

Beste Beratung für optimale Absicherung

Der Frauenanteil in deutschen Maklerunternehmen ist noch nicht sehr groß – er beträgt lediglich 17 Prozent. Frauen in Führungspositionen, gleich ob bei Versicherern, im Vertrieb oder in den Vermittlerbüros, sind generell Mangelware. Alexandra Kallmeier ist Geschäftsführerin bei der Morgenroth Versicherungsmakler GmbH und verantwortet dort die Bereiche Gewerbe- und Sachgeschäfte. Zusätzlich engagiert sich die aktive und junge Unternehmerin im Frauen-Netzwerk des VDVM.

☞ **Frau Kallmeier, zu Ihrem persönlichen Aufgabengebiet zählen die Bereiche Gewerbe- und Sachgeschäft. Wie gestaltet sich Ihre Kundenstruktur in diesem anspruchsvollen Umfeld?**

Unsere Kundenstruktur ist sehr breit gefächert. Wir betreuen Einzelunternehmer und Großbetriebe, vom Autohändler bis zum Zahnarzt. Studenten, Restaurants, Bauunternehmen, wie auch Existenzgründer! Es gibt in unserem Unternehmen hier keinerlei Einschränkungen.

☞ **Die Absicherung gewerblicher Risiken ist ein immer komplexer werdendes Thema. Was schätzen Ihre Kunden an Ihrem Unternehmen bzw. Ihrer Beratung?**

Ich denke, es ist wohl die umfangreiche und unabhängige Beratung und Hilfestellung. Unser Hauptaugenmerk gilt der optimalen Absicherung unseres Kunden. Dabei ist es uns sehr wichtig, nie den Eindruck zu vermitteln, unbedingt etwas „verkaufen“ zu wollen. Der Service- und Beratungsgedanke steht bei uns an erster Stelle.





➤ Die Zeit, die für umfassende Kundenberatung angesetzt wird, gestaltet sich immer umfangreicher. Die Vergütungsmodelle dafür werden intensiv diskutiert. Was wäre Ihrer Meinung nach ein für alle Beteiligten vertretbares Modell?

Damit sprechen Sie aufgrund der Entwicklung in der Branche und auf europäischer Ebene wohl ein ganz heißes Thema an. Ich persönlich denke, dass Kunden im Gewerbebereich den Service eines Maklers durchaus zu schätzen wissen, und zum Teil kein Problem mit einer Beitrags-, Umsatz- oder auch zeitabhängigen Vergütung hätten. Generell würden aber, bei einem Wegfall der gängigen Provisionsmodelle, wohl zumindest kurzfristig viele vor allem Privatkunden einen anderen Weg suchen und auch gehen.

Man stelle sich einfach vor, ein Autohändler müsste bei einem PKW-Verkauf seinen Einkaufspreis mit auf die Rechnung drucken. Auch hier würden wohl viele Kunden z. B. erst einmal im Internet vergleichen. Allerdings soll bzw. muss in unserer Branche die fachmännische Beratung der entscheidende Faktor sein. Deshalb gehe ich davon aus, dass sich nach vielleicht auch schwierigen Durst- bzw. Übergangsphasen die Spreu vom Weizen trennen wird.

➤ Frau Kallmeier, Sie sind einerseits Mitglied der Geschäftsleitung in einem Maklerbüro und engagieren sich auch zusätzlich im Frauennetzwerk des VDVM. Wie gelingt es Ihnen, der Vielfalt der Aufgaben gerecht zu werden und dies mit den Anforderungen der Familie in Einklang zu bringen?

Klar gibt es Situationen, in denen „Frau“ sich mehr Zeit für die Familie wünscht, aber ich bin sicher, dass es bei männlichen Führungskräften auch Momente gibt, in denen „Mann“ lieber mit dem Sohn auf dem Fußballplatz oder beim Zelten wäre. Letztendlich ist es egal, ob Frau oder Mann, der entscheidende Faktor ist doch, dass es in der Familie stimmt.

Wenn der Partner mitzieht, die Kommunikation und das Miteinander nicht auf der Strecke bleiben und Dinge wie Neid oder unnötige Gewissensbisse (meist) kein Thema sind, können sowohl betrieblich als auch familiär Berge versetzt werden ...

➤ Frauen verfügen häufig über beste Voraussetzungen für verantwortungsvolle Aufgaben bzw. Führungsaufgaben. Im Vertrieb in der deutschen Versicherungswirtschaft sind sie jedoch eher selten zu finden. Woran liegt das Ihrer Meinung nach?

Sicher sind hier einerseits die klassischen Klischees verantwortlich: Eine Frau ist Mutter und kann oder will nicht in Vollzeit arbeiten oder aber es besteht ein Kinderwunsch in der näheren Zukunft. Ein wichtiger Faktor ist jedoch, dass sich hier das Anforderungsprofil deutlich geändert hat.

Während früher noch der klassische Außendienstler gesucht wurde, der sich auch durch relativ harte Abfahrten nicht aus dem Konzept bringen ließ, geschweige denn dies allzu persönlich nehmen durfte und das vertriebsorientierte Arbeiten seine Hochzeit erlebte, gewinnen heute persönliche Beratung und Service immer mehr an Bedeutung. Weg vom Produktverkauf, hin zur kompetenten Beratung.



Alexandra Kallmeier, Geschäftsführerin

Morgenroth Versicherungsmakler GmbH

Seebachstraße 49, 96103 Hallstadt, Telefon: +49 951 93560-0

Telefax: +49 951 93560-50, info@morgenroth24.de

Dies sind unter anderem die Gründe dafür, dass die Tendenz zu Frauen in unserer Branche stetig steigt und auch weiter steigen wird.

➤ Wird sich in den nächsten Jahren eine signifikante Veränderung ergeben?

Das hängt wohl auch stark davon ab, inwieweit sich die Politik hier regulierend einmischen wird. Sollte die Frauenquote kommen, wäre das wohl schon eine drastische Veränderung. Aber unabhängig davon, werden künftig sicher mehr Frauen in Führungspositionen zu sehen sein als heute. Prozentual aber wohl den männlichen Vertretern untergeordnet. Schließlich darf man nicht vergessen, dass es nach wie vor viele Frauen gibt, die das „normale“ Familienleben und das Mutterdasein in Vollzeit einer beruflichen Karriere vorziehen. Und das ist dann sicher auch gut so!

➤ Welche Rolle sollte das Netzwerk des VDVM einnehmen?

Ich denke, das VDVM-Frauen-Netzwerk sollte u. a. sowohl Frauen, aber unbedingt auch Führungskräften Möglichkeiten aufzeigen: einerseits, wie Frauen, die gerne den „Karriereweg“ einschlagen möchten, auf sich aufmerksam machen können, und andererseits, wie Firmen eben genau diese Frauen finden können.

Durch unsere erste Veranstaltung in Nürnberg konnten wir, wie auch viele Teilnehmerinnen, erkennen, dass durch den Austausch und lebendige Diskussionen neue Energien für den weiteren Berufsweg freigesetzt werden.

➤ Vielen Dank für das Gespräch.