



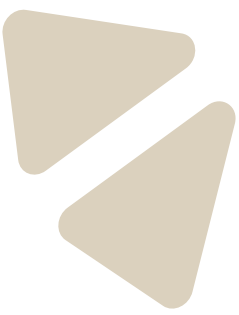
Allianz 

SAAT MEMBER SPOTLIGHT

Zürich, im Februar 2024

SAAT

swiss association for automotive transformation



Neue Strategie für die Automobilbranche

In einer Zeit des tiefgreifenden Wandels innerhalb der Automobilbranche müssen sich auch Versicherungen Gedanken machen, wie sie den neuen Gegebenheiten begegnen. Das Agenturmodell, die Entwicklung autonomer Fahrzeuge, die Elektrifizierung, wie auch die kommenden Gesetze für Verbrennungsmotoren sind treibende Kräfte für die Branche, um neue Ansätze zu definieren.

Die Allianz Suisse macht das, indem sie eine frühzeitige 'Time-to-Market Awareness' nutzt.

Aufkommende Trends, die sich zu rasch entwickelnden Herausforderungen entfalten, zu erkennen und darauf zu reagieren, ist eine Stärke der Allianz Suisse und sie richtet ihre Strategie fortlaufend darauf aus.

SAAT lädt Sie herzlich ein, diese spannende Reise durch unseren Artikel zu unternehmen. Erfahren Sie, wie die Allianz Suisse als Vorreiterin entscheidende Schritte für die Zukunft unternimmt und lassen Sie sich zur aktiven Gestaltung der Zukunft inspirieren.

Wir wünschen Ihnen viel Lesevergnügen,

Ihre SAAT

AWARENESS IS KEY

Auch die Versicherungsbranche erlebt derzeit eine tiefgreifende Transformation, angetrieben von dynamischen Marktveränderungen. Der Anteil alternativer Antriebe in der Welt der Personenkraftwagen, darunter Hybridantriebe, Plug-In- und Elektroautos, hat 2023 erstmals die beeindruckende 10%-Marke bei der Zulassung in der Schweiz durchbrochen. Der Gesamtbestand an Strassenfahrzeugen (ohne Motorräder) ist zwischen 2000 und 2023 um 41% auf 6,4 Millionen Stück gestiegen (Quelle: Website BFS | Strassenfahrzeuge – Bestand, 30.9.2023).

Diese BFS-Daten zeigen ein erfreuliches Bild und verdeutlichen, wie Versicherer sich kontinuierlich anpassen müssen, um auf die vielfältigen Anforderungen der Kunden reagieren zu können.

Solche Entwicklungen getrieben von politischer Seite, dem Markt oder durch Innovationen, sind stark miteinander verbunden und beeinflussen die Versicherungsbranche. Dabei stellen die Inflation sowie Schadenereignisse in Folge von Unwetter zusätzliche Herausforderungen dar, die bewältigt werden müssen.

Die Allianz Suisse sieht den Wandel als Chance, um im neuen Umfeld für ihre Kundinnen und Kunden sowie Partner rasch marktfähige Lösungen zu entwickeln. Die Allianz Suisse hat erkannt, dass diese zunehmende Komplexität eine proaktive Reaktion erfordert, um im Bereich der Motorfahrzeugversicherung wettbewerbsfähig, nachhaltig und agil zu bleiben.

Service Strategy



Die Formel der Allianz Suisse beinhaltet die Verschlinkung interner Prozesse, die schnelle Time-to-Market-Bereitstellung sowie eine kontinuierliche Weiterbildung der Fachspezialistinnen und Fachspezialisten für nachhaltige und kundenorientierte Lösungen.

Die Vision für die Zukunft der Automobil- und Mobilitätsversicherung besteht aus Innovation, Agilität und einer verstärkten Kundenorientierung, was bei der Allianz Suisse zur Neustrukturierung und Umgestaltung des Bereichs Partnerschaften geführt hat.

Das Geschäftsfeld «Automotive Partnerschaften» wird gestärkt, indem der Bereich Partnerschaften und deren Teams/ Abteilungen in das Ressort «Property & Casualty (P&C)» integriert wurden. Zudem wurde auch der Bereich Schaden in das gleiche Ressort eingegliedert und neu aufgestellt. Aus dieser Anpassung heraus ist eine reine Motorfahrzeugschadenabteilung entstanden, was eine weitergehende Spezialisierung in diesem Feld zulässt.

Dadurch entstand eine dynamische Arbeitsumgebung mit kurzen Entscheidungswegen und gebündeltem Fachwissen. Im Zentrum dieser Neuausrichtung stehen Teams von Expertinnen und Experten, die massgeschneiderte Lösungen für B2B-Partner entwickeln. Dieser Ansatz ermöglicht es, kundenorientierte Lösungen zu erarbeiten und diese digital und für die Partner effizient abzuwickeln.

In diesem neu geschaffenen Umfeld entstehen Angebote und Services, welche den Marktanforderungen gerecht werden und die Time-to-Market für Kundinnen und Kunden beschleunigt.

Die organisatorischen Veränderungen unterstreichen den Fokus der Allianz Suisse für kontinuierliche Verbesserung und ihre verstärkte Ausrichtung auf die sich wandelnden Anforderungen der Mobilitäts- und Automobilbranche.

Neues Profil für mehr Kundenkomfort



Allianz 

Auch in der Betreuung der Partner geht die Allianz Suisse neue Wege und hat im Bereich Partnerschaften, das Key Account Management und das Zonenmanagement in einer Abteilung vereint.

Dadurch möchte sie ihren Partnern einen erstklassigen Support aus einer Hand bieten und eine umfassende Betreuung über alle Ebenen einer Kooperation sicherstellen – von der Autoverkäuferin hin bis zum Geschäftsführer.

Ein kontinuierlicher Dialog mit Vermittlern sorgt dafür, dass die Allianz Suisse stets am Puls des Geschehens ist und das Marktfeedback Eingang in die neu entwickelten Tools und Prozesse findet. Endkundinnen und Endkunden erhalten durch die kompetente Supportabteilung immer eine schnelle Lösung für ihre Anliegen, da die Supporteinheiten ebenfalls in ein Team zusammengeführt wurden.

Im Bereich Business Development ist die Allianz Suisse bestrebt, ihre Führungsposition zu behaupten. Mit einer agilen Herangehensweise im Projektmanagement und innovativen Ansätzen setzt sie Maßstäbe.

Die Allianz Suisse baut aktiv datengestützte und robotisierte Lösungen auf, um die Effizienz zu steigern und die gewonnenen Ressourcen auf die Partner- und Kundenbetreuung verwenden zu können.

Ausserdem stärkt sie die Themen Marketing und Kommunikation, um ihre Produkte erfolgreich zu positionieren und die Markenpräsenz auszuweiten. Mit dieser Ausrichtung stellt die Allianz Suisse sicher, dass sie die Zukunft aktiv gestaltet und die Innovationskraft erhalten bleibt.

Ihre Ansprechpersonen bei Allianz Suisse

Die Allianz Suisse ist entschlossen, die Zukunft der Automobil- und Mobilitätsversicherung mitzugestalten. Diese Ambition erfordert eine klare Vision, Agilität und den Mut, neue Wege zu beschreiten, um den dynamischen Markt mit einem hohen Bewusstsein zu bedienen.

Als verlässliche Partnerin mit einem starken Brand, in einer sich rasant verändernden Branche, ist das Allianz Suisse Automotive Team bereit, gemeinsam mit ihren Partnern die aufregenden Chancen und Herausforderungen dieser Branche anzugehen.

Ihre Ansprechpersonen Christoph Geissmann und Michael Schenkel freuen sich darauf von Ihnen zu hören. Sie können jederzeit Kontakt mit ihnen aufnehmen, damit sie Ihre Anfragen beantworten und Sie bestmöglich unterstützen können.



Herr Christoph Geissmann – Leiter Partnerschaften Allianz Suisse



Herr Michael Schenkel - Leiter Key Account Management Partnerschaften



partnerschaften@allianz-suisse.ch

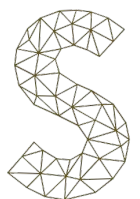
Allianz 



Herr Christoph Geissmann

05

Februar 2024





thank you

SAAT

Swiss Association for
Automotive Transformation