Allianz Benelx renforce son organisation Non-Vie et distribution



L’intégration commerciale au sein du Benelux permettra à l’ensemble de nos clients entreprises et partenaires commerciaux d’accéder à nos offres via une entité Allianz unifiée.

Allianz Benelux ambitionne de renforcer significativement son activité Non-Vie dans la région, en s’appuyant sur son excellente position dans le domaine de l’assurance commerciale, tout en poursuivant une croissance durable en Vie & Santé et en développant un portefeuille solide en gestion du patrimoine dans l’ensemble des pays du Benelux. Dans le cadre de cette stratégie, Allianz Benelux apporte des changements à son Conseil de direction afin d’aligner au mieux sa structure organisationnelle avec ses objectifs.

À l’avenir, toutes les activités Non-Vie, y compris celles d’Allianz Commercial dans la région, seront regroupées au sein d’une seule entité. Cette intégration permettra d’établir des responsabilités claires sur l’ensemble des segments Non-Vie commerciaux et donnera à Allianz la capacité d’offrir aux marchés et aux courtiers une couverture complète bénéficiant d’une seule et même interface. Il s’agit d’une étape majeure dans l’intégration d’Allianz Commercial.

Cette nouvelle entité sera dirigée par un nouveau Chief P&C Officer Benelux, Jeroen den Tex, qui portera une attention particulière à la souscription, la gestion des sinistres et à l’excellence

technique.

Jeroen den Tex apporte avec lui une vaste expérience acquise dans plusieurs fonctions dirigeantes chez Chubb, RSA et AON, et plus récemment en tant que Country President chez Chubb Benelux. Il est reconnu pour ses compétences en matière de planification stratégique, de gestion de la relation client et pour sa capacité à générer une croissance rentable tout en favorisant une culture de haute performance. Titulaire d'un diplôme en droit de l'Université de Leyde et d'une formation complémentaire auprès d'institutions prestigieuses telles que l'IMD Lausanne, Jeroen porte un intérêt particulier à la constitution d'équipes pluridisciplinaires et à l'amélioration de l'efficacité opérationnelle.

Parallèlement, les activités de distribution et de marché d'Allianz Benelux seront renforcées avec la nomination de Chief Sales Officers pour la Belgique et les Pays-Bas. Heidi Cortois nous rejoindra en tant que Chief Sales Officer Belgique le 1er octobre. Elle sera chargée de représenter Allianz auprès des courtiers et des clients clés, de piloter les équipes commerciales, et de développer et mettre en œuvre les stratégies

de vente. Elle reportera directement au Regional CEO. L'annonce du Chief Sales Officer pour les Pays-Bas suivra prochainement.

Heidi Cortois possède une expérience solide dans le secteur financier. Elle rejoint Allianz après avoir occupé le poste de Chief Commercial Officer et membre du comité exécutif chez NN Belgium, où elle a brillamment dirigé le service client, la transformation et les ventes Vie, tout en initiant et pilotant des solutions Non-Vie pour les courtiers. Avant cela, elle a occupé des fonctions de direction chez Crelan Bank and Insurance, TriFinance, et Marsh & McLennan Companies. Titulaire d'un master en ingénierie commerciale de la Solvay Business School, elle a également suivi un programme en People Management à la Vlerick Business School. Sa passion pour le développement des ventes et de la croissance s'aligne parfaitement avec les ambitions d'Allianz Benelux.

Ces nominations sont soumises à l'approbation des autorités de régulation compétentes.

Thom Mallant et Hélène Portegies quittent Allianz Benelux. Eric van den Heuvel, Chief Underwriting Officer, et Jonathan Poole, Head of Allianz Commercial, rejoindront la nouvelle unité consolidée Non-Vie et seront rattachés à Jeroen den Tex.

Claudia Max, CEO Régional d'Allianz Benelux : « Je suis ravie d'accueillir Jeroen et Heidi au sein de notre équipe au Benelux et me réjouis de collaborer avec eux. La nouvelle composition de notre équipe de direction, axée sur une approche "One Benelux", permettra à Allianz Benelux de mieux saisir et créer de nouvelles opportunités. Cette stratégie devrait renforcer la collaboration avec les partenaires commerciaux et améliorer le service offert aux clients. Je tiens également à exprimer

toute ma gratitude à Thom et Hélène pour leurs contributions significatives à Allianz. Je leur souhaite beaucoup de succès dans leurs futures étapes professionnelles. »