

Generali in Deutschland stärkt das Maklergeschäft mit Konzentration auf Dialog



Generali Deutschland - Gebäude in München

© Generali Deutschland AG

• Stärkung des Maklergeschäfts erfolgt im Rahmen der nächsten Phase der industriellen Transformation • Maklergeschäft im Bereich Leben und Komposit erfolgt zukünftig ausschließlich über die etablierte Maklermarke Dialog • Vollständige Übertragung des gesamten Makler-Kompositgeschäfts der Generali auf die neue „Dialog Versicherung“

Die Generali in Deutschland stellt sich im Maklermarkt neu auf. Der Umbau erfolgt im Rahmen der nächsten Phase ihrer industriellen Transformation, die Ende September 2017 bekannt gegeben wurde. In jedem der drei Vertriebskanäle findet eine eindeutige Fokussierung statt und somit erfolgt eine noch bessere Markenpositionierung: Die Marke Generali arbeitet zukünftig exklusiv mit dem langjährigen, erfolgreichen Vertriebspartner DVAG zusammen, die CosmosDirekt ist weiterhin im Direkt- und Digital-Vertrieb tätig und die Dialog fokussiert sich auf den Maklermarkt.

Unter der Marke Dialog wird zukünftig auch das Kompositgeschäft bedient. Neben dem etablierten Maklerversicherer mit seinen vielfach ausgezeichneten Biometrie-Versicherungen wird dafür eigens die „Dialog Versicherung“ gegründet, in die der Kompositbestand des Generali-Maklergeschäfts übertragen wird.

David Stachon, Chief Business Officer Digital und Unabhängige Vertriebe, stellt klar: „Mit der Neuaufstellung stärken wir das Maklergeschäft sowohl in der Lebens- als auch

Sachversicherung. Dank der Neuausrichtung wird die Marke Dialog, die bereits heute sehr erfolgreich im Biometrie-Geschäft agiert, noch besser positioniert. Wir werden den Kanal der unabhängigen Vertriebspartner ausbauen und gemeinsam mit unseren Partnern das Wachstum weiter steigern.“

Stefanie Schlick, Leiterin Unabhängige Vertriebspartner Generali, ergänzt: „Auf die gute Zusammenarbeit können sich unsere Vertriebspartner verlassen! Die Generali-Bestandsverträge im Makler-Sachbereich werden in die Dialog Versicherung übertragen. Wir werden mit innovativen, speziell auf den Maklermarkt ausgerichteten Produkten und neuen digitalen Services unsere Partnerschaften weiter stärken.“

Zur Sicherstellung der Profitabilität ist die Generali schon heute im Austausch mit ihren Partnern, um auch für die Zukunft ein ertragreiches Wachstum zu erzielen. Gemeinsam mit ihren Maklern strebt die Generali in diesen Fällen eine für alle tragbare Lösung an.

Gleichzeitig werden die digitalen Prozesse weiter modernisiert, um Maklern eine effiziente Zusammenarbeit zu ermöglichen: So wird sich die Dialog beispielsweise verstärkt bei BiPRO, der Brancheninitiative zur Prozessoptimierung, engagieren und investieren. Auch die Online-Services, in denen unabhängige Vertriebspartner Produktinformationen, Tarifrechner und Verkaufsunterlagen finden, werden weiter optimiert.

Pressekontakt:

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

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

Dr. Hans-Jürgen Danzmann
Unternehmenskommunikation Dialog
T +49 (0) 77612710

presse.de@generali.com