

A.S.I. Wirtschaftsberatung AG weiter auf Erfolgskurs

**Die A.S.I. Wirtschaftsberatung AG (A.S.I.) verzeichnete in den vergangenen Jahren deutliche Umsatzsteigerungen und konnte ihren Beraterstamm kontinuierlich ausbauen. Hiermit bestätigt der mittelständische Finanzdienstleistungsmakler im Karriere-Rating der ASSEKURATA Solutions GmbH (Assekurata) seine exzellenten Urteile in den Prüfpunkten Finanzstärke und Wachstum.
**

26. April 2012 - Die A.S.I. Wirtschaftsberatung AG (A.S.I.) verzeichnete in den vergangenen Jahren deutliche Umsatzsteigerungen und konnte ihren Beraterstamm kontinuierlich ausbauen. Hiermit bestätigt der mittelständische Finanzdienstleistungsmakler im Karriere-Rating der ASSEKURATA Solutions GmbH (Assekurata) seine exzellenten Urteile in den Prüfpunkten Finanzstärke und Wachstum. Die attraktiven Rahmenbedingungen für Berater und sehr gute Unterstützungsleistungen in der Kundenberatung und -betreuung bescheren der A.S.I. auch insgesamt wieder die Bestnote.

Erfolgsjahr
2011: A.S.I.
übertrifft sich
selbst



Erfolgsseitig hat sich das

Geschäftsmodell der A.S.I. als Spezialvertrieb im gehobenen Privatkundenbereich bewährt. Denn auch in schwierigen Zeiten der Finanzmarktkrise konnte die Gesellschaft stets stabile Ergebnisse erwirtschaften. Für 2011 rechnet die Wirtschaftsberatung auf Basis vorläufiger Zahlen mit Gesamtumsatzerlösen von mehr als 25 Millionen Euro, das heißt, einem Anstieg von rund 20 % gegenüber dem Vorjahr. Hiermit würde die A.S.I. nach eigenen Angaben das beste Umsatzergebnis in ihrer mehr als 40-jährigen Unternehmensgeschichte erzielen. Gepaart mit einer exzellenten Sicherheitslage des Unternehmens, unterstützt durch die Konzerneinbindung über die Gothaer Finanzholding AG, erhält die A.S.I. in der Teilqualität **Finanzstärke** eine **exzellente** Bewertung.

Unverändert
auf
Wachstumskurs

Auch in der Teilqualität **Wachstum** kann das Unternehmen sein **exzellentes** Urteil bestätigen. In 2010 erreichte die A.S.I. mit Provisionserlösen in Höhe von 20,7 Millionen Euro einen Zuwachs von 17,81 % gegenüber dem Vorjahr. Dabei kann der Finanzvertrieb sowohl im Versicherungsgeschäft als auch im Bereich der Finanzdienstleistungen mit Umsatzsteigerungen im zweistelligen Prozentbereich aufwarten. Im Vierjahreszeitraum 2007 bis 2010 wuchs das Provisionsvolumen der A.S.I. durchschnittlich um 6,04 %. Dies stellt ein exzellentes Ergebnis dar, nicht zuletzt da die Vergleichsgruppe aus in Deutschland tätigen Finanzvertrieben im genannten Zeitraum lediglich ein leicht negatives Wachstum verbuchen konnte. Als weitere Dimension

fließt die beraterbezogene Wachstumssituation in die Bewertung dieser Teilqualität ein. Vor allem vor dem Hintergrund der Spezialisierung auf Akademiker-Berater und einer anspruchsvollen Rekrutierungspolitik kann das Unternehmen seit mehr als vier Jahren seine Beratermannschaft konstant ausbauen, so dass zum Jahresende 2011 148 Wirtschaftsberater für die Gesellschaft tätig waren.

Qualität geht vor Quantität

Die A.S.I. möchte in den nächsten Jahren die Anzahl der Berater weiter auf über 200 ausbauen, wobei sie jedoch unverändert ihren Qualitätsanspruch in den Fokus stellt. Franz-Josef Rosemeyer, Alleinvorstand der A.S.I., betont in diesem Zusammenhang: „Wachstum um jeden Preis wird es nicht geben“. Bereits im Rating 2011 attestierten die Assekurata-Analysten der A.S.I. eine hohe Qualität in ihrem Karriereplan und der Vertriebsunterstützung. Diese zeigt sich zum Beispiel in der Ausbildungsstrategie des Unternehmens. Die A.S.I. setzt hier auf motivierte Hochschulabsolventen, die über ein Trainee-Programm in die Beratertätigkeit einsteigen.

Die Basis für die Qualifizierung zum Wirtschaftsberater stellt die Grundausbildung im Rahmen des A.S.I.-Trainee-Programms dar. Diese wird in zwei Teilen in der A.S.I.-Akademie in Münster durchgeführt. In den ersten beiden Monaten konzentrieren sich die Trainees auf die Vorbereitung und den Abschluss der IHK-Prüfung. Die weitere Zeit wird dann den Besonderheiten der A.S.I. gewidmet. Somit können die Berater nach intensivem viermonatigem Training in ihre Tätigkeit innerhalb der Geschäftsstellen einsteigen. Die unverändert überdurchschnittlich hohe Quote (aktuell 100 %) der A.S.I.-Prüflinge, die die IHK-Prüfung zum/zur Versicherungsfachmann/-frau bestehen, belegt die Qualität der unternehmenseigenen Ausbildung. Darüber hinaus erhalten die jungen Berater auch im Tagesgeschäft eine intensive Unterstützung, da sie zum Beispiel stets einen erfahrenen Kollegen in der Geschäftsstelle oder der Region als Mentor an die Seite gestellt bekommen. Abgerundet wird das „Karrierepaket“ aus Sicht von Assekurata durch eine faire Vergütungssystematik, die für die neuen Berater in der Ausbildungszeit fixe Bestandteile enthält. In Summe liegen die Einkommens-, Aufstiegs- und Ausbildungschancen sowie die Unterstützungsleistungen (**Vermittlerorientierung**), die A.S.I. ihren Wirtschaftsberatern bietet, unverändert auf einem **exzellenten** Niveau. In der Teilqualität **Beratungs- und Betreuungskonzept** erzielt das Unternehmen ein **sehr gutes** Urteil.

Kontakt:

Russel Kemwa
- Pressesprecher -

Tel.: 0221 / 27221 - 38

Fax: 0221 / 27221 - 77

E-Mail: kemwa@assekurata-solutions.de

Internet: www.assekurata-solutions.de

Hannah Fuchs

- Projektleiterin -

Tel.: 0221 / 27221 - 64

Fax: 0221 / 27221 - 77

E-Mail: fuchs@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. -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.

ASSEKURATA
solutions.