

## Unternehmensmeldung

HDI Versicherungen

Hannover, 13.03.2023

### **HDI Versicherungen schärfen Fokus in der Vertriebsstrategie**

- **Stärkung des Exklusivvertriebs**
- **Spartenfokussierung bei Maklern und Kooperationen**
- **Direktvertrieb als zentraler Unterstützer**

**HDI Lebensversicherung und HDI Versicherung setzen neue Schwerpunkte in der Vertriebsorganisation. Dabei geht es um alle drei Vertriebswege: Die Entwicklung des Exklusivvertriebs (EVT), eine neue Aufstellung in der Betreuung von Maklern und Kooperation sowie die Unterstützung von EVT und Kooperationen durch den Direktvertrieb.**

#### **Stärkung und Ausbau des Exklusivvertriebs**

Ein zentrales Element der Vertriebsstrategie von HDI Deutschland ist die Stärkung des Exklusivvertriebs. Entgegen dem aktuellen Markttrend wollen die HDI Versicherungen vermehrt auf den Ausbau dieses Vertriebswegs setzen. Dazu sagt HDI Vorstand und Vertriebschef Thomas Lür: „Wir glauben an den Erfolg des personellen Vertriebs. Der persönliche Ansprechpartner, der das Unternehmen repräsentiert, ist nach wie vor für viele Kunden ein entscheidender Faktor. Deshalb wollen wir unseren Exklusivvertrieb ausdrücklich stärken und ihm mehr Gewicht geben.“

Dabei soll das Wachstum des EVT sowohl organisch aus den eigenen Reihen durch gezielte Anwerbung und versierte Einarbeitungs- und Bindungskonzepte erfolgen als auch durch die Übernahme von Vermittlern. Beim Aufbau der eigenen Agentur unterstützt HDI diese dann über ein systematisches Agenturenentwicklungsprogramm: Neue Vertreter werden beim Aufbau ihrer eigenen Agentur bei Bedarf an die Hand genommen und bei ihrem wichtigen Schritt ins Unternehmertum eng begleitet.

### **Fokussierte Betreuung von Maklern und Kooperationen**

Der Makler- und Kooperationsvertrieb gerät damit aber nicht aus dem Fokus. Speziell für den Maklervertrieb wird der Versicherer eine spartenfokussierte Organisation etablieren. Entsprechend der Schwerpunkte Gewerbe-, Sach-Privat-, und Leben-Geschäft bündelt diese Fokussierung die Kapazitäten in den Bereichen für das Maklergeschäft. Damit lässt sich die Spezialisierung vieler Makler auf bestimmte Schwerpunkte besser und effizienter abbilden und optimal unterstützen. „Wir wollen auf diese Weise die Betreuung unserer Partner optimieren. Makler und Kooperationspartner sollten auf diese Weise schneller an die für sie relevanten Informationen und Ansprechpartner kommen“, erklärt Thomas Lüer. Finanzvertriebe und Pools werden auch in Zukunft ganzheitlich aus einer Hand betreut.

### **Direktvertrieb mit zusätzlicher Unterstützungsfunktion**

Schließlich wird auch der Direktvertrieb (DVT) von HDI in den neuen Fokus einbezogen: Künftig werden Einheiten des DVT auch im regulären Betrieb zusätzlich die Aufgabe eines zentralen Unterstützungselements übernehmen. Das heißt, sie greifen bei Bedarf unterstützend ein und entlasten andere Bereiche. In der Praxis hat sich dieses Vorgehen zum Beispiel bei außergewöhnlichen Schadenereignissen oder im Kfz-Jahresendgeschäft bereits vielfach bewährt. Zusätzlich wird modernes und effizientes Lead- und Kampagnenmanagement im Fokus stehen.

### **Für Presseanfragen kontaktieren Sie bitte:**

Andreas Krosta  
Tel.: +49 511-3747-2020  
E-Mail: andreas.krosta@tal anx.com

Andreas Ahrenbeck  
Tel.: +49 511 645-4746  
E-Mail: andreas.ahrenbeck@tal anx.com

Der Geschäftsbereich Privat- und Firmenversicherung Deutschland (HDI Deutschland) umfasst das deutsche Geschäft der Talanx AG mit Privat- und Firmenkunden sowie Selbstständigen. Zum Geschäftsbereich gehören Unternehmen der Marken HDI, TARGO Versicherungen, LifeStyle Protection und neue leben. Die Talanx ist mit Prämieinnahmen in Höhe von 53,4 Milliarden Euro (2022) und rund 24.000 Mitarbeiterinnen



und Mitarbeitern eine der großen europäischen Versicherungsgruppen.  
Die Talanx AG ist an der Frankfurter Börse im MDax sowie an der Börse  
in Hannover gelistet (ISIN: DE000TLX1005, WKN: TLX100).

HDI Homepage: [www.hdi.de](http://www.hdi.de)

HDI Pressestelle: [www.hdi.de/presse](http://www.hdi.de/presse)