

## SDK bestätigt sehr gutes Urteil im Assekurata-Karriere-Rating

**Die Süddeutsche Krankenversicherung a.G. (SDK) bestätigt ihre Attraktivität als Vertriebspartner im Außendienst. Dabei überzeugt der Vertrieb in allen Teilqualitäten des Karriere-Ratings: Vermittlerorientierung (sehr gut), Beratungs- und Betreuungskonzept (gut), Finanzstärke (exzellent) und Wachstum (sehr gut).**

**Die Süddeutsche Krankenversicherung a.G. (SDK) bestätigt ihre Attraktivität als Vertriebspartner im Außendienst. Dabei überzeugt der Vertrieb in allen Teilqualitäten des Karriere-Ratings: Vermittlerorientierung (sehr gut), Beratungs- und Betreuungskonzept (gut), Finanzstärke (exzellent) und Wachstum (sehr gut). Die ASSEKURATA Solutions GmbH (Assekurata) vergibt hierfür ein sehr gutes (A+) Gesamturteil.**

### **Umfangreiche Unterstützung der unternehmerischen Entwicklung**

Die SDK eröffnet ihren Beratern erfolversprechende Zugangswege und vielfältige Entwicklungsmöglichkeiten. Dabei fördert das Unternehmen insbesondere die unternehmerische Entwicklung und Führungsverantwortung ihrer Berater. So erhalten Berater, die einen Bürostandort eröffnen beziehungsweise sich mit Kollegen zusammenschließen möchten, finanzielle und organisatorische Hilfe. Durch die Zusammenarbeit können sich die Berater Verwaltungs- und Organisationsaufgaben teilen. Darüber hinaus sorgt die Beschäftigung einer gemeinsamen Bürokraft für eine weitere Entlastung. Somit können sich die Berater intensiver der Kundenberatung und -betreuung widmen. Das Vergütungsmodell der SDK erzeugt ebenfalls Anreize zur Weiterentwicklung im Vertrieb. Vorteilhaft ist es in diesem Zusammenhang zum Beispiel Kundenberater einzustellen und zu entwickeln.

rating

### **Strukturierte Einarbeitung durch „Vertriebs-Coaches“**

Auch hierbei erhalten die Berater Hilfestellung durch die SDK. Denn die Kundenberater beginnen ihre Vertriebstätigkeit bei der SDK üblicherweise mit einer zentral organisierten Grundausbildung. Diese findet in einem Wechsel aus Seminar- und Praxisphasen statt. Den praktischen Teil der Ausbildung hat die SDK deutlich ausgeweitet. Wurden die Kundenberater bislang von erfahrenen und erfolgreichen Kollegen begleitet, übernehmen dies nun acht hauptberufliche „Vertriebs-Coaches“. Die Coaches vereinbaren mit den Außendienstmitarbeitern während der Einarbeitung feste Trainings-Termine. Durch regelmäßiges Mitwirken bei Verkaufsgesprächen oder gemeinsames Terminieren und Nachtelefonieren von Aktionen können die Kundenberater Erlerntes somit schnell umsetzen.

### **Erfolgsversprechende Zugangswege und zielgruppenorientierte Beratung**

Das Beratungskonzept der SDK ist auf die Kooperation im Bankenbereich ausgerichtet. Damit erfüllt das Unternehmen die Ansprüche der Bankkooperationspartner und bietet dem eigenen Außendienst einen interessanten Zugangsweg zu Neukunden. Auch in anderen Zielgruppen, wie dem Firmenkundengeschäft, bietet die SDK eine umfangreiche Beratungsunterstützung. So organisiert sie unter anderem Firmenveranstaltungen zu aktuellen Themen, wie dem betrieblichen Gesundheitsmanagement, und erleichtert den Beratern somit die Ansprache in diesem Segment. Zusätzlich hat die SDK zahlreiche neue Beratungsunterlagen für das Firmenkundengeschäft entwickelt. Die Informations- und Angebotsmappen sowie Präsentationen und Prospekte helfen den Beratern, Arbeitgeber und Arbeitnehmer bedarfsgerecht zu informieren.

### **Vertriebsmannschaft ausgebaut**

Wie bereits 2012 konnte die SDK ihre Vertriebsmannschaft auch 2013 deutlich stärken. Die

Anzahl der Berater stieg im zweiten Jahr in Folge um rund 20 auf aktuell 254 Berater. Mit einer Zuwachsrate von 6,47 % (trendgewichteter Vierjahresdurchschnitt) bestätigt die SDK die insgesamt sehr gute Beurteilung in der Teilqualität Wachstum. Darüber hinaus verfügt die SDK über weitere Wachstumspotenziale. Maßgeblich hierfür ist unter anderem die verbesserte Vertriebsunterstützung durch das neue Coaching-Konzept. So besteht eine Aufgabe der Coaches darin, neue Vermittler auf einen erfolgreichen Weg zu bringen, um einer Fluktuation entgegenzuwirken.

**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.