

Pressemitteilung

SIGNAL IDUNA bestätigt Bestnote im Karriere-Rating der Assekurata

Köln, den 25. September 2014 – Die ASSEKURATA Solutions GmbH (Assekurata Solutions) vergibt der SIGNAL IDUNA Gruppe (SIGNAL IDUNA) für ihre hervorragenden Karrierechancen im Vertrieb zum vierten Mal in Folge die Note A++. Mit einer jeweils exzellenten Vermittlerorientierung und Finanzstärke, einem sehr guten Beratungs- und Betreuungskonzept sowie einem guten Wachstum bestätigt der Vertrieb zudem alle Teilqualitätsurteile des Karriere-Ratings.

Durchstarten mit einer Ausbildung im Vertrieb

Die Karrieretür steht bei der SIGNAL IDUNA sowohl erfahrenen Beratern als auch Berufseinsteigern gleichermaßen offen. Aus Sicht von Assekurata bieten sich Auszubildenden im SIGNAL IDUNA-Vertrieb attraktive Karrieremöglichkeiten. Zunächst lernen sie in der Ausbildung zum/zur Kaufmann/-frau für Versicherungen und Finanzen (IHK) mit dem Schwerpunkt Vertrieb, Kunden zielgerichtet zu beraten und abzusichern. Danach können die Absolventen entweder direkt in die Selbständigkeit einsteigen, befristet als angestellter Verkäufer erste Erfahrungen sammeln oder als Agenturpartner in einer bestehenden Agentur starten. Interessierten mit Abitur steht zudem der Weg eines dualen Studiengangs mit der Zielrichtung Vertrieb offen.



Im Anschluss an die Ausbildung oder das Studium fördert die SIGNAL IDUNA ihre Vertriebspartner mit praxisorientierten Fort- und Weiterbildungsmöglichkeiten. Die Vermittler erhalten zum Beispiel die Möglichkeit, sich in den SIGNAL IDUNA-Zielgruppen, Handwerk, Handel und Gewerbe sowie Öffentlicher Dienst, zum Fachberater zu qualifizieren. Diese Maßnahme setzt sich aus einer einmaligen Prüfung und jährlichen Auffrischungs-Seminaren zusammen. Sie kann zudem als weiterer Qualifizierungsnachweis beim Kunden eingesetzt werden.

Entwicklung durch Agenturberatung

Auf ihrem Entwicklungsweg stehen den jungen Agenturen darüber hinaus jederzeit persönliche Ansprechpartner vor Ort zur Verfügung. Sie bieten beispielsweise eine Agenturberatung an, wobei die Angebote auf die einzelnen Entwicklungsphasen einer Agentur angepasst sind. So stehen zu Beginn der Karriere zum Beispiel die persönliche Qualifizierung des Vermittlers oder

Maßnahmen zur Kundenbetreuung im Vordergrund. Seit kurzem stellt die SIGNAL IDUNA in einem Infocenter alle Werkzeuge zusammen, die auf den jeweiligen Entwicklungsstufen der Vermittler von Interesse sind. Hier können die Vermittler und Führungskräfte zum Beispiel Informationen zum Agenturmarketing oder zu rechtlichen Fragestellungen abrufen.

Professioneller Agenturauftritt in den sozialen Netzwerken

Neben der persönlichen Vertriebsunterstützung ist auch die technische Ausstattung für Agenturstarter interessant. Die SIGNAL IDUNA bietet unter anderem ein modernes Agentursystem zur Kundenberatung und Bestandsverwaltung sowie zahlreiche Marketinginstrumente an. Im Bereich der sozialen Netzwerke verhilft das Unternehmen seinen Vermittlern beispielsweise zu einem professionellen Agenturauftritt. Hierfür müssen die Agenturen zunächst eine Online-Schulung absolvieren, um sich unter anderem mit rechtlichen Fallstricken vertraut zu machen. Anschließend können sie ihre Auftritte in den sozialen Netzwerken mit Textvorlagen und weiteren Inhalten der SIGNAL IDUNA gestalten.

Wachstum - mehr Nachwuchs für den Vertrieb

Zum Jahresende 2013 waren 3.794 hauptberufliche Vertriebspartner für die SIGNAL IDUNA tätig. Damit ist die Gesamtanzahl der Vermittler gegenüber dem Vorjahr um 27 Personen leicht zurückgegangen. Jedoch musste das Unternehmen weniger Vermittlerabgänge als in den drei Jahren zuvor hinnehmen. Die einjährige Fluktuationsquote (2013) ist hierdurch um einen Prozentpunkt auf 15,15 % gesunken. Darüber hinaus richtet sich die SIGNAL IDUNA nach Einschätzung von Assekurata sehr gut auf einen weiteren qualitativen Organisationsausbau aus. So engagiert sich die SIGNAL IDUNA über Schulpatenschaften und ähnlichen Maßnahmen unter anderem sehr stark im Bereich der Nachwuchsgewinnung. Auszubildenden bietet die SIGNAL IDUNA attraktive Einstiegs- und Entwicklungsmöglichkeiten in bestehende Agenturen. Hierzu tragen nach Meinung von Assekurata auch die speziellen Produktlinien und Beratungskonzepte für die Zielgruppe „Junge Leute“ bei, da sie die Auszubildenden und die Kunden gleichermaßen ansprechen.

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.

Kontakt

Russel Kemwa
Pressesprecher
Tel.: +49 221 27221-38
Fax: +49 221 27221-77
E-Mail: kemwa@assekurata-solutions.de
Internet: www.assekurata-solutions.de

Hannah Sütterle
Senior-Analystin
Tel.: +49 221 27221-64
Fax: +49 221 27221-78
E-Mail: suetterle@assekurata-solutions.de
Internet: www.assekurata-solutions.de