

Versicherungsmakler Aon will mit neuer Struktur Nummer-eins-Position in Deutschland ausbauen

Der führende Versicherungsmakler Aon hat Teile seiner Geschäftsbereiche in Deutschland neu gegliedert, um auf die gewachsenen Anforderungen des Marktes zu reagieren.

Der führende Versicherungsmakler Aon hat Teile seiner Geschäftsbereiche in Deutschland neu gegliedert, um auf die gewachsenen Anforderungen des Marktes zu reagieren. Wesentliche Bestandteile des neuen Konzeptes sind:

- **Stärkung der Aon-Niederlassungen in den Regionen**
- **Bündelung der fachlichen Expertise sowie des Schaden-Know-hows in einem Broking Center**
- **Gründung der neuen Geschäftseinheit „Strategy & Innovation“**
- **Ausbau des Privatkundenbereichs und des Personen-Geschäfts**

Mit diesen Maßnahmen will Aon seine Nummer-eins-Position in Deutschland ausbauen. „Unser Ziel ist anspruchsvoll“, sagt Aon-CEO Onno Janssen (44): „Wir wollen unseren Kunden den besten Service bieten!“

Der Versicherungsmakler Aon richtet seine Niederlassungen in den Regionen strategisch neu aus: Ziel ist, die Kundenberatung und -betreuung zu stärken, den Service deutlich zu erhöhen sowie eine schnellere Reaktionszeit bei Anfragen sicherzustellen. Dazu werden die regionalen Niederlassungen des Direktmaklers in Deutschland mit höheren Entscheidungskompetenzen ausgestattet, damit sie einen großen Teil der Geschäftsvorfälle abschließend vor Ort bearbeiten können. Mit diesen Maßnahmen erhöht Aon die bedarfsgerechte und individuelle Betreuung in den Regionen und stellt den Kunden eine deutlich bessere Servicequalität zur Verfügung. „Wir wollen näher am Kunden sein und für jedes Kundenbedürfnis passgenaue Lösungen bieten“, betont Janssen.

Darüber hinaus bündelt Aon in Deutschland künftig die fachliche Expertise in einem Broking Center. Damit fördert der Direktmakler den Wissensaufbau und erhöht die Verfügbarkeit des fachlichen Know-hows für die Kunden. Durch die enge Verzahnung mit dem globalen Broking Center von Aon in London bietet die neue Einheit zudem die Möglichkeit, zu speziellen Fachthemen die jeweils besten Experten zusammenzubringen. Außerdem fasst der Direktmakler die gesamte Schadenexpertise zu einer neuen Einheit zusammen, der Teil des Broking-Bereichs ist. Künftig bietet Aon in Deutschland seine exzellente Schaden-Kompetenz auch extern an. Damit sollen Firmenkunden angesprochen werden, die keine ausreichenden Kapazitäten für die Schadenregulierung haben oder sie vollständig auslagern möchten. Der Direktmakler verfügt mit seinen mehr als 100 Mitarbeitern allein in diesem Bereich über ein Alleinstellungsmerkmal am Markt.

Neu gegründet hat Aon in Deutschland die Geschäftseinheit „Strategy & Innovation“. Sie entwickelt hochinnovative Konzepte für das Risikomanagement und verfolgt langfristige strategische Ansätze in der Risikoberatung. „Strategy & Innovation“ wird von Jörg Bechert (52) geleitet, der seit vielen Jahren für Aon arbeitet und einen exzellenten Ruf in der Versicherungsbranche genießt.

Offensiver will Aon künftig im Privatkundenbereich werden. Hierfür wurde mit Wouter Goudswaard (36) ein neuer Director Affinity berufen, der dem Personen-Geschäft in Deutschland

neue Wachstumsimpulse geben soll. Er ist seit neun Jahren bei Aon in verschiedenen nationalen und internationalen Positionen mit starker Ausrichtung auf den Privatkundenbereich sehr erfolgreich tätig.

Die stärkere Kundenfokussierung und die Gründung des Broking Centers werden durch neue Verantwortungsbereiche in der Geschäftsführung ergänzt. Neben CEO Onno Janssen zählen ab sofort Hartmuth Kremer-Jensen (51) als Chief Broking Officer (CBO) für die Versichererbeziehungen sowie Kai-Frank Büchter (41) als Chief Commercial Officer (CCO) für die Kundenbeziehungen Industrie und Mittelstand zur Geschäftsführung des Aon Versicherungsmaklers. Hartmuth Kremer-Jensen wird auch das Segment Vertrieb/Global Accounts führen. Beide haben umfangreiche Maklererfahrungen und sind seit vielen Jahren bei Aon in verschiedenen Führungspositionen tätig.

Darüber hinaus ist das so genannte Leadership-Team ein zentraler Bestandteil der künftigen Managementstruktur. Dieses Gremium setzt sich aus rund 25 Führungskräften aller Unternehmensbereiche zusammen. Es bündelt die Kompetenzen im Unternehmen und soll frühzeitig Strömungen des Marktes erkennen, um daraus strategische Initiativen des Direktmaklers für den deutschen Markt zu entwickeln. „Ich bin sicher, dass wir mit diesen organisatorischen Veränderungen und der neuen Kundenausrichtung unsere Nummer-eins-Position in Deutschland ausbauen werden“, sagt Aon-CEO Janssen.

Pressekontakt:

Dr. Stephan Kronenberg
- Corporate Communications -
Telefon: 040 / 3605 - 3593
E-Mail: stephan.kronenberg@aon.de

Unternehmen:

Aon Holding Deutschland GmbH
Caffamacherreihe 16
20355 Hamburg

Internet: www.aon.de/presse

Über Aon

[Aon](#) ist der führende globale Dienstleister für Risikomanagement sowie [Versicherungs-](#) und [Rückversicherungsmakler](#) und Berater für Human Resources. Weltweit arbeiten für Aon mehr als 65.000 Mitarbeiter in über 120 Ländern. In Deutschland sind rund 1.700 Mitarbeiter an acht Standorten für das Unternehmen tätig. Die Deutschlandzentrale ist in Hamburg. Weitere Information über Aon gibt es unter <http://www.aon.com>. Mehr über Aon in Deutschland erfahren Sie unter <http://www.aon.de>. Unter <http://www.aon.com/unitedin2010> können Sie sich über die globale Partnerschaft zwischen Aon und Manchester United und das Trikotsponsoring des Vereins durch Aon informieren.

