zusammen.

GENERALI IN DEUTSCHLAND

Die Generali in Deutschland ist mit 14 Milliarden Euro Beitragseinnahmen sowie rund 10 Millionen Kunden der zweitgrößte Erstversicherungskonzern auf dem deutschen Markt.

Die Sicherheit Ihrer persönlichen Daten ist uns sehr wichtig. Bitte teilen Sie uns mit, wenn Sie keine weiteren Informationen mehr von uns wünschen. Wir werden Ihre Daten dann aus unserem Verteiler löschen.