Mut zur Veränderung

Nachhaltiger Vertriebserfolg ist nur durch Qualität zu erzielen

von Thorsten Hass, Inhaber der ASG AssecuranzService GmbH & Co. KG

Bei den Finanzdienstleistungsunternehmen trennt sich derzeit die Spreu vom Weizen. Es ist viel Bewegung und Veränderung am Markt zu spüren und man muss kein Hellseher sein, um zu prognostizieren, dass diese Konsolidierung weiter fortschreiten wird.

Was viele Finanzvertriebe jedoch vergessen, wenn über die Situation am Markt lamentiert wird: die Marktveränderungen ergeben sich nicht aus den (eigenen) vertrieblichen Erfordernissen oder einer geänderten Produktwelt.

Das Wichtigste hat sich verändert: unsere Kunden.

Unsere Kunden haben keine Lust „auf mal eben unterschreiben", sie wollen Full-Service, eine nachhaltige Beratung und nicht zuletzt Qualität: echte Beratung also und keinen reinen Produktverkauf.

Der Effekt dieser Entwicklung ist vorhersehbar – nur die Vertriebe, die unabhängig ihre Dienstleistung erbringen, Kunden binden können und großen Wert auf Beratungsqualität legen, haben eine reelle Chance auch in zehn Jahren als Unternehmen noch zu bestehen.

Die Finanzdienstleistungsbranche ist beim normalen Unternehmertum angekommen. Die Chefetagen von Vertrieben müssen sich der Frage stellen, wie es um die Zukunftsfähigkeit ihres Unternehmens bestellt ist. Auch ASG stand vor dieser Frage und hat Lösungsansätze entwickelt.

Thorsten Hass

Vielfalt und Qualität

Vielfalt und Qualität sind die Schlüssel zum Vertriebserfolg, das zeigt sich in der Dynamik mit der die ASG-Gruppe gewachsen ist. Unser ursprünglicher Geschäftsansatz „Servicedienstleister für freie Vertriebe" hat sich so in den letzten Jahren stetig weiter entwickelt.

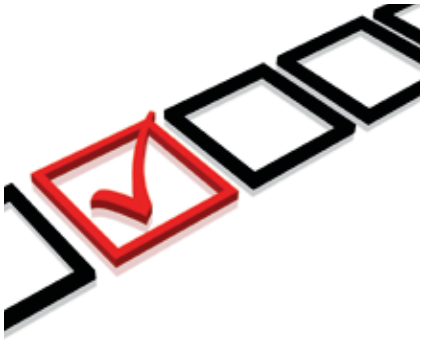
Neue Services und Dienstleistungen für unsere Netzwerkpartner sind genauso hinzu gekommen wie auch zwei Tochterunternehmen – die ASG Baufi und die ASG finanz. Wir sind uns sicher, dass dieser Ansatz langfristig erfolgreich sein wird.

ASG: umfassendes Angebot für Vertriebe

ASG-Vertriebspartner können auf ein umfassendes Angebot an Dienstleistungen und Services zurückgreifen. Das Besondere daran: nahezu alle Lösungen wurden gemeinsam mit unseren Vertriebspartnern entwickelt. So stellen wir sicher, dass unser Angebot vertriebsnah ist und bleibt. Großer Wert wird auch auf einen intelligenten Angebots-Mix gelegt. Die ASG-Vertriebspartnerbüros profitieren unter anderem von folgenden Leistungen:

- Zugriff auf das Produktauswahl von über 300 Produktpartnern,
- Kompetenzcenter zur Vertriebsunterstützung in den Bereich KV, LV, Sach, bAV,
- 14-tägige Abrechnung aller Provisionsarten inkl. Online-Controlling für Führungskräfte,
- eigenes Lead Management System,
- eigene Mandantenverwaltungssoftware,
- unterschiedliche Aus- und Weiterbildungsangebote,
- Einsteigerprogramme für Branchenfremde oder Vermittler ohne IHK-Prüfung,
- Unterstützung bei Marketingaktivitäten,
- hauseigenes Call Center,
- Recrutingunterstützung.

Nicht jeder Berater kann alles wissen oder sich um alles kümmern, daher stellen wir Spezialisten zu allen komplexen Produktbereichen zur Verfügung. Damit die Abwicklung von Schadensfällen



nicht zum Problem des Beraters wird, etablieren wir derzeit einen neuen Schadenservice.

ASG Baufi:
Spezialisten „on demand“

Vor zwei Jahren wurde die ASG-Gruppe erweitert und die ASG Baufi gegründet. Zwei Gründe waren hierfür maßgeblich, zum einen sollten die ASG-Vertriebspartner professionellen Support beim komplexen Immobilienfinanzierungsgeschäft erhalten; zum anderen sollten spezialisierte Baufinanzierungsberater auf optimale Cross-Selling-Möglichkeiten zugreifen können.

Dieses Modell der ASG Baufi erweist sich als sehr erfolgreich und hat auch in der Branche überzeugt. So zählen inzwischen ImmobilienScout24 und Zurich zu den direkten Kooperationspartnern des Unternehmens. Die Expansion der ASG Baufi geht weiter voran: vor einigen Wochen ist das erste Baufi Compentence Center in Hamburg erfolgreich gestartet. Weitere solcher Niederlassungen werden bundesweit folgen, um die ASG-Vertriebs- und Projektpartner auch personell vor Ort zu unterstützen.

Das Thema Beratungsqualität ist gerade bei Immobilienfinanzierungen besonders wichtig, daher gehört die ASG Baufi, gemeinsam mit anderen Branchenvertretern, zu den Gründungsmitgliedern des bvdif, dem Bundesverband der Immobilienfinanzierer e.V.

ASG finanz: Nachhaltiger Beratungsansatz

Mit der ASG finanz wird ein Vertriebskonzept mit nachhaltigem Beratungsansatz umgesetzt. Die Kundenbetreuung folgt einem festgelegten Kreislauf: nach der Aufnahme der Finanzanalyse für den Haushalt des Kunden werden die Ergebnisse in einem dreiteiligen Gutachten aufbereitet.

Im Gutachten wird die Ist-Situation betrachtet und Vorschläge zur Optimierung der bestehenden Finanz- und Versicherungsverträge gemacht. Die so erzielten Einsparpotenziale können sich sehen lassen: nicht selten sparen ASG finanz-Kunden etwa 1.000 Euro jährlich nach erfolgter Vertragsoptimierung.

Doch nicht nur die Kunden profitieren vom qualitativ hochwertigen Konzept, die Berater können auf umfangreiche Back-Office-Services zurückgreifen. Es wird an auslaufende Vertragstermine oder den jährlichen Servicetermin erinnert und die dafür notwendigen Unterlagen werden gleich mit bereitgestellt. Auch die Übertragung von Vertragsbeständen erfolgt automatisch über die Zentrale.

Ein wichtiger Aspekt des ASG finanz Konzeptes lässt auch am Äußeren ablesen – die Beratung findet nicht im Wohnzimmer statt, sondern wird in den Kanzleien vor Ort durchgeführt. Der Kunde sucht seinen Finanzfachmann auf – ein Bild, das auch für den Wandel der Finanzdienstleistungsbranche und ein neues Qualitätsverständnis steht.

Wollen Sie die ASG-Gruppe persönlich kennenlernen? Dann besuchen Sie einfach den nächsten Beraterinformationstag. Bitte kontaktieren Sie hierfür Dennis Bode (d.bode@asg24.de).

Weitere Informationen zur ASG-Gruppe finden Sie im Internet unter::
www.asg24.de
www.asg-baufi.de
www.asg-finanz.de

ASG Baufi | ASG | ASG finanz

Die ASG-Gruppe

ASG AssecuranzService GmbH & Co. KG
ASG Baufi GmbH & Co. KG
ASG finanz GmbH

Inhaber und Geschäftsführer:	Thorsten Hass und Walter Klein
Geschäftsführer Tochterunternehmen:	John Semler (ASG Baufi), Gregor Knapp (ASG finanz)
Provisionsvolumen 2009:	33,1 Millionen Euro
Vertriebspartner:	750 hauptberufliche Berater (260 Büros bundesweit)
Innendienst:	80 Mitarbeiter
Mandanten:	über 140.000 im Bestand
Verträge:	über 350.000 im Bestand
Produkte:	über 300 Produktpartner