

RATINGBERICHT

Folgerating

A.S.I. Wirtschaftsberatung AG

Karriere-Rating Eigenständiger Finanzvertrieb
Köln, Juli 2024

Folgerating 2024

A.S.I. Wirtschaftsberatung AG

UNTERNEHMEN

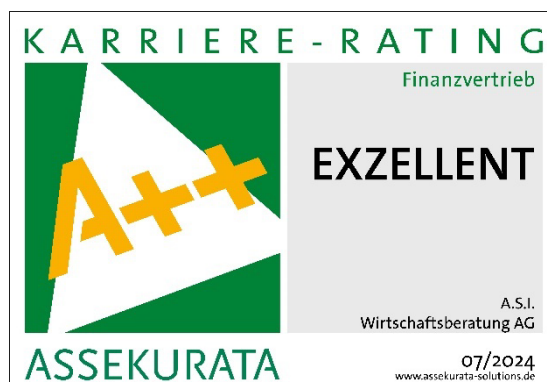
A.S.I. Wirtschaftsberatung AG
 Von-Steuben-Straße 20
 D- 48143 Münster

Telefon: +49 251 2103-0
 Telefax: +49 251 2103-350
 E-Mail: info@asi-online.de

RATING

Die A.S.I. Wirtschaftsberatung AG (im Folgenden als A.S.I. abgekürzt) erfüllt die Qualitätsanforderungen an die Karrierechancen aus der Perspektive der Vermittler nach Ansicht der Assekurata Solutions GmbH exzellent. Assekurata vergibt der A.S.I. hierfür das Rating A++.

Das Gesamtergebnis setzt sich aus den folgenden Einzelergebnissen zusammen, die mit unterschiedlicher Gewichtung in die Bewertung eingehen:



Die Teilqualitäten		Gewicht [%]
Vermittlerorientierung	exzellent	40
Finanzstärke	sehr gut	20
Beratungs- und Betreuungskonzept	exzellent	20
Wachstum	gut	20

UNTERNEHMENSPORTRAIT

Neben dem Qualitätsurteil ist eine Reihe von Unternehmensmerkmalen entscheidend dafür, ob ein Finanzvertrieb ein attraktiver Vertriebspartner für Berater ist.

Geschäftsgebiet

Das Geschäftsgebiet der A.S.I. umfasst das gesamte Bundesgebiet. Neben der Zentrale in Münster ist das Unternehmen mit Geschäftsstellen in mehr als 30 Städten Deutschlands vertreten, aus denen die regionale Betreuung der Mandanten erfolgt.

Kundengruppen

Die A.S.I. ist seit 1969 eine Wirtschaftsberatung für gehobene Privatkunden. Im Fokus stehen Lösungen für Akademiker, insbesondere Ärzte, Zahnärzte, Wirtschaftswissenschaftler, Ingenieure und Lehrer.

Geschäftsgegenstand

Der Geschäftsschwerpunkt der A.S.I. umfasst die Beratung und Betreuung in Versicherungs- und Vorsorgefragen. Darüber hinaus besetzt das Unternehmen erfolgreich die Themenfelder Geld- und Vermögenanlage sowie Immobilienfinanzierung. Als Zielgruppenvertrieb verfügt die A.S.I. zusätzlich über ein Angebot in der Beratung zur Existenzgründung sowie der Praxisführung und -übergabe. Zielgruppenübergreifende Seminarangebote wie Bewerbungstrainings runden das Beratungs- und Produktprogramm des Unternehmens ab. Bei ihrer Arbeit greifen die A.S.I.-Berater auf das Angebot von mehr als 150 Produktpartnern zurück.

Konzernstruktur

Die A.S.I. ist ein eigenständig auftretendes Maklerunternehmen. Sie ist ein über die Gothaer Finanzholding AG verbundenes Unternehmen der Gothaer Versicherungsbank VVaG.

Größe

Die A.S.I. betreut nach eigenen Angaben rund 75.000 Mandanten. Neben den 124 Beratern sind weitere 54 Mitarbeiter (beides Stand: Juni 2024) in der Zentrale in Münster tätig.

Vertretungsberechtigter Vorstand

Jürgen Moll, Klaus Ostholt

Aufsichtsrat (Vorsitzender)

Oliver Brüß (Mitglied des Vorstandes der Gothaer Versicherungsbank VVaG, der Gothaer Finanzholding AG, der Gothaer Krankenversicherung AG, der Gothaer Allgemeine Versicherung AG und der Gothaer Lebensversicherung AG)

HINWEIS: IM INTERESSE DER LESBARKEIT HABEN WIR AUF GESCHLECHTSBEZOGENE FORMULIERUNGEN VERZICHTET.

VERMITTLERORIENTIERUNG

Assekurata bewertet die Teilqualität Vermittlerorientierung mit der Note **exzellent**.

Assekurata prüft in dieser Teilqualität die Bedingungen und Hilfestellungen für die berufliche Entwicklung innerhalb der Vertriebsorganisation. Dabei untersuchen die Analysten Aspekte wie Karrieremöglichkeiten und Vergütungsvereinbarungen. Auch Aus- und Weiterbildungsangebote, IT- und Marketingunterstützung sowie weitere Leistungen zur Förderung des Beratungsprozesses werden genau unter die Lupe genommen.

Einkommens- und Karrierechancen

Die A.S.I. Wirtschaftsberatung bietet sowohl Berufseinsteigern als auch erfahrenen Beratern vielversprechende Karriereoptionen in der Finanzberatung gehobener Privatkunden. Hochschulabsolventen werden dabei im Rahmen eines 24-monatigen Traineeprogramms intensiv und persönlich auf ihre Aufgaben vorbereitet. Das Programm beginnt mit einem Training in der Zentrale in Münster sowie einer anschließenden IHK-Prüfung. Bereits nach vier Monaten sammeln die angehenden Finanzberater erste praktische Erfahrungen im Beratungsalltag. Unter der Anleitung eines erfahrenen Kollegen erhalten sie eine strukturierte und individuelle Einführung und lernen ihre zukünftigen Mandanten kennen.

Erfahrene Finanzberater werden in ihrer Anfangszeit ebenfalls intensiv in das Unternehmen eingeführt und auf Basis ihrer Vorkenntnisse geschult. Sofern sie über die erforderliche Grundausbildung verfügen, können sie unmittelbar in die A.S.I.-spezifischen Themen, wie Beratungslinien und Marketinginstrumente, einsteigen. Dabei übernehmen sie von Beginn an die Vertriebsverantwortung für vorhandene Kundenbestände.

Bei A.S.I. liegt der Fokus auf der Entwicklung von Experten für Unternehmens-Zielgruppen aus den Bereichen Heilwesen, MINT, Wirtschaftswissenschaften und Lehrer. Dank der mittelständischen Größe von A.S.I. und der engen Zusammenarbeit zwischen Vertrieb und Zentrale bieten sich interessante und individuelle Gestaltungsmöglichkeiten. So können die Berater unmittelbar zur Unternehmensentwicklung beitragen, indem sie sich zum Beispiel aktiv in Projektgruppen einbringen. Darüber hinaus hat jeder Berater die Möglichkeit, Gesellschafter einer A.S.I.-Geschäftsstelle zu werden und unter anderem von der Standortentwicklung und den Erträgen der Geschäftsstelle zu profitieren.

Attraktiv gestaltet sich der Einstieg bei A.S.I. auch auf der finanziellen Seite. Im Jahr 2023 hat der Finanzvertrieb ein Einstiegsmodell entwickelt, das Provisionserlöse aus der Beratertätigkeit mit nennenswerten Festzuschüssen kombiniert. Diese Zuschüsse werden nicht mit den verdienten Provisionen verrechnet und richten sich nach der Erfahrung der neuen Berater. Ein Trainee erhält in den ersten 24 Monaten einen Zuschuss von bis zu 2.500 Euro, während ein erfahrener Berater bis zu 5.000 Euro monatlich bekommt. Die Regelung ist aus Sicht von Assekurata äußerst vorteilhaft, da sie den Beratern

Folgerating 2024

A.S.I. Wirtschaftsberatung AG

einen sicheren Rahmen für die Ausbildung und Einarbeitung bietet. Erfahrene Berater können sich zum Beispiel auf die Übernahme der Mandantenbestände konzentrieren, die ihnen als Grundlage für eine langfristige Einkommensperspektive dienen. Darüber hinaus bekommen die Berater einen festen Marketingzuschuss, den sie für erste Maßnahmen zur Marktbearbeitung nutzen können.

Im Anschluss an die Förderphase sind die finanziellen Rahmenbedingungen grundsätzlich für alle Berater einheitlich, da das A.S.I.-Vergütungssystem keine Staffelung von Provisionen vorsieht. Zusätzlich zur einmaligen Abschlussprovision, die bei erfolgreicher Vermittlung von Versicherungs- oder Vermögensprodukten gezahlt wird, erhalten die Berater eine regelmäßige Bestandspflegevergütung für die Betreuung ihrer Mandanten in allen relevanten Produktgruppen. Darüber hinaus haben die Berater die Möglichkeit, außerhalb der Versicherungs- und Finanzberatung Honorarvergütungen für spezielle Beratungsleistungen zu erzielen. Hierzu zählt beispielsweise die Niederlassungsberatung für Ärzte und Zahnärzte.

Vertriebsunterstützung

Um die Berater in ihrem beruflichen Erfolg zu fördern, stellt die A.S.I. eine Vielzahl von Unterstützungsleistungen bereit. Hierzu gehören die Fachabteilungen in der Zentrale sowie lokale Experten, auf die die Berater bei Bedarf zurückgreifen können. Mit dem Übergang in die Geschäftsstelle bekommen Berufseinsteiger in den ersten 24 Monaten einen erfahrenen Kollegen als Mentor zur Seite gestellt. Diesen können sie bei sämtlichen Fragestellungen sowie im Beratungsalltag jederzeit zu Rate ziehen. Zudem ist jedem Standort ein Vertriebsdirektor zugeordnet, der sowohl den Ausbau des Geschäftsstellennetzes vorantreibt als auch die Betreuung aller Berater vor Ort sicherstellt. Seit Juli 2023 gibt es zusätzlich einen Vertriebsdirektor, der sich speziell um die Belange von Jungkundenberatern kümmert. Dieser Vertriebsdirektor begleitet den gesamten Prozess von der Einstellung neuer Berater, über den ordnungsgemäßen Ablauf der Traineezeit und die Arbeit der Mentoren bis hin zur Entwicklung der Berater in die Bestandsarbeit. Assekurata sieht es als vorteilhaft an, dass diese Position mit einem ehemaligen Wirtschaftsberater besetzt wurde, da dieser selbst den Weg der Jungkundenberater gegangen ist und dadurch einen engen Bezug zu deren Aufgaben und Herausforderungen hat.

Neben der persönlichen Unterstützung steht den Beratern das Intranet als zentrale interne Informationsplattform zur Verfügung. Hierbei überzeugt unter anderem der hohe Praxisbezug der Informationen. In der Rubrik „Best Practice“ werden beispielsweise erfolgreiche Konzepte von Kollegen in Form von Unterlagen und Erklärvideos bereitgestellt, die von den Beratern genutzt werden können. Ferner honoriert Assekurata die kontinuierliche Weiterentwicklung der Plattform. So entwickelt A.S.I. derzeit ein Onboarding-Tool, das neuen Beratern und Mitarbeitern helfen soll, sich in Anfangszeit noch besser zu orientieren.

Folgerating 2024

A.S.I. Wirtschaftsberatung AG

A.S.I. fördert auch den Erfahrungsaustausch ihrer Berater untereinander, wie beispielsweise durch die Regionaltagung „Highlights“. Hier stehen zum einen Neuerungen aus den einzelnen Finanz- und Versicherungssparten sowie die Geschäftsentwicklung im Fokus. Zudem werden Seminare für verschiedene Interessentenkreise, wie Mentoren oder Berater bestimmter Zielgruppen angeboten, die den persönlichen Austausch der Berater untereinander intensivieren.

Ferner bietet A.S.I. ihren Beratern ein umfangreiches und praxisorientiertes IT-Angebot, das kostenfrei zur Verfügung gestellt wird. Diese Programme und Tools werden kontinuierlich weiterentwickelt und um neue Funktionen erweitert. Assekurata ist der Auffassung, dass diese Systeme den Arbeitsalltag der Berater in puncto Digitalisierung erheblich unterstützen. Ein Beispiel dafür ist die weitgehend digitale Kundenberatung und Vertragsabwicklung, die auch eine elektronische Unterschrift einschließt.

Ebenfalls überzeugt A.S.I. unverändert mit einem ausgezeichneten Zielgruppenmarketing und der erfolgreichen Etablierung der Berater in ihren Marktsegmenten. Durch zahlreiche Kooperationen mit Institutionen aus den jeweiligen Zielgruppen hat die Wirtschaftsberatung effektive Zugangswege zu relevanten Märkten erschlossen und baut diese kontinuierlich aus. Hierzu gehört zum Beispiel die Kooperation mit dem plastischen Chirurgen Dr. Möcklinghoff, bei der neue Akquise-Instrumente entwickelt werden und Kontakte aus dem Medizinerumfeld gewonnen werden sollen. In diesem Kontext bietet A.S.I. bundesweite Webinare für Mandanten an, bei denen sowohl Kooperationspartner als auch A.S.I.-Berater als Referenten auftreten. Ein neu aufgelegter Webinar-Katalog gibt Interessenten einen Überblick über die angebotenen Themen wie Cyber-Risiken, Praxisabgabe oder Immobilien als Kapitalanlage.

Aus- und Weiterbildung

Über die hausinterne Akademie stellt A.S.I. ihren Beratern ein überzeugendes Qualifizierungsangebot bereit. Die Ausbildung der Berufseinsteiger findet im Rahmen des 24-monatigen Traineeprogramms statt und umfasst wechselnde praktische und theoretische Einzelheiten sowie eine intensive Prüfungsvorbereitung. Zu Beginn erhalten die Trainees einen detaillierten Überblick über den zeitlichen Ablauf des Programms, einschließlich der Erwartungshaltungen, Fortbildungspläne und Lernstandkontrollen. Assekurata honoriert zudem, dass diese Angebote die spezifischen Zielgruppen der Beratung berücksichtigen und eng mit den individuellen Karriereplänen der Berater abgestimmt sind. Auf diese Weise werden die Trainees fundiert ausgebildet und weitergebildet, um sie zielgerichtet auf ihre zukünftige Tätigkeit als Wirtschaftsberater vorzubereiten.

Die ersten vier Monate des Traineeprogramms sind der Vorbereitung auf den Abschluss der IHK-Prüfung zum/zur Versicherungsfachmann/-frau gewidmet und finden in der A.S.I.-Zentrale in Münster statt. Im ersten Teil dieser viermonatigen Grundausbildung werden die Berater durch die hauseigene Akademie intensiv auf die Prüfung vorbereitet. Die Qualität der Akademie spiegelt sich aus Sicht von

Folgerating 2024

A.S.I. Wirtschaftsberatung AG

Assekurata in den hervorragenden Prüfungsergebnissen wider. Wie auch in den Vorjahren konnte A.S.I. 2023 eine 100%-Prüfungserfolgsquote verzeichnen. Nach erfolgreich abgeschlossener Prüfung beginnt der zweite Teil der Grundausbildung, der die Berater gezielt auf ihre konkrete Tätigkeit in der A.S.I.-Geschäftsstelle vorbereitet und ihre aktive Tätigkeit vor Ort einläutet. Um den Übergang zu erleichtern, steht ihnen für die nächsten 20 Monate ein erfahrener Mentor zur Seite. Dieser dient nicht nur als Ansprechpartner für organisatorische und fachliche Fragestellungen, sondern begleitet die Berater auch bei allen Schritten des Traineeprogramms.

Erfahrenen Beratern, die bereits über die notwendige Grundausbildung verfügen, steht das Etablierten-Ausbildungsprogramm offen. Dieses Programm ermöglicht einen direkten Einstieg in die spezifischen A.S.I.-Themen und berücksichtigt dabei die individuellen Vorkenntnisse der Berater.

Ferner überzeugt A.S.I. mit praxisorientierten Fortbildungen für Berater aller Entwicklungsstufen, bei denen die Teilnehmer ihre eigenen Themen einbringen und von den vorgetragenen Erfahrungsberichten lernen können. Das Fortbildungsangebot orientiert sich dabei an der Nachfrage und den individuellen Bedürfnissen der Berater. Die Trainings zielen darauf ab, die fachlichen und persönlichen Fähigkeiten zu fördern, um beispielsweise Führungsaufgaben zu übernehmen oder Kompetenzen in der Bestandsarbeit zu entwickeln. Zusätzlich haben die Berater die Möglichkeit, weitere Qualifikationen (z. B. zum/zur Fachmann/-frau für nachhaltige Kapitalanlagen) zu erwerben. Um eine möglichst hohe Flexibilität und Integration von Fortbildungen in den Berateralltag zu gewährleisten, setzt A.S.I. bei der fachlichen Weiterbildung auf Online-Seminare, sodass der überwiegende Teil der Weiterbildungsveranstaltungen digital stattfindet. Gleichzeitig fördert A.S.I. mit bestimmten Formaten wie dem Führungstraining den gezielten, persönlichen Austausch der Berater.

Die Qualität der Aus- und Weiterbildung bei A.S.I. wird durch die Akkreditierung als Bildungsdienstleister und Trusted Partner der Brancheninitiative "gut beraten" abgerundet. Assekurata bewertet diese Aufstellung positiv, insbesondere vor dem Hintergrund der gesetzlich vorgeschriebenen Weiterbildungsstunden gemäß der Insurance Distribution Directive (IDD). Hierzu steht den Beratern neben internen Schulungen und Weiterbildungsangeboten der Produktpartner web-based trainings über die GOING PUBLIC! Akademie für Finanzberatung AG zur Erfüllung ihrer Weiterbildungspflicht zur Verfügung.

BERATUNGS- UND BETREUUNGSKONZEPT

Die Teilqualität Beratungs- und Betreuungskonzept bewertet Assekurata mit **exzellent**.

Die A.S.I. Wirtschaftsberatung bietet ihren Beratern ein etabliertes Beratungskonzept, das auf einer ganzheitlichen Beratung der Mandanten entsprechend der individuellen Lebenssituation basiert. Außerdem sollen die Berater die Berufs- und Karrierespezifika der A.S.I.-Zielgruppen genau kennen und die beruflichen und privaten Entwicklungen der Mandanten im Blick haben.

Das Karriere- und Beratungsmodell der A.S.I. sieht vor, dass sich die Lebensphasen der Berater und ihrer Mandanten parallel zueinander entwickeln. Junge Berater bauen sich einen Kundenstamm aus Berufsstartern auf, die vor allem aus dem Hochschulumfeld akquiriert werden. Neue etablierte Berater übernehmen vorhandene Bestände und entwickeln diese weiter. Das übergeordnete Ziel ist eine lebenslange Begleitung der Mandanten bei all ihren wirtschaftlichen Entscheidungen.

A.S.I. unterstützt seine Berater daher sehr zielgerichtet und mit großem Engagement beim Aufbau und der Entwicklung von Kundenbeständen. Dazu gehören praxiserprobte Beratungsinstrumente, Softwarelösungen und fachlicher Support durch die Zentrale oder erfahrene Kollegen. Hierbei profitieren die Berater besonders vom fundierten Zielgruppen-Know-how, den speziellen Zielgruppenkonzepten und den hervorragenden Zugangswegen der Wirtschaftsberatung. Ein Beispiel hierfür ist die Niederlassungs- und Praxisberatung für Ärzte und Zahnärzte, bei der A.S.I. ihre Berater umfassend unterstützt – angefangen von der Planung bis hin zur Betreuung. Die Berater erhalten Vorschläge zur Selektion ihres Kundenbestands, verschiedene Instrumente zur gezielten Ansprache, spezifische Seminarkonzepte sowie Zugriff auf das maßgeschneiderte Beratungstool "MedMaxx", das speziell auf die Anforderungen der Wirtschaftsberatung zugeschnitten ist. Ein weiterer Baustein des Beratungstools ist das „PraxisReporting“, das niedergelassenen Ärzten Finanzkennzahlen wie Umsatz, Kosten und Gewinn übersichtlich darstellt. Die Berater können ihren Mandanten dieses Reporting als kontinuierlichen Service anbieten, damit diese stets den Überblick über die finanzielle Seite ihrer Praxis behalten.

Des Weiteren baut A.S.I. sein Kooperationsnetzwerk und seine Geschäftsfelder kontinuierlich aus. Seit kurzem hat das Unternehmen eine Partnerschaft mit PlanetHome, einem Immobiliendienstleister der sich auf die Vermittlung und Finanzierung von Wohnimmobilien spezialisiert hat. Durch diese Zusammenarbeit kann A.S.I. nun auch Immobilienvermarktung anbieten. So können A.S.I.-Kunden, die beispielsweise im Rahmen ihrer Ruhestandsplanung ihre Immobilien verkaufen möchten, diesen Service nun über PlanetHome nutzen. Zudem unterstützt A.S.I. seine Berater bei der Entwicklung und Durchführung von bundesweiten Webinaren für Mandanten. Hierzu engagiert A.S.I. beispielsweise Fachexperten aus den Bereichen Medizin oder Recht und erarbeitet mit diesen Experten und dem jeweiligen A.S.I.-Referenten die Inhalte sowie das Webinarkonzept. Mitarbeiter aus der Zentrale nehmen ebenfalls an

Folgerating 2024

A.S.I. Wirtschaftsberatung AG

den Webinaren teil, um beispielsweise Kundenfragen aus dem Chat stellen, weiterzugeben und Feedback zu den Veranstaltungen auszuwerten. Im Anschluss an die Webinare können die A.S.I.-Berater die vorgestellten Themen aufgreifen und interessierte Kunden weiterführend beraten.

Zur regelmäßigen Kontaktaufnahme und nachhaltigen Kundenbindung stellt die A.S.I. unverändert ein Newslettersystem bereit, bei dem die Berater aus verschiedenen Inhalten Themen für ihre Kunden zusammenstellen können.

FINANZSTÄRKE UND WACHSTUM

Die Beurteilung der Finanzstärke und Wachstumssituation dient als Indikator und Messgröße für die Nachhaltigkeit und Attraktivität der Vertriebsorganisation im Markt. Aus Sicht von Assekurata ist die dauerhafte Verlässlichkeit des Unternehmens ein wichtiger Aspekt, den Vermittler bei der Auswahl berücksichtigen sollten. Zudem bewertet Assekurata die Wachstumssituation bezogen auf den Berater (Zuwachsrate und Fluktuation der Außendienstpartner). Darüber hinaus werden die zukünftigen Wachstumspotenziale vor dem Hintergrund des Branchenumfelds und der Unternehmenspolitik betrachtet.

Assekurata bewertet die Teilqualität Finanzstärke analog zum Vorjahr mit **sehr gut**.

Die Sicherheitslage der A.S.I. wird von der Einbindung in den Gothaer-Konzern geprägt, was die Stabilität des Unternehmens qualitativ stärkt. Des Weiteren trägt das Risikomanagement der A.S.I. positiv zum Urteil bei. Nach Auffassung von Assekurata verfügt die A.S.I. über ein angemessenes Instrumentarium zur Risikofrüherkennung, zur Quantifizierung der Risiken sowie zur Risikoabwehr. Die Beurteilung der quantitativen Sicherheitslage erfolgt über Sicherheitsmittel, die primär zur Bedeckung der Risiken zur Verfügung stehen. Als Tochterunternehmen verfügt A.S.I. über eine adäquate Eigenmittelausstattung. So lag die durchschnittliche bilanzielle Eigenkapitalquote im Bewertungszeitraum 2020 bis 2023 bei rund 21 %, was dem Niveau der Vorjahre entspricht.

Das Geschäftsjahr 2023 war stark von externen Einflüssen wie dem anhaltenden Krieg in der Ukraine, dem Nah-Ost-Konflikt und einer hohen Inflation geprägt. Dieses schwierige und volatile Umfeld hat sich insbesondere im Finanzdienstleistungsbereich und damit auch auf das Gesamtergebnis von A.S.I. belastend ausgewirkt. Trotz einer leichten Verbesserung gegenüber dem ebenfalls herausfordernden Vorjahr zeigen sich die Erfolgskennzahlen Umsatzrendite und EBIT-Marge 2023 weiterhin im niedrigen einstelligen Bereich.

Die Teilqualität Wachstum erhält erneut ein **gutes** Urteil.

Zur Bewertung der Wachstumskennzahlen legt Assekurata einen trendgewichteten Mehrjahresdurchschnitt zu Grunde. Um hier den aktuellen Entwicklungen des Unternehmens verstärkt Rechnung zu tragen, gehen die einjährigen Wachstumsraten mit unterschiedlicher Gewichtung in die vierjährige Durchschnittsbildung ein (Geschäftsjahr: 40 %; Geschäftsjahr -1: 30 %; Geschäftsjahr -2: 20 %; Geschäftsjahr -3: 10 %).

2023 musste A.S.I. einen Umsatzrückgang im Vermittlungsgeschäft hinnehmen, welcher auf eine deutliche Erlösminderung im Bereich der Finanzdienstleistungen zurückzuführen ist. Die positive Entwicklung aus der Versicherungsvermittlung konnte diesen Rückgang nicht ausgleichen. Die Provisionserlöse lagen 2023 damit bei rund 25 Mio. Euro. Der trendgewichtete Vierjahresdurchschnitt sinkt aufgrund dessen im Beobachtungszeitraum 2020 bis 2023 auf -1,11 % (2019-2022: 2,92 %).

Folgerating 2024

A.S.I. Wirtschaftsberatung AG

Das Wachstum von A.S.I. wird maßgeblich durch die Entwicklung und den Ausbau der Beratermannschaft getragen. Analog zum Markt ist auch bei der Münsteraner Wirtschaftsberatung der demografische Wandel spürbar. Bisher gelingt es A.S.I. unter anderem durch ein neues Vergütungspaket und gezieltes Recruiting, altersbedingte Abgänge durch erfahrene Berater zu ersetzen. Dennoch wird dies auch in den kommenden Jahren eine der wesentlichen Hauptaufgaben für A.S.I. bleiben. Herausfordernd bleiben weiterhin die Rekrutierung und langfristige Bindung junger Berater an das Unternehmen. Die Zeitreihe zeigt seit 2018 einen kontinuierlichen Rückgang der Beraterzahl mit einem neuen Tiefstand zum Jahresende 2023. Der trendgewichtete Vierjahresdurchschnitt der Jahre 2020 bis 2023 liegt damit bei -3,59 % (2019-2022: -2,79 %). Die Fluktuationssituation ist dagegen weitgehend stabil. Der trendgewichtete Kennzahlendurchschnitt 2020 bis 2023 bleibt damit auf einem Niveau von rund 11 %.

Strategisch positioniert sich A.S.I. klar für weiteres Wachstum, was unter anderem die deutlichen Investitionen in den Bereich der Beratergewinnung und das neue Vergütungsmodell zeigen. Die Wirtschaftsberatung spricht ihre Zielgruppe gezielt an und fördert sowohl erfahrene Bewerber als auch Berufseinsteiger, was von Assekurata als attraktiv bewertet wird. Mit Stand Juni 2024 konnte A.S.I. erfolgreich Berater gewinnen und die Beratermannschaft um rund vier Prozent im Vergleich zum Jahresende 2023 ausbauen. Auch umsatzseitig ergeben sich durch den kontinuierlichen Aufbau der Kundenverbindungen und Vertriebskonzepte Wachstumspotenziale. Positiv sieht Assekurata hier auch die laufenden und geplanten Maßnahmen zur Betreuung der Bestandskunden, wie beispielsweise die erfolgreichen bundesweiten Webinare für Bestandsmandanten.

Limitiert für weiteres Wachstum bleiben vor allem die externen Einflüsse. Die innen- und außenpolitische Lage bleibt angespannt, was zu zahlreichen Unsicherheiten führt. Zudem nehmen die Anforderungen in Bezug auf Rekrutierung, Digitalisierung, Nachhaltigkeit und Regulatorik weiter zu. Das weitere Wachstum des Unternehmens hängt maßgeblich von einem nachhaltigen Beraterwachstum ab.

KARRIERE-RATING

Mit dem Karriere-Rating untersucht Assekurata die Karrieremöglichkeiten und Entwicklungsperspektiven von Vermittlern in Finanzvertrieben und Ausschließlichkeitsorganisationen. Interessenten und Neueinsteigern bietet das Rating eine Hilfestellung bei der Entscheidung, eine Vertriebstätigkeit in einem bestimmten Unternehmen aufzunehmen. Darüber hinaus erhalten Vermittler, die bereits für das Unternehmen tätig sind, eine unabhängige Standortbestimmung und eine Bestätigung der Qualitäten ihres Vertriebspartners.

Ratingmethodik

Bei dem Karriere-Rating handelt es sich um eine Beurteilung, der sich das Unternehmen freiwillig unterzieht. Als interaktives Verfahren basiert es in hohem Maße auf vertraulichen Unternehmensinformationen und setzt die Mitarbeit des zu bewertenden Unternehmens voraus. Neben umfangreichen internen und externen Informationen des Unternehmens berücksichtigt Assekurata Erkenntnisse aus ausführlichen Interviews mit Führungskräften und Vermittlern des Unternehmens sowie aus Besuchen von Schulungsmaßnahmen. Im Mittelpunkt der Bewertung stehen dabei stets die Rahmenbedingungen, die sich mittel- und unmittelbar auf die Karrierechancen der Vermittler auswirken. Diese Rahmenbedingungen bewertet Assekurata in vier Teilqualitäten:

- **Vermittlerorientierung**
Welche Einkommens-, Aufstiegs- und Ausbildungschancen bietet der Vertrieb und welche Unterstützung erfahren Vermittler in ihrer Vertriebstätigkeit?
- **Beratungs- und Betreuungskonzept**
Welche Methoden und Instrumente stehen den Vermittlern für die Beratung und die Betreuung ihrer Kunden zur Verfügung?
- **Finanzstärke**
Wie sicher ist die Existenz des Vertriebes?
- **Wachstum**
Wie erfolgreich agiert der Vertrieb am Markt und wie nachhaltig ist seine Marktpositionierung?

Die Ergebnisse der Teilqualitäten fasst das Analystenteam in einem ausführlichen Ratingbericht zusammen und legt diesen einem internen Expertenbeirat als Ratingvorschlag vor. Der Expertenbeirat prüft und diskutiert den Vorschlag und legt die Gesamtbewertung auf Basis der Assekurata-Ratingskala fest.

Folgerating 2024

A.S.I. Wirtschaftsberatung AG

Ratingskala

Die Ratingskala unterscheidet insgesamt acht Qualitätsurteile von A++ (exzellent) bis D (mangelhaft). Dabei stellt Assekurata mit einem Rating keine Bewertungsrangfolge auf, so dass die einzelnen Qualitätsklassen einfach, mehrfach und nicht besetzt sein können.

A++	A+	A	B+	B	C+	C	D
exzellent	sehr gut	gut	voll zufriedenstellend	zufriedenstellend	schwach	sehr schwach	mangelhaft

Ratingobjekt

Das Karriere-Rating unterscheidet zwischen eigenständigen Finanzvertrieben und Ausschließlichkeitsorganisationen. Im Gegensatz zu Ausschließlichkeitsorganisationen erhalten Neueinsteiger bei eigenständigen Finanzvertrieben in der Regel keinen Kundenbestand übertragen, sondern bauen diesen durch Neukundengewinnung erst aktiv auf. Die Vergütung ist bei Finanzvertrieben primär an die Vermittlung von Finanz- und Versicherungsprodukten gekoppelt. Bei Finanzvertrieben sind neben der Kundenberatung häufig auch der Anbau und die Führung weiterer Vertriebspartner von Bedeutung.

Für eine erfolgreiche Karriere im Vertrieb bedarf es neben den Karrierechancen, die ein Unternehmen seinen Vermittlern bietet, auch persönlicher Neigungen und Stärken. Nach Auffassung von Assekurata sollten Mitarbeiter über eine ausgeprägte Kommunikationsfähigkeit, einen starken Leistungswillen und eine hohe Eigenmotivation verfügen. Fachliche Vorkenntnisse sind zu Beginn der Tätigkeit nicht zwingend notwendig, da dies im Rahmen der Qualifizierung und Grundausbildung berücksichtigt wird. Insofern eignet sich die Tätigkeit im Vertrieb grundsätzlich auch für Berufs- bzw. Quereinsteiger.

Veröffentlichung

Über die Veröffentlichung eines Karriere-Ratings entscheidet das geratete Unternehmen selbstständig. Entschließt sich das Unternehmen zu einer Freigabe des Ratings, darf es das Ergebnis ein Jahr lang öffentlich kommunizieren. Um die Aktualität der Aussagen zu gewährleisten, kann das Unternehmen das Rating nach Ablauf eines Jahres wiederholen.

WICHTIGE HINWEISE – HAFTUNGSAUSSCHLUSS

Ein Karriere-Rating ist eine Experteneinschätzung über die Qualität eines Vertriebes, jedoch keine unumstößliche Tatsache oder aber alleinige Empfehlung, eine Tätigkeit bei einem Unternehmen aufzunehmen oder zu beenden. Bei der Beurteilung werden Qualitätsanforderungen aus Sicht aller Vermittler zugrunde gelegt; sie kann sich nicht auf einzelne spezielle Anforderungen von Vermittlern beziehen. Das Karriere-Rating trifft keine Aussage über die Service- oder Beratungsqualität des Finanzvertriebes gegenüber den Endkunden und darf auch nicht dahingehend in der Kommunikation genutzt werden. Aussagen über die Qualität der einzelnen, für das Unternehmen tätigen Vermittler oder deren individuellen Beratungsleistungen trifft das Karriere-Rating daher nicht.

Beim Karriere-Rating handelt es sich um eine Beurteilung, der sich die Ratingobjekte freiwillig unterziehen. Das Rating basiert auf Informationen, die entweder von dem Ratingobjekt selber zur Verfügung gestellt wurden oder von Assekurata aus zuverlässiger Quelle eingeholt wurden. Trotz sorgfältiger Prüfung der in das Rating eingehenden Informationen kann Assekurata für deren Vollständigkeit und Richtigkeit keine Garantie übernehmen.

Sofern Einschätzungen zur zukünftigen Entwicklung abgegeben werden, basieren diese auf unserer heutigen Beurteilung der aktuellen Unternehmens- und Marktsituation. Diese können sich jederzeit verändern. Daher ist auch der Ausblick unverbindlich. Wenn grundlegende Veränderungen der Unternehmens- oder Marktsituation auftreten, kann nötigenfalls das Urteil aktualisiert oder aufgehoben werden.

Assekurata Solutions GmbH

Venloer Str. 301-303, D-50823 Köln
Telefon: +49 221 27221-0
Telefax: +49 221 27221-77
E-Mail: info@assekurata-solutions.de
Internet: www.assekurata-solutions.de