

Versicherungsgruppe die Bayerische: Makler- und Kooperationsvertrieb stellt sich neu auf

Die Bayerische baut ihren Maklervertrieb unter Leitung von Maximilian Buddecke um: Der „Partner- und Kooperationsvertrieb“ entsteht. Neben einer neuen Aufbauorganisation werden Profile und Verantwortlichkeiten in den Regionen neu ausgerichtet. Die rund 25 bundesweit aktiven Regionalleiter und Vertriebsdirektoren unterstützen Makler, Mehrfachagenten und Kooperationen und werben für eine aktive Zusammenarbeit mit der Bayerischen. Dabei werden diese mit umfassenden Vollmachten ausgestattet, um einen spürbaren Mehrwert bieten zu können.

Organisiert werden die Regionalleiter in drei Vertriebsdirektionen. Die Leitung der Vertriebsdirektion Nord verantwortet Mathias Clemens, die Vertriebsdirektion Mitte Björn Fischer und die Vertriebsdirektion Süd Daniel Regensburger. Der Support für überregionale Vertriebe wird in der neu eingerichteten Vertriebsdirektion Key Account unter Leitung von Thorsten Affeld organisiert. Außerdem wird für die Betreuung und Gewinnung von Banken eine eigene Vertriebsdirektion unter Leitung von Volker Eisele installiert.

Eine Besonderheit der neuen Aufstellung besteht darin, dass die Regionalleiter als Repräsentanten der Bayerischen in ihrer Region Ansprechpartner und Problemlöser für alle in der Region aktiven Vertriebspartner der Bayerischen werden - unabhängig davon, ob diese mit einem Maklerpool, einem Verbund oder der Bayerischen direkt zusammenarbeiten.

Damit kann der Versicherer schneller auf die Anforderungen der Vermittler eingehen und einen nochmals verbesserten Service bieten. Die Regionalleiter sind angestellte Mitarbeiter der Bayerischen und als Ansprechpartner für das gesamte Sortiment der Bayerischen verantwortlich. Unterstützt werden diese durch ihre Teampartner im Makler-Dienstleistungs-Center unter der Leitung von Dominik Brandt, einer zentralen Serviceeinheit und dem Underwriting.



Martin Gräfer

© die Bayerische

„Mit dem neuen Partner- und Kooperationsvertrieb wollen wir unseren Ambitionen, weitere Marktanteile zu gewinnen, Ausdruck verleihen. Wir bauen auf die Regionen und auch auf den mittelständischen Makler und Mehrfachagenten. Unsere Regionalleiter werden in der Lage sein, vertriebliche Impulse zu geben und dazu beitragen, konkrete Anforderungen unserer Partner zu lösen. Gleichzeitig heben wir den internen Wettbewerb zwischen Direktanbindungen und Partnern von Maklerpools oder Verbänden auf. Wir wollen jeden Partner, der sich für eine aktive Zusammenarbeit mit uns entscheidet, nach besten Kräften unterstützen“, führt Martin Gräfer, Vorstand der Versicherungsgruppe, aus.

„Die Regionalleiter sind mehr als nur Betreuer. Sie haben die Aufgabe, etwas voranzubringen, unsere Partner zu unterstützen, wertvollen Input zu liefern und als Spezialist in der jeweiligen Region aktiv zu sein. Daher sieht unsere neue Strategie nicht nur eine Änderung der Struktur

vor, sondern auch eine durchgehende Qualifikation unserer Ansprechpartner. Im Rahmen einer aktiven Partnerschaft wollen wir den bestmöglichen Service bieten“, ergänzt Maximilian Buddecke, Leiter des neuen Vertriebswegs der Bayerischen.

Neben den Vertriebsdirektionen gehören die Pangaea Life GmbH unter Leitung von Uwe Mahrt und Daniel Regensburger sowie der digitale Assekuradeur asspario Versicherungsdienste AG unter Leitung der Vorstände Holger Koppius, Frank Löffler und Maximilian Buddecke zum Partner- und Kooperationsvertrieb.

Pressestelle

Wolfgang Zdral
Versicherungsgruppe die Bayerische
T 089/6787-8258
F 089/6787-718258
mailto: presse@diebayerische.de
www.diebayerische.de