

Toespraak door Birgit Hannes, commercieel directeur Allianz Belgium

Beste partner,

Wat heeft het deugd gedaan U in 2021 *eindelijk* in levende lijve te kunnen ontmoeten, hetzij bij U op kantoor, hetzij tijdens één of andere roadshow of event. Want daar draait het toch om : verzekeringen is en blijft een mensenbusiness.

Jammer genoeg hebben we die contacten terug tijdelijk in de koelkast moeten steken, maar we hopen uiteraard zo snel mogelijk het ware leven terug te kunnen oppikken.

Wij zijn u allen immens dankbaar voor de veerkracht en flexibiliteit die U toont ten aanzien van uw klanten : zij mogen van geluk spreken op U te kunnen rekenen in deze moeilijke tijden.

In deze bijzondere context, hebben we bij Allianz in 2021 verder werk gemaakt van onze ondersteuning naar u toe en dit op verschillende vlakken : producten en productvoorwaarden, dienstverlening, tools en in het algemeen communicatie en ondersteuning. U bent en blijft immers ons eerste aanspreekpunt en ook in 2022 zullen we verder blijven werken om beter te voldoen aan uw verwachtingen en die van uw klanten. Dit is onze missie die door alle medewerkers wordt gedeeld.

Want dat is de leidraad bij alles wat we doen : we zijn “behind you for what’s ahead”: we willen initiatieven nemen die een reële toegevoegde waarde voor u leveren en die u in staat stellen om uw klant zo efficiënt mogelijk te helpen.

Om hierin maximaal te slagen, nemen we geregeld contact met u: wat is voor u belangrijk en prioritair? Ook hier wens ik u van harte te danken voor uw tijd om uw input en visie met ons te delen.

Naar realisaties toe wil ik kort even stilstaan bij de volgende zaken : Onze tools, ons productaanbod en concurrentiepositie en de ondersteuning in zijn algemeenheid.

Eerst de tools:

Ons nieuwe Prolink Life platform voor het beheren van de Allianz beleggingsverzekeringen is een grote stap voorwaarts en wordt ook als dusdanig door u ervaren. Beheerstools zijn uiteraard nooit “af” en ook hier geldt dat we verder werk zullen maken in de komende jaren van de uitbouw van de onderschrijvingstools, en dit trouwens niet alleen voor de beleggingsverzekeringen.

U hebt ook zopas kennis gemaakt met ons volledig vernieuwde extranet ter vervanging van Prolink net, dat we vanaf nu MyAllianz Broker zullen noemen. Niet alleen is dit platform veel intuïtiever, maar ook de informatie en documentatie is uitgebreid en in een nieuw jasje gestoken. En ook hier geldt natuurlijk dat het werk nooit af is...

Als tweede punt wil ik het hebben over ons productaanbod en onze concurrentiepositie:

Zoals Kathleen al aanhaalde, is de financiële situatie van Allianz goed en is de rendabiliteit van de verschillende productlijnen in lijn met de ambitie. Vooral voor de niet-levensverzekeringen geeft dit zuurstof om ons concurrentiëler op te stellen ten aanzien van uw klanten en voluit commercieel in de markt te investeren. Want dat blijft onze leidraad : voor die risico’s waarvan het profiel het toelaat, willen we Allianz top of mind brengen bij u.

In april werd het basistarief voor het nieuwe Auto Car Plan met 9% verlaagd, in combinatie met een herijking van de verschillende risicoprofielen en een extra korting voor de trouwe klanten.

In juli was het de beurt aan de brandverzekering Home Plan waar eigenaars van nieuwe contracten een korting van minstens 6% genieten.

En nog in juli hebben we het basistarief voor de arbeidsongevallenverzekeringen volledig herzien waar we opnieuw in functie van het risicoprofiel de klanten maximaal laten genieten van een concurrentieel tarief, met een gemiddelde korting van -12% ten opzichte van het oude tarief.

Langs de levenskant hebben we Allianz for a Better World gelanceerd, een tak 23 beleggingsfonds dat volledig in lijn is met de ESG vereisten : duurzaamheid aan 100 % zoals Kathleen ook al meer in detail toelichtte.

Naast dit nieuwe product hebben we ons tak 23 aanbod ook uitgebreid met 6 nieuwe fondsen met veelbelovende nieuwe thema's zoals infrastructuur en kunstmatige intelligentie, en nieuwe beleggingsgebieden zoals China.

En tot slot wil ik het hebben over onze ondersteuning in zijn algemeenheid:

Want ook de relationele aspecten van onze samenwerking zijn in 2021 ruim aan bod gekomen.

In juni hebben wij de Allianz Digital Academy gelanceerd, ons e-learning platform waar u onze verschillende opleidingsmodules kan terugvinden. Naast algemene opleidingsmodules voegen wij geleidelijk aan, specifieke Allianz-modules toe aan de catalogus, zoals modules over het Building Plan, de Allianz LifeCycle, enzovoort. De meeste opleidingen zijn daarenboven FSMA-erkend, zodat u er ook de nodige opleidingspunten mee kan vergaren.

Doorheen het jaar hebben we ook continu werk gemaakt van de verbetering van onze dienstverlening. Hier zijn grote stappen gezet, niet alleen op het vlak van bereikbaarheid en antwoordtermijnen, maar ook de uitwisseling van nieuwe gestructureerde berichten via de Telebib2 norm, hebben positief bijgedragen tot uw werking.

Naast de lancering van de Allianz Digital Academy en de verbetering van onze dienstverlening, hebben we ook hard gewerkt aan een verbeterde communicatie met u. U gaf ons de feedback dat onze informatie-e-mails te frequent waren, waardoor u minder geneigd was ze te openen. Daarom hebben we in april onze tweewekelijkse nieuwsbrief gelanceerd, die zoveel als mogelijk alle info bundelt of het nu gaat om Leven of Niet-leven, of het gaat om productnieuws, om tools of over informatie over fondsen of regelgeving... alles is terug te vinden op één plek.

En wat brengt 2022 ?

In 2022 gaan we verder op de ingeslane weg : een weg waar uw efficiëntie centraal staat. Zo staan er nieuwe ontwikkelingen op til om de communicatie met andere toepassingen te integreren. Maar ook de verdere uitbouw van gestructureerde berichten via Portima blijven op onze agenda staan.

Ook qua producten staan we ook niet stil.

Voor niet-leven zal ons KMO-aanbod een stevige update krijgen en dit zowel qua productaanbod als qua prijszetting.

In leven investeren we verder in ons Employee Benefits aanbod, maar ook nieuwe fondsen binnen Allianz for a Better World staan ingepland.

En ... last but not least ... ook op het vlak van het kredietaanbod zullen we een actievere rol gaan spelen.

En onze commerciële samenwerking zelf? Ook hier komen we met een versterkte aanpak op het vlak van onze samenwerkingsovereenkomsten, die erop gericht is om samen te groeien.

Want dat is en blijft onze ambitie : samen met u groeien op de Belgische Markt, en dit zowel in Leven als in niet-Leven. Om deze ambitie kracht bij te zetten, zijn we ook bezig onze commerciële teams te versterken, zowel met juniors als met ervaren sales: extra man en vrouw kracht om u nog beter te dienen en onze beider groei-ambities waar te maken.

Beste partner,

Ik hoop echt dat u merkt dat Allianz er is voor u. U bent onze drijfveer. Samen met u willen we onze klanten verwennen.

Ik wens u tenslotte mijn beste wensen toe voor 2022 : moge 2022 u alle geluk en voorspoed brengen, en dit zowel professioneel als privé.

En vergeet niet : Allianz is Behind You for what's ahead : we zijn er voor U.

