Helga Jung: "Wir werden unsere Präsenz in Lateinamerika weiter ausbauen

Helga Jung: "Wir werden unsere Präsenz in Lateinamerika weiter ausbauen"

Lateinamerika boomt. Nach Jahrzehnten der politischen Instabilität und der wirtschaftlichen Stagnation hat sich die Region in den vergangenen fünf Jahren der weltweiten Rezession weitgehend entzogen. Am entstehenden Wohlstand haben immer mehr Menschen Anteil. Die Allianz ist in Argentinien, Brasilien, Kolumbien und Mexiko vertreten. Helga Jung ist im Vorstand der Allianz für diese Märkte zuständig.
Frau Jung, warum entdeckt die Allianz Lateinamerika erst jetzt?
Helga Jung: Das ist keine Neuentdeckung. Wir sind schon vor Jahrzehnten hier angekommen. In Argentinien, Brasilien, Kolumbien und Mexiko sind wir inzwischen nicht nur gut aufgestellt, sondern auch erfolgreich. Gerade diese Länder haben in den letzten Jahren ein beträchtliches Wachstum hingelegt und ein Ende dieser Entwicklung sehe ich nicht.
Sicher war Brasilien lange Zeit der Wachstumsmotor der Region - doch der Motor begann letztes Jahr zu stottern. Was macht die Allianz, wenn das Wachstum in Brasilien zum Stillstand kommt?
Das Potenzial ist immer noch enorm:Einerseits wächst die Bevölkerung von knapp 200 Millionen stark an und ist jung. Inzwischen gehört rund die Hälfte der Bevölkerung zur Mittelschicht. Dieser wachsende Wohlstand ist auch für uns als Versicherer wichtig, denn damit steigt auch die Nachfrage nach Versicherungsprodukten. Andererseits ist Brasilien die siebtgrößte Volkswirtschaft der Welt, aber bei der Versicherungsdichte ist sie nur auf Platz 33. Daran sieht man gut, dass das Geschäftspotenzial in Brasilien - das gilt aber auch für die gesamte Region Lateinamerika - sehr groß ist. Also für mich ist diese Wachstumsgeschichte alles andere als abgeschrieben.
Wie wollen Sie von dem steigenden Wohlstand profitieren?
Wir versuchen mit speziellen Produkten auch Kunden zu gewinnen, die noch nicht reich und vermögend sind. Aus unserer Sicht ist es wichtig, mit passenden Produkten die Kunden schon frühzeitig anzusprechen und sie zu begleiten. Zum Beispiel bieten wir in Brasilien eine Risikolebensversicherung an, die umgerechnet circa 4 Euro pro Monat kostet. Im Fall des Todes erhalten die Erben neben den Begräbniskosten auch einen Beitrag zu den Lebenskosten für sechs Monate - damit ist die Familie für die erste Zeit versorgt. Ebenfalls setzten wir auf Aufklärung, um überhaupt ein Bewusstsein für Vorsorge und langfristige Absicherung zu schaffen. Das schützt den erreichten Wohlstand.
Wie hat sich denn die gesamte Region Lateinamerika in den letzten Jahren entwickelt?
Auch wenn die globale Wirtschaftskrise 2009 nicht spurlos an Lateinamerika vorüber ging, ist die Region im weltweiten Vergleich gut durch die Krise gekommen. Dank einer stabilitätsorientierten Wirtschaftspolitik und stabilen Institutionen kam es in den letzten zehn Jahren zu einem konjunkturellen Aufschwung. Davon hat auch die Versicherungsindustrie profitiert - sie erlebte einen enormen Wachstumsschub in den letzten Jahren, und diese setzt sich nahezu ungebrochen in der neuen Dekade fort. Das zeigt, dass sich die Region immer mehr zu einem bedeutenden Wirtschaftsraum gewandelt hat.
Was macht diese Region im speziellen so attraktiv für die Allianz?
Kurz zusammengefasst: Das Wachstumspotenzial. Allein in den letzten drei Jahren sind unsere Prämieneinnahmen und unser Operatives Ergebnis über alle Märkte hinweg im Durchschnitt immer zweistellig gewachsen. Letztes Jahr hat die Allianz in Lateinamerika erneut beachtliche Fortschritte gemacht. Die gesamten Prämieneinnahmen in der Region stiegen um 18 Prozent auf insgesamt 2,6 Milliarden Euro und wir haben 15 Prozent mehr Verträge abgeschlossen als im Vorjahr. Alles in allem sind unsere Ergebnisse in Lateinamerika sehr erfreulich.
Wie sieht das Geschäft der Allianz in dieser Region aus?
Wir sind in vier Märkten vertreten: Argentinien, Brasilien, Kolumbien und Mexiko. Dort verkaufen wir vor allem Schaden- und Unfallversicherungen. In Brasilien und Kolumbien zählen wir außerdem zu den führenden Anbietern von Krankenversicherungen. Und in Mexiko und Kolumbien bieten wir auch Lebensversicherungen an. Über die letzten Jahre haben wir uns in dieser Wachstumsregion bereits sehr breit aufgestellt.
Wie sieht ihr Ausblick für die Region Lateinamerika aus?
Optimistisch. Angesichts des wachsenden Wohlstandes und der alternden Bevölkerung nimmt die Nachfrage nach Versicherungs- und Altersvorsorgeprodukten in Lateinamerika immer stärker zu. Unser Ziel ist es sowohl eine Produktpalette anzubieten, die den unterschiedlichen Bedürfnissen und Anforderungen all unserer Kundensegmente entspricht, als auch unseren Profil hier weiter zu verstärken. Unsere Präsenz in Lateinamerika werden wir deshalb weiter durch organisches Wachstum ausbauen.

Allianz Versicherungs-Aktiengesellschaft
Königinstraße 28
80802 München
Deutschland
Telefon: +49 (0) 89-3800-0
Telefax: +49 (0) 89-3800-3899
Mail: info@allianz.de
URL: http://www.allianz.de
<img src="http://www.pressrelations.de/new/pmcounter.cfm?n_pinr_=539178" width="1" height="1">

Pressekontakt

Allianz SE

80802 München

allianz.de
info@allianz.de

Firmenkontakt

Allianz SE

80802 München

allianz.de
info@allianz.de

Die Allianz Gruppe ist einer der weltweit führenden Versicherungs- und Finanzdienstleister. Im Jahre 1890 in Berlin gegründet, ist die Allianz heute in mehr als 70 Ländern mit etwa 162.000 Mitarbeitern präsent. An der Spitze der internationalen Gruppe steht die Allianz AG mit Sitz in München als Holdinggesellschaft. Die Allianz Gruppe bietet ihren rund 60 Millionen Kunden weltweit umfassenden Service in den Bereichen Schaden- und Unfallversicherung, Lebens- und Krankenversicherung, Vermögensmanagement und Bankgeschäft.