

## Versicherungsfachleute

### „Das Image ist nicht das beste.“

Von Karin Leppin

The logo for 'Frankfurter Allgemeine Hochschulanzeiger' is located in the top right corner. It features the text 'Frankfurter Allgemeine' in a smaller, black, serif font above the word 'hochschulanzeiger' in a larger, bold, blue, sans-serif font.

**Versicherungsvertreter? Ein Schreckbild für viele Hochschulabsolventen. Dabei bietet der Job viel mehr als Klinkenputzen: Jeden Tag neue Begegnungen und interessante Einblicke, steile Karrierechancen - und in die Selbständigkeit wechseln kann man auch.**

Sein Berufseinstieg nach dem Jurastudium hätte rasanter kaum sein können: Ausbildung zum Versicherungsfachmann, Außendienst, Mitarbeit bei einem Vorstandsprojekt und Arbeit in einer Niederlassung: Die vergangenen 19 Monate waren turbulent, aufregend und lehrreich", berichtet Erik Oldenburg. Seit nicht einmal zwei Jahren ist er Direktionsassistent bei der Hamburg-Mannheimer Versicherung. Hinter ihm liegt ein Traineeprogramm im Schnelldurchlauf. Vom Uniabsolventen ist der heute 30jährige zu einem Vertriebs- und Versicherungsprofi geworden. Er bereitet Schulungen für Außendienstler, Führungskräfte tagungen und Präsentationen vor. Dazu kommen die klassischen Aufgaben in der Vertriebssteuerung: Budgetplanung, Controlling und das Umsetzen von Konzepten aus der Produktentwicklung und dem Marketing. Eine Aufgabe, die täglich Neues bringt. Das und die attraktiven Gehälter seien der größte Pluspunkt in seinem Beruf, findet Oldenburg. Ich habe in den klassischen Juristenberufen zu wenig Entwicklungspotential gesehen. Ein Schreibtischjob würde mich ohnehin nicht befriedigen", sagt er.

Von Praxisschock kann für den Juristen keine Rede sein: Schon sein Vater und Großvater arbeiteten im Vertrieb und auch an die ersten Gespräche im Außendienst erinnert er sich gerne zurück: Im Firmenkundengeschäft habe ich Geschäftsführer und Inhaber kleiner und mittlerer Unternehmen beraten. Das waren von Beginn an Gespräche auf gleicher Augenhöhe. Oft ergaben sich interessante Unterhaltungen und Einblicke in das Wirtschaftsleben." Und so ist er auch jetzt noch oft und gern in seinem Außendienstbereich im Saarland unterwegs und betreut seine" Kunden. Auf Mobilität, Kommunikationsfähigkeit, Flexibilität, gute Selbstorganisation und unternehmerisches Denken komme es im Vertrieb an, faßt Oldenburg zusammen. Fähigkeiten, die nicht nur im Außendienst geschätzt werden. Auf diese Hinweise achtet auch Nils Ebsen, der bei der Allianz Leben für das Vertriebstraineeprogramm verantwortlich ist. Vor allem solche Bewerber haben Chancen im Auswahlverfahren, die schon einmal Verantwortung getragen haben: beruflich oder in Vereinen und Studentenorganisationen, erklärt er. Freilich seien auch die Noten entscheidend: Nur Absolventen, die zu den besten 15 Prozent ihres Jahrgangs gehören, seien angesprochen. Dafür wird den High Potentials eine Vorbereitung auf Führungsaufgaben im Unternehmen von der Pike auf geboten. Zunächst werden die BWLer, Volkswirte und Juristen zu Versicherungsfachmännern ausgebildet und qualifizieren sich im Personenversicherungsbereich. Als frischgebackene Experten übernehmen sie einen eigenen

Vertreterbereich und arbeiten direkt mit den Versicherten. Der Umgang mit den Kunden ist eine gute Schule für die Kommunikationsfähigkeit und Zielorientierung. Man bekommt laufend eine Rückmeldung vom Gegenüber", beschreibt Ebsen. Ist die Verkaufsfähigkeit trainiert, folgen andere Stationen, bei denen sukzessive die Verantwortung erhöht wird. Schließlich entscheiden wir gemeinsam mit dem Mitarbeiter, in welche Richtung er sich weiterentwickelt, ob er Führungsaufgaben übernehmen will oder sich als Spezialist im Innendienst besser aufgehoben fühlt." Der Erfolg des Programms bestätigt die Organisatoren bei der Allianz: Mehr als zwei Drittel der früheren Trainees aus der sogenannten Reisegruppe" bekleiden heute Führungspositionen im Außen- und Innendienst der Allianz Gruppe. Stärker vertriebsorientiert ist ein Einstieg bei der Allianz im Bereich Sachversicherungen, so Christian Sperling, Referent im Vertriebsressort der Hauptverwaltung in München. Gezielt werden Hochschulabsolventen auf die Vertriebsorganisation in den Zweigniederlassungen und Geschäftsstellen vorbereitet, deren Leitung sie später übernehmen können. Bei den regionalen Vertretungen werden diese Stellen direkt ausgeschrieben. Auch bei der Victoria Versicherung gibt es ein eigenes Vertriebsstraineeprogramm, erklärt Michael Schöber aus dem Bereich Personalmarketing der Victoria Versicherungen. Mit unserem Vertriebsstraineeprogramm sprechen wir gezielt Hochschulabsolventen für eine spätere Tätigkeit als Führungskraft im Außendienst an", so Schöber. In drei unterschiedlichen Ausbildungsstationen lernen die Hochschulabsolventen das Handwerk und die Kundenbetreuung bei Agenturpartnern kennen, arbeiten als Spezialisten für Sachversicherungen in der Firmenkundenbetreuung und in den letzten acht Monaten werden sie als rechte Hand eines Bezirksdirektors eingesetzt, um dort Führungserfahrung zu sammeln und die Außendienststeuerung zu unterstützen. Neben den Betriebswirten bewerben sich bei der Victoria auch Juristen und Psychologen. Sogar ein Theologe hat den Einstieg geschafft, erzählt Schöber. Wichtiger als Fach- und Branchenkenntnisse, die sich die Berufsanfänger in der Ausbildung ohnehin aneignen, sind persönliche Voraussetzungen: Kommunikationsfähigkeit, Spaß am Umgang mit Menschen und möglichst erste Erfahrungen im Kundenkontakt, zählt Schöber auf. Mobilität und Flexibilität spielen ebenfalls eine wichtige Rolle. Nach einem mehrstufigen Auswahlverfahren werden fünf bis sechs Teilnehmer pro Jahr eingestellt. Viele sind nach den ersten praktischen Erfahrungen im Außendienst positiv überrascht", sagt er. Es locken nicht nur interessante Aufgaben und eine gute Bezahlung, sondern auch Aufstiegsmöglichkeiten und eine flexible, abwechslungsreiche Tätigkeit. Es gibt kaum einen Beruf, in dem Selbst- und Fremdbild so weit auseinanderklaffen, wie bei Mitarbeitern im Versicherungsaußendienst", berichtet Jörg Freiesleben, Abteilungsleiter Außendienstausbildung und Personalmarketing bei der Hamburg-Mannheimer Versicherung. Das Image des Versicherungsververtreters ist nicht das beste. Doch eine fundierte Ausbildung und gute Fachkenntnisse schaffen das notwendige Vertrauen bei den Kunden und damit wächst auch die Freude an der Arbeit. Eine Karriere bei Versicherungen führt einfach über den Außendienst. Im Innendienst ist der Personalbedarf begrenzt", sagt Freiesleben. Dagegen wachse die Nachfrage nach Fachleuten für betriebliche Altersvorsorge oder ähnlich komplexe Versicherungsdienstleistungen. Das ist ein Wachstumsbereich, in den es sich einzusteigen lohnt", betont er. Die Hamburg-Mannheimer bietet geeigneten Kandidaten neben dem Traineeprogramm auch die Chance zum Direkteinstieg. Einsteiger

haben je nach Fähigkeiten verschiedene Entwicklungsmöglichkeiten: Aufgaben in der Vertriebsorganisation, freiberufliche Arbeit als Financial Planning Consultants, Führungskräfte im Vertrieb oder Spezialisten für bestimmte Versicherungstypen. Oft komme es vor, daß Mitarbeiter von der Arbeit und der Flexibilität und den Verdienstmöglichkeiten im Außendienst so begeistert sind, daß sie dort bleiben wollen. Außerdem besteht die Chance, sich auf sehr vernünftige Weise selbständig zu machen - auch das unterstützen wir", so Freiesleben. Für all diese Karriereoptionen führt der Weg zunächst direkt zum Kunden. Und das kann sehr persönlich sein. Sensibilität und Kommunikationsstärke sind gefragt: Man hat mit Menschen in allen Lebenslagen zu tun - von der Geburt bis zum Todesfall, vom Wasserschaden bis zur Gehaltserhöhung. Gerade das macht die Aufgabe so interessant und herausfordernd." Eine hohe Eigenmotivation und Bildungsbereitschaft setzt er bei den Mitarbeitern voraus: Es gibt immer wieder neue gesetzliche Regelungen, die in die Arbeit einfließen. Aber Leistungsbereitschaft wird belohnt: Kaum ein Einstieg führt zu einer steileren Karriere als der im Vertrieb. Martin Wallbröhl war schon Versicherungskaufmann und hat Versicherungswesen an der FH in Köln studiert, bevor er vor drei Jahren als Vertriebsstrainee bei der Victoria Versicherung begann. So konnte er sich die Ausbildung zum Versicherungsfachmann sparen und direkt loslegen. In den ersten zehn Monaten seiner Zeit als Trainee betreute er Kunden im Außendienst. Am Anfang hat mich ein Kollege begleitet, der den fachlichen Background hatte, später hatte ich meine eigenen Aufgaben." Als Angestellter im Vertrieb betreut er inzwischen von der Bezirksdirektion in Bonn aus Versicherungsagenturen, schult die Mitarbeiter und ist für deren Motivation und Betreuung zuständig. Um nichts in der Welt würde er seinen Vertriebsjob mit einer Stelle im Innendienst tauschen, sagt Wallbröhl: Das wäre nichts für mich. Wir Außendienstler sind ein ganz anderer Schlag Mensch."

[karriere.victoria.de](http://karriere.victoria.de)

[www.hamburg-mannheimer.de](http://www.hamburg-mannheimer.de)

[perspektiven.allianz.de](http://perspektiven.allianz.de)