

Exzellentes Karriere-Rating für die A.S.I. Wirtschaftsberatung AG

Die A.S.I. Wirtschaftsberatung AG (A.S.I.) ist erfolgreich für gehobene Privatkunden tätig und qualifiziert ihre Berater insbesondere in der Zielgruppenberatung. Hierfür erhält das Unternehmen in den Teilqualitäten Wachstum und Vermittlerorientierung exzellente Urteile. Auch in der Finanzstärke sowie der Beratung- und Betreuung bestätigt die A.S.I. ihre Vorjahresurteile im Karriere-Rating der ASSEKURATA Solutions GmbH (Assekurata).

Die A.S.I. Wirtschaftsberatung AG (A.S.I.) ist erfolgreich für gehobene Privatkunden tätig und qualifiziert ihre Berater insbesondere in der Zielgruppenberatung. Hierfür erhält das Unternehmen in den Teilqualitäten Wachstum und Vermittlerorientierung exzellente Urteile. Auch in der Finanzstärke sowie der Beratung- und Betreuung bestätigt die A.S.I. ihre Vorjahresurteile im Karriere-Rating der ASSEKURATA Solutions GmbH (Assekurata).

A.S.I.-Berater können sich spezialisieren

Die Karrieretur steht bei der A.S.I. insbesondere für interessierte Hochschulabsolventen verschiedener Fachrichtungen oder Bewerbern mit vergleichbarer Qualifikation offen. Üblicherweise starten die Wirtschaftsberater ihre Tätigkeit im Rahmen eines viermonatigen Trainee-Programms. Während dieser Zeit legen die jungen Berater die erforderliche IHK-Prüfung ab und werden umfassend in ihre zukünftigen Aufgaben eingearbeitet. Dabei spezialisieren sich die Berater frühzeitig auf ein Klientel aus den A.S.I.-Zielgruppen, um von Beginn an die jeweiligen Besonderheiten der Berufsgruppen kennenzulernen. Traditionell bietet die Wirtschaftsberatung Lösungen für Akademiker wie Ärzte, Wirtschaftswissenschaftler und Ingenieure an. Darüber hinaus konnte die A.S.I. in den vergangenen Jahren ihr Engagement in den Zielgruppen Zahnärzte und Lehrer deutlich ausbauen.

Intensive Vorbereitung auf die Beratertätigkeit

Um den Beratern nach der Traineezeit den Einstieg in den Berufsalltag zu erleichtern, stellt die A.S.I. ihnen unterstützend einen erfahrenen Kollegen in der Geschäftsstelle oder der Region an die Seite. Positiv bewertet Assekurata in diesem Zusammenhang auch ein neu eingeführtes Instrument, das als Bestandteil des Einarbeitungsplans die Berater auf den Start in der Geschäftsstelle vorbereiten soll. Während der Traineezeit analysieren die Berater anhand des sogenannten Basismoduls Marketing den Standort ihrer Geschäftsstellen. Beispielsweise durchleuchten sie, ob es relevante Wettbewerber gibt, die sich auf bestimmte Akademiker-Zielgruppen spezialisiert haben. Durch die so erarbeiteten Ergebnisse lernen sie ihren Markt kennen und können so schneller als bisher in die Tätigkeit als Wirtschaftsberater einsteigen. Neben Hochschulabsolventen eröffnet die A.S.I. auch Beratern mit Erfahrung im gehobenen Privatkundensegment eine berufliche Heimat. So können diese an der Gründung eines neuen Standorts mitwirken oder vorhandene Kundenbestände übernehmen und weiter betreuen. In Summe bewertet Assekurata die Vermittlerorientierung der A.S.I. mit exzellent.

Zielgruppengerechte Beratungsinstrumente

In der Beratung und Betreuung profitieren die Berater von den Zielgruppen-Kenntnissen sowie den strategischen Marktzugängen der A.S.I. Durch zahlreiche Kooperationen mit Institutionen der jeweiligen Zielgruppen erschließt die A.S.I. erfolgreich Zugangswege in den relevanten Märkten. So steht A.S.I. beispielsweise bundesweit in Kontakt mit Fachschaften verschiedener Studiengänge. Diese Zugangswege können die Berater dazu nutzen, um Seminare bei ihren Zielgruppen anzubieten. Zudem stehen den Beratern unterschiedliche Konzepte beziehungsweise Beratungslinien zur Verfügung, die die Besonderheiten der entsprechenden

Klientel berücksichtigen. Die Vertriebskonzepte werden in enger Absprache mit den Beratern regelmäßig weiterentwickelt und geschult. Unter anderem treffen sich die Berater, die für bestimmte Zielgruppen tätig sind, zwei Mal pro Jahr zu einem Erfahrungsaustausch. Bei dieser Gelegenheit vertiefen sie zum Beispiel Themen rund um die Akquisition, Produktwelt und Betreuung eines Mandanten. In Summe ergibt sich eine stimmige Beratungsunterstützung, die die sehr gute Bewertung der Teilqualität Beratungs- und Betreuungskonzept begründet.

Weiteres Wachstumspotenzial

2011 erzielte die A.S.I. Provisionserlöse in Höhe von 25,1 Mio. Euro, was einen Zuwachs von 21,34 % entspricht. Dabei konnte der Finanzvertrieb, wie schon 2010, sowohl im Versicherungsgeschäft als auch im Bereich der Finanzdienstleistungen mit zweistelligen Umsatzsteigerungen aufwarten. In der trendgewichteten Betrachtung stieg das Provisionsvolumen in den Jahren 2008 bis 2011 durchschnittlich um 12,95 %. Aufgrund dessen erhält die A.S.I. ein exzellentes Urteil, da die Vergleichsgruppe aus in Deutschland tätigen Finanzvertrieben im genannten Zeitraum durchschnittlich kein Wachstum erreichen konnte. Neben der positiven Kennzahlensituation attestiert Assekurata der Wirtschaftsberatung attraktive Wachstumsmöglichkeiten, die unter anderem aus dem konstanten Ausbau der Zielgruppenansätze und den damit verbundenen Zugangswegen resultieren. Die Teilqualität Wachstum bewertet Assekurata insgesamt mit exzellent. Auch die Finanzstärke als zweite Nachhaltigkeitsaussage des Karriere-Ratings erreicht ein exzellentes Niveau.

Kontakt:

Russel Kemwa	Hannah Fuchs
- Pressesprecher -	- Projektleiterin -
Tel.: 0221 / 27221 - 38	Tel.: 0221 / 27221 - 64
Fax: 0221 / 27221 - 77	Fax: 0221 / 27221 - 78
E-Mail: kemwa@assekurata-solutions.de	E-Mail: fuchs@assekurata-solutions.de
Internet: www.assekurata-solutions.de	Internet: www.assekurata-solutions.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 beziehungsweise unabhängige Finanzvertriebe. Das Rating ist jeweils ein Jahr gültig und bedarf dann einer Aktualisierung. Die gültigen Ratings und ausführlichen Berichte werden auf www.assekurata-solutions.de veröffentlicht.