

Interview Herr Rosemeyer, Vorstand der A.S.I. Wirtschaftsberatung AG

28.08.2008, 14:21 | Handel, Wirtschaft, Finanzen, Banken & Versicherungen

Pressemitteilung von: *A.S.I. Wirtschaftsberatung AG*

Presseagentur: *wanschka media GmbH*



Franz-Josef Rosemeyer, Vorstand der A.S.I. Wirtschaftsberatung AG

- Die A.S.I. Wirtschaftsberatung gibt es bereits seit 1969, was ist das Erfolgsrezept dieses Traditionsunternehmens?

Wir haben als Unternehmen in den letzten 40 Jahren sicher Höhen und Tiefen erlebt. Ein Grund dafür, dass wir nach wie vor erfolgreich am Markt agieren, ist sicher der seit der Unternehmensgründung bestehende Ansatz, sich auf Ärzte und Akademiker zu spezialisieren. Wenn wir uns auf die jüngere Geschichte konzentrieren, haben wir seit dem Beginn des

neuen Jahrtausends in einem sehr turbulenten Marktumfeld eine positive Mitarbeiterentwicklung und sehr erfreuliche Umsatz- und Ertragszahlen.

Was sich auch in unserem Assekurata-Rating zeigt. Obwohl wir in der Gothaer Holding angesiedelt sind, ist unsere Beratung unabhängig, unser konsequenter Fokus richtet sich auf die Zielgruppe, was benötigt der Kunde an privater Finanzdienstleistung. Hier haben wir alle Produkte im Angebot, wir sind als bodenständiges und seriöses Unternehmen bekannt.

- Herr Rosemeyer, Sie sind seit 2002 Vorstand der A.S.I. und kamen aus den eigenen Reihen. Wie verlief Ihr bisheriger Berufsweg?

Bereits als Hochschulabgänger fing ich als Neukundenberater für Mediziner bei A.S.I. an. Wie für viele unserer heutigen Bewerber war dieser Berufsweg für mich absolutes Neuland und ich war mir nicht sicher, ob ich im direkten Vertrieb erfolgreich sein könnte. Der Neukundengewinnungsmarkt ist zeitlich begrenzt und daher sehr eng zu begleiten. In mir erwuchs schnell sportlicher Ehrgeiz und daraus Erfolg.

Mit der Zeit wurden mir seitens der damaligen Geschäftsführung andere Vertriebsaufgaben gestellt, die ich gerne übernahm. Im nächsten Schritt wurde ich Geschäftsstellenleiter Münster und hatte nun die Führungsaufgabe über 10 Mitarbeiter auszufüllen.

In der Folgezeit war ich als Regionalleiter eigentlich immer da, wo es besonders viel zu tun gab. Auch in den neuen Bundesländern, hier konnte ich ganz nebenbei deren Entwicklung miterleben. 1998 erhielt ich die Berufung als Vertriebsdirektor und im Jahr 2002 zum Vorstand.

- Wie würden Sie Ihre Stärken als Führungspersönlichkeit beschreiben?

Ich habe lange Jahre als A.S.I.-Berater erfolgreich gearbeitet. Daraus resultiert eine hohe Akzeptanz der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, weil ich die Problemstellungen in der Beratung aus eigener Erfahrung kenne. Wichtig im Umgang mit allen Mitarbeitern des Unternehmens sind mir die Transparenz von Entscheidungen, Glaubwürdigkeit und Verlässlichkeit der Aussagen und die Bereitschaft zuzuhören und konstruktive Kritik entgegenzunehmen.

- Kunden sind für die A.S.I. Mandanten, wie kommt es zu dieser Wortwahl?

Dies ist ein geschichtlich geprägter Begriff. Wir sehen uns als „Anwalt“ unserer Mandanten. Wir unterstützen z. B. beim Praxisaufbau als 1. Ansprechpartner mit unserem ganzen Know-how genau so, wie der Rechtsanwalt und der Steuerberater.

- Die Finanzdienstleistung leidet teilweise unter einem schlechten Image, was sind Ihre Argumente für eine hochwertige Beratung?

Man muss sich fragen, wie dieses Image entstehen konnte. Sowohl in den angelsächsischen Ländern als auch in den meisten anderen europäischen Staaten ist der Finanzberater ein sehr angesehener Beruf. Bei uns haben mangelnde Qualifikation und Anreizsysteme für das schnelle Geld diesen Imageverlust hervorgerufen. Die Lebens- und Finanzplanung eines Menschen über viele Jahre mit Finanzdienstleistungen und hochwertigsten Finanzinstrumenten zu begleiten ist sehr anspruchsvoll und hochanständig. Ein so hoch komplexer Bereich kann nur von bestausgebildeten Beratern abgedeckt sein. Das ist das was wir wollen und dafür arbeiten wir aktiv.

- Sie punkten mit Kompetenz und Qualität, was unterscheidet den Wirtschaftsberater von einem Finanzdienstleister?

Der Finanzdienstleister hat zumeist nur ein sehr begrenztes Portfolio im Angebot und er kümmert sich nicht um das Große Ganze. So kommt es zu Parallelberatungen, die die eigentlichen Bedürfnisse nicht berücksichtigen. Der Wirtschaftsberater bietet die ganzheitliche Beratung im Hinblick auf die Sicherung der wirtschaftlichen Existenz und die Erreichung finanzieller Zielsetzungen auf exakt geplante Zeitpunkte.

- Sie bieten den Mandanten lebensbegleitende Betreuung, was stelle ich mir darunter vor?

Die finanziellen Zielsetzungen der Mandanten ändern sich. Nach dem Studium steht als Erstes die Absicherung der

beruflichen Existenz im Vordergrund. Hier geht es vor allem um die Beratung bezüglich der benötigten Versicherungen. Bereits kurze Zeit danach können Familie, Hausbau oder Existenzgründung Themen in der Beratung sein. Es gibt immer Änderungen in der Lebensplanung, mal mehr Geld, mal weniger Geld, ein Erbe etc. Hier sind unsere Berater die dauerhaften Begleiter durch die verschiedensten Lebenssituationen. Bis hin zum Verkauf der Praxis und darüber hinaus.

- Honorarberatung ist bei A.S.I. bereits seit langer Zeit ein Thema, welche Geschäftsfelder bieten Sie hier an?

Die Existenzgründung in der Medizin / Zahnmedizin, Immobilienberatung, Financial Planning und Praxisabgabe sind als die wichtigsten Bereiche zu nennen. Wir besitzen in diesen Themenfeldern hochspezifisches Know-how. Wir führen teilweise für Banken EDV-gestützte Niederlassungsberechnungen durch. Wir haben die betriebswirtschaftliche Kompetenz und die Rechenleistung, die wir dabei in Ansatz bringen.

Oder das Financial Planning, dabei geht es darum effizient und zielgerichtet, persönliche finanzielle Lebensziele auf den genauen Zeitpunkt hin zu planen und umzusetzen. Wir haben eine strikte Trennung zwischen Know-how- und Produktvermittlung.

- Ein großes Anliegen ist Ihnen die Betreuung von Berufsanfängern, hier können Seminare bezüglich Bewerbung und Berufsbeginn belegt werden, welche Assets erhalten die Teilnehmer?

Wir wollen Berufsanfänger dabei unterstützen Fuß zu fassen und keine Fehlentscheidungen während der ersten Karriereschritte zu machen. Unsere Berater haben den Weitblick über die Erfordernisse notwendiger Absicherungen und die Gestaltungsmöglichkeiten des beruflichen Werdegangs.

- Das klingt alles sehr komplex. Somit beinhaltet Ihr Beratungskonzept den Berufseinstieg, die Begleitung des Lebensweges und wenn ich es richtig verstanden habe das Berufsende?

Nein, dies ist nur zum Teil richtig. Unser Beratungskonzept muss und geht über das Berufsende hinaus. Wirtschaftliche Fragestellungen sind nach Beendigung des Berufslebens ebenso spannend wie zum Berufsstart. Themen sind zum Beispiel die Lebensstandardabsicherung und Kapitalanlage im Ruhestand sowie das Generationenthema Verschenken und Vererben. Auch für diese Fragestellungen sind wir die kompetenten Gesprächspartner. Wir nennen es Lebenszykluskonzept.

Unsere Berater wachsen fachlich und hinsichtlich der Lebenserfahrung mit unseren Mandanten mit. So finden Beratungsgespräche auf Augenhöhe statt. Fast alle unsere Berater sind im Übrigen selbst Akademiker.

- Ihr Unternehmen arbeitet mit ca. 150 Produktpartnern zusammen, welche Rolle spielt der Berater bei dieser Fülle von Möglichkeiten?

Wir sind Makler und deshalb verpflichtet, den Markt zu beobachten und informiert zu sein. Produkte und Produktvarianten werden teilweise über unseren Input weiterentwickelt. Die eigentliche Produktauswahl erfolgt über Fachleute bei uns im Haus. Die Berater sind für die Produktauswahl für die Kunden zuständig und können jederzeit auf das Fachwissen der Spezialisten zurückgreifen. Der Produktservicebereich bietet Alternativen für die verschiedenen Lebensabschnitte. Die Kriterien sind vorgegeben.

- Herr Rosemeyer, abschließend die Frage: Was ist Ihre persönliche Empfehlung im Umgang mit der kommenden Abgeltungssteuer?

Nur keine Panik! Es wird so getan, als wäre die Abgeltungssteuer eine Krake, die uns die Haare vom Kopf frisst. Es gibt durchaus Anleger, die von der Abgeltungssteuer profitieren. Nicht die steuerliche Motivation, sondern die Grundkonzeption der individuellen Anlagepolitik muss im Vordergrund stehen. Dabei sind allerdings derzeit die sehr volatilen Märkte zu bedenken. Hier hilft nur eine Zielanalyse und für diese empfehle ich ein Gespräch mit einem unserer Wirtschaftsberater, das allerdings noch in diesem Jahr, um mögliche Nachteile, die sich aus den gesetzlichen Änderungen ergeben können, zu vermeiden.

- Herr Rosemeyer vielen Dank für das Gespräch

Portrait

- Anders sein durch Ideen -

A.S.I. ist eine Wirtschaftsberatung für gehobene Privatkunden. Ziel ist es, die finanzielle Sicherheit und Leistungsfähigkeit unserer Mandanten langfristig zu stärken.

Unsere Mandanten zeichnen sich durch ein hohes Bildungsniveau, gute Einkommensperspektiven und die Forderung an eine lebensbegleitende und vertrauensvolle Wirtschaftsberatung aus.

Diesem Anspruch werden wir durch die Ganzheitlichkeit und Unabhängigkeit unserer Beratung, das Überprüfen und sinnvolle Erweitern der Beratungsthemen und Produktfelder, die Betrachtung der individuellen beruflichen und wirtschaftlichen Situation unserer Mandanten, die kontinuierliche Aus- und Weiterbildung aller Mitarbeiter gerecht.

Dieses absolute Engagement für unsere Mandanten prägt den marktführenden Qualitätsstandard.

Ausgangspunkt einer A.S.I. Wirtschaftsberatung ist die Analyse der beruflichen und wirtschaftlichen Situation sowie bereits getroffener Entscheidungen des Mandanten.

Auf der Grundlage seiner beruflichen und wirtschaftlichen Ziele entwickeln wir ein individuelles Finanzkonzept.

Wir verschaffen einen Marktüberblick und vermitteln aus einem breiten Sortiment maßgeschneiderte Finanzprodukte. Unter lebenslanger Begleitung verstehen wir die kontinuierliche Überprüfung und Anpassung des gemeinsam erarbeiteten Konzeptes.

Diese Kombination aus tiefem, führenden Fachwissen, sozialer Kompetenz und persönlicher Integrität sowie Kreativität sichert den wirtschaftlichen Erfolg unserer Mandanten, Berater und A.S.I.

Die Entwicklung des Trainings und die Kontrolle von Qualitätsstandards für die A.S.I. Wirtschaftsberatung haben wir zum zentralen Führungsthema erhoben. Wir haben den Willen, immer Qualitätsführer zu sein. Deshalb setzen wir hohe qualitative und quantitative Vorgaben.

Ein Ziel ist es, unsere Berater zu Financial Consultants auszubilden. Damit schaffen wir die Grundlage für eine internationale Zertifizierung unserer Beratungsqualität. Unsere Mitarbeiter in der Zentrale werden spezialisierte "Berater hinter den Beratern". Qualifizierte Weiterbildung für unsere Sekretärinnen und Sachbearbeiterinnen in den Geschäftsstellen ist für uns selbstverständlich und für den Erfolg unseres Unternehmens unverzichtbar.

A.S.I. ist ein "home for talents". Wir schaffen Freiräume für Unternehmerpersönlichkeiten.

Unser Arbeitsklima ist gekennzeichnet durch eine hohe Identifikation mit A.S.I., Teamgeist, Eigeninitiative und eine offene Kommunikation.

News-ID: 237742 • Views: 3458 (Stand: 30.07.2026)

Link zur Pressemitteilung:

<https://www.openpr.de/news/237742/Interview-Herr-Rosemeyer-Vorstand-der-A-S-I-Wirtschaftsberatung-AG.html>