

Neue Chancen Gemeinsam stark auf globaler Ebene



Wir haben uns gemeinsam mit AGCS im Firmenkundenbereich neu aufgestellt und dabei unsere Prozesse & Serviceleistungen verbessert. **Verstärkt im Fokus: das internationale MidCorp Geschäft.** Hier wollen wir gemeinsam mit Ihnen wachsen.



Das ist neu: schnellere & einfachere Prozesse.

Das bleibt: unsere Underwriting- und Risk Management Kompetenz.

Wen wollen wir versichern? Unsere Zielkunden im Multinational Business

Grundsätzlich gilt:

- Vertrag in der jeweiligen Branche in Deutschland als Voraussetzung für Versicherungsschutz im Ausland
- Risikoappetit für Auslandsgeschäft folgt dem Risikoappetit in den einzelnen Branchen
- Unternehmen mit mindestens einer Auslandsniederlassung
- Firmenkunden mit einem Umsatz von 10–500 Mio. EUR*
- Neugeschäft und Bestandsgeschäft: sprechen Sie auch Ihre Bestandskunden mit Auslandsniederlassungen an

Unser Angebot – so individuell wie Ihre Kunden

Wir bieten internationale Versicherungslösungen für diese Branchen:

- ✓ Sachversicherung
- ✓ Haftpflichtversicherung
- ✓ Vermögensschadenhaftpflichtversicherung
- ✓ Kraft Flottenversicherung
- ✓ Technische Versicherung
- ✓ Transportversicherung

Maßgeschneiderte Versicherungsprogramme für Ihre Firmenkunden

Deutscher Grundvertrag als Basis

Lokale Police vor Ort

- Immer: „good local standard“ vor Ort
- Zwei Varianten:
 - Rückversichert
 - Standalone

FoS-Deckung (Freedom of Services)

- Sogenannte „Europa-Police“
- Versicherungsschutz über die deutsche Police innerhalb des EWR

Master Cover (DIC/DIL)

- Gilt im Anschluss an die lokale Police
- Differenzdeckung für Unterschiede bei Bedingungen und Summen



Wichtig: Kein „One size fits all“ – lassen Sie uns gemeinsam die beste Lösung für Ihre Kunden finden!

* ab 500 Mio. EUR Umsatz bei Allianz Global Corporate & Specialty (AGCS)

Warum Internationale Versicherungsprogramme bei der Allianz? Unsere Stärken



Globales Netzwerk: die Allianz ist in **mehr als 70 Ländern und 200 Regionen** vertreten



Maßgeschneiderte Versicherungslösungen: weltweit abgesichert mit unseren flexiblen internationalen Programmen



Kompetente Ansprechpartner vor Ort: wir kennen die lokalen Marktanforderungen und unterstützen Ihre Kunden weltweit



Schnelle und einfache Prozesse: klare Verantwortlichkeiten und effiziente Bearbeitung Ihrer Anfragen



Fundierte Expertise: Ihre Kunden profitieren vom Knowhow unserer internationalen Underwriter und Risk Manager



Bedarfsorientiertes Pricing: risikogerechte Prämien und umfassende Serviceleistungen unseres internationalen Netzwerks

Ihre Kundenanfrage – Das ist zu beachten



(Vorlauf-) Zeit einplanen und bei Ihren Kunden von Beginn an Erwartungsmanagement betreiben.

Wir sind schnell und effizient, aber die Installation eines neuen internationalen Versicherungsprogramms benötigt Zeit (mindestens 2 Wochen, abhängig von komplexen Anforderungen/Rechtsvorschriften der Länder).



Es gilt: No Info – No Quote

Ohne Risikoinformationen können wir keine Quotierung abgeben. Bitte nutzen Sie **die Fragebögen in den Vertriebsportalen** und gehen Sie auf **Ihre Ansprechpartner im Vertrieb oder Underwriting** zu, um sich gemeinsam zum weiteren Vorgehen abzustimmen.



Ggf. weiterer Vermittler vor Ort benötigt

In zahlreichen Ländern ist ein lokaler Vermittler vor Ort Pflicht oder übliche Praxis. Bitte stellen Sie sich darauf ein und informieren Sie auch Ihren Firmenkunden. Wir stellen Ihnen gerne unser internationales Netzwerk zur Verfügung, um Sie bei der Kontaktaufnahme zu unterstützen.



Gemeinsam zum Erfolg!

Lassen Sie uns eng abgestimmt im Austausch bleiben, damit wir gemeinsam Vertriebschancen nutzen und im Multinational Geschäft wachsen können.

