

Allianz: Starkes Wachstum durch Diversifikation - Ein Blick auf die Zukunft

Allianz plant Expansion durch Diversifikation. CEO Bäte und CFO Coste-Lepoutre erläutern Wachstumsmöglichkeiten im Interview.

Wachstumstreiber in herausfordernden Zeiten: Die Allianz setzt auf Diversifikation

In einer Zeit, in der viele Unternehmen mit den Herausforderungen eines globalen Wirtschaftswandels kämpften, zeigt die Allianz, dass sie sich durch Diversifikation eine stabile Basis geschaffen hat. Vorstandsvorsitzender Oliver Bäte und Finanzchefin Claire-Marie Coste-Lepoutre erläutern in einem Interview, wie das Unternehmen seine Stärken optimal nutzen kann.

Wichtige Strategien für Wachstum

Bäte hebt drei zentrale Hebel hervor, die für die Expansion der Allianz entscheidend sind: bessere Kundenbindung, Cross-Selling und der Ausbau der Vertriebskapazitäten. Insbesondere die Kundenbindung ist für das Unternehmen von großer Bedeutung, da Marktanalysen zeigen, dass die Allianz bei der Akquise neuer Kunden hervorragend abschneidet, jedoch im Bereich der Kundenbindung noch Potenzial hat.

Die Rolle der Diversifikation im aktuellen Umfeld

Die Allianz hat über die letzten 18 Monate deutlich von ihrer globalen Diversifikation profitiert. In Branchen, die von Naturkatastrophen betroffen sind, wie der Sach- und Unfallversicherung, zeigt sich die Resilienz durch regional ausgeglichene Einnahmequellen. Bäte führt aus, dass alle Versicherungssparten zu den positiven Zahlen im zweiten Quartal beitragen haben, was klar beweist, dass das Unternehmen gut aufgestellt ist.

Inflation und Wettbewerb im Blick

In der Lebensversicherung sehen Bäte und Coste-Lepoutre eine starke Erholung, die durch angepasste Produktangebote unterstützt wird. Trotz des hart umkämpften Marktes, insbesondere durch Banken, die höhere Zinsen anbieten, gelingt es der Allianz, neue Kunden zu gewinnen. Allerdings bleibt die Herausforderung beim Umgang mit der anhaltenden Schadeninflation, die die Schadenzahlungen erhöht.

Erfolgreiche Zahlen trotz Herausforderungen

Die Allianz hat im zweiten Quartal eine kombinierte Schaden-Kosten-Quote von 93,9 % erreicht, was auf die Effektivität der Preisstrategien hindeutet. Trotz der Belastung durch Überflutungen, die die Quote um zehn Prozentpunkte erhöhten, bleibt die Allianz durch ihre Diversifizierungsstrategien besser aufgestellt als die Konkurrenz. In Deutschland erreichte die Quote 99,8 %, was solide Ergebnisse in einem herausfordernden Markt verdeutlicht.

Ausblick auf die Zukunft

Ein zukunftsgerichteter Schritt ist die Übernahme von Income Insurance in Singapur, die die Allianz in die Lage versetzen soll, einen Markt zu betreten, der großes Wachstumspotential birgt. Dies zeigt, dass das Unternehmen gewillt ist, in aufstrebende

Märkte zu investieren und soziale Sicherheitssysteme zu modernisieren.

Kapitalmarktstrategien und Investorenerwartungen

Die Strategien zur Ausschüttung bleiben ein sensibles Thema. Zur Schaffung von Vertrauen bei Investoren werden bestehende Aktienrückkaufprogramme ausgeweitet. Bäte betont, dass dies nicht nur dem Druck des Kapitalmarktes geschuldet ist, sondern eine gut kalkulierte Entscheidung, um Investoren langfristig zu beschäftigen.

Zusammenfassend zeigt die Allianz, dass sie trotz widriger Umstände anpassungsfähig ist und durch ein diversifiziertes Geschäftsmodell sowie strategische Investitionen in zukünftige Märkte auf einem soliden Wachstumskurs bleibt.

Details

Besuchen Sie uns auf: [n-ag.de](https://www.n-ag.de)