

Weiterhin sehr gute Karriereperspektiven im DEVK-Vertrieb

Zum vierten Mal in Folge bestätigt die DEVK das sehr gute Karriere-Rating der ASSEKURATA Solutions GmbH. Damit unterstreicht das Unternehmen die attraktiven Karriereperspektiven innerhalb seines Außendienstes.

27. Juli 2011 - Zum vierten Mal in Folge bestätigt die DEVK das sehr gute Karriere-Rating der ASSEKURATA Solutions GmbH. Damit unterstreicht das Unternehmen die attraktiven Karriereperspektiven innerhalb seines Außendienstes.

Karrieremodell bietet attraktive Entwicklungschancen

devkZu den wesentlichen Erfolgsfaktoren für eine Vertriebsorganisation zählen neben den persönlichen Leistungen die Rahmenbedingungen, die Vermittlern Orientierung geben und sie motivieren. Vor diesem Hintergrund bietet die DEVK nach Einschätzung der Assekurata-Analysten ihren Außendienstpartnern transparente Entwicklungsperspektiven und sehr gute Einkommensmöglichkeiten. Das im Jahr 2009 eingeführte Karrieremodell eröffnet sowohl etablierten Vermittlern als auch Neueinsteigern attraktive Karrierechancen. Objektive Kriterien motivieren und garantieren dabei Chancengleichheit.

Durch die dezentrale Betreuungsorganisation der DEVK erfahren die Vermittler eine sehr intensive Vertriebsunterstützung. Mit der zu Jahresbeginn durchgeführten Neuorganisation der Außendienstführungsstruktur sind weitere positive Entwicklungen für die Vermittler verbunden. So hat sich bereits die Führungsspanne merklich reduziert. Zudem spezialisieren sich die Führungskräfte mittels einer systematischen Aufgabenteilung auf unterschiedliche Schwerpunktthemen und schöpfen damit ihre Potenziale besser aus. Hiermit verbunden ist eine optimierte Informationsversorgung für den Vermittler.

Positiv hervorzuheben ist die nach Einschätzung von Assekurata ausgeprägte Aus- und Weiterbildungskultur bei der DEVK. Das umfangreiche und bedarfsgerechte Bildungsprogramm der unternehmenseigenen DEVK Akademie bietet jedem Vermittlertypen das Passende. Ein besonderes Augenmerk legt die DEVK hierbei auf Verkaufsschulungen und Persönlichkeitstrainings. Hierfür hat sie das Seminarangebot in den vergangenen Jahren weiter ausgebaut. So befinden sich neuerdings im Bildungsprogramm auch individualisierte Agenturseminare, die vor Ort stattfinden und nach den Bedürfnissen der jeweiligen Agentur entsprechend aufgebaut sind. Insgesamt bewertet Assekurata die **Vermittlerorientierung** der DEVK mit **sehr gut**.

Exzellente Finanzstärke

In der Teilqualität **Finanzstärke** erzielt die DEVK weiterhin ein **exzellentes** Ergebnis. Die Bewertung setzt sich aus einer exzellenten Sicherheits- und einer sehr guten Erfolgslage zusammen. Hierbei basiert das Urteil auf den interaktiven Ratings der ASSEKURATA Assekuranz Rating-Agentur GmbH zur Unternehmensqualität der Komposit- und Lebensversicherungsgesellschaften des DEVK-Konzerns. Einzelheiten zu den aktuellen Folgeratings können in den jeweiligen Ratingberichten der Gesellschaften nachgelesen werden. Diese stehen Interessenten auf der Internetseite der Assekurata (www.assekurata.de) kostenlos zur Verfügung.

Gutes

Beratungsinstrumentarium

Die Hauptaufgabe der DEVK-Vermittler ist die Beratung und Betreuung der Neu- und Bestandskunden. Dabei stellt das **gute Beratungs- und Betreuungskonzept** des Unternehmens gemeinsam mit der vorhandenen Produktpalette die Grundlage für die erfolgreiche Tätigkeit eines Vermittlers dar. Die von der DEVK bereitgestellten Beratungsinstrumente befinden sich insgesamt auf einem guten Niveau. Neben einer Beratungskonzeption in Papierform steht den Beratern mit einer hauseigenen Beratungssoftware ein elektronisches Instrument zur Verfügung. Insbesondere im komplexen Bereich der Altersversorgung stellt die Struktur der Anwendungen eine wichtige Hilfestellung für unerfahrene Vermittler dar. Zur weiteren Entwicklung ihres Beratungskonzepts hat die DEVK eine Arbeitsgruppe installiert, die Optimierungspotenziale aufspüren soll. Assekurata hält diesen Schritt für angemessen und zukunftsorientiert.

Anhaltender Ausbau der
Ausschließlichkeitsorganisation

Das **sehr gute Wachstum** der DEVK belegt die überdurchschnittliche Unternehmensattraktivität. So kann die Gesellschaft entgegen dem allgemeinen Markttrend im bewertungsrelevanten Zeitraum 2007-2010 ein anhaltend positives Vermittler-wachstum aufweisen. Insbesondere seit Einführung des Agenturmodells 2009 konnte das Unternehmen eine hohe Anzahl an Vertriebsmitarbeitern hinzugewinnen. Damit kann die DEVK ihre eigene Ausschließlichkeitsorganisation stetig ausbauen.

Kontakt:

Russel Kemwa

Pressesprecher

Tel.: 0221 27221-38

Fax: 0221 27221-77

E-Mail: russel.kemwa@assekurata.de

Internet: www.assekurata.de

Markus Kruse

Bereichsleiter Vertriebe

Tel.: 0221 27221-33

Fax: 0221 27221-77

E-Mail: markus.kruse@assekurata.de

Internet: www.assekurata.de

Über die ASSEKURATA Solutions GmbH

Die ASSEKURATA Solutions GmbH ist 2010 aus der ASSEKURATA Assekuranz Rating-Agentur GmbH hervorgegangen. Die Gesellschaft bündelt die Assekurata-Kompetenzen aus den Bereichen Vertriebs- und Organisationsanalysen sowie der Marktforschung. Das Dienstleistungsangebot umfasst Kommunikations- und Informationslösungen für Versicherungsgesellschaften, freie und gebundene Vertriebe, Maklerpools bzw. -verbünde. Neben Ratings bietet das Unternehmen auch individuelle Analysen zu Fragen aus den Bereichen Vertriebsorganisation sowie Beratungs- und Betreuungskonzeptionen an.

ASSEKURATA Karriere-Rating

Das interaktive Karriere-Rating von Assekurata bewertet die Attraktivität von Vertrieben aus Sicht des Vermittlers. Hierbei differenziert Assekurata sowohl Ausschließlichkeitsvertriebe als auch eigenständige bzw. unabhängige Finanzvertriebe. Das Rating ist jeweils ein Jahr gültig und bedarf dann einer Aktualisierung. Die gültigen Ratings und ausführlichen Berichte werden auf www.assekurata.de veröffentlicht.

assekurata