

RATINGBERICHT

Folgerating

A.S.I. Wirtschaftsberatung AG

Karriere-Rating Eigenständiger Finanzvertrieb

Köln, August 2023

Folgerating 2023
A.S.I. Wirtschaftsberatung AG

UNTERNEHMEN

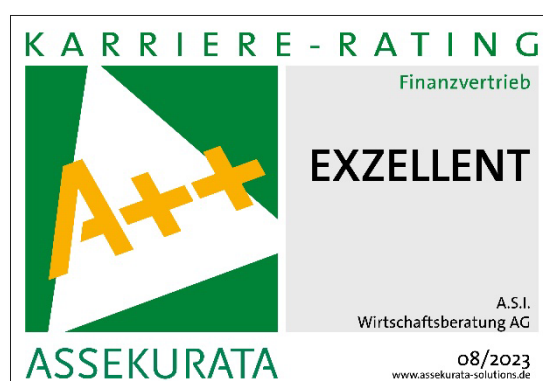
A.S.I. Wirtschaftsberatung AG
Von-Steuben-Straße 20
D- 48143 Münster

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 Vermittler ist.

Geschäftsgebiet

Das Geschäftsgebiet der A.S.I. umfasst das gesamte Bundesgebiet. Neben der Zentrale in Münster ist das Unternehmen mit Geschäftsstellen in 35 Städten Deutschlands vertreten, aus denen die regionale Betreuung der Mandanten erfolgt.

Kundengruppen

Die A.S.I. ist seit 1969 eine Wirtschaftsberatung für gehobene Privatkunden. Sie bietet in erster Linie 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 Vermögensanlage 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 über 97.000 Mandanten in allen Versicherungs-, Vorsorge- und Vermögensfragen. Neben den 126 Beratern sind weitere 57 Mitarbeiter in der Zentrale in Münster tätig.

Vertretungsberechtigter Vorstand

Jürgen Moll, Klaus Ostholt

Aufsichtsrat (Vorsitzender)

Oliver Brüß

Hinweis: Im Interesse der Lesbarkeit haben wir auf geschlechtsbezogene Formulierungen verzichtet.

VERMITTLERORIENTIERUNG

In der Teilqualität Vermittlerorientierung wird die A.S.I. mit exzellent bewertet.

Innerhalb der Teilqualität Vermittlerorientierung prüft Assekurata die Rahmenbedingungen und Unterstützungsleistungen, die das Unternehmen seinen Vermittlern bietet. Die Analysten untersuchen beispielsweise die beruflichen Entwicklungsmöglichkeiten und die Vergütungsvereinbarungen. Des Weiteren werden Aus- und Weiterbildungsangebote, die IT- und Marketingunterstützung sowie weitere Leistungen zur Unterstützung der Vertriebstätigkeit unter die Lupe genommen.

Einkommens- und Karrierechancen

Die A.S.I. Wirtschaftsberatung eröffnet sowohl Hochschulabsolventen als auch erfahrenen Beratern, wie beispielsweise Bankfachwirten, attraktive Karriereperspektiven als Berater gehobener Privatkunden. In der Regel erfolgt der Einstieg in den Beruf des Wirtschaftsberaters als Trainee über die viermonatige hausinterne Akademie in der Zentrale in Münster. Hier werden die neuen Berater intensiv auf ihre bevorstehende Tätigkeit vorbereitet. Nach Abschluss der Akademie absolvieren die Trainees ihre praktische Phase in einer der 30 A.S.I.-Geschäftsstellen unter Anleitung eines erfahrenen Kollegen. Hier erhalten sie eine strukturierte und individuelle Einführung sowie Zugang zu den strategischen Marktzugängen des Unternehmens. Grundsätzlich stehen jedem Berater Entwicklungsperspektiven bis hin zum Gesellschafter einer A.S.I.-Geschäftsstelle offen. Als Gesellschafter profitieren die Berater unter anderem von der Standortentwicklung und den Erträgen der Geschäftsstelle.

Bei berufserfahrenen Einsteigern berücksichtigt die A.S.I. deren individuelle Vorkenntnisse während der Ausbildung. Sofern sie über die erforderliche Grundausbildung verfügen können sie somit, direkt in die A.S.I.-spezifischen Themen, wie Beratungslinien und Marketinginstrumente, einsteigen. Das Unternehmen profitiert bei der Ansprache dieser Zielgruppe besonders von ihren Mandantenbestände in attraktiven Akademikerberufsgruppen, wie beispielsweise Ärzte/Zahnärzte, Lehrer, Wirtschaftswissenschaftler und Ingenieure. Erfahrene Neueinsteiger starten von Beginn an als Wirtschaftsberater für einen dieser speziellen Marktbereiche und übernehmen die Vertriebsverantwortung für vorhandene Bestände.

Die A.S.I. überzeugt jedoch nicht nur mit ihren attraktiven Entwicklungsperspektiven, sondern auch mit ihren fair gestalteten finanziellen Rahmenbedingungen. Da das A.S.I.-Vergütungssystem keine Staffelung von Provisionen vorsieht, sind die finanziellen Rahmenbedingungen grundsätzlich für alle Berater einheitlich. 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.

Ferner bewertet Assekurata die Vergütungsvereinbarung für Berufseinsteiger als sehr attraktiv, da sie den neuen Beratern Planungssicherheit bietet und es ihnen ermöglicht, sich auf ihre Ausbildung zu fokussieren. Innerhalb der ersten 24 Monate erhalten A.S.I.-Berater einen festen Zuschuss, der nicht mit verdienten Provisionen verrechnet wird. Dieser Zuschuss richtet sich nach der Erfahrung der Berufseinsteiger. Junge, aber bereits etwas vertriebserfahrenere Berater können so von einem festen Zuschuss in Höhe von bis zu 3.500 Euro partizipieren. Darüber hinaus bekommen sie einen festen Marketingzuschuss, den sie für erste Maßnahmen zur Marktbearbeitung nutzen können.

Vertriebsunterstützung

Zusätzlich zu den vielversprechenden Entwicklungsperspektiven und den fairen finanziellen Rahmenbedingungen stellt die A.S.I. eine Vielzahl von Unterstützungsleistungen bereit, um die Berater in ihrem beruflichen Erfolg zu fördern. Hierzu gehören die Fachabteilungen in der Zentrale sowie lokale Unterstützungskräfte, 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 sich um den Ausbau des Geschäftsstellennetzes kümmert, aber auch die Betreuung aller Berater vor Ort sicherstellt. Zusätzlich hat die A.S.I. zum 1. Juli 2023 die neue Position „Vertriebsdirektor Jungkundenberater“ geschaffen. Dieser ist nun bundesweit erster Ansprechpartner für alle Jungkundenberater und soll eine noch unmittelbarere Betreuung als bisher gewährleisten. Ferner soll er die Mentoren an die Hand nehmen, diese weiterbilden und einen ordnungsgemäßen Ablauf des Programms "Erfolgskonzept Traineezeit" sicherstellen (siehe „Aus- und Weiterbildung“). Positiv hervorzuheben ist in diesem Zusammenhang, dass die Position mit einem ehemaligen Wirtschaftsberater besetzt wurde, da dieser selbst den Weg der Jungkundenberater gegangen ist und dadurch einen engen Bezug zum Traineeprogramm sowie den Aufgaben und Herausforderungen der Berufseinsteiger hat.

Neben der persönlichen Unterstützung steht den Beratern das Intranet als zentrale interne Informationsplattform zur Verfügung. Zudem finden die Berater hier FAQ-Seiten sowie Blogs, in denen sie sich zu verschiedenen Fragestellungen austauschen können. Im „News Portal“ erhalten sie außerdem tagesaktuelle Informationen zu allen fachabteilungsübergreifenden Themen. Ferner honoriert Assekurata die zielführenden Neu- und Weiterentwicklungen der Plattform. Hierzu zählt vor allem die smarte Verknüpfung von fachlichen Informationen mit Beratungs-/Vertriebsanlässen. Im neuen Bereich „Best Practice“ werden den Beratern außerdem Konzepte erfolgreicher Berater in Form von Unterlagen und Erklärvideos an die Hand gegeben, um diese zu multiplizieren. Die hybride Gestaltung des Intranets zählt

Folgerating 2023
A.S.I. Wirtschaftsberatung AG

aus Sicht von Assekurata zum einen auf die Transparenz ein und unterstützt die Berater zum anderen noch gezielter in der Kundenberatung.

Des Weiteren fördert die A.S.I. in hohem Maße den Erfahrungsaustausch ihrer Berater untereinander, wie beispielsweise mit der Regionaltagung „Highlights“. Hier stehen zum einen stehen Neuerungen aus den einzelnen Finanz- und Versicherungssparten sowie die Geschäftsentwicklung im Fokus. Zudem finden verschiedene Seminare statt, an denen die Berater je nach Interesse teilnehmen können. Positiv sticht hierbei insbesondere die zielgruppenspezifische Konzeption sowie der hohe Praxisbezug heraus. So können sowohl Berater als auch die Mitarbeiter der Zentrale an einer breiten Palette von Seminaren beispielsweise zu Beratungsansätzen und Beratungslinien sowie neuen Produktlösungen teilnehmen. Die Veranstaltung legt allerdings nicht nur Wert auf fachlichen Input, sondern fokussiert auch den persönlichen Austausch der Berater untereinander.

Ferner bietet die A.S.I. ihren Beratern ein umfangreiches und praxisorientiertes IT-Angebot. Dabei werden die Programme und Tools kontinuierlich weiterentwickelt und um neue Funktionen erweitert. Assekurata ist der Auffassung, dass diese Systeme den Arbeitsalltag der Berater in puncto Digitalisierung weitreichend unterstützen. Ein Beispiel dafür ist die weitgehend digitale Kundenberatung und Vertragsabwicklung, die auch eine elektronische Unterschrift einschließt. Zudem profitieren die Berater von einer strukturierten und technisch unterstützten Beratungsstrecke im Versicherungs- und Geldanlagebereich, die die Anforderung aus der MiFID II abdeckt.

Ebenfalls überzeugt die A.S.I. unverändert mit einem ausgezeichneten Zielgruppenmarketing und der erfolgreichen Etablierung der Berater in ihrem Marktumfeld. Durch zahlreiche Kooperationen mit Institutionen aus den jeweiligen Zielgruppen, hat die Wirtschaftsberatung effektive Zugangswege zu den relevanten Märkten erschlossen und baut diese kontinuierlich weiter aus. Hierzu gehört auch die neue Kooperation mit dem plastischen Chirurgen Dr. Christian Möcklinghoff, Gründer des Fortbildungskonzeptes "Ihre gesunde Arztpraxis". Der Fokus der Zusammenarbeit liegt auf der Entwicklung neuer Akquiseinstrumente und der Gewinnung neuer Kontakte aus dem Medizinerumfeld. So veranstaltete die A.S.I. gemeinsam mit Dr. Christian Möcklinghoff und weiteren Kooperationspartnern am 10. September 2022 erstmals die Online-Seminarreihe „Tage der Niederlassung“ mit dem Schwerpunkt Facharzt/-ärztin für Plastische-Ästhetische Chirurgie. An dem zweitägigen Live-Event haben Fachexperten alles Wichtige zum Thema Niederlassung, wie zum Beispiel Praxisneuaufstellung, Praxiskennzahlen, Praxis-Reportingtools, Praxisorganisation, kompakt vermittelt. Beworben wurde die Veranstaltung über den Fachverband DGÄPC (Deutsche Gesellschaft für plastische, rekonstruktive und ästhetische Chirurgie). Laut Aussage der A.S.I. erzielte die Veranstaltungsreihe eine so große Resonanz, dass der Finanzvertrieb plant, diese künftig jährlich zu verschiedenen Themenschwerpunkten zu wiederholen.

Folgerating 2023

A.S.I. Wirtschaftsberatung AG

Aus- und Weiterbildung

Die A.S.I. bietet ihren Beratern ein überzeugendes Ausbildungsangebot zur Qualifizierung als Wirtschaftsberater. Das 24-monatige Traineeprogramm stellt dabei einen verbindlichen Orientierungs- und Zielrahmen sicher und setzt sich aus einem strukturierten und intensiven Ausbildungsprogramm für Berufseinsteiger sowie den darauf aufbauenden Weiterbildungsseminaren zusammen. Dabei sind die Angebote eng mit dem Karriereplan abgestimmt und berücksichtigen gleichzeitig die Zielgruppenausrichtung der Berater. Auf diese Weise erhalten diese eine fundierte Ausbildung und Weiterbildung, die sie optimal auf ihre zukünftige Tätigkeit als Wirtschaftsberater vorbereitet und sie befähigt, den Bedürfnissen ihrer Zielgruppen gerecht zu werden. Zu Beginn bekommen die Trainees einen detaillierten Überblick über den chronologischen Ablauf des Traineeprogramms, einschließlich der Erwartungshaltungen, Fortbildungspläne und Lernstandkontrollen. Diese Informationen sind im sogenannten "Erfolgskonzept Traineezeit" zusammengefasst und werden den Teilnehmern ausgehändigt. Ein Einstieg ins Programm ist jeweils im Januar, Mai und September möglich.

Die ersten vier Monate des Traineeprogramms sind dem 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 unternehmenseigenen Akademie spiegelt sich aus Sicht von Assekurata in den hervorragenden Prüfungsergebnissen wider. Wie auch in den Vorjahren, konnte die A.S.I. 2022 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. In dieser Phase werden wichtige Aspekte wie Marketing- und Berufgruppenwissen, Beratungslinien sowie Verkaufs- und Telefontrainings vermittelt. Besonders positiv ist dabei die verpflichtende Hospitationswoche in einer Geschäftsstelle hervorzuheben, die den Beratern zusätzliche praktische Erfahrungen ermöglicht. Im fünften Monat des Traineeprogramms erfolgt der Wechsel in die Geschäftsstellen, und die Berater starten ihre aktive Tätigkeit vor Ort. Um den Übergang zu erleichtern, steht ihnen für die nächsten 20 Monate ein erfahrener Mentor zur Seite. Dieser dient nicht nur als Ansprechpartner bei organisatorischen und fachlichen Fragestellungen, sondern begleitet die Berater auch bei allen Schritten des Traineeprogramms. Zusätzlich werden regelmäßige Feedback-Gespräche durchgeführt und transparent Bericht geführt über den aktuellen Leistungsstand, die Betreuungssituation und die Integration des Beraters in die Geschäftsstelle. Erfahrenen Beratern, die bereits über die notwendige Grundausbildung verfügen, steht das Etablierten-Ausbildungsprogramm offen. Dieses Programm ermöglicht einen direkten Einstieg in die spezifischen Themen der A.S.I. und berücksichtigt dabei die individuellen Vorkenntnisse der Berater.

Nach Abschluss des Trainee-Programms können die Berater zwischen zahlreichen Fortbildungen als Regel- und Wahlveranstaltungen wählen, an denen sie entsprechend ihres persönlichen

Folgerating 2023

A.S.I. Wirtschaftsberatung AG

Weiterbildungsplans teilnehmen 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, die für den erfolgreichen Rollenwechsel notwendig sind. Zusätzlich haben die Berater die Möglichkeit, spezifische Fachkompetenzen zu erwerben, zum Beispiel durch die Teilnahme an der neuen Qualifizierungsreihe zum Fachmann/-frau für nachhaltige Kapitalanlagen. Um eine mögliche hohe Flexibilität und Integration von Fortbildungen in den Berateralltag zu gewährleisten, setzt die A.S.I. bei der fachlichen Weiterbildung auf Online-Seminare, sodass rund 95 % der Weiterbildungsveranstaltungen digital stattfinden.

Die Qualität der Aus- und Weiterbildung wird durch die Akkreditierung der A.S.I. 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.

Das etablierte Beratungskonzept der A.S.I. basiert auf einer ganzheitlichen Beratung der Mandanten entsprechend der individuellen Lebenssituation. Dabei erstellen die Berater maßgeschneiderte Finanzkonzepte und Beratungslösungen, bei denen die A.S.I. sie mit einem ausgezeichneten Gesamtpaket an praxiserprobten Instrumenten unterstützt. Die Berater profitieren hierbei 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 die 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“, welches niedergelassenen Ärzten Finanzkennzahlen wie Umsatz, Kosten und Gewinn übersichtlich aufbereitet. Die Berater haben die Möglichkeit, ihren Mandanten das Reporting als kontinuierlichen Service anzubieten, damit diese stets den Überblick über die finanzielle Seite ihrer Praxis behalten.

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 jungen Kunden auf, die vor allem aus dem Hochschul Umfeld akquiriert werden. Das übergeordnete Ziel ist eine lebenslange Begleitung der Mandanten bei all ihren wirtschaftlichen Entscheidungen. Auch hierbei unterstützt die A.S.I. ihre Berater aktiv, wie beispielsweise bei der sukzessiven Anpassung ihres Produktportfolios sowie der Ansprache-Konzepte.

Die verschiedenen Vertriebskonzepte bieten dabei auch eine optimale Ausgangsbasis für die Mandantenbetreuung. Beispielsweise sind die Konzepte zur Niederlassungsberatung auch für die Ansprache von Bestandskunden anwendbar. Zur regelmäßigen Kontaktaufnahme und nachhaltigen Kundenbindung stellt die A.S.I. ein Newslettersystem bereit, bei dem die Berater aus verschiedenen Inhalten ein Heft für ihre Kunden zusammenstellen können. Auf diese Weise können die Berater ihren Kunden regelmäßig wertvolle Inhalte und Informationen bereitstellen, die auf ihre Bedürfnisse und Interessen zugeschnitten sind.

FINANZSTÄRKE UND WACHSTUM

Die Beurteilung der Finanzstärke und Wachstumssituation dient als Indikator 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. Zur Beurteilung der Finanzstärke analysiert Assekurata daher auf Basis interner und externer Daten die Sicherheits- und Erfolgslage des Unternehmens. Die Wachstumssituation wird sowohl bezogen auf den Vermittler (z. B. Zuwachsrate und Fluktuation der Außendienstpartner) als auch im Kontext zukünftiger Wachstumspotenziale vor dem Hintergrund des Branchenumfelds und der Unternehmenspolitik betrachtet.

In der Teilqualität Finanzstärke nimmt Assekurata eine Urteilsanpassung von einer exzellenten auf eine sehr gute Bewertung vor. Hintergrund ist der Rückgang der Erfolgskennzahlen (Umsatzrendite und EBIT-Marge) im Bewertungszeitraum 2019 bis 2022.

Die Sicherheitslage wird von der Einbindung der A.S.I. in den Gothaer-Konzern geprägt, was die Stabilität des Unternehmens in qualitativer Hinsicht stärkt. Zudem trägt das Risikomanagement der A.S.I. positiv zu diesem Urteil bei. Nach Auffassung von Assekurata liegen hierbei das Instrumentarium zur Risikofrüherkennung, zur Quantifizierung der Risiken und zur Risikoabwehr auf einem überdurchschnittlichen Niveau. Die Beurteilung der quantitativen Sicherheitslage erfolgt über Sicherheitsmittel, die primär zur Bedeckung der Risiken zur Verfügung stehen. Als Tochterunternehmen verfügt die A.S.I. über eine konstante und adäquate Eigenmittelausstattung. Im Bewertungszeitraum 2019 bis 2022 lag die bilanzielle Eigenkapitalquote bei 20,52 %.

Trotz eines volatilen Marktumfelds, geprägt von politischer Unsicherheit, zunehmender Regulierung, steigender Inflation und hoher Lebenshaltungskosten, ist es der A.S.I. in den Jahren 2020 und 2021 gelungen, solide Ergebnisse zu erzielen. Diesen positiven Trend konnte die Wirtschaftsberatung 2022 nicht weiter fortschreiben. So sind die Erfolgskennzahlen Umsatzrendite und EBIT-Marge 2022 auf einen niedrigen einstelligen Bereich zurückgegangen.

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 %).

Nach dem außerordentlich starken Jahr 2021 sank das Provisionsvolumen 2022 wieder in den geplanten Bereich von rund 26 Mio. Euro. Zurückzuführen ist diese Entwicklung auf die Erlösminderung in der

Folgerating 2023

A.S.I. Wirtschaftsberatung AG

Sparte Leben-/Rentenversicherung. Trotz des Rückgangs erzielte die Wirtschaftsberatung damit das zweitbeste Geschäftsergebnis in der Firmengeschichte. Der trendgewichtete Vierjahresdurchschnitt liegt aufgrund der marktkonformen volatilen Kennzahlenentwicklung im Beobachtungszeitraum 2019 bis 2022 bei 2,92 % (2018-2021: 5,82 %).

Das Wachstum der A.S.I. wird maßgeblich durch die Entwicklung und den Ausbau der Beratermannschaft getragen. Herausfordernd bleiben weiterhin die Rekrutierung und langfristige Bindung junger Berater an das Unternehmen. Die Zeitreihe zeigt seit 2017 einen deutlichen Beraterabgang mit einem neuen Tiefstand zum Jahresende 2022. Der trendgewichtete Vierjahresdurchschnitt der Jahre 2019 bis 2022 liegt damit bei -2,79 % (2018-2021: -2,91 %). Die Fluktuationssituation ist dagegen weitgehend konstant. Der trendgewichtete Kennzahlendurchschnitt der Jahre 2019 bis 2022 zeigt einen leichten Rückgang auf 10,72 % (2018-2020: 11,54 %).

Der wirtschaftliche Erfolg bildet die Grundlage der mittelfristigen Wachstumsperspektiven. Trotz eines volatilen Marktumfelds, geprägt von politischer Unsicherheit aufgrund des Krieges in der Ukraine, zunehmender Regulierung, steigender Inflation und hoher Lebenshaltungskosten, verzeichneten die Provisionserlöse auch 2022 eine solide Entwicklung. Aufgrund der herausfordernden Rahmenbedingungen ist die Prognose für 2023 jedoch verhalten. So können spürbare Preiserhöhungen und die Entwicklung der Aktienmärkte die Abschluss- und Investitionsentscheidungen der Kunden beeinflussen. Weiterhin hängt das weitere Wachstum des Unternehmens maßgeblich von einem nachhaltigen Beraterwachstum ab. Herausfordernd gestaltet sich hierbei insbesondere die Rekrutierung der stark umworbenen Hochschulabsolventen. So würde ein weiterführender Fachkräftemangel die Rekrutierungsmöglichkeiten der A.S.I. weiter einschränken. Positiv ist daher zu bewerten, dass sich die Wirtschaftsberatung zunehmend auch auf die Gewinnung etablierter Berater fokussiert, vorzugsweise aus dem Banken- und Finanzdienstleistungsumfeld. Hierbei überzeugt die A.S.I. insbesondere mit attraktiven Vergütungs- und Integrationskonzepten für berufserfahrene Neueinsteiger. Zudem wurde die direkte und proaktive Rekrutierung via Social Media, wie beispielsweise Xing und LinkedIn, weiter ausgebaut und zeigt erste Erfolge. Insgesamt positioniert sich die Wirtschaftsberatung in der Ansprache ihrer Zielgruppe sowie der gezielten Förderung von erfahrenen Bewerbern und Berufsneueinsteigern nach Auffassung von Assekurata attraktiv. Zusätzliche Wachstumsmöglichkeiten ergeben sich aus der kontinuierlichen Erweiterung der Zugangswege zu Mandanten sowie der Etablierung und Verbesserung weiterer Beratungsbereiche.

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?
- **Finanzstärke**
Wie sicher ist die Existenz des Vertriebes?
- **Beratungs- und Betreuungskonzept**
Welche Methoden und Instrumente stehen den Vermittlern für die Beratung und die Betreuung ihrer Kunden zur Verfügung?
- **Wachstum**
Wie erfolgreich agiert der Vertrieb am Markt und wie nachhaltig ist seine Marktpositionierung?

Die Ergebnisse der Teilqualitäten fasst das Analyistenteam 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 2023

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 Berufseinsteiger bzw. branchenfremde Personen.

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