

Baloise optimiert Betreuungsstruktur im Maklervertrieb Sach

Baloise vollzieht im Maklervertrieb Sach eine strategische Neuaufstellung mit dem Ziel, den Vertrieb im Key Account sowie im regionalen Vertrieb weiter zu stärken und den Fachvertrieb zu forcieren. Damit gestaltet Baloise auch eine zukunftsorientierte Lösung für veränderte Marktbedingungen wie beispielweise Maklerkonsolidierung, Technisierung und Regulatorik. Durch die gezielte Optimierung des Maklervertriebs Sach mit neuen Führungspositionen und verstärkter Präsenz im Gewerbegebiet bekräftigt der Versicherer sein Engagement, erstklassige Leistungen für seine Vermittlerinnen und Vermittler zu bieten.

Lars Mählmann leitet zukünftig als Head of Regional Management den regionalen Vertrieb bei Baloise. Mit seiner langjährigen Erfahrung in der Versicherungsbranche und seinem fundierten Know-how wird Mählmann eine wichtige Rolle dabei spielen, die persönlichen Verbindungen zu den Vertriebspartnerinnen und Vertriebspartnern zu festigen und weiter auszubauen.

Ilja Hardt wird die Position des Head of Key Account Management übernehmen und damit die Beziehungen zu Großmaklern, Pools und Verbünden stärken. Dank seines umfangreichen Fachwissens über den Versicherungssektor und seine Fähigkeit, Kundenbedürfnisse zu verstehen, ergänzt er das Team ideal und stärkt auch den Fachvertrieb.

Zusätzlich wird Baloise bundesweit fünf Gewerbe-Underwriter einsetzen, um das Gewerbegebiet weiter zu stärken. Diese Experten werden vor Ort im Zusammenspiel mit dem zentralen Gewerbe-Underwriting als Ansprechpartner:innen zur Verfügung stehen.

Uwe Stachelscheid, Bereichsleiter des Maklervertriebs Sach bei Baloise, freut sich über die Stärkung des Vertriebs: „Mit unserer Neuaufstellung und unseren neuen Führungskräften im Maklervertrieb Sach setzen wir insbesondere auf Servicierung und Qualität für unsere Vertriebspartnerinnen und Vertriebspartner. Mit unserem verstärkten Gewerbe-Underwriting-Team wollen wir diese Bestrebungen unterstreichen.“

Bernd Einmold, Vorstand der Baloise Vertriebsservice AG (Bereich Sach), betont: „Unser erfolgreicher Weg, erste Wahl für Vertriebspartnerinnen und Vertriebspartner zu sein, wird mit der Einführung der neuen Struktur fortgesetzt. Wir sind zuversichtlich, dass diese Änderungen unsere Position am Markt weiter stärken wird und wir unsere Geschäftsbeziehungen weiter ausbauen werden.“