

## Pressemitteilung

# A.S.I. Wirtschaftsberatung AG zum 12. Mal in Folge mit exzellentem Karriere-Rating

**Köln, den 24. August 2022 – Die A.S.I. Wirtschaftsberatung AG (A.S.I.) überzeugt nach wie vor mit attraktiven Entwicklungsperspektiven und Rahmenbedingungen für eine Vertriebskarriere im gehobenen Privatkundensegment. Hierfür vergibt Assekurata Solutions (Assekurata) der Münsteraner Wirtschaftsberatung erneut die Bestnote (A++) im Karriere-Rating. In den Teilqualitäten Vermittlerorientierung, Finanzstärke sowie Beratungs- und Betreuungskonzept erhält die A.S.I. wiederholt ein exzellentes Urteil. Den Prüfpunkt Wachstum bewertet Assekurata unverändert mit gut.**

*24-monatiges Traineeprogramm in hauseigener Akademie*

Die Karrieretür als Berater gehobener Privatkunden steht bei der A.S.I. interessierten Hochschulabsolventen, aber auch berufserfahrenen Beratern, wie beispielsweise Bankfachwirten, offen. Der Einstieg in den Beruf des Wirtschaftsberaters erfolgt als Trainee im Rahmen des 24-monatigen Traineeprogramms. Dabei werden die Trainees in der viermonatigen Grundausbildung intensiv auf ihre bevorstehende Tätigkeit in der unternehmenseigenen Akademie in der Zentrale in Münster vorbereitet. Zusätzlich ist eine verpflichtende Hospitationswoche in einer Geschäftsstelle vorgesehen. Im Anschluss an die Grundausbildung setzen die Berater ihre Kenntnisse in einer der 35 A.S.I.-Geschäftsstellen in die Praxis um. Während des gesamten Traineeprogramms steht ihnen dort ein Mentor beratend und unterstützend zur Seite. Um den neuen A.S.I.-Beratern Planungssicherheit zu bieten und damit sich diese im Wesentlichen auf ihre Ausbildung konzentrieren können, erhalten sie in den ersten 24 Monaten einen festen finanziellen Zuschuss, der nicht mit verdienten Provisionen verrechnet wird.



*Attraktives Vergütungskonzept inkl. Bestandsübertragung für berufserfahrene Berater*

Bei der Ausbildung von berufserfahrenen Einsteigern berücksichtigt die A.S.I. die individuellen Vorkenntnisse, so dass diese regelmäßig mit dem Etablierten-Ausbildungsprogramm direkt in die A.S.I.-spezifischen Themen einsteigen können. Bei der Ansprache dieser Zielgruppe punktet die A.S.I. vor allem durch ihre Mandantenbestände in attraktiven Zielgruppen, zu denen Akademiker, wie insbesondere Ärzte/Zahnärzte, Lehrer, Wirtschaftswissenschaftler und Ingenieure zählen. Neben einer attraktiven Vergütung erhalten berufserfahrene Einsteiger bereits zu Beginn Vertriebsverantwortung für einen dieser speziellen Marktbeiriche, in welchem sie vorhandene Bestände betreuen und ausbauen.

Grundsätzlich steht jedem A.S.I.-Berater ein Karriereweg bis hin zum Gesellschafter einer Geschäftsstelle offen. Die einzelnen Entwicklungsmöglichkeiten und Aufstiegsbedingungen vermittelt die Gesellschaft mittels eines transparenten Karriereplans.

**Assekurata Solutions GmbH • Venloer Straße 301-303 • D-50823 Köln**

Geschäftsführer: Markus Kruse

Tel.: +49 221 27221-0 Fax: +49 221 27221-77

E-Mail: [presse@assekurata-solutions.de](mailto:presse@assekurata-solutions.de) Internet: [www.assekurata-solutions.de](http://www.assekurata-solutions.de)

### *Hervorragendes Zielgruppenmarketing*

Neben einer strukturierten und persönlichen Einarbeitung überzeugt die A.S.I. mit einem hervorragenden Zielgruppenmarketing und strategischen Marktzugängen. Durch zahlreiche Kooperationen mit Institutionen der jeweiligen Zielgruppen, wie zum Beispiel Fachschaften, Studentenorganisationen und Verbänden, hat sich die Wirtschaftsberatung erfolgreiche Zugangswege in den relevanten Märkten erschlossen und baut diese kontinuierlich aus. Mit dem Ziel, die Sichtbarkeit der A.S.I. und ihrer Berater zu erhöhen, beschäftigt sich das Unternehmen ständig mit seiner Marke und Marktwahrnehmung. So hat die A.S.I. im vergangenen Jahr vor allem ihre Social-Media-Aktivitäten im Mandanten- und Personalmarketing weiter ausgebaut. Das neue Video-Format „A.S.I. nachgefragt ...“ wirkt dabei unterstützend bei sämtlichen Kampagnen zu fachlichen Themen, wie beispielsweise zur Ruhestandplanung. Darüber hinaus werden über das Medium auch persönliche Inhalte, wie das A.S.I. Traineeprogramm, transportiert.

### *Gezielte technische Unterstützung in der Kundenberatung*

Außerdem profitieren die Berater von einem umfangreichen und praxisorientierten IT-Angebot. Dabei werden die Programme und Tools kontinuierlich weiterentwickelt und bilden den Arbeitsalltag der Berater in puncto Digitalisierung weitreichend ab. So erfolgt die Kundenberatung und -vertragsabwicklung größtenteils digital inklusive elektronischer Unterschrift. Aber auch der neue Internetauftritt der A.S.I. bietet den Beratern neue technische Möglichkeiten, wie beispielsweise mit dem Terminbuchungstool, welches jeder Berater seinen Kunden via Cloud zur Verfügung stellen kann.

### *Neues Intranet 2.0*

Im Zuge der Weiterentwicklung der digitalen Unternehmensaufstellung hat die A.S.I. auch ihr Intranet überarbeitet und um moderne Kommunikations- und Austauschmöglichkeiten erweitert. Hier finden die Berater nun FAQ-Seiten sowie Blogs, in denen sie sich zu verschiedenen Fragestellungen austauschen können. Im neuen „News Portal“ erhalten sie außerdem tagesaktuelle Informationen zu allen fachabteilungsübergreifenden Themen.

---

### *Über die Assekurata Solutions GmbH*

Die Assekurata Solutions GmbH ist 2010 aus der Assekurata Assekuranz Rating-Agentur GmbH hervorgegangen. Die Gesellschaft richtet ihren Fokus auf Beratungs-, und Marktforschungsdienstleistungen für Versicherungs- und Vertriebsgesellschaften.

Den Beratungsschwerpunkt bilden dabei die Gestaltung vertriebs- und kundenorientierter Prozesse, die Optimierung von Vertriebssteuerungsinstrumenten sowie die Umsetzung regulatorischer Anforderungen im Rahmen von Compliance-Projekten. Darüber hinaus unterstützt die Assekurata Solutions GmbH Unternehmen bei der Durchführung von Kunden- und Vertriebspartnerbefragungen, der Analyse und Interpretation der Ergebnisse sowie der Optimierung der Handlungsfelder.

### *Assekurata Karriere-Rating*

Das interaktive Karriere-Rating von Assekurata bewertet die Attraktivität von Vertrieben aus Sicht des Vermittlers. Hierbei differenziert Assekurata zwischen Ausschließlichkeitsvertrieben und eigenständigen beziehungsweise unabhängigen Finanzvertrieben. 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.

## **Kontakt**

Russel Kemwa  
Pressesprecher  
Tel.: 0221 27221-38  
Fax: 0221 27221-77  
E-Mail: [kemwa@assekurata-solutions.de](mailto:kemwa@assekurata-solutions.de)  
Internet: [www.assekurata-solutions.de](http://www.assekurata-solutions.de)

Markus Kruse  
Geschäftsführung  
Tel.: 0221 27221-0  
Fax: 0221 27221-77  
E-Mail: [info@assekurata-solutions.de](mailto:info@assekurata-solutions.de)  
Internet: [www.assekurata-solutions.de](http://www.assekurata-solutions.de)

**Assekurata Solutions GmbH • Venloer Straße 301-303 • D-50823 Köln**

Geschäftsführer: Markus Kruse

Tel.: +49 221 27221-0 Fax: +49 221 27221-77

E-Mail: [presse@assekurata-solutions.de](mailto:presse@assekurata-solutions.de) Internet: [www.assekurata-solutions.de](http://www.assekurata-solutions.de)