

## Provinzial Rheinland erzielt auf Anhieb sehr gutes Urteil im Karriere-Rating

**Die Provinzial Rheinland Versicherungen (Provinzial Rheinland) ließen 2012 erstmals die Karriere-Perspektiven für selbständige Vertriebspartner ihrer Ausschließlichkeitsorganisation durch die ASSEKURATA Solutions GmbH (Assekurata) auf Herz und Nieren prüfen. Die Assekurata-Analysten urteilten: sehr gut (A+).<br />**

**18. Oktober 2012 - Die Provinzial Rheinland Versicherungen (Provinzial Rheinland) ließen 2012 erstmals die Karriere-Perspektiven für selbständige Vertriebspartner ihrer Ausschließlichkeitsorganisation durch die ASSEKURATA Solutions GmbH (Assekurata) auf Herz und Nieren prüfen. Die Assekurata-Analysten urteilten: sehr gut (A+).**

Vertriebsunterstützung  
vor Ort



Das Ergebnis unterstreicht unter anderem die **sehr gute Vermittlerorientierung** der Provinzial Rheinland. So profitieren die Geschäftsstellen vor allem von der dezentralen Organisation des Hauses. In insgesamt elf Gebietsdirektionen stehen den Vertriebspartnern feste Ansprechpartner in großer räumlicher Nähe zur Verfügung. Beispielsweise unterstützen Spezialisten für den Bereich Lebensversicherung und das Gewerbe-geschäft die Vermittler bei Kundenterminen. Zudem sind in jeder Gebietsdirektion sogenannte Vertriebsleiter für die Betreuung eines Teams von mehreren ihnen zugeordneten Geschäftsstellen zuständig. Sie helfen beim Geschäftsstellenausbau, bei der Mitarbeiter-einarbeitung und -führung oder bei fachlichen Fragen. Auch in der Aus- und Weiterbildung setzt die Provinzial Rheinland auf eine große Nähe zu ihren Vermittlern. Neben dem festen Bildungskatalog bieten die Trainer nach Abstimmung Schulungen vor Ort in den Gebietsdirektionen an, so dass auch sehr individuelle Themen behandelt werden können. Um die Inhalte wichtiger Provinzial-Geschäftsfelder praxisorientiert zu vermitteln, stehen beispielsweise Besuche landwirtschaftlicher Betriebe auf dem Programm.

Persönliche  
Entwicklungsmöglichkeiten

Neben einer umfangreichen Vertriebsunterstützung bietet die Provinzial Rheinland ihren Vermittlern nach Auffassung von Assekurata ein etabliertes

Agenturmodell mit guten persönlichen Entwicklungs- sowie sehr guten Einkommensmöglichkeiten. So erhalten Geschäftsstellenleiter stets einen festen Kundenbestand zur Betreuung und Entwicklung, werden bei der Mitarbeiterentwicklung finanziell unterstützt und genießen eine attraktive Alters- und Hinterbliebenenabsicherung. Dabei bietet die Provinzial Rheinland sowohl Interessenten mit Erfahrung im Vertrieb als auch erfolgreichen Kundenberatern aus den eigenen Reihen eine Möglichkeit, die Leitung einer Geschäftsstelle zu übernehmen.

Kundenbetreuung im Fokus der Vertriebstätigkeit

In den rund 650 Geschäftsstellen des Unternehmens, die ein dichtes Netz im Geschäftsgebiet bilden, sind Geschäftsstellenleiter und Kundenberater für die Betreuung der Kunden vor Ort verantwortlich. Dabei hilft ihnen das **gute Beratungs- und Betreuungskonzept** der Provinzial Rheinland. Angefangen von einer technischen Ausstattung zur Unterstützung des elektronischen Verkaufs bis hin zu zahlreichen haptischen Verkaufshilfen erhalten die Geschäftsstellen eine breite Palette an Instrumenten zur Kundenberatung. Flankiert werden diese Angebote durch zentrale Mailingaktionen. Hierdurch werden die Vertriebspartner nach Auffassung von Assekurata zielführend in der Bestandsarbeit unterstützt. Denn die Provinzial Rheinland versendet Mailings im Namen der Geschäftsstellen und baut sie mit Kontaktelementen so auf, dass keine aktive Nacharbeit für den Vertrieb erforderlich ist. Auf Wunsch können die Vertriebspartner jedoch aktiv an einer Mailingaktion mitwirken und beispielsweise Kunden bestimmen, die angeschrieben werden sollen.

Weiterer Ausbau der Geschäftsstellen

Die Provinzial Rheinland konnte ihre Vermittlermannschaft in den vergangenen Jahren erfolgreich ausbauen. Zum Jahresende 2011 waren 847 Geschäftsstellenleiter (inklusive Geschäftsstellenleiter-Anwärter) für die Provinzial tätig, im Vorjahr lag die Zahl noch bei 838. Die Gruppe der Kundenberater wuchs um 4,37 % auf 573 Personen. Insgesamt erreicht die Provinzial Rheinland hierdurch im trendgewichteten Vierjahresdurchschnitt ein Wachstum von 2,02 %, was einem guten Urteil entspricht. Die Wachstumspotenziale der Provinzial Rheinland stuft Assekurata mit sehr gut ein. So setzt das Unternehmen beispielsweise gezielt auf den eigenen Nachwuchs. 317 Auszubildende wurden 2011 in den Provinzial-Geschäftsstellen zu Kaufleuten für Versicherungen und Finanzen ausgebildet und stellen eine wichtige Basis für den zukünftigen Ausbau der Vertriebsorganisation dar. 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.

#### **Kontakt:**

Russel Kemwa  
- Pressesprecher -

Tel.: 0221 / 27221 - 38

Fax: 0221 / 27221 - 77

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

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

Hannah Fuchs

- Senior Analystin -

Tel.: 0221 / 27221 - 64

Fax: 0221 / 27221 - 78

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

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

**ASSEKURATA**  
*solutions.*