

Allianz kommt Gewerkschaften entgegen

Vorstandschef signalisiert Tarifbedingungen für Vertriebsgesellschaft - Versicherung wächst in Asien

von Jan Dams

München - Nur langsam legt der Versicherungskonzern Allianz die geplanten Details seines Umbaukonzepts in Europa offen. So geht die Gruppe offenbar doch nicht auf Konfrontationskurs mit Gewerkschaften und Arbeitnehmervertretern, indem sie für die neu zu gründende Vertriebsgesellschaft in Deutschland die Tarifbindung löst. "Wir sehen derzeit wenig Grund, aus dem Tarifvertrag auszusteigen", sagte Vorstandschef Michael Diekmann vor Journalisten.

Die Allianz hatte vor wenigen Wochen angekündigt, ihr Deutschland-Geschäft komplett umzubauen. Dafür sollen die derzeit fünf rechtlich selbständigen deutschen Unternehmen zu den drei Gesellschaften in den Sparten Leben-, Kranken- und Sachversicherung verschmolzen werden. Der Vertrieb aber soll aus diesen Unternehmen in eine vierte eigenständige Einheit ausgegliedert werden.

Den damit möglicherweise einhergehenden Personalabbau wollte Diekmann auch jetzt nicht beziffern. "Im wesentlichen ist das eine Wachstumsstory", bekräftigte er frühere Aussagen, fügte allerdings hinzu: Gelingt es nicht, für Wachstum zu sorgen, müssten Stellen gestrichen werden. Nachdem der Konzern jetzt die Projektgruppen für die einzelnen Vorhaben einsetzt, soll zum Jahreswechsel der Fahrplan für den Umbau mit den einzelnen Zwischenstationen stehen. In drei Jahren soll das Projekt abgeschlossen sein.

Härter dürften die Vorgaben demnächst vor allem für die Mitarbeiter im Vertrieb und die Allianz-Agenturen werden. "Ich will mich von niemandem im Vertrieb trennen", sagte er. "Aber man muß sehen, daß die Mitarbeiter dem gestiegenen Beratungsbedarf der Kunden gewachsen sind." Bisher kennen sich die Berater, bei denen Kunden zuerst landen, hervorragend in den Details einer Produktkategorie aus. Geht es nach Diekmann, müssen sie künftig den gesamten Versicherungsbedarf analysieren können. Davon verspricht sich Diekmann vor allem den Verkauf von mehr Versicherungsverträgen pro Kunde. "Bislang liegt die Vertragsdichte pro Kunde bei allen deutschen Versicherungen unter zwei Verträgen", sagte er, bei der Allianz leicht darüber: "Das ist zu wenig."

Weitere Umbauschritte dürften nach der Gründung der Europa AG und der Verschmelzung von Allianz und ihrer italienischen Tochter RAS anstehen. "In einem ersten Schritt soll die Fusion von RAS und Allianz bis Juli 2006 abgeschlossen sein", sagte Diekmann. Danach könnte die Verschmelzung mit der zweiten italienischen Tochter Lloyd Adriatico anstehen. Aber ob das so komme, sei noch offen, sagte Diekmann: "So ein Schritt aber hätte eine gewisse Logik."

Starkes Wachstum erwartet die Allianz in den kommenden Jahrzehnten in Asien und Pazifik, vor allem aber in Indien und China. Schon im Jahr 2010 könnte China gemessen am Wirtschaftswachstum Deutschland eingeholt haben, Indien im Jahr 2025, sagte der für die Region zuständige Vorstand Werner Zedelius. Die Allianz, die heute unter dem Joint-venture Bajaj Allianz in Indien agiert, wolle dort daher in den nächsten Jahren sehr stark organisch wachsen, vereinzelt sogar zukaufen.

Schon heute ist Europas größter Versicherungskonzern auf dem indischen Markt für Lebensversicherungen die Nummer zwei der privaten Assekuranz-Unternehmen. Diese Gesellschaften teilen derzeit jedoch nur rund 24 Prozent des Marktes unter sich auf. Der Rest ist ähnlich wie bei den Sachversicherungen in der Hand des staatlichen Versicherers.

Artikel erschienen am Mo, 17. Oktober 2005

© WELT.de 1995 - 2005

[Artikel drucken](#)