

Aon Affinity förstärker och utvecklingsresan fortsätter.

Nu har den nya organisationen för affärsområde Aon Affinity satt sig och ambitionen om att bli bäst på partneraffären genom fokus på utvalda marknadssegment och ett kompetensbaserat erbjudande har tagit ytterligare form.



I och med att Jenny Rundbladh anställdes som ny Sverigechef för Affinity tidigare i år gick startskottet för affärsområdets framtidsbyggande. Nu har nyckelfunktioner rekryterats och teamen samlats.

Magnus Fors ny chef för försäljning och affärsutveckling

Magnus kliver in med en gedigen ledarbakgrund inom försäkringsbranschen och en stark inriktning på kundarbete och försäljning. Han kommer närmast från Trygg Hansa och bl.a. en roll som Sverigechef för Trygg Hansa Care. Tidigare positioner har varit inom Moderna, SPP och Handelsbanken. Magnus Fors tillträder sin tjänst den 16 januari.

“ Jag är jätteglad över att få välkomna Magnus Fors som en av ledarna inom affärsområdet med ansvar för försäljning och affärsutveckling. Hans senioritet och energi kommer att vara en stark kraft i vårt fortsatta utvecklingsarbete, säger Jenny Rundbladh.

“Jag ser fram emot att utveckla försäljningen och de befintliga partnersamarbeten som Aon har i enlighet med den strategi som nu börjar formeras. Jag har lång erfarenhet av partneraffär inom flera produktområden och hoppas kunna tillföra mycket värde med stort kundfokus.” Magnus Fors

Utöver Magnus Fors har ledningsgruppen på Affinity bemannats med **Madeleine Stråhle** som ledare för Business Support och **Ömer Özmen** som ledare för Claims. Båda från andra roller inom Aon och som tillför stabil kontinuitet i kombination med ny kompetens.

Ökat marknadsfokus är vägen framåt

Aon Affinity förstärker också på förmedlarsidan för att öka närvaro hos kund med en ambitiös tillväxtagenda. **Ferhat Seydan** anställs som junior förmedlare med start från slutet av februari 2017. Ferhat har de senaste åtta åren arbetat på Gjensidige Försäkring och innan dess på LF samt Insplanet. Ferhat har starkt säljdriv, är en teamspelare och har stark kompetens inom motor- och företagsförsäkring.

Förmedlarteamet förstärks även av **Niklas Ahlzén** som junior förmedlare från 1/1. Niklas som kommer internt från en annan roll inom Aon har visat stor utvecklingsvilja och tar med sig en gedigen försäkringskompetens till teamet. **Joacim Nyberg** som har haft många olika roller inom Affinity och försäljning kliver in i teamet som client/sales coordinator.

“ Med det nya teamet inom Sales and Business Development har jag stor tillförsikt för vår marknadsposition framåt. En sund mix av erfarenhet och kontinuitet i kombination med ny kraft och kompetens externt är precis vad vi behöver, kommenterar Jenny.

Tillväxtagenda och konceptnyheter

Aon Affinity har stora ambitioner att ta marknadsandelar redan nästa år genom ledstjärnorna *fokus* och *kompetens*. En stark position

inom motor, finans och consumer retail ska utvecklas vidare med mer värde kring programdesign och villkorsutveckling. Planen är också att utveckla ett erbjudande inom personrisk samt att lansera en del nordiska koncept.

“ Vi ser ökade behov för smarta, enkla försäkringslösningar till våra partners. Eftersom Affinity också är ett område som Aon nordiskt och globalt satsar mycket på att stärka samt utveckla kommer det skapas en del globala programerbjudanden som vi kommer att lansera även lokalt. Med vår globala spetskompetens, muskler och investeringsvilja har våra kunder stora möjligheter att få ett erbjudande som är unikt på marknaden. Aon har också visat på aptit att köpa bolag som ligger i linje med strategin och inriktningen, så även sådana möjligheter kommer att inventeras under 2017, säger Jenny.

Förändring tar tid och ska vara långsiktig

Sammanfattningsvis har hösten varit intensiv både internt och externt. Att träffa alla kunder och medarbetare för att bygga långsiktigt för framtiden är viktigt i en större förändringsresa. Och trots en intensiv tid har Affinity vunnit flera nya avtal i slutet av året och där vi nu arbetar förfullt med implementering av nya program och arbetssätt.

“ Jag vill avsluta med att säga stort tack till både medarbetare i teamet och på Aon i stort för starka insatser. Men framför allt ett stort tack för ett gott samarbetet till alla befintliga och nya kunder. Vi ser fram emot att utveckla vårt samarbete under nästa år och vill passa på att önska God jul och ett gott nytt år! avslutar Jenny.