



Wie HDI den eigenen Vertrieb stärken will

Michael Fiedler

Die HDI Deutschland AG stellt ihren Vertrieb zum 1. Januar 2026 neu auf. Ziel der Reorganisation ist es, die Vertriebsstrategie gezielt weiterzuentwickeln und den eingeschlagenen Kurs des profitablen Wachstums im Privat- und Firmenkundengeschäft fortzusetzen. Neben strukturellen Anpassungen werden mehrere Führungspositionen neu besetzt.

Neue Leitung im Makler- und Kooperationsvertrieb

Künftig verantwortet Thorsten Jahnke als Vorstand den Makler- und Kooperationsvertrieb der HDI Lebensversicherung AG und HDI Versicherung AG. Der erfahrene Vertriebsmanager ist seit 2017 im Unternehmen tätig und folgt auf Thomas Lüer, Vorstand Vertrieb & Marketing von HDI Deutschland, der den Bereich in den vergangenen drei Jahren zusätzlich kommissarisch geführt hatte.

Jahnke leitete bislang als Bereichsleiter den Maklervertrieb Sach. Diese Funktion übernimmt künftig Robert Ciolek, der seit 2022 bei HDI tätig ist und bisher die Vertriebsdirektion West im Sachbereich verantwortete. Der Fokus des Makler- und Kooperationsvertriebs liegt weiterhin auf dem Ausbau des Segments Firmen und Freie Berufe sowie der Stärkung des Lebensversicherungsgeschäfts, um Vertriebspartnern passgenaue Lösungen anbieten zu können.

Eickermann bleibt im Exklusiv- und Direktvertrieb

Norbert Eickermann bleibt weiterhin als Vorstand für den Exklusiv- und Direktvertrieb der HDI Lebensversicherung AG und der HDI Versicherung AG verantwortlich. Gemeinsam mit Thomas Lüer (Vertrieb & Marketing) und Thorsten Jahnke (Makler- und Kooperationsvertrieb) bildet er künftig das Führungstrio der Vertriebsaktivitäten von HDI Deutschland.

Veränderungen im Bestandsmanagement

Zum Jahresbeginn 2026 übernimmt Stefan Eversberg die Vorstandsverantwortung für das Bestandsmanagement innerhalb der HDI Deutschland AG. Gleichzeitig wird er Vorstandsvorsitzender der TARGO Lebensversicherung AG, der TARGO Versicherung AG sowie der LPV Lebensversicherung AG. Holm Diez scheidet in diesem Zusammenhang aus den Vorständen der drei Gesellschaften aus, um sich auf seine Aufgaben im Ressort Leben/Bancassurance zu konzentrieren. Jens Warkentin, Vorstandsvorsitzender von HDI Deutschland, betont: „Stefan

Eversberg bringt nicht nur umfassende Vertriebserfahrung mit, sondern hat auch in vielen anderen Bereichen große Erfolge erzielt. Seine strategische Kompetenz macht ihn zur idealen Besetzung für die Weiterentwicklung des Bestandsmanagements.“ Die bisherigen Aufgaben von Eversberg werden künftig weitgehend dem Vorstand Vertrieb & Marketing zugeordnet.

Ziel: Stärkung des Vertriebs und nachhaltiges Wachstum

Mit der Neuaufstellung will HDI Deutschland den Vertrieb organisatorisch stärken und die Betreuung von Vertriebspartnern weiter optimieren. „Ich freue mich sehr, mit Thorsten Jahnke einen erfahrenen internen Kandidaten gewonnen zu haben, der den Maklervertrieb Sach in den vergangenen Jahren mit großem Engagement geprägt hat“, erklärt Thomas Lüer. „Gemeinsam werden wir unsere ambitionierten Ziele für HDI Deutschland erreichen.“

Unveränderte Vorstandsstruktur – Zustimmung durch Aufsichtsgremien steht noch aus

Der Vorstand der HDI Deutschland AG bleibt in seiner Zusammensetzung unverändert. Die neuen Bestellungen stehen unter dem Vorbehalt der Zustimmung des Aufsichtsrats und der BaFin.

Versicherungs- und Finanznachrichten

expertenReport



<https://www.experten.de/id/4946297/Wie-HDI-den-eigenen-Vertrieb-staerken-will/>