

Pressemitteilung

SIGNAL IDUNA bestätigt exzellentes Karriere-Rating

Köln, den 30. September 2015 – Das Kölner Analysehaus ASSEKURATA Solutions GmbH (Assekurata) zeichnet die SIGNAL IDUNA Gruppe (SIGNAL IDUNA) mit einem exzellenten Urteil (A++) im Karriere-Rating aus. Mit einer jeweils exzellenten Teilnote in der Vermittlerorientierung, Finanzstärke und im Beratungs- und Betreuungskonzept sowie einem guten Wachstum bestätigt der Vertrieb somit das Vorjahresurteil.

*Breite Unterstützung
vom Start bis zur
Übergabe einer
Agentur*

Die Karriereentwicklung bei der SIGNAL IDUNA geht in der Regel mit dem Aufbau einer Büroinfrastruktur und eines Teams aus Außendienst- und Innendienstkräften einher. Hilfestellung bietet hier unter anderem die hauseigene Agenturberatung, die die Vermittler beispielsweise bei einer Büroeröffnung oder der Verbesserung ihrer Bestandsarbeit begleitet.



Neben der persönlichen Vertriebsunterstützung stellt die SIGNAL IDUNA ihren Außendienstpartnern ein modernes Agentursystem zur Kundenberatung und Bestandsverwaltung bereit. Hierbei profitieren die Anwender unter anderem davon, dass sie neuerdings mit ihren eigenen mobilen Endgeräten auf E-Mail- und Kalenderfunktionen zugreifen können. Auch beim Thema Agenturübergabe, wenn Berater altersbedingt aus dem Vertrieb ausscheiden, bietet die Signal Iduna ihren Vermittlern gezielt Unterstützung an. Die Nachfolgeregelung geht systematisch auf die unterschiedlichen Anforderungen von großen, mittleren und kleinen Agenturen ein, indem zum Beispiel unterschiedliche Übergabezeiträume festgelegt werden.

*Förderung junger,
erfolgreicher Ver-
triebspartner*

Berufsstärtern stehen im SIGNAL IDUNA-Vertrieb ebenfalls attraktive Karrieremöglichkeiten offen. Junge, erfolgreiche Agenturen werden von der SIGNAL IDUNA seit kurzer Zeit verstärkt gefördert. Sie erhalten dabei einen exklusiven Zugang zum sijox-Vertriebskonzept (siehe <https://www.sijox.de/>). Das heißt, sie können unter anderem auf spezielle Produktangebote für junge Kunden zugreifen, erhalten ein iPad als Beratungswerkzeug und profitieren von neuen Trainingsformen im „Camp sijox“.

Darüber hinaus profitieren die SIGNAL IDUNA-Berater von weiteren Zugangswegen zu relevanten Zielgruppen des Hauses. So pflegt die SIGNAL IDUNA traditionell Kooperationen mit den Organisationen und Institutionen des Mittelstands und bietet zum Beispiel spezielle Versicherungslösungen für die Berufsgruppen aus Handel, Handwerk und Gewerbe sowie dem öffentlichen Dienst an. In seiner aktuellen Marketingkampagne zum Belegschaftsgeschäft kreiert das Unternehmen für die Vermittler weitere Anknüpfungspunkte in der Kundenansprache. Außendienstpartner, die in den Zielgruppen tätig sind, können sich zudem in diesem Bereich zum Fachberater ausbilden lassen. Die Maßnahme setzt sich aus einer einmalig abzulegenden Prüfung und jährlichen Auffrischungs-Seminaren zusammen und kann als weiterer Qualifizierungsnachweis beim Kunden eingesetzt werden.

Wachstum durch Neuaufstellung

Um auch perspektivisch für die Herausforderungen des Marktes gewappnet zu sein, stellt sich die SIGNAL IDUNA derzeit im Rahmen ihres Zukunftsprogramms 2018 neu auf. Im Vertrieb soll unter anderem die Präsenz in der Fläche ausgebaut und zugleich die Steuerung und Effizienz verbessert werden. Ziel ist es, durch mehr Kundennähe und eine schlankere Verwaltung für nachhaltiges Wachstum zu sorgen. Da zum Zeitpunkt der Bewertung die meisten avisierten Maßnahmen durch die Gremien der SIGNAL IDUNA noch nicht verabschiedet waren beziehungsweise keinen direkten Einfluss auf die Karriere im selbständigen Außendienst haben, fließen sie in das aktuelle Karriere-Rating nicht ein.

Im Exklusivvertrieb ist allerdings erkennbar, dass ein quantitativer Ausbau der Vermittlermannschaft derzeit nicht forciert wird. Somit waren zum Jahresende 2014 3.597 hauptberufliche Vertriebspartner, das heißt 197 Personen weniger als im Vorjahr, für die SIGNAL IDUNA tätig. Im Vierjahresdurchschnitt ergibt sich eine Zuwachsrate von -2,56 %. Vor dem Hintergrund der anstehenden Änderungen schätzt Assekurata die Wachstumspotenziale zurückhaltender ein als im Vorjahr.

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. -verbände. 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.

Kontakt

Russel Kemwa
Pressesprecher
Tel.: +49 221 27221-38
Fax: +49 221 27221-77
E-Mail: kemwa@assekurata-solutions.de
Internet: www.assekurata-solutions.de

Hannah Sütterle
Senior-Analystin
Tel.: +49 221 27221-64
Fax: +49 221 27221-78
E-Mail: suetterle@assekurata-solutions.de
Internet: www.assekurata-solutions.de