



Aon Risk Solutions nimmt Mittelstand ins Visier

Regionalisierung, Spezialisierung, Segmentierung: Mit diesem Dreiklang beschreibt der Versicherungsmakler Aon Risk Solutions seine Strategie für Deutschland. Ein Kundensegment, auf das Aon dabei besonders setzt, ist der Mittelstand.

Onno Janssen, Vorsitzender der Geschäftsführung und Chief Executive Officer (CEO) von Aon Risk Solutions in Deutschland, bezieht Stellung:



Um diese Chancen auszuschöpfen, will Aon die Elemente seines strategischen Dreiklangs künftig besser verbinden. Janssen verweist darauf, dass Aon kürzlich den süddeutschen Makler SG IFFOXX übernommen hat und sagt:



Der mittelständische Makler berät vor allem mittelständische Unternehmen in Bayern und Baden-Württemberg. Damit die Mittelstandsoffensive auf fruchtbaren Boden fällt, wurde auch am dritten strategischen Element, der Spezialisierung gefeilt.

Speziell für mittelständische Unternehmen habe Aon daher eine Lösung konzipiert, bei der die wesentlichen Versicherungssparten in einem Vertrag kombiniert würden: Sach- und Ertragsausfall-, Haftpflicht- und Transportversicherung. Durch diese Kombination böte

die Lösung den Unternehmen einen geringeren Administrationsaufwand und Synergieeffekte.

Auch organisatorische Veränderungen wurden vorgenommen. Für die Mittelstandskunden wurden regionale Tandem-Teams bestehend aus einem Kundenberater und einem Kundenservicemitarbeiter gebildet. Die Ziele sind klar definiert: kurze Wege und schneller Service.

Bild: © dimasobko / fotolia.com

Versicherungs- und Finanznachrichten

expertenReport



<https://www.experten.de/id/4944179/aon-risk-solutions-nimmt-mittelstand-ins-visier/>