

Erneut sehr gutes Folgerating für den SDK-Vertrieb

Auch 2013 stellt die Süddeutsche Krankenversicherung a.G. (SDK) ihre Attraktivität als Vertriebspartner im Außendienst unter Beweis. Im Karriere-Rating der ASSEKURATA Solutions GmbH (Assekurata) erzielt das Unternehmen ein sehr gutes (A+) Urteil.

Auch 2013 stellt die Süddeutsche Krankenversicherung a.G. (SDK) ihre Attraktivität als Vertriebspartner im Außendienst unter Beweis. Im Karriere-Rating der ASSEKURATA Solutions GmbH (Assekurata) erzielt das Unternehmen ein sehr gutes (A+) Urteil.

SDK fördert die Entwicklung ihrer Berater

Die SDK bietet ihren Beratern nach Auffassung von Assekurata ansprechende Karriereperspektiven. Dabei eröffnet das Unternehmen seinen Beratern vielfältige Entwicklungsmöglichkeiten und hervorragende Zugangswege über die Kooperation mit Volks- und Raiffeisenbanken. Mit dem 2012 eingeführten Vergütungsmodell legt die SDK zudem einen Schwerpunkt auf die unternehmerische Weiterentwicklung ihrer Vermittler. So unterstützt die SDK sie unter anderem dabei, größere Vertriebseinheiten zu bilden. Beispielsweise können Vermittler alleine oder mit Kollegen sogenannte Servicedirektionen mit entsprechender Infrastruktur aus Kundenberatern und Innendienstkräften in Betrieb nehmen. Hierbei leistet die SDK aus Sicht von Assekurata auch umfangreiche organisatorische Hilfestellung. Darüber hinaus legt das Unternehmen großen Wert auf die qualitative Entwicklung seiner Vertriebspartner. So ist die berufliche Fortentwicklung bei der SDK eng an den Besuch verschiedener Seminare zur Fach- und Methodenkompetenz geknüpft.

„Aus der Praxis für die Praxis“

SDK zurzeit eine Gruppe aus hauptberuflichen „Vertriebs-Coaches“ auf. Sie sollen den Außendienstmitarbeitern im Rahmen der Einarbeitung aktiv zur Seite stehen. Durch regelmäßiges Mitwirken bei Verkaufsgesprächen oder gemeinsames Terminieren und Nachtelefonieren von Aktionen sollen sie die Kundenberater dabei unterstützen, theoretisch erlerntes in die Praxis zu übertragen. Auch in der Weiterbildung unterstreichen Trainings, wie „Best-Practice zur Vollversicherung“, die Praxisorientierung der SDK. In diesem Seminar stehen nicht die Details aus der Tarifwelt im Vordergrund, sondern viele Hinweise aus der täglichen Arbeit - von der Adressaufnahme bis zur langfristigen Betreuung der Kunden. Aus diesem Grund wird das Training von einem erfolgreichen Außendienstmitarbeiter durchgeführt. In Summe attestiert Assekurata der SDK eine **sehr gute Vermittlerorientierung**.

Persönliche Unterstützung in der Kundenberatung und -betreuung

Darüber hinaus kann die Tätigkeit der neuen Vertriebs-Coaches künftig auch einen wichtigen Beitrag zum **guten Beratungs- und Betreuungskonzept** bei der SDK leisten. So sollen die Coaches beispielsweise gemeinsam mit den Beratern Kundengespräche führen und diese reflektieren. Mit der Gründung von Servicedirektionen setzt die SDK darüber hinaus auf eine stärkere Präsenz in der Fläche. Büros mit festen Öffnungszeiten erleichtern den Beratern beispielsweise den direkten Kontakt zu den Kunden. Aktuell verfügt die SDK über zehn solcher Servicedirektionen.

Vertriebsmannschaft ausgebaut

Die Organisationentwicklung der SDK trägt auch im Vermittlerausbau Früchte. Das Unternehmen beschäftigt seit kurzer Zeit zwei Regionaldirektoren, die sich übergreifend um die Entwicklung des

Vertriebs kümmern. Hierdurch hat unter anderem die Mitarbeitergewinnung deutlich Zugkraft erhalten. So konnte die SDK seit dem letzten Rating erfolgreich neue Partner für ihren Vertrieb gewinnen. 2012 steigt die Anzahl der Vermittler von 210 auf 235, was einer Zuwachsrate von 11,90 % entspricht (Vorjahr: -1,87 %). Die Wachstumspotenziale der SDK stuft Assekurata mit sehr gut ein. Maßgeblich hierfür sind die attraktiven Entwicklungsmöglichkeiten im Zusammenhang mit dem neuen Vergütungsmodell und die umfangreiche Vertriebsunterstützung durch die hauptberuflichen Vertriebs-Coaches. Die **Wachstumssituation** der SDK bewertet Assekurata zusammenfassend mit **sehr gut**. In der Teilqualität **Finanzstärke**, die eine Aussage über die Nachhaltigkeit des Unternehmens trifft, erzielt die SDK erneut ein **exzellentes** Ergebnis.

Kontakt:

Russel Kemwa

- Pressesprecher -

Tel.: 0221 / 27221 - 38

Fax: 0221 / 27221 - 77

E-Mail: kemwa@assekurata-solutions.deInternet: www.assekurata-solutions.de

Hannah Fuchs

- Senior Analystin -

Tel.: 0221 / 27221 - 64

Fax: 0221 / 27221 - 78

E-Mail: fuchs@assekurata-solutions.deInternet: 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.