



Wie Helvetia im deutschen Maklermarkt punkten will

Michael Fiedler

Die Helvetia Baloise Gruppe hat ihre neue Konzernstrategie vorgestellt. Für Deutschland setzt der Versicherer gezielt auf den Maklerkanal, Fokussparten und operative Effizienz – getragen von der Fusion mit Baloise.

Die neue Gruppe will ihre Größe gezielt nutzen, um Investitionen, Effizienz und Marktposition auszubauen. Dr. Jürg Schiltknecht, CEO Helvetia Deutschland, ordnet die Rolle der deutschen Einheit ein: „Diese neue Größe schafft Stabilität, Investitionskraft und Expertise.“ Gleichzeitig betont er: „Gleichzeitig bleibt unser Anspruch in Deutschland fest verankert. Wir sind nah an unseren Vertriebspartnern, verlässlich im Service und haben eine klare Ausrichtung auf unsere Fokussparten mit hochwertigen, wettbewerbsfähigen Produkten.“

Deutschland ist innerhalb der Gruppe die größte Auslandseinheit und übernimmt eine zentrale Rolle bei der Umsetzung der Strategie. Mit einem Prämienvolumen von über 2,7 Milliarden Euro, einer Combined Ratio von rund 92 Prozent sowie einem breiten Portfolio sieht sich der Versicherer wirtschaftlich stabil aufgestellt. Rund 3.000 Maklerverbindungen, etwa 750 Partner im Ausschließlichkeits-Vertrieb und rund 2.000 Mitarbeitende bilden die Grundlage für die Marktbearbeitung.

Ein zentrales strategisches Element ist die Positionierung im Maklermarkt. Hier will Helvetia Deutschland seine Präsenz weiter ausbauen und insbesondere in definierten Fokussparten wachsen. Ziel ist es, sich in diesen

Segmenten unter den führenden Anbietern zu etablieren. Gleichzeitig bleibt der Ausschließlichkeits-Vertrieb ein wichtiger Bestandteil der Strategie, da er den direkten Kundenzugang sichert und langfristige Beziehungen unterstützt.

Die strategische Ausrichtung knüpft damit an die Integration der beiden Häuser an, bei der die Harmonisierung von Strukturen, Systemen und Produkten im Vordergrund steht. Bereits im Vorfeld war angekündigt worden, dass [Strategie und Finanzziele der neuen Gruppe](#) im Zuge eines Kapitalmarkttagess vorgestellt werden.

Zur Umsetzung der Wachstumsziele setzt Helvetia Deutschland auf Investitionen in IT und Datenanalyse. Im Fokus stehen schnellere Prozesse, verbesserte Services und eine effizientere Betreuung von Vertriebspartnern. Ergänzend sollen analytische Fähigkeiten ausgebaut und der Einsatz von Künstlicher Intelligenz verstärkt werden.

Parallel dazu schreitet die Integration in Deutschland voran. Prozesse werden vereinheitlicht, Strukturen angepasst und Synergien gehoben. Erste Maßnahmen, darunter ein Freiwilligenprogramm für Mitarbeitende, wurden bereits umgesetzt. Für 2026 sind zudem konkrete Vertriebsschritte

geplant, darunter ein gemeinsamer Verkaufsstart für Makler im Mai sowie für den Ausschließlichkeits-Vertrieb im Juli.

Dr. Jürg Schiltknecht sieht in der aktuellen Phase eine strategische Zäsur: „Mit der Gruppenstrategie versteht Helvetia Deutschland den Augenblick der Fusion von Helvetia und Baloise als Schlüsselmoment. Es ist eine einmalige Gelegenheit für uns, sich neu im deutschen Markt zu positionieren. Diese Chance wird Helvetia Deutschland in der nächsten Strategiephase nutzen.“

Versicherungs- und Finanznachrichten

expertenReport



<https://www.experten.de/id/4949364/Wie-Helvetia-im-deutschen-Maklermarkt-punkten-will/>