

Toespraak door Joos Louwerier, Regionaal CEO Allianz Benelux

Beste makelaar,

Ik ben nu zes maanden regionaal CEO van Allianz en verantwoordelijk voor de Benelux landen.

6 maanden geleden heb ik samen met mijn vrouw en onze drie zonen, Indonesië verlaten, waar ik sinds 2017 CEO van Allianz was. We wonen nu met de hele familie in Brussel.

Vóór ik in Indonesië aan de slag ging, in 2013, was ik Chief Operating Officer bij Allianz Life in Korea en in 2016 werd ik daar CEO. Daarvoor werkte ik 12 jaar bij de ING Groep in Azië en Nederland.

Mijn focus is nu Allianz Benelux en ik ben ervan overtuigd dat binnen Allianz Benelux de diversiteit van onze teams, de cross-border expertise en de capaciteiten tot vele successen zal leiden.-

Wij zullen onze best practices blijven uitwisselen en daarbij ook rekening houden met specifieke nationale kenmerken en behoeften.

Toen ik in België aankwam, was me één ding meteen duidelijk. Allianz had zich de laatste jaren toegelegd op de radicale vereenvoudiging van de processen en de verbetering van de dienstverlening.

Dit heeft misschien tot op zekere hoogte invloed gehad op de manier waarop wij samenwerken. Bovenal hebben zij ons flexibeler gemaakt. Daardoor zijn wij, volgens mij, goed gepositioneerd om de toekomstige marktkansen te grijpen.

Onze financiële resultaten tonen aan dat we op de goede weg zijn. Het is dankzij uw actieve medewerking dat wij deze uitstekende prestatie hebben kunnen neerzetten. Daarvoor wil ik u hartelijk danken.

Onze resultaten vormen een solide basis waarop wij de komende jaren kunnen verder bouwen.

Sinds ik in België ben, heb ik heel wat gesprekken gehad met veel van onze partnermakelaars. Onder andere tijdens de Allianz Memorial Van Damme. Uit die gesprekken heb ik onthouden dat er een aantal positieve initiatieven zijn genomen, die u op prijs hebt gesteld. Ik heb hieruit ook meegenomen dat er zeker nog verbeteringen nodig zijn. Want door het nog beter te doen dan vandaag en door uw tevredenheid te vergroten, zullen wij onze positie op de markt verder verbeteren.

In deze strategie zal onze organisatie de klant centraal blijven stellen. In België is onze klant niet alleen de eindklant, maar ook de makelaar. Dit betekent dat op de Belgische markt de makelaars onze bevoorrechte distributiepartners zullen blijven.

De prioriteit van Allianz is en blijft om onze klanten en onze makelaarspartners te allen tijde tevreden te stellen. Dit is hoe wij u en uw klanten kunnen helpen en het verschil kunnen maken. We zullen rekening moeten houden met uw behoeften en die van uw klanten, om uiteindelijk uw verwachtingen te overtreffen.

Allianz heeft een duidelijke missie die luidt : “We secure your future”. Hier in de Benelux zullen we er alles aan doen om aan deze missie gevolg te geven. Allianz beschikt over een sterk merk.

Tot slot zal ik met al mijn collega's samenwerken om 2022 tot een succes te maken dat u en uw klanten, ten goede zal komen.

Dat is het gezamenlijke doel waar we allemaal naar toe werken bij Allianz Benelux. Ik weet dat ik kan rekenen op onze getalenteerde teams. Zij staan onder de verantwoordelijkheid van Kathleen Van Den Eynde, onze CEO van Allianz Belgium.

Alvorens u uit te nodigen haar boodschap te bekijken, wens ik u het allerbeste voor het jaar 2022, dat naar ik hoop in alle opzichten uitstekend zal zijn!

Joos Louwerier, Regionaal CEO Benelux