

Generali Versicherungen stärkt Vertriebe: Gründung einer Vertriebsgesellschaft geplant

Zusammenführung von Exklusivvertrieb der Generali Versicherungen, Volksfürsorge AG und unabhängigen Vertrieben unter einheitlichem Markendach der Generali, Klare Kompetenzbündelung für mehr Servicequalität und vertriebliche Schlagkraft zugunsten der Kunden, Kosteneinsparungen von 30 Mio. € pro Jahr durch Zusammenführung erwartet.

- **Zusammenführung von Exklusivvertrieb der Generali Versicherungen, Volksfürsorge AG und unabhängigen Vertrieben unter einheitlichem Markendach der Generali**
- **Klare Kompetenzbündelung für mehr Servicequalität und vertriebliche Schlagkraft zugunsten der Kunden**
- **Kosteneinsparungen von 30 Mio. € pro Jahr durch Zusammenführung erwartet**

Die Vorstände der Generali Deutschland Holding, Köln, und der Generali Versicherungen, München, wollen die Vertriebe des Münchener Versicherers in einer Vertriebsgesellschaft zusammenführen. Hierzu ist geplant, eine Vertriebsgesellschaft unter dem Markendach der Generali zu gründen. Die Vertriebsmarke Volksfürsorge wird zugunsten einer klaren Fokussierung auf die Marke Generali abgelöst.

„Das anhaltende Niedrigzinsumfeld, die wachsenden Regulierungsanforderungen sowie zunehmend preissensiblere Kunden erhöhen seit längerem den Veränderungsdruck auf die gesamte Versicherungsbranche“, so Dietmar Meister, Vorstandsvorsitzender der Generali Deutschland Holding. „Konzerne und Unternehmen wie die Generali Versicherungen, die gut am Markt positioniert sind, müssen bereits heute die organisatorische Aufstellung für die Marktanforderungen von morgen vorwegnehmen, um ihre Spitzenposition erfolgreich im Wettbewerb zu verteidigen.“

Ziel ist es, ab 2015 die beiden Stammorganisationen der Generali Versicherungen – den Generali Exklusivvertrieb (Ausschließlichkeitsvertreter nach §84 HGB) und die Volksfürsorge AG (angestellte Versicherungsvertreter nach §59 HGB) – sowie die unabhängigen Vertriebe (Makler-, Banken- und Finanzenvertrieb) in der neuen Vertriebsorganisation zusammenzuführen.

„In der neuen Organisation bündeln wir die Kräfte und das Know-how unserer traditionsreichen und erfolgreichen Vertriebe“, erläutert Winfried Spies, Vorstandsvorsitzender der Generali Versicherungen. „Ziel ist die kontinuierliche Verbesserung der Beratung unserer Kunden auch unter erschwerten Marktbedingungen. Hierbei setzen wir auf die Vereinheitlichung des Beratungs- und Betreuungsansatzes unserer Vertriebe sowie auf homogene und effiziente Strukturen. So reduzieren wir zudem die Komplexität, sparen Kosten und liefern eine maßgeschneiderte Versicherungsberatung aus einer Hand. Durch diese geplanten Änderungen stellen wir sicher, dass unsere Vertriebsaufstellung auch unter veränderten Rahmenbedingungen nachhaltig stabil und zukunftsfest ist“, so Spies weiter.

Klare Fokussierung auf Kundenorientierung

Für die Generali Versicherungen ist die Gründung einer eigenen Vertriebsgesellschaft der nächste Schritt in der stetigen Weiterentwicklung der Organisation hin zu noch mehr Kundenorientierung. Diese Ausrichtung verfolgt das Unternehmen seit der Fusion mit der Volksfürsorge zum Jahreswechsel 2008/2009. Trotz steigender Marktanforderungen und schwieriger

Rahmenbedingungen konnte der Münchener Versicherer in den vergangenen Jahren seine Marktposition unter den fünf größten Erstversicherern in Deutschland behaupten. Mit 6,14 Mrd. € gebuchten Bruttobeiträgen übertraf das Unternehmen im Jahr 2013 das Ergebnis des Vorjahres (5,74 Mrd. €): „Das ist das Resultat unserer kontinuierlichen Optimierungen der Prozesse und Strukturen, aber auch unserer stetig ausgebauten Serviceorientierung“, so Spies. „Der Vertrieb wird durch die neue Organisation noch schlagkräftiger und wettbewerbsfähiger am Markt agieren und die Generali Versicherungen so weitere Marktanteile gewinnen können.“

Moderne Infrastruktur und effektive Betreuungsstrukturen

In der geplanten Vertriebsgesellschaft sollen einheitliche Instrumente zur Kundenberatung, zur Vertriebssteuerung und zur Qualitätssicherung zum Einsatz kommen. Gleichwertige Entwicklungspfade für die persönliche Weiterentwicklung der angestellten und selbstständigen Vermittler sichern gleiche Chancen und ein einheitliches Qualitätsniveau der Beratung unter einheitlicher Führung. Zur Umsetzung des einheitlichen Beratungsansatzes der Generali Vertriebsgesellschaft will die Generali Deutschland Gruppe in nennenswertem Umfang investieren. Die regionale Präsenz der Generali-Vertriebe soll weiter ausgebaut werden. Die vorgesehenen Kosteneinsparungen, die durch optimierte Strukturen und Prozesse erzielt werden können, belaufen sich nach ersten Schätzungen auf ca. 30 Mio. € pro Jahr. Damit ist die geplante Struktur auch eine Antwort auf die zunehmend intensiver geführte öffentliche Diskussion um die Senkung von Vertriebskosten.

Stärkung der Marke Generali

Die neue Vertriebsgesellschaft wird zukünftig unter der Marke Generali am deutschen Markt agieren, die auch international zu den führenden Versicherungsmarken gehört. Die Bündelung der Präsenz und Vertriebskraft unter einer Marke hilft, die Produkte und Services des Unternehmens noch stärker im Bewusstsein der Kunden zu verankern. „Die gemeinsame Identifikation aller Verkäufer mit der starken Marke Generali ist uns ein wichtiges Anliegen“, so Bernd Felske, Vertriebsvorstand der Generali Versicherungen, Leiter des Integrationsprojekts und designierter Vorstandsvorsitzender der neuen Vertriebsgesellschaft. „Eine starke Marke öffnet den Vertrieben den Zugang zum Kunden und wirkt identitätsstiftend und somit absatzsteigernd.“

Personelle Veränderungen

Dem Vorstand der neuen Vertriebsgesellschaft werden – vorbehaltlich aller entsprechenden Gremienzustimmungen – neben Bernd Felske, der den Vorsitz übernehmen soll, auch Rainer Andreas Brand und Dr. Matthias Salge angehören. Für die einzelnen Vertriebseinheiten zeichnen als Bereichsvorstände Jörn Breyer, Stefan Kos und Axel Olaf Engemann verantwortlich. Oliver Brüß, der als Vorstandssprecher der Volksfürsorge AG deren strategische Neuausrichtung erfolgreich begleitet hat, wird – wie ursprünglich schon im Jahr 2013 vorgesehen – zum 1. August 2014 zur Dialog Lebensversicherungs-AG wechseln und dort zum 1. Oktober 2014 die Funktion des Vorstandssprechers übernehmen. Brüß folgt Vorstandssprecher Rüdiger R. Burchardi, der dem Konzern seit 1997 angehört und das Unternehmen nun altersbedingt verlassen wird.

Alle geplanten Veränderungen werden in den kommenden Monaten konkretisiert. Der Start der Umsetzung der Maßnahmen soll nach Vorliegen aller Gremienbeschlüsse im ersten Halbjahr 2015 erfolgen.

Pressekontakt:

Dr. Andrea Timmesfeld
- Leiterin Unternehmenskommunikation -

Telefon: 0221 / 4203 - 1116

Fax: 0221 / 4203 - 3830

E-Mail: presse@generali.de

Unternehmen:

Generali Deutschland Holding AG

Tunisstraße 19 - 23

50667 Köln

Internet: www.generali-deutschland.de

Über die Generali Deutschland Gruppe

Die Generali Deutschland Gruppe ist mit rund 17,2 Mrd. € Beitragseinnahmen und mehr als 13,5 Millionen Kunden der zweitgrößte Erstversicherungskonzern auf dem deutschen Markt. Zur Generali Deutschland Gruppe gehören unter anderem Generali Versicherungen, AachenMünchener, CosmosDirekt, Central Krankenversicherung, Advocard Rechtsschutzversicherung, Deutsche Bausparkasse Badenia und Dialog sowie die konzerneigenen Dienstleistungsgesellschaften Generali Deutschland Informatik Services, Generali Deutschland Services, Generali Deutschland Schadenmanagement und die Generali Deutschland SicherungsManagement.

