



# Innovative Strategien und Partnerschaften im Kontext begrenzter Personalressourcen

Bankshiftday – Münster/ Westfalen

Allianz Beratungs- und Vertriebs-AG  
Ressort Nord

Münster,  
12. März 2026



© Allianz 2026

# Historie & Marktposition der Allianz



Allianz ist ein relevanter Marktteilnehmer im deutschen Versicherungsmarkt\*

**Komposit:** ~13,3 % Marktanteil. Stabile Ertragskraft.

- 12,10 Mrd. € gebuchte Bruttoprämien (2024).  
Stabilitätsanker mit niedriger Ergebnisvolatilität.

**Krankversicherung:** Top 3 PKV.

- Marktanteil ca. 8,5% (Beitragseinnahmen).  
Profit über Beitragsstabilität / Standzeit.

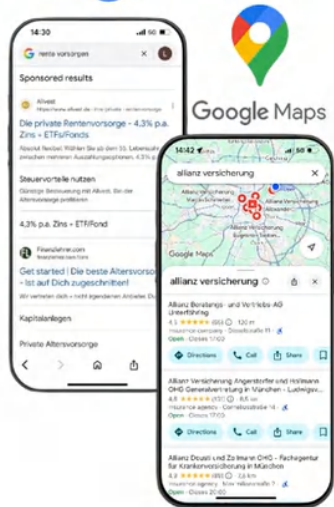
**Lebensversicherung:**

- Marktanteilen ca. 30% (Neugeschäft) bzw.
- ca. 50% (betriebliche Altersvorsorge)
- 30,2 Mrd. € gebuchte Bruttoprämien p.a.

# Stärke allein hat keine Kundenrelevanz

Früher

Google



Heute



We secure  
your future

# Wettkampf sollte ein Sparring sein



Wir sind uns bereits sehr **ähnlich**...

- Regionale Nähe & Entscheidungsautonomie
- Kundenzentrik als Kern
- Wertegerüst
- Gesellschaftliche Relevanz

Und werden auch so **wahrgenommen**

- Stabilität & Leistungsfähigkeit
- Erreichbarkeit & Einfachheit
- Fair
- Vernetzte Lösungen
- Daten geschützt

# Houston wir haben ein Problem...

...“sehen das auch und **arbeiten daran**“...

- Branche bietet Sicherheit
- Attraktivität als Arbeitgeber?
- Verstaubter Ruf
- Keine Lust auf Vertrieb

Und haben andere Lösungen **gefunden**

- 20% aller Bewerbungen\* erreichen uns
- Kapa-Ziele werden erreicht
- Ø Betriebszugehörigkeit 18,5 Jahre (ADA)
- Flächenstärkste Spezialisten-Teams



# Kooperationen adressieren Personalrealität

Wir können **Ressourcen teilen**,  
**Spezialisten** zugänglich machen und die  
**Profil-Attraktivität** steigern...

- KI-gestützte Assistenten
- Wissens-/ kompetenzgestützte Netzwerke
- Karrierepfade
- Durchlässigkeit der Grenzen



In unserer Realität, wo **Skill-Sets schnell veralten**, ist die  
geeignete Kooperation die **klügste Personal-Strategie**

# Vom Schlagwort zur Wirkung



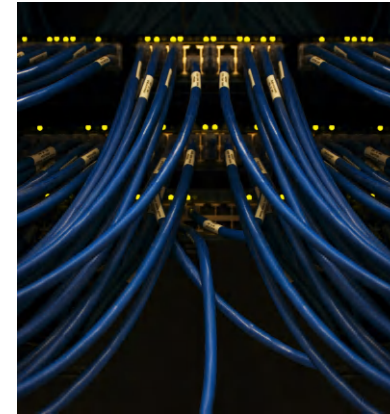
Gesprächsvorbereitung



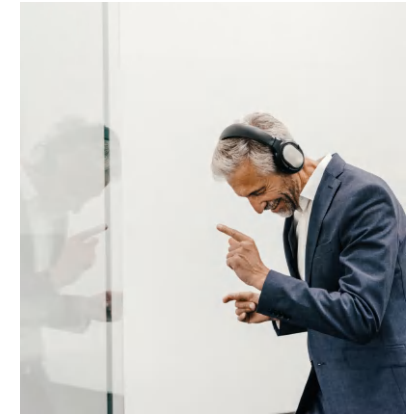
Beratungsdurchführung



Tagesgeschäft



Plattformlösung/ Atruvia/  
FI-Anbindungen



Moderne Führung

# Warum Kooperation jetzt?

Purpose, Nähe, Verantwortung und  
Transparenz – kulturelle  
Anschlussfähigkeit



- Aus der Stärke agieren
- Kundennutzen und Reichweite erzielen



- Expertise teilen
- Attraktivität erhöhen
- Schnelligkeit

# Veränderung ist kein Selbstzweck



Danke!



# Kontakt – Wir sind für Sie da.



**Kristina Käbler-Fallak**

Allianz Beratungs- und Vertriebs AG

Leiterin Bankenbetreuung, Dresden

[kristina.kaessler-fallak@allianz.de](mailto:kristina.kaessler-fallak@allianz.de)

☎ 0173.3871271



**Christian Brysch**

Allianz Beratungs- und Vertriebs AG

Leiter Banken Kooperationen Nord

[christian.brysch@allianz.de](mailto:christian.brysch@allianz.de)

☎ 0151.22645678

☎ 0221.5731-3132

# Executive summary

- 1 Marktveränderungen**
  - Der **Markt verändert sich** schnell durch digitale Wettbewerber, regulatorischen Druck und Branchenkonsolidierung.
- 2 Kundenbedürfnisse**
  - Kunden erwarten **einfache Abläufe, schnellen Service** und gleichzeitig **persönliche Beratung** von Finanzdienstleistern.
- 3 Herausforderungen**
  - **Fachkräftemangel** und **demografischer Wandel** erfordern **moderne Arbeitskultur** und digitale Tools als **Lösungen**

**Zusammenarbeit** führt zu weniger Druck auf Personal, schnellerer Umsetzung und besserer Kundenbindung

# Vorbehalt bei Zukunftsaussagen

Dieses Dokument enthält zukunftsgerichtete Aussagen wie Prognosen oder Erwartungen, die auf den gegenwärtigen Ansichten und Annahmen des Managements beruhen und bekannten und unbekanntem Risiken und Ungewissheiten unterliegen. Die tatsächlichen Ergebnisse, Leistungsdaten oder Ereignisse können erheblich von den in diesen zukunftsgerichteten Aussagen ausgedrückten oder implizierten Ergebnissen abweichen. Abweichungen können sich aus Änderungen der Faktoren ergeben, einschließlich der folgenden, aber nicht beschränkt auf: (i) die allgemeine wirtschaftliche Lage und Wettbewerbssituation in den Kerngeschäftsfeldern und -märkten der Allianz, (ii) die Entwicklung der Finanzmärkte (insbesondere Marktvolatilität, Liquidität und Kreditereignisse), (iii) negative Publizität, aufsichtsrechtliche Maßnahmen oder Rechtsstreitigkeiten in Bezug auf die Allianz Gruppe, andere Finanzdienstleister und die Finanzdienstleistungsbranche im Allgemeinen, (iv) Häufigkeit und Schwere der versicherten Schadenereignisse, einschließlich solcher, die sich aus Naturkatastrophen ergeben, und die Entwicklung der Schadenaufwendungen, (v) Sterblichkeits- und Krankheitsraten bzw. -tendenzen, (vi) Stornoraten, (vii) die Ausfallrate von Kreditnehmern, (viii) Änderungen des Zinsniveaus, (ix) Wechselkurse, insbesondere des Euro/US-Dollar-Wechselkurses, (x) Gesetzes- und sonstige Rechtsänderungen einschließlich steuerlicher Regelungen, (xi) die Auswirkungen von Akquisitionen einschließlich damit zusammenhängender Integrations- und Restrukturierungsmaßnahmen sowie (xii) die allgemeinen Wettbewerbsfaktoren, die in jedem Einzelfall auf lokaler, regionaler, nationaler und/oder globaler Ebene gelten. Viele dieser Veränderungen können durch Terroranschläge und deren Folgen verstärkt werden.

## **Keine Pflicht zur Aktualisierung**

Die Allianz übernimmt keine Verpflichtung, die in dieser Meldung enthaltenen Informationen und Zukunftsaussagen zu aktualisieren, soweit keine gesetzliche Veröffentlichungspflicht besteht.