

RATINGBERICHT

Folgerating

A.S.I. Wirtschaftsberatung AG

Karriere-Rating Eigenständiger Finanzvertrieb

Köln, August 2020



Folgerating 2020

A.S.I. Wirtschaftsberatung AG

UNTERNEHMENS PORTRAIT

Neben dem Qualitätsurteil ist eine Reihe von Unternehmensmerkmalen entscheidend dafür, ob ein Finanzvertrieb ein attraktiver Vertriebspartner für Vermittler ist.

Geschäftsgebiet

Das Geschäftsgebiet der A.S.I. umfasst das gesamte Bundesgebiet. Neben der Zentrale in Münster ist das Unternehmen mit Geschäftsstellen in 30 Städten Deutschlands vertreten, aus denen die regionale Betreuung der Mandanten erfolgt.

Kundengruppen

Die A.S.I. ist seit 1969 eine Wirtschaftsberatung für gehobene Privatkunden. Sie bietet in erster Linie Lösungen für Akademiker, insbesondere Ärzte, Zahnärzte, Wirtschaftswissenschaftler, Ingenieure und Lehrer.

Geschäftsgegenstand

Der Geschäftsschwerpunkt der A.S.I. umfasst die Beratung und Betreuung in Versicherungs- und Vorsorgefragen. Darüber hinaus besetzt das Unternehmen erfolgreich die Themenfelder Geld- und Vermögensanlage sowie Immobilienfinanzierung. Als Zielgruppenvertrieb verfügt die A.S.I. zusätzlich über ein Angebot in der Beratung zur Existenzgründung sowie der Praxisführung und -übergabe. Zielgruppenübergreifende Seminarangebote wie Bewerbungstrainings runden das Beratungs- und Produktprogramm des Unternehmens ab. Bei ihrer Arbeit greifen die A.S.I.-Berater auf das Angebot von mehr als 150 Produktpartnern zurück.

Konzernstruktur

Die A.S.I. ist ein eigenständig auftretendes Maklerunternehmen. Sie ist ein über die Gothaer Finanzholding AG verbundenes Unternehmen der Gothaer Versicherungsbank VVaG.

Größe

Die A.S.I. betreut nach eigenen Angaben fast 96.000 Mandanten in allen Versicherungs-, Vorsorge- und Vermögensfragen. Neben den rund 135 Beratern sind weitere 58 Mitarbeiter in der Zentrale in Münster tätig.

Vertretungsberechtigter Vorstand

Jürgen Moll, Klaus Ostholt

Aufsichtsrat (Vorsitzender)

Oliver Brüß

Folgerating 2020

A.S.I. Wirtschaftsberatung AG

VERMITTLERORIENTIERUNG

In der Teilqualität Vermittlerorientierung wird die A.S.I. mit exzellent bewertet.

Innerhalb der Teilqualität Vermittlerorientierung untersucht Assekurata die Rahmenbedingungen und Unterstützungsleistungen, die das Unternehmen seinen Vermittlern bietet. Die Analysten untersuchen beispielsweise die beruflichen Entwicklungsmöglichkeiten und die Vergütungsvereinbarungen. Des Weiteren werden Aus- und Weiterbildungsangebote, die IT- und Marketingunterstützung sowie weitere Leistungen zur Unterstützung der Vertriebstätigkeit unter die Lupe genommen.

Einkommens- und Karrierechancen

Die A.S.I. Wirtschaftsberatung bietet Hochschulabsolventen aussichtsreiche Karriereperspektiven als Berater gehobener Privatkunden. Der Einstieg in den Beruf des Wirtschaftsberaters erfolgt über ein viermonatiges Trainee-Programm, innerhalb dessen die neuen Berater zunächst intensiv auf ihre bevorstehende Tätigkeit vorbereitet werden. Im Anschluss daran haben die Trainees die Möglichkeit, ihre Kenntnisse in einer der 30 A.S.I.-Geschäftsstellen unter Anleitung erfahrener Kollegen in der Praxis anzuwenden.

Des Weiteren setzt die A.S.I.-Wirtschaftsberatung verstärkt auf die Ansprache Berufserfahrener aus dem Banken- und Finanzdienstleistungsumfeld. Hierbei kann das Unternehmen vor allem durch seine Mandantenbestände in attraktiven Zielgruppen punkten. Hierzu zählen Ärzte/Zahnärzte, Lehrer, Wirtschaftswissenschaftler und Ingenieure. Die neuen Berater erhalten die Vertriebsverantwortung für einen dieser speziellen Marktbereiche und können hier vorhandene Bestände betreuen und ausbauen. Wie auch ihre Hochschulabsolventen begleitet die A.S.I. die Young Professionals und Senior Consultants auf ihrem beruflichen Weg von Beginn an intensiv und persönlich. Die neuen Berater profitieren von einer strukturierten Einarbeitung ebenso wie von strategischen Marktzugängen. Darüber hinaus eröffnet sich vielen die Möglichkeit, nach einer abgestimmten Übergangszeit das Geschäft eines altersbedingt ausscheidenden A.S.I.-Beraters zu übernehmen.

Die Entwicklungsmöglichkeiten und Aufstiegsbedingungen vom Trainee bis zum Gesellschafter zeigt die A.S.I. über einen Karriereplan transparent auf. Dabei umfassen die Aufstiegsbedingungen sowohl quantitative als auch qualitative Kriterien, wie das erworbene Fachwissen oder das Engagement bei der Unterstützung der Kollegen. Generell steht jedem A.S.I.-Berater eine Entwicklung bis hin zum Gesellschafter einer A.S.I.-Geschäftsstelle offen. In dieser Rolle kann er unter anderem aktiv an der Standortentwicklung mitwirken und an den Erlösen der Geschäftsstelle partizipieren.

Darüber hinaus überzeugt die A.S.I. mit ihren fair ausgestalteten finanziellen Rahmenbedingungen. Diese sind grundsätzlich für alle Berater einheitlich, da das Vergütungssystem unter Berücksichtigung der Ausbildungszeit keine Staffelung von Provisionen vorsieht. Neben der einmaligen



Folgerating 2020

A.S.I. Wirtschaftsberatung AG

Abschlussprovision bei erfolgreicher Vermittlung von Versicherungs- oder Vermögensprodukten erhalten die Berater für die Betreuung ihrer Mandanten in allen relevanten Produktgruppen eine regelmäßige Bestandspflegevergütung. Darüber hinaus haben die Berater außerhalb der Versicherungs- und Finanzberatung die Möglichkeit, Honorarvergütungen für Beratungsleistungen zu erzielen. Diese beziehen sich beispielsweise auf die Niederlassungsberatung für Ärzte und Zahnärzte. Dabei unterstützt die A.S.I. ihre Berater durch geeignete Produkte und entsprechende Vertriebskonzepte.

Ebenfalls als sehr attraktiv bewertet Assekurata die Vergütungsvereinbarung für Berufseinsteiger, welche in dieser Form neuerdings auch für Neuzugänge mit Berufserfahrung gilt. Die Berater erhalten in den ersten 24 Monaten Festbezüge, welche maßgeblich zur Planungssicherheit und zur finanziellen Stabilität beitragen sowie eine Fokussierung auf die Ausbildungsinhalte und die Einarbeitung ermöglichen. Für Marketinginstrumente und -maßnahmen stellt die A.S.I. darüber hinaus zusätzlich finanzielle Zuschüsse bereit, welche kürzlich über die 24 Monate hinaus bis zum 5. Tätigkeitsjahr ausgedehnt wurden.

Vertriebsunterstützung

Neben attraktiven Entwicklungsperspektiven bietet die A.S.I. zahlreiche Unterstützungsleistungen, um die Berater in ihrem beruflichen Erfolg zu fördern. Hierzu zählen zum einen die Fachabteilungen der Zentrale, Ansprechpartner bei Produktgebern sowie Mentoren und Gesellschafter vor Ort, auf die Berater je nach Bedarf zurückgreifen können. Eine gegenüber dem Vorjahresrating erweiterte dezentrale Unterstützung erhalten die Berater im Bereich betriebliche Altersvorsorge. Mit einem Team aus Spezialisten im Backoffice und Vertriebsbeauftragten vor Ort steht in diesem Bereich ein Full-Service-Angebot zur Verfügung. Positiv bewertet Assekurata auch das umfangreiche Unterstützungskonzept für Berufseinsteiger. Diesen steht beispielweise in den ersten 24 Monaten ein erfahrener Kollege als Mentor beziehungsweise als Coach zur Seite, der bei sämtlichen Fragestellungen im Beratungsalltag zu Rate gezogen werden kann.

Zudem fördert die A.S.I. mit regelmäßig stattfindenden Veranstaltungen den Erfahrungsaustausch der Berater untereinander. Positiv ist in diesem Zusammenhang die zweitägige Regionaltagung hervorzuheben. Neben fachlichem Input zu den einzelnen Sparten sowie regulatorischen Themen fokussiert die A.S.I. den persönlichen Austausch der Berater mit dem Ziel, gute Vertriebskonzepte zu multiplizieren. Darüber hinaus bietet die A.S.I. vor allem für Jungkundenberater zielgruppenbezogene Veranstaltungen an. Hierzu zählt beispielweise der zweimal jährlich stattfindende Erfahrungsaustausch der Mediziner- und Nicht-Mediziner-Berater, bei dem die Teilnehmer unter anderem eingereichte Praxisfälle bearbeiten. Zudem referieren erfahrene Berater oder die Fachbereiche zu interessanten Themen aus der Praxis oder informieren über neue Entwicklungen im Markt. Auch auf die besondere Situation rund um die Corona-Pandemie hat die A.S.I. mit passenden Angeboten, wie beispielsweise einem digitalen Erfahrungsaustausch zu den Themen Onlineauftritt und Webinare, reagiert.



Folgerating 2020

A.S.I. Wirtschaftsberatung AG

Generell hat sich gezeigt, dass die IT-Ausstattung der A.S.I. die Berater ausgezeichnet in ihrer mobilen Tätigkeit unterstützt. So kann die Kundenberatung zum Beispiel vollständig online erfolgen. Anlassbezogen hat die A.S.I. ihren Beratern weiterführend unter anderem Hilfestellung bei der technischen Durchführung der Beratungen gegeben. Diese umfasste beispielsweise Anleitungen per Video zur Anwendung von Videokonferenzprogrammen.

Darüber hinaus überzeugt die A.S.I. unverändert durch eine hervorragende Marketingunterstützung und die Etablierung der Berater in ihrem Marktumfeld. Durch zahlreiche Kooperationen mit Institutionen der jeweiligen Zielgruppen, wie zum Beispiel Fachschaften, Studentenorganisationen und Verbänden, hat die A.S.I. sich erfolgreiche Zugangswege in den relevanten Märkten erschlossen. Positiv bewertet Assekurata, dass die A.S.I. diese Zugänge kontinuierlich pflegt und weiter ausbaut. Hierzu zählt die Zielsetzung, die Sichtbarkeit der A.S.I. und ihrer Berater im Internet durch verschiedene Maßnahmen zu erhöhen. Ein weiterer Schritt hierfür soll noch im August in Form eines komplett überarbeiteten Internetauftritts erfolgen, der unter anderem das Profil der einzelnen Berater in den Vordergrund rückt.

Aus- und Weiterbildung

Die A.S.I. stellt ihren Beratern über die hausinterne Akademie ein überzeugendes Qualifizierungsangebot bereit. Dieses beinhaltet zum einen ein strukturiertes und intensives Ausbildungsprogramm für Berufseinsteiger und zum anderen darauf aufbauende Weiterbildungsseminare. Assekurata honoriert, dass die Angebote die Zielgruppenausrichtung der Beratung berücksichtigen sowie eng mit dem Karriereplan abgestimmt sind. Ferner überzeugt die A.S.I. mit praxisorientierten Fortbildungen, bei denen die Teilnehmer ihre eigenen Themen einbringen und von den vorgetragenen Erfahrungsberichten lernen können.

Im Rahmen des A.S.I.-Trainee-Programms stellt die Grundausbildung die Basis für die Qualifizierung zum Wirtschaftsberater dar. Der erste Teil der Ausbildung fokussiert den Abschluss der IHK-Prüfung zum/zur Versicherungsfachmann/-frau, welchen, wie schon in den Vorjahren, auch 2019 alle Trainees bestanden haben. Aus Sicht von Assekurata spiegeln die hervorragenden Prüfungsergebnisse die Qualität der unternehmenseigenen Ausbildung wider. Im weiteren Teil der Ausbildung werden die Berater konkret auf die Tätigkeit in den A.S.I.-Geschäftsstellen vorbereitet. Die Grundausbildung findet im Sinne des persönlichen Austauschs normalerweise als Präsenzveranstaltung statt. Allerdings hat die A.S.I. nun die Möglichkeit geschaffen, die Veranstaltungen oder einzelne Sequenzen online abzuhalten. Hier von haben die Trainees insbesondere in Zeiten der Corona-Kontaktbeschränkungen profitiert und konnten ihr Programm pünktlich abschließen.

Nach Abschluss des Trainee-Programms nehmen die Berater gemäß ihres persönlichen Weiterbildungsplans an zahlreichen Fortbildungen als Regel- und Wahlveranstaltungen teil. Positiv bewertet Assekurata zum Beispiel die ganzheitliche und praxisbezogene Trainingsreihe „Erfolgreich zum



Folgerating 2020

A.S.I. Wirtschaftsberatung AG

Bestandsberater“ für ausgewählte Personen, die entweder Bestandsberater werden oder sich noch stärker in diesem Bereich positionieren wollen. Die Trainings gehen dabei gezielt auf die fachlichen und persönlichen Fähigkeiten ein, die für den Rollenwechsel erforderlich sind. Im Nachgang zu den Workshops vereinbaren die Berater und Trainer feste „follow-up“-Termine, um das Erlernte nachhaltig in die Praxis zu überführen.

Abgerundet wird die Qualität der Aus- und Weiterbildung bei der A.S.I. durch ihre Aufstellung als akkreditierter Bildungsdienstleister und Trusted Partner der Brancheninitiative „gut beraten“, was Assekurata vor dem Hintergrund der gesetzlich zu erfüllenden Weiterbildungsstunden aus der Insurance Distribution Directive (IDD) begrüßt. Neben internen Schulungen und Weiterbildungsangeboten der Produktpartner stehen den Beratern Web-based Trainings über GOING Public zur Erfüllung ihrer Weiterbildungspflicht zur Verfügung.

Folgerating 2020

A.S.I. Wirtschaftsberatung AG

BERATUNGS- UND BETREUUNGSKONZEPT

Die Teilqualität Beratungs- und Betreuungskonzept bewertet Assekurata mit exzellent.

Die A.S.I. bietet ihren Beratern eine umfangreiche Unterstützung in Form von strukturierten Anleitungen und praxiserprobten Beratungsinstrumenten für alle Phasen der Kunden-Berater-Beziehung. Das etablierte Beratungskonzept der A.S.I. basiert auf einer ganzheitlichen Betrachtung der individuellen Kundensituation. Im Zuge dessen erstellen die Berater spezifische Finanzkonzepte und Beratungslösungen. Hierbei profitieren die Berater insbesondere vom Zielgruppen-Know-how und den spezifischen Zugangswegen der Wirtschaftsberatung. Ein Beispiel hierfür ist die Niederlassungs- und Praxisberatung für Ärzte und Zahnärzte, bei der die A.S.I. ihre Berater von der Planung bis zur Betreuung umfassend unterstützt. So erhalten die Berater zum Beispiel Vorschläge zur Selektion ihres Kundenbestands, verschiedene Instrumente zur Ansprache sowie entsprechende Seminarkonzepte. Als neuer Baustein wurde im vergangenen Jahr das „PraxisReporting“ eingeführt, welches niedergelassenen Ärzten Finanzkennzahlen wie Umsatz, Kosten und Gewinn übersichtlich aufbereitet. Das Reporting können die Berater ihren Mandanten als fortlaufenden Service anbieten, damit diese stets den Überblick über die finanzielle Seite ihrer Praxis behalten. Praktisch ist dabei auch, dass die Ärzte die Informationen jederzeit mobil auf ihren Smartphones abrufen können.

Zudem entwickelt die Wirtschaftsberatung ihre Instrumente und Konzepte kontinuierlich weiter. Hierbei spielt auch das Thema Digitalisierung eine Rolle. So hat die A.S.I. ihre Berater kürzlich gezielt auf die Online-Beratung von Mandanten vorbereitet. Des Weiteren hat das Unternehmen Zugangswege in Form von Seminaren für Interessenten und Kunden auf online umgestellt.

Mit dem Konzept „Erfolgreich zum Bestandsberater“ (siehe auch „Aus- und Weiterbildung“) unterstützt die A.S.I. ihre Berater bei der Bestandspflege. Das Karriere- und Beratungsmodell der A.S.I. sieht vor, dass sich die Lebensläufe der Berater und Mandanten parallel zueinander entwickeln. Junge Berater bauen sich einen Kundenstamm aus jungen Kunden auf, die sie im Hochschulumfeld akquirieren. Im Idealfall begleiten sie ihre Mandanten lebenslang bei allen wirtschaftlichen Entscheidungen, von der ersten Versicherung im Studium bis zur Ruhestandsplanung. Dies erfordert, dass die Berater ihr Portfolio sukzessive ausbauen und ihre Konzepte zur Ansprache vom Jungkunden hin zum etablierten Kunden verändern, was A.S.I. mit dem Konzept aktiv begleitet.

Darüber hinaus bieten die verschiedenen Vertriebskonzepte eine optimale Ausgangsbasis für die Mandantenbetreuung. Beispielsweise sind die Konzepte zur Niederlassungsberatung und Ruhestandsplanung auch für die Ansprache von Bestandskunden anwendbar. Zur regelmäßigen Kontaktaufnahme stellt die A.S.I. ein Newslettersystem bereit, bei dem die Berater aus verschiedenen Inhalten für ihre Kunden wählen können.

Folgerating 2020

A.S.I. Wirtschaftsberatung AG

FINANZSTÄRKE UND WACHSTUM

Die Beurteilung der Finanzstärke und Wachstumssituation dient als Indikator für die Nachhaltigkeit und Attraktivität der Vertriebsorganisation im Markt. Aus Sicht von Assekurata ist die dauerhafte Verlässlichkeit des Unternehmens ein wichtiger Aspekt, den Vermittler bei der Auswahl berücksichtigen sollten. Zur Beurteilung der Finanzstärke analysiert Assekurata daher auf Basis interner und externer Daten die Sicherheits- und Erfolgslage des Unternehmens. Die Wachstumssituation wird sowohl bezogen auf den Vermittler (z. B. Zuwachsrate und Fluktuation der Außendienstpartner) als auch im Kontext zukünftiger Wachstumspotenziale vor dem Hintergrund des Branchenumfelds und der Unternehmenspolitik betrachtet.

Die Finanzstärke der A.S.I. bewertet Assekurata mit exzellent.

Die Sicherheitslage wird von der Einbindung der A.S.I. in den Gothaer-Konzern geprägt, was die Stabilität des Unternehmens in qualitativer Hinsicht stärkt. Des Weiteren trägt das Risikomanagement der A.S.I. positiv zum Urteil bei. Nach Auffassung von Assekurata verfügt die A.S.I. über ein angemessenes Instrumentarium zur Risikofrüherkennung, zur Quantifizierung der Risiken sowie zur Risikoabwehr und zeichnet sich zudem durch eine hohe Risikosensibilität aus. Die Beurteilung der quantitativen Sicherheitslage erfolgt über Sicherheitsmittel, die primär zur Bedeckung der Risiken zur Verfügung stehen. Als Tochterunternehmen verfügt die A.S.I. über eine adäquate Eigenmittelausstattung. So lag die bilanzielle Eigenkapitalquote im Bewertungszeitraum 2015 bis 2019 bei rund 20 %, was dem Niveau der Vorjahre entspricht.

Der Blick auf die Erfolgslage verdeutlicht, dass sich das Geschäftsmodell der A.S.I. als Spezialvertrieb im gehobenen Privatkundenbereich bewährt hat. Trotz schwieriger Rahmenbedingungen, wie der weiter anhaltenden Niedrigzinsphase, die den Erfolg in einzelnen Geschäftsfeldern beeinflussen, erzielte die A.S.I. in den vergangenen Geschäftsjahren solide Ergebnisse. Auf der Umsatzseite zählte 2019 zu den erfolgreichsten Jahren im Beobachtungszeitraum. Auf der anderen Seite honoriert Assekurata die Investitionen des Unternehmens in die Beratermannschaft, beispielsweise in Form von personeller Unterstützung und Digitalisierung.

Die Teilqualität Wachstum erhält ein gutes Urteil (Vorjahr: sehr gut), was sich insbesondere durch die herausfordernde Kennzahlenlage zum Ausbau der Beratermannschaft begründet.

Zur Bewertung der Wachstumskennzahlen legt Assekurata einen trendgewichteten Mehrjahresdurchschnitt zu Grunde. Um hier den aktuellen Entwicklungen des Unternehmens verstärkt Rechnung zu tragen, gehen die einjährigen Wachstumsraten mit unterschiedlicher Gewichtung in die vierjährige Durchschnittsbildung ein (Geschäftsjahr: 40 %; Geschäftsjahr -1: 30 %; Geschäftsjahr -2: 20 %; Geschäftsjahr -3: 10 %).



Folgerating 2020

A.S.I. Wirtschaftsberatung AG

Im Jubiläumsjahr 2019 erzielte die A.S.I. das zweitbeste Provisionsergebnis der Firmengeschichte. Das Provisionsvolumen wuchs um 7,7 Prozent auf 24,9 Mio. Euro. Für die durchschnittliche, trendgewichtete Zuwachsrate (2016-2019) bedeutet dies ein Wachstum von 3,96 % (2015-2018: 0,61 %).

Dagegen sank die Anzahl der Berater 2019 deutlich um rund acht Prozent auf 133 (2018: 146). Unverändert ist das Wachstum der A.S.I. von ihrer Spezialisierung auf Akademiker-Berater geprägt, woraus sich Herausforderungen in der Rekrutierung der stark umworbenen Hochschulabsolventen ergeben. Die Fluktuationssituation ist dagegen weitgehend konstant. Der trendgewichtete Vierjahresdurchschnitt der Jahre 2016 bis 2019 stieg gegenüber dem Vorjahreswert leicht um 0,71 Prozentpunkte auf 12,33 %. In Summe positioniert sich die Wirtschaftsberatung in der Ansprache ihrer Zielgruppe nach Auffassung von Assekurata jedoch attraktiv. So wurden unter anderem die Marketinginstrumente für die Rekrutierung neuer Berater sowohl analog als auch digital weiter ausgebaut. Eine studentische Wirtschaftsberatung hat zudem die Stellenanzeige des Unternehmens hinsichtlich einer „jüngeren“ Ansprache optimiert, was sich nach Aussage des Unternehmens bereits in den Bewerberzahlen bemerkbar macht. Zudem nutzt die A.S.I. Wirtschaftsberatung die Absolventenmessen mittlerweile nicht nur zur Mandantengewinnung, sondern zusätzlich zum Berater-Recruiting.

Ferner können aus Sicht von Assekurata die gezieltere Ansprache mit den attraktiven Angeboten für erfahrene Bewerber zu einer positiven Entwicklung der Berater beitragen. Weitere Wachstumspotenziale ergeben sich aus dem konstanten Ausbau der Zugangswege zu Mandaten und der Etablierung weiterer Beratungsfelder, wie beispielsweise der Ruhestandsplanung und dem neuen PraxisReporting.

Folgerating 2020

A.S.I. Wirtschaftsberatung AG

KARRIERE-RATING

Mit dem Karriere-Rating untersucht Assekurata die Karrieremöglichkeiten und Entwicklungsperspektiven von Vermittlern in Finanzvertrieben und Ausschließlichkeitsorganisationen. Interessenten und Neueinsteigern bietet das Rating eine Hilfestellung bei der Entscheidung, eine Vertriebstätigkeit in einem bestimmten Unternehmen aufzunehmen. Darüber hinaus erhalten Vermittler, die bereits für das Unternehmen tätig sind, eine unabhängige Standortbestimmung und eine Bestätigung der Qualitäten ihres Vertriebspartners.

Ratingmethodik

Bei dem Karriere-Rating handelt es sich um eine Beurteilung, der sich das Unternehmen freiwillig unterzieht. Als interaktives Verfahren basiert es in hohem Maße auf vertraulichen Unternehmensinformationen und setzt die Mitarbeit des zu bewertenden Unternehmens voraus. Neben umfangreichen internen und externen Informationen des Unternehmens berücksichtigt Assekurata Erkenntnisse aus ausführlichen Interviews mit Führungskräften und Vermittlern des Unternehmens sowie aus Besuchen von Schulungsmaßnahmen. Im Mittelpunkt der Bewertung stehen dabei stets die Rahmenbedingungen, die sich mittel- und unmittelbar auf die Karrierechancen der Vermittler auswirken. Diese Rahmenbedingungen bewertet Assekurata in vier Teilqualitäten:

- **Vermittlerorientierung**
Welche Einkommens-, Aufstiegs- und Ausbildungschancen bietet der Vertrieb und welche Unterstützung erfahren Vermittler in ihrer Vertriebstätigkeit?
- **Finanzstärke**
Wie sicher ist die Existenz des Vertriebes?
- **Beratungs- und Betreuungskonzept**
Welche Methoden und Instrumente stehen den Vermittlern für die Beratung und die Betreuung ihrer Kunden zur Verfügung?
- **Wachstum**
Wie erfolgreich agiert der Vertrieb am Markt und wie nachhaltig ist seine Marktpositionierung?

Die Ergebnisse der Teilqualitäten fasst das Analystenteam in einem ausführlichen Ratingbericht zusammen und legt diesen einem internen Expertenbeirat als Ratingvorschlag vor. Der Expertenbeirat prüft und diskutiert den Vorschlag und legt die Gesamtbewertung auf Basis der Assekurata-Ratingskala fest.

Folgerating 2020

A.S.I. Wirtschaftsberatung AG

Ratingskala

Die Ratingskala unterscheidet insgesamt acht Qualitätsurteile von A++ (exzellent) bis D (mangelhaft). Dabei stellt Assekurata mit einem Rating keine Bewertungsrangfolge auf, so dass die einzelnen Qualitätsklassen einfach, mehrfach und nicht besetzt sein können.

A++	A+	A	B+	B	C+	C	D
exzellent	sehr gut	gut	voll zufriedenstellend	zufriedenstellend	schwach	sehr schwach	mangelhaft

Ratingobjekt

Das Karriere-Rating unterscheidet zwischen eigenständigen Finanzvertrieben und Ausschließlichkeitsorganisationen. Im Gegensatz zu Ausschließlichkeitsorganisationen erhalten Neueinsteiger bei eigenständigen Finanzvertrieben in der Regel keinen Kundenbestand übertragen, sondern bauen diesen durch Neukundengewinnung erst aktiv auf. Die Vergütung ist bei Finanzvertrieben primär an die Vermittlung von Finanz- und Versicherungsprodukten gekoppelt. Bei Finanzvertrieben sind neben der Kundenberatung häufig auch der Anbau und die Führung weiterer Vertriebspartner von Bedeutung.

Für eine erfolgreiche Karriere im Vertrieb bedarf es neben den Karrierechancen, die ein Unternehmen seinen Vermittlern bietet, auch persönlicher Neigungen und Stärken. Nach Auffassung von Assekurata sollten Mitarbeiter über eine ausgeprägte Kommunikationsfähigkeit, einen starken Leistungswillen und eine hohe Eigenmotivation verfügen. Fachliche Vorkenntnisse sind zu Beginn der Tätigkeit nicht zwingend notwendig, da dies im Rahmen der Qualifizierung und Grundausbildung berücksichtigt wird. Insofern eignet sich die Tätigkeit im Vertrieb grundsätzlich auch für Berufseinsteiger bzw. branchenfremde Personen.

Veröffentlichung

Über die Veröffentlichung eines Karriere-Ratings entscheidet das geratete Unternehmen selbstständig. Entschließt sich das Unternehmen zu einer Freigabe des Ratings, darf es das Ergebnis ein Jahr lang öffentlich kommunizieren. Um die Aktualität der Aussagen zu gewährleisten, kann das Unternehmen das Rating nach Ablauf eines Jahres wiederholen.



Folgerating 2020

A.S.I. Wirtschaftsberatung AG

WICHTIGE HINWEISE – HAFTUNGSAUSSCHLUSS

Ein Karriere-Rating ist eine Experteneinschätzung über die Qualität eines Vertriebes, jedoch keine unumstößliche Tatsache oder aber alleinige Empfehlung, eine Tätigkeit bei einem Unternehmen aufzunehmen oder zu beenden. Bei der Beurteilung werden Qualitätsanforderungen aus Sicht aller Vermittler zugrunde gelegt; sie kann sich nicht auf einzelne spezielle Anforderungen von Vermittlern beziehen. Das Karriere-Rating trifft keine Aussage über die Service- oder Beratungsqualität des Finanzvertriebes gegenüber den Endkunden und darf auch nicht dahingehend in der Kommunikation genutzt werden. Aussagen über die Qualität der einzelnen, für das Unternehmen tätigen Vermittler oder deren individuellen Beratungsleistungen trifft das Karriere-Rating daher nicht.

Beim Karriere-Rating handelt es sich um eine Beurteilung, der sich die Ratingobjekte freiwillig unterziehen. Das Rating basiert auf Informationen, die entweder von dem Ratingobjekt selber zur Verfügung gestellt wurden oder von Assekurata aus zuverlässiger Quelle eingeholt wurden. Trotz sorgfältiger Prüfung der in das Rating eingehenden Informationen kann Assekurata für deren Vollständigkeit und Richtigkeit keine Garantie übernehmen.

Sofern Einschätzungen zur zukünftigen Entwicklung abgegeben werden, basieren diese auf unserer heutigen Beurteilung der aktuellen Unternehmens- und Marktsituation. Diese können sich jederzeit verändern. Daher ist auch der Ausblick unverbindlich. Wenn grundlegende Veränderungen der Unternehmens- oder Marktsituation auftreten, kann nötigenfalls das Urteil aktualisiert oder aufgehoben werden.

ASSEKURATA Solutions GmbH

Venloer Str. 301-303, D-50823 Köln

Telefon: +49 221 27221-0

Telefax: +49 221 27221-77

E-Mail: info@assekurata-solutions.de

Internet: www.assekurata-solutions.de