

Joos Louwerier, Regional CEO Allianz Benelux

Cher courtier,

Voilà six mois que je suis Regional CEO d'Allianz en charge des pays du Benelux.

Il y a 6 mois, avec ma femme et nos trois fils, j'ai quitté l'Indonésie, où j'étais CEO d'Allianz depuis 2017. Nous vivons maintenant avec toute la famille à Bruxelles.

Avant de rejoindre l'Indonésie, en 2013, j'étais directeur des opérations chez Allianz Life en Corée et j'y suis devenu CEO en 2016. Avant cela, j'ai travaillé pendant 12 ans pour le groupe ING en Asie et aux Pays-Bas.

Je me concentre désormais sur Allianz Benelux et je suis convaincu qu'au sein d'Allianz Benelux, la diversité de nos équipes, notre expertise transfrontalière et nos capacités nous permettront de remporter de nombreux succès.

Nous continuerons à échanger nos meilleures pratiques tout en tenant compte aussi des spécificités nationales.

Arrivé en Belgique, j'ai constaté que ces dernières années, Allianz s'est concentré sur des simplifications radicales des services et des processus. Elles ont pu affecter en partie nos modes de collaboration. Elles ont surtout permis de gagner en flexibilité. Nous sommes ainsi mieux positionnés pour saisir les futures opportunités du marché.

Nos résultats financiers indiquent que nous sommes sur la bonne voie. C'est avec votre collaboration active que nous avons obtenu ces excellentes performances. C'est pourquoi je tiens absolument à vous adresser mes remerciements.

Nos résultats constituent ainsi une base solide sur laquelle nous pourrions continuer à construire dans les années à venir.

Depuis mon arrivée en Belgique, j'ai beaucoup échangé avec de nombreux courtiers partenaires, comme lors de l'Allianz Mémorial Van Damme. J'en retiens des initiatives positives que vous avez appréciées. J'en retiens aussi des exemples dans lesquels nous devons certainement nous améliorer. En faisant mieux qu'aujourd'hui, nous augmenterons votre satisfaction et notre position sur le marché.

Dans cette stratégie, notre organisation continuera à être centrée sur le client. En Belgique, notre client c'est non seulement le client final mais aussi le courtier. Ceci signifie que sur le marché belge, les courtiers continueront à être nos partenaires de distribution privilégiés.

La priorité d'Allianz est et reste de satisfaire nos clients et nos courtiers partenaires à tout moment. C'est ainsi que nous pouvons vous aider, vous et vos clients, et faire la différence. Nous devons tenir compte de vos besoins et de ceux de vos clients pour, au final, dépasser vos attentes.

Allianz a une mission claire qui se lit comme suit : « We secure your future ». Ici, au niveau du Benelux, nous ferons tout pour remplir cette mission. Allianz a une marque forte.

Pour conclure, sachez que mon objectif est de travailler conjointement avec l'ensemble de mes collaborateurs pour faire de l'année 2022 un succès dont vous et vos clients seront les bénéficiaires.

C'est à cela que tous, au sein d'Allianz Benelux, nous travaillons. Je sais pouvoir compter sur des équipes talentueuses. Elles sont placées sous la responsabilité de Kathleen Van Den Eynde, notre CEO Allianz Belgique.

Avant de vous inviter à visionner son message, je tiens en cette fin d'année à vous formuler mes meilleurs vœux pour l'année 2022 que je vous souhaite excellente sous tous les plans !

Joos Louwerier, Regional CEO Benelux

Intervention de Kathleen Van den Eynde, CEO Belgium

- A