

Interview

Adelheid Marscheider, selbstständige Versicherungsmaklerin

Barbara Schick, Mitglied des Vorstands Konzern VKB

Frau Marscheider, Sie sind selbstständige Maklerin und Mitbegründerin des Frauennetzwerks im Verbund deutscher Versicherungsmakler. Was hat Sie dazu bewogen?

Marscheider: Es ist mir wichtig, Frauen zu motivieren und persönlich ein Beispiel zu geben. Der Vertrieb ist ein Berufsfeld, in dem Frauen sehr gute Erfolgs- und Karrierechancen haben. Aber leider sind wir dort unterrepräsentiert, obwohl gerade hier die Flexibilität, die sich Frauen in ihrem Beruf wünschen, selbstgesteuert möglich ist. Das Netzwerk bietet den Austausch mit erfahrenen Kolleginnen, soll den Blick für Chancen öffnen und auch coachen. Ich erlebe es beispielsweise immer wieder, dass Frauen das Zeitmanagement, das sie im privaten ganz selbstverständlich tagtäglich unter Beweis stellen, erst im Laufe der Zeit auch im Beruf anwenden. Auch das Netzwerken als Grundlage des vertrieblichen Erfolges selbst müssen viele Frauen erst lernen und wir möchten dazu aktiv ermutigen.

Junge Bewerber nehmen die Versicherungsbranche nicht immer als potenziellen Arbeitgeber wahr. Warum sollten sich gerade Frauen dafür interessieren?

Marscheider: Im Vertrieb bin ich eigenständig und kann meinen Erfolg und mein Einkommen selbst beeinflussen. Die Versicherungsgesellschaften könnten noch etwas mehr an den Entgeltmodellen tun, um zusätzlich finanzielle Sicherheit zu geben. Denn die ist insbesondere leistungsbereiten Frauen in der Startphase ihrer Karriere durchaus wichtig.

Schick: Junge Frauen suchen heute einerseits Sicherheit, möchten aber auch selbstbestimmt arbeiten. Im Vertrieb ist die Sicherheit eines leistungsstarken Versicherers mit der Selbstständigkeit des Vermittlers verbunden. Versicherer bieten jungen Menschen spannende, abwechslungsreiche Aufgabenfelder und persönliche Chancen. Speziell Vertriebspartner können sich, vor allem im digitalen Zeitalter, mit ihrer Beratungsleistung als lebensbegleitender Partner ihres Kunden positionieren. Frauen sind nachweislich affin zu den neuen Medien und können sich unter Nutzung der digitalen Möglichkeiten schnell kompetent zeigen. Aus dem Kontakt mit dem Kunden generieren sich zudem direkte Erfolgserlebnisse, wenn z.B. eine für den Kunden passgenaue Lösung abgeschlossen wird.

Die Versicherungskammer Bayern ist im Markt für hochwertige Vertriebspartnerbetreuung, gute Produkte und anreizkompatible Provisionssysteme bekannt. Unsere Vermittler bekommen neben einer nachhaltigen Qualifizierung und Zertifizierung auch moderne technische Lösungen für den Kundenkontakt an die Hand, beispielsweise die Onlineberatung.

Frau Schick, als Mitglied im Konzernvorstand der VKB haben Sie es an die Spitze geschafft. Was raten Sie jungen Frauen am Beginn ihrer Laufbahn?

Schick: Ganz einfach: Präsenz im Unternehmen wie in beruflichen Netzwerken zeigen. Wer qualifiziert ist, Einsatz zeigt, sich auf eine Aufgabe einlassen kann, hat – egal ob Frau oder Mann – beste Voraussetzungen. Es kursieren immer noch auffallend viele Klischees und Vorurteile in den Köpfen, von denen sich junge Frauen freimachen sollten und stattdessen einfach an die Dinge herangehen und sich etwas zutrauen sollten. Dazu gehört auch, Familienphase und Karriere miteinander zu planen anstatt sie als Widerspruch zu sehen. Das geht beispielsweise im Vertrieb sehr gut. Und ich

rate jungen Frauen, auf sich aufmerksam zu machen, selbständig Aufgaben zu erkennen und freiwillig zu übernehmen, statt darauf zu warten, dass sie Aufgaben übertragen bekommen.

Stichwort Klischee: Sind Frauen nicht viel zu sensibel für eine stringente Karriere?

Schick: Im Gegenteil, im Vertrieb geht es zunächst darum den Kunden und seine Lebenssituation zu verstehen, sich in ihn hinein zu versetzen und dann die für ihn passende Lösung anzubieten. Da punkten unsere Damen messbar...

Marscheider: Ja, Frauen sind konstruktiver und verfügen oftmals über eine stark ausgeprägte soziale Kompetenz, die im Vertrieb unerlässlich ist, denn diese öffnet immer auch die Türen zur privaten Seite des potentiellen Kunden. Das stärkt die Kundenbindung. Auch fachlich sind Frauen oft fitter, ich kann nur appellieren, sich zu trauen und Verantwortung anzunehmen, übrigens auch im Firmenkundengeschäft. Denn mit Kompetenz, Selbstbewusstsein und dem richtigen Netzwerk lassen sich auch dort die Kunden gewinnen.

Erfolg im Vertrieb kommt neben dem Verständnis für den Kunden auch aus Fleiß. Wie lässt sich das Arbeitspensum mit dem Privatleben in Einklang bringen?

Marscheider: Als selbstständige Maklerin und Inhaberin investiere ich natürlich sehr viel. Insbesondere die Aufbaujahre hätte ich ohne Unterstützung meines Umfeldes nicht so ohne weiteres schaffen können. Als Mitarbeiterin im Vertrieb bin ich flexibel und selbstgesteuert, meine Arbeitszeit ist nicht zwingend an feste Bürozeiten gebunden. Klar ist aber auch, dass die berühmte Extrameile gegangen werden muss, wenn ich beruflich vorankommen möchte. Es heißt ganz klar, Eigeninitiative zu zeigen. Beispielsweise wird es nicht funktionieren, jahrelang Pause zu machen und dann zu erwarten, dass alle Türen offen stehen. Initiative heißt auch, nach einer kurzen Elternzeit schnell wieder in den Job zurück zu kehren.

Schick: Die Versicherungskammer Bayern schafft beste Bedingungen, damit jeder Mitarbeiter entsprechend seiner Fähigkeiten im Innendienst und im Außendienst vorankommen kann. Ich hatte nie das Gefühl, dass Frauen im Wettbewerb benachteiligt sind. Unsere Unternehmenskultur ist offen, jeder bekommt seine Chance. Immerhin ist bei uns ein Drittel der Abteilungsleiter weiblich, nur leider noch nicht im Vertrieb. Frauen sollten keine Angst vor Veränderungen und dem Unbekannten haben.