

Allianz Partners

Group Communications

## Persbericht

### Onderzoek van Allianz Partners onthult belangrijkste groeikansen en hindernissen voor bedrijven

- **45% van de zakelijke partners ziet internationale uitbreiding als een belangrijke kans**
- **Bijna 1 op de 5 bedrijven geeft aan dat wet- en regelgeving en politieke risico's de grootste belemmeringen vormen**

Amsterdam, 19 november 2024

Allianz Partners, een wereldleider op het gebied van hulpverlening, heeft vandaag de resultaten bekendgemaakt van zijn onderzoek B-Partner Lab 2024. Dit onderzoek biedt waardevolle inzichten in de kansen en uitdagingen waarmee de wereldwijde zakelijke relaties van Allianz Partners worden geconfronteerd. Het onderzoek, dat werd uitgevoerd door Ipsos en inzichten verzamelde van 181 bedrijven uit verschillende sectoren en zeven markten, omvatte belanghebbenden uit verschillende functies, waaronder inkoop, verkoop, ICT, financiën en bedrijfsvoering.

#### Groeierende markten als belangrijkste kans

Uit het onderzoek blijkt dat bijna de helft van de zakenpartners van Allianz Partners (45%) groei ziet als de grootste kans voor hun bedrijf in de komende twee jaar. Toegang tot internationale markten werd door de respondenten van het onderzoek aangemerkt als een belangrijke drijfveer voor groei. Slechts 14% van de ondervraagden zag echter digitale transformatie als de belangrijkste kans. Dit relatief lage cijfer wijst op een kloof in het verwachte potentieel van digitale innovatie, ondanks de wereldwijde verschuiving naar digital-first bedrijfsmodellen. Ondertussen wees 27% van de ondervraagden verzekeringen aan als een kans voor hun bedrijf in de komende jaren.

Reagerend op de resultaten, zegt, **Jacob Fuest, Chief Markets Officer en Board Member bij Allianz Partners**, het volgende, *“45% van onze partners ziet groei voor hun bedrijf als hun grootste kans. Dit onderstreept de enorme mogelijkheden van internationale schaalvergroting en laat zien dat ons wereldwijde netwerk van medewerkers en leveranciers een echte aanwinst zijn voor onze partners. We zijn er trots op dat we onze partners kunnen begeleiden en ondersteunen bij het uitbreiden van hun aanbod, waar ze ook actief zijn. Tegelijkertijd geloven we dat de lagere nadruk op digitale transformatie laat zien dat er behoefte is aan een verdere dialoog over hoe digitale hulpmiddelen een aanjager kunnen zijn voor groei.”*

## Naleving van regelgeving staat bovenaan de lijst met uitdagingen

Aan de andere kant komt de druk van wet- en regelgeving, samen met politieke risico's, naar voren als de belangrijkste uitdagingen voor de zakelijke partners van Allianz Partners. Een aanzienlijk percentage van 19% van de ondervraagden geeft aan dat naleving van wet- en regelgeving een belangrijk punt van zorg is. Dit illustreert de complexiteit van het naleven van wet- en regelgeving in verschillende regio's. 18% van de ondervraagden geeft aan dat politieke risico's hun grootste zorg zijn. Deze uitdagingen worden gezien als mogelijke belemmeringen voor groei, innovatie en flexibiliteit in prijsstelling.

Ondanks de druk van de inflatie in de afgelopen drie jaar noemde slechts 12% van de ondervraagden hogere kosten als hun grootste uitdaging.

**Jacob Fuest voegt toe,** *“De toenemende complexiteit van wet- en regelgeving, met name voor bedrijven die in meerdere regio's actief zijn, vormt een belangrijk obstakel voor zowel innovatie als het betreden van nieuwe markten. Bijna een op de vijf van onze partners geeft aan dat dit hun grootste uitdaging is, waarbij partners ook aangeven dat voorzichtigheid bij politieke risico's vereist is.”*

*“Het is belangrijker dan ooit om op een veilige en betrouwbare manier te voldoen aan de wet- en regelgeving van verschillende markten en tegelijkertijd flexibiliteit te bieden voor bedrijfsgroei. Bij Allianz Partners, met onze aanwezigheid in meer dan 44 markten en commerciële activiteiten in meer dan 70, zijn we goed uitgerust om de lokale behoeften van de markt te begrijpen en nauw samen te werken met onze partners om oplossingen te ontwikkelen die rekening houden met wettelijke verplichtingen en politieke risico's en tegelijkertijd streven naar groei en innovatie.”*

**Ga voor meer informatie naar:** [https://www.allianz-partners.com/en\\_global/in-the-news/press-releases/Growth\\_Unlocked\\_Business\\_Expectations\\_for\\_the\\_Future.html](https://www.allianz-partners.com/en_global/in-the-news/press-releases/Growth_Unlocked_Business_Expectations_for_the_Future.html)

## EINDE

### Perscontact:

Janneke Scholten: [janneke.scholten@allianz.com](mailto:janneke.scholten@allianz.com)

FleishmanHillard: [allianzpartners@fleishmaneurope.com](mailto:allianzpartners@fleishmaneurope.com)

### Over Allianz Partners

Allianz Partners is wereldwijd leider op het gebied van B2B2C-verzekeringen en hulpverlening en biedt wereldwijde oplossingen voor internationale gezondheids- en levensverzekeringen, reisverzekeringen, mobiliteit en hulpverlening. Onze innovatieve experts zijn klantgericht en herdefiniëren verzekeringsdiensten door toekomstbestendige, hightech high-touch producten en oplossingen te leveren die verder gaan dan traditionele verzekeringen. Onze producten zijn naadloos geïntegreerd in de activiteiten van onze partners of worden rechtstreeks aan klanten verkocht via het commerciële merk Allianz Assistance, Allianz Travel en Allianz Care. Onze 22.600 medewerkers zijn werkzaam in meer dan 70 landen en spreken meer dan 70 talen, behandelen meer dan 72 miljoen dossiers per jaar en zijn gemotiveerd om dat ene stapje extra te doen om onze klanten over de hele wereld een gerust gevoel te geven.

Ga voor meer informatie naar: [www.allianz-partners.nl](http://www.allianz-partners.nl)

### Social media

Volg ons op LinkedIn [Allianz Partners Nederland](#)