

## SIGNAL IDUNA erneut mit exzellentem Karriere-Rating

**Das Kölner Analysehaus ASSEKURATA Solutions GmbH (Assekurata) zeichnet die SIGNAL IDUNA Gruppe (SIGNAL IDUNA) mit einem exzellenten Urteil aus. Damit erreicht der Dortmunder Ausschließlichkeitsvertrieb im dritten Jahr in Folge die Bestnote im Karriere-Rating.**

**Das Kölner Analysehaus ASSEKURATA Solutions GmbH (Assekurata) zeichnet die SIGNAL IDUNA Gruppe (SIGNAL IDUNA) mit einem exzellenten Urteil aus. Damit erreicht der Dortmunder Ausschließlichkeitsvertrieb im dritten Jahr in Folge die Bestnote im Karriere-Rating.**

### **Partnerschaftliche Zusammenarbeit**

Bei der SIGNAL IDUNA können sich Vermittler über sechs Stufen von der „Agentur in Gründung“ bis zur „Bezirksdirektion“ entwickeln. Voraussetzung ist, dass sie bestimmte Absatz- und Bestandsvorgaben erfüllen. Im Gegenzug steigen mit den Agenturstufen sukzessive auch die Einkommensmöglichkeiten. Grundsätzlich geht mit dem Karriereweg auch eine unternehmerische Entwicklung einher. Das heißt, die Vermittler bauen ihre Agentur aus und stellen Mitarbeiter für den Innen- und Außendienst ein. Hierbei unterstützt die SIGNAL IDUNA die Agenturinhaber seit kurzem verstärkt. Mit dem sogenannten Partnermodell fördert das Unternehmen Vermittler, die sich zu einer Zusammenarbeit entschließen sowohl finanziell als auch organisatorisch. Dabei ordnet sich der Außendienstpartner in eine vorhandene Agentur ein und profitiert so von der Infrastruktur und dem Entwicklungspotenzial einer etablierten Agentur. Der Agenturinhaber wiederum profitiert in diesem Modell von der Unterstützung des Partners. Denn dieser übernimmt die komplette Beratung und Betreuung eines Teilbestandes und trägt so zum Erfolg der Agentur bei. Beide Partner erhalten zudem sämtliche Vertriebsunterstützungsleistungen der SIGNAL IDUNA.

### **SIGNAL IDUNA hält Vermittlern den Rücken frei**

Die Vertriebsunterstützung umfasst unter anderem eine Agenturberatung. Die Angebote sind hier auf die einzelnen Entwicklungsphasen der Agentur angepasst worden. So stehen zu Beginn der Karriere zum Beispiel die Qualifizierung des Vermittlers oder Maßnahmen zur Kundenbetreuung im Vordergrund. Inhaber größerer Agenturen können sich zudem zu betriebswirtschaftlichen Themen oder Fragestellungen der Mitarbeiterführung beraten lassen. Da die Qualifizierungsanforderungen an die Versicherungsvermittler aufgrund gesetzlicher Vorgaben und durch steigende Branchenstandards stetig zunehmen, passt die SIGNAL IDUNA ihr Qualifizierungsangebot immer wieder an und erweitert es bei Bedarf. So bereitet sie zum Beispiel Vermittler, die eine Qualifizierung gemäß §34f Gewerbeordnung benötigen, auf die entsprechende Sachkundeprüfung zum Finanzanlagenvermittler vor. Aktuell rüstet sich das Unternehmen für die Weiterbildungsinitiative „gut beraten“ (<http://www.gutberaten.de>), so dass die SIGNAL IDUNA-Vermittler zukünftig die geforderten Weiterbildungspunkte durch die Teilnahme an ausgewiesenen Maßnahmen erwerben können. In Summe bewertet Assekurata die Vermittlerorientierung der SIGNAL IDUNA mit exzellent.

### **Unterstützung in der Kundenberatung**

Neben Qualifizierungsmaßnahmen stellt die SIGNAL IDUNA ihren Vermittlern auch Konzepte und Instrumente für die Kundenberatung zur Verfügung. Dabei kann der Vermittler entscheiden, ob er zu der ganzheitlichen Beratung mit dem Kunden im ersten Schritt eine Komplettberatung oder zunächst eine themenbezogene Teilberatung durchführt. Ein neu gestalteter Ordner bietet ihm in beiden Fällen nützliche Informationen und Unterlagen zur Umsetzung der Beratung. Der Ordner enthält zum Beispiel Hinweise zur Terminierung oder zur Vorbereitung des Kundengesprächs. Zusätzlich begleitet das Unternehmen seine Vermittler mit klassischen werblichen Maßnahmen

wie Broschüren oder Kampagnen zu Themenfeldern der ganzheitlichen Beratung. In Summe zeigt das Beratungs- und Betreuungskonzept der SIGNAL IDUNA ein exzellentes Niveau.

### **Wachstumspotenzial vorhanden**

Zum Jahresende 2012 waren 3.821 hauptberufliche Vertriebspartner für die SIGNAL IDUNA tätig. Dies sind rund 60 Personen weniger als im Jahr zuvor. Dennoch kann das Unternehmen durch den erfolgreichen Ausbau der Vermittlermannschaft in den Vorjahren das gute Urteil in diesem Prüfpunkt bestätigen. Im Vierjahresdurchschnitt ergibt sich eine Zuwachsrate von 1,32 % (Vorjahr 2,97 %). Zudem honoriert Assekurata, dass SIGNAL IDUNA die Weichen auf einen weiteren qualitativen Organisationsausbau gestellt hat. So werden nach Aussage des Unternehmens in den nächsten Jahren Vertriebspartner aus den Reihen der Auszubildenden nachrücken. Zudem stellt das Partnermodell eine neue attraktive Entwicklungsmöglichkeit im SIGNAL IDUNA Vertrieb dar. Insgesamt erreicht die Teilqualität Wachstum eine gute Bewertung. Auch in der Teilqualität Finanzstärke überzeugt die SIGNAL IDUNA als verlässlicher Partner und erhält weiterhin ein exzellentes Urteil.

### **Pressekontakt:**

Russel Kemwa

- Pressesprecher -

Telefon: 0221 / 27221 - 38

Fax: 0221 / 27221 - 77

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

Hannah Fuchs

- Senior Analystin -

Telefon: 0221 / 27221 - 64

Fax: 0221 / 27221 - 78

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

### **Unternehmen:**

ASSEKURATA Solutions GmbH

Venloer Straße 301-303

50823 Köln

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.*