

## Provinzial Rheinland bestätigt sehr gutes Urteil im Karriere-Rating

**Zum zweiten Mal stellten sich die Provinzial Rheinland Versicherungen (Provinzial Rheinland) dem Karriere-Rating der ASSEKURATA Solutions GmbH (Assekurata). Hierbei konnte das Düsseldorfer Unternehmen die sehr guten Karrieremöglichkeiten in seiner Ausschließlichkeitsorganisation bestätigen.**

**Zum zweiten Mal stellten sich die Provinzial Rheinland Versicherungen (Provinzial Rheinland) dem Karriere-Rating der ASSEKURATA Solutions GmbH (Assekurata). Hierbei konnte das Düsseldorfer Unternehmen die sehr guten Karrieremöglichkeiten in seiner Ausschließlichkeitsorganisation bestätigen.**

### **Enge Begleitung auf dem Weg vom Azubi zum Geschäftsstellenleiter**

In ihren rund 620 Geschäftsstellen bietet die Provinzial Rheinland ihren Vermittlern attraktive persönliche Entwicklungs- und Einkommensmöglichkeiten. Dabei setzt das Unternehmen vor allem auf den eigenen Nachwuchs, so dass jährlich mehr als 300 Auszubildende in den Geschäftsstellen zu Kaufleuten für Versicherungen und Finanzen qualifiziert werden. Ein typischer Karriereweg im Vertrieb beginnt mit dieser Ausbildung, an die sich eine Tätigkeit als Kundenberater anschließt. Zeigt sich ein Kundenberater erfolgreich, und erreicht festgelegte Vertriebsziele, kann er bereits nach wenigen Jahren die Leitung einer eigenen Geschäftsstelle übernehmen. Um die Entwicklung im Provinzial-Vertrieb noch besser zu begleiten, analysiert das Unternehmen derzeit die Motivationsfaktoren für eine Karriere im Außendienst. Als erste Konsequenz hieraus wurden unter anderem ein Weiterbildungspaket für Kundenberater geschnürt und Meilensteine für Geschäftsstellen-Anwärter definiert. Letztere liefert aus Sicht von Assekurata eine wichtige Orientierung für die Entwicklung zum Geschäftsstellenleiter.

rating

### **Unterstützung von Beginn an**

Auch in der Vertriebsunterstützung profitieren die Provinzial-Geschäftsstellen ab dem ersten Tag ihrer Tätigkeit von der persönlichen Betreuung durch insgesamt elf Gebietsdirektionen. So hat die Provinzial Rheinland einen elektronischen Einarbeitungsplaner eingeführt, um die Einarbeitung eines neuen Vertriebspartners zu strukturieren und einheitlich darzustellen. Hierdurch können sich die Beteiligten zum Beispiel über absolvierte Maßnahmen informieren, Vereinbarungen protokollieren oder ergänzende Materialien archivieren. Zudem verschickt das Instrument auch Erinnerungen, wenn beispielsweise das nächste Entwicklungsgespräch mit einem Mitarbeiter ansteht. Eine Beratung zum Start der Tätigkeit soll neuen Geschäftsstellenleitern zudem den Einstieg erleichtern. Je nach Art und Umfang der Vorerfahrungen umfasst diese Agenturberatung verschiedene Themen rund um die Agenturorganisation, die technische Unterstützung und die Vertriebsaktivitäten. Insgesamt bewertet Assekurata die **Vermittlerorientierung** der Provinzial Rheinland mit **sehr gut**.

### **Geschäftsstellen als erste Ansprechpartner bei Kunden vor Ort**

Das **gute Beratungs- und Beratungskonzept** der Provinzial Rheinland umfasst ebenfalls ein passendes Qualifizierungsangebot für die Geschäftsstellen. So lernen die Berater unter anderem, ihren Bestand zu selektieren und die Ergebnisse effektiv vertrieblich zu nutzen. Darüber hinaus begleitet die Provinzial Rheinland ihre Geschäftsstellen gezielt als erster Ansprechpartner beim Kunden vor Ort. Neben einer umfangreichen Geschäftsausstattung können sich Vertriebspartner zum Beispiel Unterstützung für Kundenveranstaltungen einholen. Sie erhalten sowohl eine Anleitung zur Planung von Veranstaltungen als auch zugehöriges Material. Darüber hinaus flankiert die Provinzial Rheinland den regionalen Service mit zentralen Maßnahmen, wie Internet- und Social Media-Aktivitäten, der Bereitstellung von Applikationen („Apps“) sowie

zentralen Mailingaktionen.

### **Konkrete Nachfolgeplanung**

Im Wachstum überzeugt die Provinzial Rheinland vor allem mit einer engen Bindung ihrer Geschäftsstellenleiter an das Haus. So liegt die Fluktuationsquote für diese Gruppe deutlich unter 10 %. Insgesamt, das heißt bezogen auf alle hauptberuflichen Vermittler, erreicht die durchschnittliche Fluktuationsquote allerdings nach wie vor ein durchschnittliches Niveau. Da die Provinzial Rheinland auch in den kommenden Jahren altersbedingte Abgänge erwartet, honoriert Assekurata insbesondere die konkrete Nachfolgeplanung des Hauses. So werden erfolgreiche Kundenberater gezielt auf die Übernahme einer Geschäftsstelle vorbereitet. In Summe bewertet Assekurata den Prüfpunkt **Wachstum mit gut**. In der Teilqualität **Finanzstärke**, die neben dem Wachstum ebenfalls eine Nachhaltigkeitsaussage für den Vertriebspartner darstellt, erzielt die Provinzial Rheinland mit einer exzellenten Sicherheits- und einer sehr guten Erfolgslage insgesamt ein **exzellentes** Urteil.

### **Pressekontakt:**

Russel Kemwa

- Pressesprecher -

Telefon: 0221 / 27221 - 38

Fax: 0221 / 27221 - 77

E-Mail: [kemwa@assekurata-solutions.de](mailto:kemwa@assekurata-solutions.de)

Hannah Fuchs

- Senior Analystin -

Telefon: 0221 / 27221 - 64

Fax: 0221 / 27221 - 78

E-Mail: [fuchs@assekurata-solutions.de](mailto:fuchs@assekurata-solutions.de)

### **Unternehmen:**

ASSEKURATA Solutions GmbH

Venloer Straße 301-303

50823 Köln

Internet: [www.assekurata-solutions.de](http://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](http://www.assekurata-solutions.de) veröffentlicht.