



Frauen auf dem Vormarsch (Teil 1) (1/5)

Der Versicherungsmakler | Seite 12, 13, 14, 15, 16 | 10. Dezember 2018
 Auflage: 8.000 | Reichweite: 23.200

EFM

FRAUEN AUF DEM VORMARSCH

In vielen Bereichen haben es Frauen nicht leicht und müssen einige gesellschaftspolitische Hürden überwinden, um zum Beispiel Karriere und Kind in Einklang bringen zu können. Auch im Bereich der Lohnunterschiede sind wir noch weit von einer Gleichstellung entfernt.

Der Lohnunterschied zwischen Frauen und Männer in der Privatwirtschaft ist in den vergangenen Jahren zwar zurückgegangen, liegt aber immer noch bei 20,1 Prozent. Der europäische Durchschnitt liegt bei 16,2 Prozent. Auch die Erwerbstätigkeit hat sich positiv in den letzten Jahren verändert, so lag die Erwerbstätigkeit der 15- bis 64-jährigen Frauen im Jahre 2006 noch bei 62,2 Prozent, 2016 waren es bereits 67,7 Prozent. Leider ist die Steigerung nicht bei Vollzeitbeschäftigungen zu finden, sondern bei Teilzeitjobs. Als Gründe für die Teilzeitbeschäftigungen waren bei fast 40 Prozent der Frauen die unzureichenden Betreuungsmöglichkeiten für Kinder oder pflegebedürftige Angehörige. In Summe führen die niedrigeren Erwerbseinkommen und Versicherungsver-

läufe auch zu niedrigeren Pensionen und sozialen Risiken. 2016 waren 20 Prozent der alleinlebenden Pensionistinnen arbeitsgefährdet. Der Anteil der Frauen in Geschäftsführungen und Aufsichtsräten in österreichischen Unternehmen hat sich in den letzten 10 Jahren positiv verändert. Im Jahr 2008 waren es lediglich 4,6 Prozent, 2018 waren es bereits 9 Prozent. Eine weitere positive Entwicklung

ist auch bei den Bewerbungen für Führungspositionen zu vermerken. Für Vorstandsposten bewarben sich 2015 nur zehn Prozent Frauen, 2018 bereits 23 Prozent. Statistiken zeigen aber, dass es von Vorteil wäre, Frauen in Führungspositionen einzusetzen. Denn Frauen wirtschaften nachweislich besser. 2017 wurden 71,5 Prozent der von einer Insolvenz betroffenen österreichischen Unternehmen von einem oder mehreren Männern geleitet – im Vergleich zu 20,9 Prozent, bei denen eine oder mehrere Frauen das Ruder in der Hand hatten. Aber es gibt auch andere Bereiche, wo Frauen eindeutig bessere Karten haben. Bei der Lebenserwartung liegt das Alter der Frauen um 5 Jahre höher als bei der Lebenserwartung der Männer.

Dr. Beate Blaschek
Leiterin Abteilung für Finanzdienstleistungen und Verbraucherbildung
Bundesministerium für Arbeit, Soziales und Konsumentenschutz

Was würde es brauchen, damit es mehr Frauen in Führungspositionen gäbe?

Ich sehe im Wesentlichen zwei Gründe, warum Frauen nicht so häufig in Führungspositionen zu finden sind: Der eine liegt in der Psyche vieler Frauen begründet, der andere darin, dass sehr oft die Umstände nicht passen, die es Frauen erleichtern würden, eine Führungsposition einzunehmen. Was die Psyche betrifft, habe ich es immer wieder erlebt, dass Frauen bei Diskussionen wesentlich zurückhaltender sind als Männer. Es scheint, als würden sie sich weniger zutrauen und das bei oft gleicher, wenn nicht gar besserer Qualifikation. Das führt auch dazu, dass berufliche Forderungen oder Karrierepläne oft nicht mit gleichem Nachdruck oder vergleichbarer Vehemenz verfolgt werden. Gleichzeitig ist die Realität bei der Verteilung der familiären Pflichten nach wie vor weit davon entfernt, dass Frauen und Männer gleichen Bewegungsspielraum haben. Immer noch sieht man

Frauen als hauptverantwortlich für die Erziehung der Kinder und die Betreuung des Haushalts. Änderungen gibt es, aber langsam und eher nur in be-

Dr. Beate Blaschek





Frauen auf dem Vormarsch (Teil 1) (2/5)

Der Versicherungsmakler | Seite 12, 13, 14, 15, 16 | 10. Dezember 2018
 Auflage: 8.000 | Reichweite: 23.200

EFM

stimmten sozialen Kreisen. Es bräuchte daher einerseits eine Bildungs- und Erziehungskultur, die auf die Stärken der Frauen besser eingeht und sie diese auch als solche erkennen lässt. Die individuellen, möglicherweise auch geschlechtsspezifischen Eigenschaften, die eine gute Führungsqualität ausmachen, müssten mehr betont werden. Gleichzeitig müssten die Rahmenbedingungen so geändert werden, dass es keine nachteiligen Auswirkungen hat, wenn Männer und Frauen sich gleichartig um den Nachwuchs, den Haushalt und das Familienwohl kümmern.

Was bedeutet ihr Beruf für Sie, was ist das Beste daran?

Mein Beruf bedeutet für mich ständiges Lernen, neue Herausforderungen, das Gefühl am Puls der Zeit zu leben und teilweise mitgestalten zu dürfen, die Verwirklichung von kreativen Ideen, die Zusammenarbeit mit interessanten Menschen und was davon das Beste ist, kann ich gar nicht sagen.

Was ist Erfolg für Sie?

Ich teile meinen Tag in kleine Abschnitte und jede erledigte Arbeit ist Teil des Erfolgs. Aber auch Mitarbeitergespräche, die Erarbeitung von Strategien oder ein guter Zeitplan können solche Teilerfolge darstellen. Auf die großen Erfolge setze ich lieber nicht; da ist meine Arbeit von zu vielen externen Faktoren abhängig.

Regina Brandstetter **Geschäftsführerin** **Brandstetter & Partner Versicherungsmakler u.** **Vermögensberatung GmbH**

Regina Brandstetter hat nach ihrer Matura bei der Norderstern Versicherung im Innendienst ihre Karriere in der Versicherungsbranche begonnen. Nach der Geburt ihres dritten Kindes hat sie sich entschlossen, sich selbstständig zu machen. Die staatliche geprüfte Versicherungsmaklerin und Vermögensberaterin ist auch diplomierte Versicherungstreuhandlerin und seit kurzem mit ihrem Mann Wilhelm Brandstetter auch mit einer Privatgalerie in Unter-Oberndorf abseits der Versicherungsbranche erfolgreich tätig. Regina Brandstetter ist EFM-Partner.

Was würde es brauchen, um mehr Frauen für die Branche gewinnen zu können?

Ich denke, dass es in der Branche grundsätzlich viele Frauen gibt, die im Innendienst, im gebundenen Vertrieb aber auch als Maklerbetreuerinnen tätig sind. Es fehlt meines Erachtens nicht an Know-how oder Interesse am Thema Versicherung, sondern es

muss an den vermeintlich schlechten Arbeitsumständen liegen. Man stellt sich wahrscheinlich den klischeehaften Keiler vor, der am Abend von Termin zu Termin fährt und dort seine Versicherungen abschließt. Für mich war das damals klar – so kann ich diesen Job mit 3 Kindern nicht nachkommen. Daher habe ich mich für den Schritt in die Selbstständigkeit entschlossen. Es war immer mein Bestreben, dass die Kunden zu mir ins Büro kommen. 95 Prozent aller meiner Termine finden tagsüber statt. Durch die vorhandene Infrastruktur im Büro und meine Mitarbeiter kann ich mich dann den Wünschen meiner Kunden vollends widmen.

Die Branche ist eine Männerbranche – ja das stimmt bis jetzt – keine Frage – ich habe aber mit meinen Kollegen ausschließlich positive Erfahrungen gemacht. Falls notwendig, findet eine Zusammenarbeit unter Kollegen auf Augenhöhe statt, bei uns in der EFM liegt die Frauenquote leider aber auch nur bei knappen 10 Prozent. Natürlich ist es nicht einfach, so wie es bei mir war, ohne Außendienst-Vorgeschichte, mit null Kunden zu starten – das machen wahrscheinlich wirklich wenige bis niemand. Außendienstmitarbeiterinnen von Versicherungen haben hier sicherlich die besseren Voraussetzungen, sich wirklich selbstständig zu machen, weil es schon einen Bestand gibt der, sofern die Versicherung es gestattet, mitgenommen und weiterbearbeitet werden kann.

Eine gewisse Arbeitserleichterung kann es auch sein, sich einem Maklerverbund anzuschließen. Dadurch wird einem sehr viel teils administrative Arbeit abgenommen, so dass man sich wirklich fast ausschließlich auf seine Kunden konzentrieren kann. Themen wie EDV, DSGVO, IDD usw. werden zentral erledigt und man bekommt das Endprodukt als Arbeitsunter-

Regina Brandstetter





Frauen auf dem Vormarsch (Teil 1) (3/5)

Der Versicherungsmakler | Seite 12, 13, 14, 15, 16 | 10. Dezember 2018
 Auflage: 8.000 | Reichweite: 23.200

EFM

stützung bzw. die rechtlich passenden Unterlagen. Auch sonst ist der Anfang einer selbstständigen Tätigkeit als Versicherungsmaklerin bei der Integration durch die Unterstützung der Kollegen leichter.

Was bedeutet die Branche/Ihr Beruf für Sie, was ist das Beste daran?

Ich habe mich für die Selbstständigkeit entschieden, weil ich, so lustig das klingt, drei Kinder hatte und flexibel im Tagesablauf sein wollte und musste. Natürlich war es nicht immer einfach, aber da ich grundsätzlich zu einem großen Teil tagsüber arbeitete, war das für die Kinder kein Problem. Ganz im Gegenteil – Krankheiten und sonstige Kinderthemen kann man als selbstständige Maklerin besser einteilen.

Ich wollte den Menschen helfen – einen sozialen Beruf wählen – darum bin ich Maklerin geworden. Der Großteil der Kunden will sich mit dem Thema Versicherung nicht auseinandersetzen – manche können es nicht. Ich sehe hier den sozialen Aspekt meines Jobs. Die Versicherungsbranche ist für mich eine spannende Branche, man lernt nie aus und ist, sofern man es will, immer am Puls der Zeit – das hält jung!

Dr. Christine Dornaus
 Vorstandsdirektorin
 Wiener Städtische Versicherung

Was würde es brauchen, um mehr Frauen für die Branche gewinnen zu können?

Die Versicherungsbranche bietet Frauen ausgezeichnete Karrierechancen. Grundsätzlich sollte man bereit sein, mehr zu leisten als gefordert. Und ich habe gelernt, dass man durch Zutrauen in die eigene Leistungsfähigkeit und Mut viel erreichen kann. Gelassenheit, Flexibilität und Offenheit für Neues tragen ebenfalls zum Erfolg bei. Ich bin fest davon überzeugt, dass der Anteil von Frauen in Führungspositionen weiter ansteigen wird, denn die Frauenquote unter den Universitätsabsolventen erhöht sich kontinuierlich – ein Potenzial, das Unternehmen zunehmend erkennen und wertschätzen. Zudem sind wir in einer Zeit angekommen, in der man sich nicht mehr zwischen Familie und Karriere entscheiden muss, dafür bin ich selbst ein gutes Beispiel.

Was bedeutet die Branche für Sie/Ihr Beruf für Sie, was ist das Beste daran?

In meinem Bereich liegt die gesamte Veranlagung von Wertpapieren bis Unternehmensbeteiligungen und Immobilien. Besonders schätze ich die damit verbundene Verantwortung, treuhändig das Vermögen unserer Kunden so zu veranlagern, dass die

Wiener Städtische langfristig ihren Verpflichtungen den Kunden gegenüber – mit der bestmöglich zu erzielenden Rendite – nachkommen kann. Immobilien sind seit jeher ein fixer Bestandteil in unserem Investment – als Beispiel mit der größten Tragweite würde ich die Seestadt Aspern nennen, eines der beeindruckendsten Stadtentwicklungsprojekte Europas. Das erfüllendste Projekt war aber die „Reanimation“ eines echten Theophil-Hansen-Bauwerks an der Ringstraße zu einem Flagship der Kempinski-Gruppe, dem Palais Hansen.

Mag. Birgit Eder
 Mitglied der Geschäftsleitung
 ARAG SE Österreich

Was würde es brauchen, um mehr Frauen für die Branche gewinnen zu können?

Aus Sicht eines Versicherers haben wir bereits sehr viele hervorragende Frauen in der Branche – nur leider nicht unbedingt in leitender Funktion. Außerdem finden sich nur spärlich Frauen im Vertriebsbereich, obwohl gerade die Beratungstätigkeit für Frauen sicherlich eine interessante Tätigkeit ist. Hier spielen wohl der Sicherheitsgedanke und das Image eine Rolle. In Sachen Karriere sind Frauen zurückhaltender als Männer. Es ist daher notwendig, Frauen aktiv zu fördern und zu ermutigen, neue Wege zu beschreiten. Ebenso ist das Image des Vertriebes verbesserungswürdig – hier kann man aber als Versicherer viel tun. Nicht nur Marketingaktionen tragen zur Verbesserung bei, sondern vor allem Unterstützung mit Knowhow und Kompetenz.

Dr. Christine Dornaus





Frauen auf dem Vormarsch (Teil 1) (4/5)

Der Versicherungsmakler | Seite 12, 13, 14, 15, 16 | 10. Dezember 2018
 Auflage: 8.000 | Reichweite: 23.200

EFM

Was bedeutet die Branche/Ihr Beruf für Sie, was ist das Beste daran?

Der Versicherungsgedanke – Risikoausgleich im Kollektiv und in der Zeit – funktioniert damals wie heute. Die Weiterentwicklung dieser Idee in all ihren Facetten ist eine spannende Aufgabe, insbesondere im Zeitalter der digitalen Transformation. Die Risiken und Bedürfnisse der Kunden ändern sich stetig und in ansteigender Geschwindigkeit, was wiederum die Entwicklung in der Branche vorantreibt. Dabei mitgestalten zu dürfen, ist eine wunderbare Sache. Zudem bin ich in der glücklichen Situation, dass die Rechtsschutzsparte sehr vielfältig ist und viele Lebensbereiche abdeckt – damit wird es auch nie langweilig. Da Rechtsschutz ein erklärungsbedürftiges Produkt ist, das viel Beratung erfordert, sind die Beratungstätigkeit und der Dienstleistungsgedanke hier vorherrschend. Die Arbeit mit und für Menschen steht im Vordergrund und das ist für mich das Beste an meinem Beruf und an der Branche.

Mag. Silvia Emrich
 Mitglied des Vorstandes
 Zurich Versicherung

Bei Zurich gibt es viele Frauen in Führungspositionen, was unterscheidet Zurich von anderen Großkonzernen?

Zurich fördert Frauen schon seit Langem. Ich selbst habe immer viel Förderung erlebt. Während meiner Karenzzeiten durfte ich beispielsweise von zuhause aus arbeiten – zu einer Zeit, als dies noch nicht üblich war. So konnte ich meine Karriere weiterverfolgen.

Mag. Birgit Eder



Bei Zurich achten wir sehr darauf, dass sich Frauen entwickeln können. Die Stiftung EDGE hat 2016 mittels Zertifikat bestätigt, dass die Gleichstellung von Frauen und Männern bei uns vorbildhaft gelebt wird. Wir setzen auch mit unserem internen Frauennetzwerk „Women’s Innovation Network“ (WIN) Maßstäbe. Es ist für alle Mitarbeitenden offen, unter den Mitgliedern gibt es auch einige Männer. Als Sponsorin von WIN freue ich mich, dass wir zum „inklusiven“ Miteinander beitragen.

Was würde es brauchen, um mehr Frauen für die Branche gewinnen zu können?

Es ist wichtig, dass wir als Arbeitgeber für Frauen attraktiv sind. Dafür muss es interessante Karrierechancen geben und der Beruf muss mit der Familie vereinbar sein. Zurich unterstützt Frauen, beispielsweise mit Gleitzeit, mobilem Arbeiten und Kinderbetreuung in den Ferien. Bei firmeninternen Veranstaltungen setzen wir die Termine so an, dass auch Mitarbeitende mit Teilzeitverträgen daran teilnehmen können. Offenheit, Flexibilität und Entgegenkommen sind für uns wichtige Schlüsselemente dabei. Es kommt auf das Zusammenspiel aller Beteiligten an. So gehen bei Zurich immer mehr männliche Kollegen in Väterkarenz. Auch so werden Frauen unterstützt und ermutigt, sich auf ihre Karriere zu konzentrieren.

Was bedeutet die Branche/Ihr Beruf für Sie, was ist das Beste daran?

Die Branche hat eine hohe volkswirtschaftliche Bedeutung. Als Versicherer bieten wir mit unseren Pro-

Mag. Silvia Emrich





Frauen auf dem Vormarsch (Teil 1) (5/5)

Der Versicherungsmakler | Seite 12, 13, 14, 15, 16 | 10. Dezember 2018
 Auflage: 8.000 | Reichweite: 23.200

EFM

dukten Schutz vor Risiken, die existenzgefährdend sein können. Zudem spielt die Altersvorsorge eine immer wichtigere Rolle – insbesondere, wenn man die Finanzierungslücken des staatlichen Pensionsystems bedenkt. Das fügt sich perfekt zu meinen speziellen Aufgabengebieten, dem Finanzbereich und dem Personalwesen. Eine nachhaltige Veranlagungsstrategie, kluges Kostenmanagement und vorausschauende Personalplanung halten Unternehmen gesund, finanzstark und wettbewerbsfähig. Das sind die Schlüssel für einen langfristigen und erfolgreichen Fortbestand. Aus diesem Grund macht es mich stolz, für diese wichtigen Bereiche verantwortlich zu sein.

MMag. Paula Grameiser-Scherl **Geschäftsführerin** **Versicherungsbüro Scherl**

Das Versicherungsbüro Scherl wurde 1962 von Walter Scherl gegründet und wird seit 1993 von MMag. Paula Grameiser-Scherl als selbstständige Versicherungsmaklerin weitergeführt.

Was hat Sie dazu bewogen, Versicherungsmaklerin zu werden?

Ich bin in dieser Branche groß geworden, habe meinem Vater bereits als Kind in den Ferien geholfen und durfte sogar zu Kundenbesuchen mitfahren. Nach dem Abschluss meiner Schulausbildung habe ich mich dann dazu entschlossen, in das Geschäft meines Vaters miteinzusteigen. Ein Schlüsselerslebnis meiner Anfangstätigkeit, gleich nach dem Studium,

war der Entschluss eines Hoteliers, als er sagte: „Paula, das machen jetzt wir zwei und nicht mehr dein Vater“. Damit war ich in der Branche angekommen und habe meine Selbstständigkeit nie bereut.

Was würde es brauchen, um mehr Frauen als Versicherungsmaklerin gewinnen zu können?

Es hat mich überrascht, dass unter Frauen die Meinung herrscht, dass der Beruf Versicherungsmaklerin und eine Familie nicht miteinander vereinbar sein sollen. Ich kann nur das Gegenteil bestätigen – diese Kombination von Familie und Beruf ist gelebte Flexibilität. Mein Versicherungsmaklerbüro ist im Haus, was Vor- und Nachteile mit sich bringt. Da ich aber davon überzeugt bin, dass man nicht 24 Stunden am Tag erreichbar sein muss, gibt es Bürozeiten, die von mir konsequent eingehalten werden. Eines muss man aber auch sagen, Frauen müssen im Vergleich zu Männern in diesem Beruf, besonders am Beginn, mehr Zeit in Aus- und Weiterbildung investieren. Man muss viel mehr wissen, um das Vertrauen beim Kunden zu gewinnen, und auch bei den Versicherungsunternehmen ernst genommen zu werden. Ich sehe es als Sport, wenn man in der Branche aneckt und seinen Willen durchsetzen möchte, mir gelingt das meistens.

Ist Versicherungsmakler ein Beruf für Frauen?

Auf alle Fälle! Wenn man die ersten Hürden geschafft hat, ist es ein harmonischer Beruf, der besonders für Frauen prädestiniert ist. Der Beruf ist so vielseitig wie die Menschen, die man dadurch kennenlernt. Außerdem bin ich davon überzeugt, dass es ein Beruf mit Zukunft ist.

MMag. Paula Grameiser-Scherl



Claudia Grantner





Frauen auf dem Vormarsch (Teil 2) (1/5)

Der Versicherungsmakler | Seite 17, 18, 19, 20, 21 | 10. Dezember 2018
 Auflage: 8.000 | Reichweite: 23.200

EFM

Kurz vor Weihnachten, was würden Sie sich von der Branche wünschen?

Dass die Digitalisierung und Automatisierung schneller voranschreitet und uns mehr Arbeitserleichterung bringt, vor allem im Hinblick auf den Verwaltungsaufwand! Wir würden so eine Art „Rasenroboter“ für so manche Verwaltungstätigkeit benötigen.

Claudia Grantner
Geschäftsführerin
CSG Versicherungsmanagement GmbH

Im Jahre 1996 startete Claudia Grantner ihre Karriere in der Versicherungsbranche. Den Abschluss zur staatlich geprüften Versicherungskauffrau erlangte sie im darauffolgenden Jahr 1997, zwei Jahre später erfolgte bereits die Prüfung zur Versicherungsmaklerin. Danach folgte die Gründung ihres Einzelunternehmens und die Befähigungsprüfung zur gewerblichen Vermögensberaterin. Im Jahre 2013 gründete Claudia Grantner die CSG Versicherungsmanagement GmbH und seit 2017 ist sie akademische Versicherungsmaklerin nach einem erfolgreichen Studium an der Donau Universität Krems. Die CSG Versicherungsmanagement GmbH hat ein erfolgreiches Team von fünf Personen, vier Frauen und ein Mann.

Was würde es brauchen, um mehr Frauen für die Branche gewinnen zu können?

Die Selbstständigkeit ist immer ein großer Schritt, Selbstverantwortung und der Mut zum Scheitern gehören für mich zur Selbstständigkeit dazu. Ich denke, viele Frauen trauen sich viel zu wenig zu und denken zu viel über die Möglichkeit nach, was ist, wenn es nicht gelingt und welche Auswirkungen das auf Sie und eventuell auf ihre Familie hätte. In unserer Umgebung ist Scheitern etwas, das vermieden werden muss, gerade Frauen wurden oft so erzogen. Auch ich bin am Anfang meiner Selbstständigkeit von ehemaligen Arbeitskollegen belächelt worden. Das war für mich eine zusätzliche Motivation! Gezielte Maßnahmen, um mehr Frauen in die Branche zu bekommen, können vielseitig sein, z. B. die vielen Vorteile, die unser Job bietet, zu publizieren, u. a. die flexible Zeiteinteilung: Denn, wer Kinder hat, wird es sehr schätzen, dass man im Notfall mal von zuhause aus arbeiten kann oder sich die Zeit nehmen kann, um die Kinder zum Arzt zu begleiten. Ein weiteres Thema ist die Unterstützung durch die Familie und den Partner. Auch gesetzlich sollte hier unbedingt angesetzt werden, da die mangelhafte Absicherung von Selbstständigen gerade für Frauen, auch mit Kindern, ein großes Thema ist.

Was bedeutet Ihr Beruf für Sie?

Freiheit und Selbstverwirklichung und die Möglichkeit, großartige Menschen kennenzulernen.

Was ist das Beste daran?

Gerade im Schadensfall kann ich für meine Kunden da sein. Das macht mir Freude und ich sehe, wie viel Dankbarkeit ich dafür bekomme. Wer weiß schon, was im Schadensfall zu tun ist, und welche Leistungen mit der Versicherung abgerechnet werden können. Auch gibt es oft ungerechtfertigte Ablehnungen von Versicherungen oder mangelhafte Abrechnungen. Hier greifen wir ein und unterstützen unsere Kunden auch bis zur Durchsetzung über einen Rechtsanwalt.

Karin Gritsch
Geschäftsführerin
Helmut Kaiser GmbH & CO. KG

Um mehr Frauen für die Branche gewinnen zu können, würde es mehr Unterstützung, besonders am Anfang von der Wirtschaftskammer sowie der Kollegenschaft brauchen. Auch mehr Anerkennung wäre wünschenswert.

Das Beste in diesem Beruf ist die Vielseitigkeit der Tätigkeit. Der Kontakt mit Menschen und das Wissen, meinen Kunden die passende Versicherung vermitteln zu können. Die Zusammenarbeit mit Kollegen und Kolleginnen auch über die Landesgrenzen hinaus ist für mich wichtig.

Karin Gritsch





Frauen auf dem Vormarsch (Teil 2) (2/5)

Der Versicherungsmakler | Seite 17, 18, 19, 20, 21 | 10. Dezember 2018
 Auflage: 8.000 | Reichweite: 23.200

EFM

Bianca Großgasteiger Leiterin Landesdirektion Vorarlberg Allianz Versicherung

Es ist an der Zeit, dass etwas getan wird. Seit Langem wird über bestimmte Themen lediglich diskutiert. Doch mit Diskussionen alleine kann man in dieser Hinsicht noch nicht viel bewegen. Wir müssen weg vom Diskutieren hin zum Tun. Unsere Branche hat viel zu bieten – sowohl für Männer als auch für Frauen.

Was bedeutet die Branche/Ihr Beruf für Sie, was ist das Beste daran?

Das Beste an meinem Beruf ist, dass ich jeden Tag mit den unterschiedlichsten Menschen zu tun habe – ob Kundinnen und Kunden oder Maklerpartnerinnen und Maklerpartner. Darüber hinaus spürt man im Moment: Die Branche beginnt langsam, sich zu verändern. Versicherungen sind ja Produkte, die man nicht sieht oder angreifen kann. Sie gelten dementsprechend als nicht besonders „sexy“. Wir haben aber jetzt die Möglichkeit, die Branche zu modernisieren, sie greifbar und attraktiver zu machen. Diese Chance können und sollten wir nutzen!

Anita Hausleithner Geschäftsführerin Pluskonzept GmbH

Seit 1993 ist Anita Hausleithner mit ihrem Mann als objektives Dienstleistungsunternehmen im Versiche-

rungs- und Finanzdienstleistungsbereich in Oberösterreich tätig.

Was würde es brauchen, um mehr Frauen für die Branche gewinnen zu können?

Die Kernthemen der Versicherungsdienstleistung sind Sicherheit, Vorsorge und Hilfeleistung. Diese Themen decken sich sehr stark mit den Anliegen und Interessen, welche Frauen zugeschrieben werden. Die gute zeitliche Flexibilität ist sicher auch etwas, das Frauen tendenziell entgegenkommt. So gesehen, sollte der Beruf viele Frauen ansprechen. Allerdings ist die Versicherungsbranche ein über die Jahrzehnte gewachsener Männerberuf, in dem sich viele branchenübliche Rahmenbedingungen entwickelt haben, die Frauen eher ablehnen. Die Dienstleistung sollte stärker zu Geschäftszeiten und mehr im Büro stattfinden. Mit den Möglichkeiten der Digitalisierung wird das in Zukunft gut realisierbar sein. Ich glaube, damit sich wirklich deutlich mehr Frauen für den Beruf entscheiden, sind noch zwei Dinge wesentlich: Zum einen muss an der Imageverbesserung des Berufsstandes gearbeitet werden. Weg vom Verkäuferimage und hin zum Berater, in Zukunft hoffentlich immer öfter Beraterin, der bzw. die den Kunden in Fragen wichtiger und existenzbedrohender Risiken berät. Zum anderen legen viele Frauen mehr Wert auf ein verlässliches Einkommen als auf die Chance auf ein sehr hohes Einkommen. Wenn das Berufsbild zu guter Letzt schon bei Schülern als toller Beruf für Frauen beworben wird, dann könnte man sicher den Frauenanteil steigern. Es braucht auch noch mehr Werbung, die an die Zielgruppe der Frauen adressiert ist.

Bianca Großgasteiger



Anita Hausleithner





D V M

Frauen auf dem Vormarsch (Teil 2) (3/5)

Der Versicherungsmakler | Seite 17, 18, 19, 20, 21 | 10. Dezember 2018
Auflage: 8.000 | Reichweite: 23.200

EFM

Was bedeutet die Branche/Ihr Beruf für Sie, was ist das Beste daran?

Das Beste in meinem Beruf als Versicherungsmaklerin ist der Kontakt mit den Kunden und die abwechslungsreiche Beratungstätigkeit. Dazu kommt noch die Flexibilität der Arbeitszeiteinteilung und die vielen Fortbildungsmöglichkeiten, die man nutzen kann. Als Geschäftsführerin kommt es natürlich häufiger vor, dass man Arbeit mit nach Hause nimmt, jedoch kann man dafür auch an einem warmen Sommertag mal früher heimgehen.

Dr. Judit Havasi
Vorstand
Vienna Insurance Group

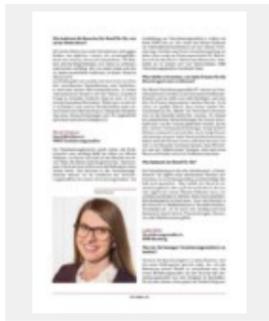
Was würde es brauchen, um mehr Frauen für die Branche gewinnen zu können?

Man müsste mehr Beispiele von Frauen sichtbar machen, die in diesem Beruf erfolgreich sind. Wer selbstständig in der Kundenbetreuung tätig ist, kann sich zum Beispiel die Arbeitszeit flexibler als in vielen anderen Berufen einteilen. Das kommt auch Müttern entgegen. Versichern ist eine Finanzdienstleistung und das hat viel mit Vertrauen zu tun. Gerade Frauen genießen in der Versicherungsberatung

hohes Vertrauen und sind sehr erfolgreich. Hier verstärkt positive Beispiele und Perspektiven zu bringen, könnte mehr Frauen ermutigen, sich dieser spannenden Branche zu widmen.

Dr. Judit Havasi





Frauen auf dem Vormarsch (Teil 2) (4/5)

Der Versicherungsmakler | Seite 17, 18, 19, 20, 21 | 10. Dezember 2018
 Auflage: 8.000 | Reichweite: 23.200

EFM

Was bedeutet die Branche/Ihr Beruf für Sie, was ist das Beste daran?

Wir helfen Menschen und Unternehmen sich gegen Risiken des täglichen Lebens, die existenzgefährdend sein können, finanziell abzusichern. Die Risiken und die Möglichkeiten, sich davor zu schützen, sind enorm vielfältig. Wir tun somit Gutes und das ist meine persönliche Ambition, in dieser Branche tätig zu sein.

Das Risikospektrum und die sich durch den Lauf der Zeit verändernden Risikofaktoren und -bedürfnisse sind zwei meiner Motivationsfaktoren. In einem internationalen Konzern wie der Vienna Insurance Group in leitender Funktion tätig zu sein, ist eine weitere besondere Motivation. Wenn man so wie wir in 25 Ländern mit rund 50 Gesellschaften unter unterschiedlichen Marken tätig ist, bringt der Job jeden Tag neue Herausforderungen und ist unglaublich spannend und abwechslungsreich.

Nicole Hubauer Geschäftsführerin VMH Versicherungsmakler

Die Versicherungsbranche spielt schon seit Kindesalter eine wichtige Rolle im Leben von Nicole Hubauer. Im Jänner 2017 hat sie den Betrieb von ihrem Vater, der diesen 39 Jahre geleitet hat, übernommen. Schon als Kind wollte sie in die Fußstapfen ihres Vaters treten. Ihre Karriere in der Versicherungsbranche startete sie im Lehrberuf zur Versicherungskauffrau bei einem Versicherungsmakler. Die

Nicole Hubauer



Ausbildung zur Versicherungsmaklerin schloss sie beim WIFI Linz ab. Seit 2008 war Nicole Hubauer als Außendienstmitarbeiterin bei der Allianz Versicherung, Helvetia und Zürich Versicherung tätig, im Jahre 2014 wurde sie Firmenspezialistin für Oberösterreich bei der Zürich. Nach einem Karenzjahr übernahm sie im Jänner 2017 das Unternehmen VMH Versicherungsmakler von ihrem Vater.

Was würde es brauchen, um mehr Frauen für die Branche gewinnen zu können?

Der Beruf „VersicherungsmaklerIN“ müsste ein bisschen präsenter werden, es ist eine ziemliche Männerbranche und da sollte man sich überlegen, wie man dies für Frauen interessanter machen könnte. Es ist schon ein großer Schritt, dass immer wieder Vorständinnen an die „Macht“ der Versicherer kommen und so die Branche weiblicher machen. Es müsste mit zusätzlichen Weiterbildungen für Frauen (eventuell auch nur für Frauen) geworben werden, da bei den meisten Seminaren/Schulungen hauptsächlich Männer anwesend sind und dies auch einige Frauen abschrecken könnte. Mehr Persönlichkeitsseminare, damit auch die Frauen besser auftreten können und sich in der Branche beweisen können. Eine Werbelinie nur auf „Maklerinnen“ bezogen, wäre mal etwas Neues und würde sicherlich Aufsehen erwecken.

Was bedeutet der Beruf für Sie?

Die Versicherung ist ein sehr interessanter „Arbeitsbereich“, da täglich neue interessante Themen aufkommen, sei es deckungsmäßig, produktmäßig oder halt auch gesetzlich. Dies macht den Beruf so abwechslungsreich, aber auch herausfordernd, da man sich täglich mit neuen Themen befassen muss, um auf dem Laufenden zu bleiben, damit man seine Kunden bestmöglich beraten kann. Auch der Kontakt in der Branche zu Maklerbetreuern, Backofficekräften, Vorständen etc. ist für mich sehr wichtig und wird dynamisch durch diverse Veranstaltungen, Seminaren oder Maklermessen gelebt.

Lydia Käfer Versicherungsmaklerin EFM Hartberg

Was hat Sie bewogen Versicherungsmaklerin zu werden?

Ich kam als Quereinsteigerin in diese Branche, weil ich einen Halbtagesjob gesucht habe, der mit der Betreuung meiner Kinder zu vereinbaren war. Die ersten Berührungspunkte mit der Branche der Versicherungsmakler war eine Tätigkeit im Backoffice. Da ich aber immer schon gerne im Verkauf tätig war,



Frauen auf dem Vormarsch (Teil 2) (5/5)

Der Versicherungsmakler | Seite 17, 18, 19, 20, 21 | 10. Dezember 2018
 Auflage: 8.000 | Reichweite: 23.200

EFM

konnte ich auch erste Erfahrungen im Außendienst sammeln. Dabei entstand meine Vision, den Menschen zu helfen günstig und bestmöglich versichert zu sein. Als Maklerin steht man dabei immer auf Seite der Kunden und nicht auf Seite der Versicherungsunternehmen. Das war meine Vision und Überzeugung und darum bin ich Versicherungsmaklerin geworden.

Was würde es brauchen, dass es mehr Frauen in der Branche gibt?

Es liegt meiner Meinung nach daran, dass es zu wenig flexible Kinderbetreuungsplätze gibt und an dem oft fehlenden Selbstbewusstsein. In unserer Branche muss man flexibel sein und gerade im ländlichen Bereich fehlt es oft an dementsprechenden Möglichkeiten einer Kinderbetreuung. Das ist dann leider ein Entscheidungsgrund für Frauen, einen Halbtagsjob am Vormittag zu wählen. Aber auch das fehlende Selbstbewusstsein – Frauen trauen sich noch viel zu wenig zu, um sich für eine selbstständige Tätigkeit zu entscheiden.

Was ist das Schönste für Sie an diesem Beruf?

Das Schönste ist, dass ich meine Vision leben kann. Den Menschen erklären und aufzeigen, was die Tätigkeit eines Versicherungsmaklers umfasst – Haftung, Qualität und unser Bestreben des „Best-Advice“. Aber auch aufzuzeigen wie groß die Unterschiede zu den anderen Versicherungsvertriebern in Österreich sind. Die Kunden haben mit uns Versicherungsmaklern und mit mir als Versicherungsmaklerin einen starken Partner auf ihrer Seite und das zu vermitteln, ist

mein Ziel. Alle meine Neukunden erhalten bei mir im Büro eine Präsentation zu den Themen, was die Unterschiede zwischen Makler, Versicherungsagent und Versicherungsaußendienstmitarbeiter sind, wie das Haftungspotenzial ausschaut und wie generell der Standpunkt der verschiedenen Berufe ist. Es ist mir ein persönliches Anliegen, die Sicht der Österreicher in diesem Thema zu verändern und aufzuzeigen, was wir Versicherungsmakler leisten, und dass nur wir Versicherungsmakler uns ausschließlich für sie als Kunden einsetzen. Meine Kunden bestätigen mir meinen Weg und meine Arbeit für sie mit Zufriedenheit und Weiterempfehlung.

Brigitte Kreuzer Versicherungsmaklerin Kreuzer KG

Nach 10 Jahren Bankerfahrung arbeitete sie bereits über 20 Jahre selbstständig als Versicherungsmaklerin. Sie ist Leiterin des PR-Ausschusses im Fachverband der Versicherungsmakler und war jahrelang Obmann-Stellvertreterin der Wiener Fachgruppe.

Was würde es brauchen, um mehr Frauen für die Branche gewinnen zu können?

Da müssten wir uns generell die Frage stellen: WAS braucht es, um mehr für unseren Beruf begeistern zu können? Wir brauchen Nachwuchs – sprich junge Versicherungsmakler, denn bekannterweise liegt das Durchschnittsalter bei weit über 50 Jahren, und wir brauchen einen höheren Frauenanteil, denn

Lydia Käfer



Brigitte Kreuzer





Frauen auf dem Vormarsch (Teil 3) (1/4)

Der Versicherungsmakler | Seite 22, 23, 24, 25 | 10. Dezember 2018
Auflage: 8.000 | Reichweite: 23.200

EFM

dieser ist extrem gering. Auch wenn ich mich jetzt wiederhole – ich kann es nicht oft genug sagen: Versicherungsmakler ist ein toller Beruf und dies ganz speziell für uns Frauen. Es lässt sich Beruf mit Familie gut vereinbaren, selten ist so viel Flexibilität in einem Beruf gegeben. Bin ich angestellt, habe ich fixe Zeiten – bin ich selbständig und habe ein Geschäft mit fixen Öffnungszeiten muss ich die abdecken. Bin ich selbständiger Versicherungsmakler kann ich mir meine Termine frei einteilen, auch einmal am Wochenende oder am Abend, wenn die Kinder vom Partner betreut werden. Davon abgesehen bin ich davon überzeugt, dass Frauen auch an Themen wie z. B. Gesundheit oder Familienabsicherung feinfühlicher herangehen und sich auch in die Lage anderer Frauen besser hineinendenken können. Frauen sind bestimmt die besseren Berater und eher nicht Verkäufer. Aber nach IDD liegt der Fokus ohnehin nicht bei Quantität, sondern bei Qualität und das sehe ich als große Chance für alle Frauen in unserer Branche.

Was bedeutet die Branche/Ihr Beruf für Sie, was ist das Beste daran?

Meine berufliche Laufbahn startete in einer Bank und ich war dort zehn Jahre tätig danach schlitterte ich in die Versicherungsbranche – ganz ehrlich, das war nie ein Wunsch von mir, aber ich habe es nicht bereut. Unser Beruf ist extrem vielfältig und ständig gibt es neue Produkte, neue Risiken sowie Richtlinien oder Gesetze und das fordert mich heraus. Die tägliche Arbeit mit Menschen und die langjährigen Beziehungen zu Kunden, die mir ihr Vertrauen schenken und mich somit in meiner Arbeit bestärken – das macht mir unendlich viel Freude. Ich habe auch in all den Jahren erfahren, dass die Partnerschaft zwischen Versicherung und Makler gut funktionieren kann, wenn man gegenseitiges Verständnis hat und sich auf Augenhöhe begegnet. Das ist auch keine Einbahnstraße, natürlich versucht man als Makler die Wünsche des Kunden abzudecken – aber man muss auch verstehen, wenn der Versicherer nicht jedes Risiko annehmen kann oder möchte. Auch unter all meinen Kollegen kam es noch nie dazu, dass ich mit jemandem um einen Kunden bzw. ein Geschäft kämpfen musste. Mir war wichtig, bereits im Vorfeld für Klarheit zu sorgen und daher habe ich den Kollegen darauf angesprochen, dass ein Kunde von seinem Büro auf mich zugekommen ist – es gab immer eine Lösung! Fairer Wettbewerb ist mir auch sehr wichtig und da muss ich auch ganz ehrlich sagen, unsere Standesvertretung macht da hervorragende Arbeit – die Einrichtung von RSS und RDK sind tolle Errungenschaften für unsere Branche. Und da mir die Arbeit viel Spaß macht (nicht jeden Tag – gestehe ich) werde ich noch ein paar Jahre tätig sein – es muss ja auch alte Maklerinnen geben und nicht nur alte Makler!

MR Mag. Sylvia Paliege-Barfuß
Sektionsleiter-Stellvertreterin
Leiterin der Abteilung I/7
Bundesministerium für Digitalisierung und Wirtschaftsstandort

Was würde es brauchen, damit es mehr Frauen in Führungspositionen gäbe?

Insbesondere drei – sehr zusammenhängende – Dinge: Sich weniger auf „Gegebenheiten“ verlassen zu müssen, sondern mehr auf das Wirken der eigenen Leistung (inkl. deren Sachbezogenheit und geübter Loyalität) vertrauen zu dürfen. Mehr Einsicht, dass ein bloßes Reduzieren des Problems auf die Frage des Geschlechts – für alle Beteiligte – eine „Falle“ ist. Mehr Diskussion und Offenheit im Zusammenhang mit den konkreten Besetzungsentscheidungen, Berufungsvorgängen, Bestellungsabläufen etc.

Was bedeutet ihr Beruf für Sie, was ist das Beste daran?

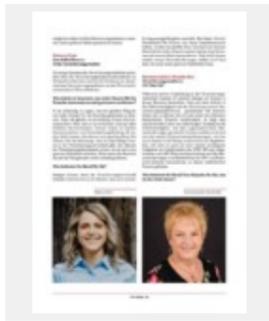
Mein Beruf – ich bin höhere Beamtin im BMDW – ist für mich Berufung und Verpflichtung zugleich; ich möchte so viel wie möglich zu einer guten, wirksamen und ausgewogenen Ressortverwaltung beitragen.

Was ist Erfolg für Sie?

Erfolg ist für mich, bei meiner Arbeit mit meinen Einsichten und Bestrebungen möglichst oft das angestrebte Ziel verwirklichen zu können, mir aber

MR Mag. Sylvia Paliege-Barfuß





Frauen auf dem Vormarsch (Teil 3) (2/4)

Der Versicherungsmakler | Seite 22, 23, 24, 25 | 10. Dezember 2018
 Auflage: 8.000 | Reichweite: 23.200

EFM

möglichst selten im Nachhinein eingestehen zu müssen, dabei größere Fehler gemacht zu haben.

Rebecca Prein **Geschäftsführerin** **Prein Versicherungsmakler**

Die junge dynamische Versicherungsmaklerin gründete 2011 ihr Versicherungsmaklerunternehmen in Trofaiach in Kärnten und hat ihr Studium zur akademischen Versicherungsmaklerin an der Wirtschaftsuniversität in Wien absolviert.

Was würde es brauchen, um mehr Frauen für die Branche interessieren und gewinnen zu können?

Es ist schwierig, zu sagen, was der goldene Weg ist, um mehr Frauen für die Branche gewinnen zu können. Aber ich glaube, es ist wichtig, Frauen Mut zuzusprechen: Mut, um es zu versuchen und aus dem Schatten hervorzutreten. Frauen haben in Sachen Kommunikation und Entscheidungsfindung oft andere Sichtweisen, die ebenso zum gewünschten Ziel führen. Ich bin überzeugt, dass es viele fähige Frauen in der Versicherungswirtschaft gibt, die oftmals bei Versicherungskonzernen sitzen, da sie dort eine gewisse Sicherheit erhalten. Diese kann die Branche derzeit für Neugründer nicht unbedingt bieten.

Was bedeutet Ihr Beruf für Sie?

Stetiges Lernen, denn die Versicherungswirtschaft befindet sich derzeit so im Wandel, dass sich schnell

le Anpassungsfähigkeit auszahlt. Ein klarer Vorteil: Flexibilität! Für Frauen, die einen Familienwunsch haben, ist dies das größte Plus. Das Beste an meinem Beruf ist für mich, dass ich immer wieder neue Personen mit neuen Ideen kennenlerne. Und mich immer wieder neuen Herausforderungen stellen darf. Und dass ich auch eine gewisse Flexibilität habe.

Kommerzialrätin Monika Retl **Versicherungsmaklerin** **VIV Retl OG**

Während meiner Ausbildung in der Versicherungswirtschaft konnte ich keinen Mangel an Frauen in dieser Branche feststellen. Erst seit dem Schritt in die Selbstständigkeit mit der Gründung meines Versicherungsmaklerbüros, gemeinsam mit meinem Mann vor 16 Jahren, bin ich mit einer von Männern dominierten Branche konfrontiert. Es liegt also wahrscheinlich eher am schwierigen Einstieg in die Selbstständigkeit, mit den organisatorischen Herausforderungen gerade für Frauen und das nicht erst seit den neuen Datenschutzbestimmungen, mit den noch immer nicht fertig ausformulierten Regelwerken. Ich sehe es auch als eine meiner wichtigsten Aufgaben als Funktionärin der WKO NÖ und Abgeordnete zum NÖ Wirtschaftsparlament auf die Herausforderungen und Bedürfnisse der EPU und Kleinunternehmen hinzuweisen, zu denen mehrheitlich Frauen gehören.

Was bedeutet Ihr Beruf/Ihre Branche für Sie, was ist das Beste daran?

Rebecca Prein



Kommerzialrätin Monika Retl





Frauen auf dem Vormarsch (Teil 3) (3/4)

Der Versicherungsmakler | Seite 22, 23, 24, 25 | 10. Dezember 2018
 Auflage: 8.000 | Reichweite: 23.200

EFM

Diesen Beruf muss man auf jeden Fall wollen, fast schon lieben – dann ist man auch glücklich mit dem, was man tut, ein kleiner Hang zum Perfektionismus schadet hier allerdings nicht. Mich freut der persönliche Kontakt zum Kunden bei der Bedarfserhebung und Risikoanalyse für eine professionelle Beratung. Kein Arbeitstag gleicht dem anderen, die Begleitung seiner Kunden durch viele Stationen des Lebens, fast von der Wiege bis zur Bahre, ist Herausforderung und Geschenk zugleich. Und dass zufriedene Kunden oft auch zu Freunden werden.

Claudia Schlosser
Leiterin Maklervertrieb
Allianz Versicherung

Meiner Meinung nach ist es wichtig, dass Frauen überhaupt erst einmal eine Chance in der Branche bekommen. Sie haben ganz andere Ansprüche als Männer, beispielsweise im Hinblick auf die Vereinbarkeit von Beruf und Familie, und die müssen berücksichtigt werden. Unternehmen sollten gezielter und aktiver auf Frauen zugehen und aufzeigen, dass sie auch in einer noch immer eher männerdominierten Welt erfolgreich sein können.

Was bedeutet die Branche/Ihr Beruf für Sie, was ist das Beste daran?

An meinem Beruf beziehungsweise der Branche schätze ich die hohe Flexibilität – zum einen inhaltlich, zum anderen zeitlich. Eine wesentliche Rolle spielt hier natürlich die Digitalisierung und die da-

mit verbundenen Tools und Möglichkeiten. Speziell der Vertrieb ist außerdem ein Bereich, in dem man sehr effizient arbeiten kann und rasch Erfolge sieht. Man erhält somit schnell Feedback zur eigenen Leistung. Abgesehen davon ist auch die Beziehungsebene wichtig: zuhören, aufeinander eingehen, sich auf verschiedene Menschen einstellen. Das bedarf einer Menge an Empathie und Kommunikation. Aber genau das ist das Spannende daran.

Angela Schrefl
Versicherungsmaklerin
Schrefl Versicherungen

Die Jungmakler-Award-Siegerin des Jahres 2018 wurde Angela Schrefl. Die Versicherungsmaklerin begann ihre Karriere als Kundenbetreuerin in der Raiffeisenbank Murau. Sie absolvierte mit sehr gutem Erfolg die EWS Europa Wirtschaftsschule in Wien und hat den Bachelor of Business Administration im New College Durham, GB und den MBA am Joseph Schumpeter Institut in Wels berufsbegleitend abgeschlossen. Ihre Versicherungskarriere startete sie als Produktentwickler bei der UNIQA FinanceLife und bevor sie im Jahr 2015 in das Unternehmen ihres Vaters eintrat, war sie zuletzt Assistentin der Verkaufsleitung und im Internetvertrieb UNIQA Österreich tätig.

Was braucht es, um mehr Frauen für die Branche zu interessieren?

Frauen selbst brauchen Mut und Selbstvertrauen, um in der Vielzahl der männlichen Branchekollegen

Claudia Schlosser



Angela Schrefl





Frauen auf dem Vormarsch (Teil 3) (4/4)

Der Versicherungsmakler | Seite 22, 23, 24, 25 | 10. Dezember 2018
Auflage: 8.000 | Reichweite: 23.200

EFM

nicht unterzugehen. In weiterer Folge müssen sie vor allem Freude am Verkauf entwickeln. Frauen sind prädestiniert für qualitativ hochwertige Beratungsgespräche. Sie können den Bedarf ihrer Kunden ehrlich abschätzen und weiters ein besonderes Maß an Sicherheit und Vertrauen geben. Jedoch verkaufen Frauen ihre Leistungen oft unter Wert, Männer können sich einfach besser selbst vermarkten.

Was bedeutet der Jung-Makler-Award für Sie?

Ich bin sehr stolz auf diese Auszeichnung. In den letzten drei Jahren habe ich mich intensiv mit der Unternehmensentwicklung von SCHREFL Versicherungen beschäftigt. Mein Ziel war und ist es, den Betrieb und Vertrieb modern zu gestalten, um profitabel und gesund zu wachsen. Es ist für mich eine Bestätigung, dass es nicht nur in der Praxis, sondern auch in der Theorie ein guter Weg war. Die Auszeichnung pusht mich zum einen werblich bei meinen Bestands- und Neukunden. Zum anderen bringt sie mir auch Bekanntheit in der Branche.

Wo sehen Sie sich und Ihr Unternehmen in fünf Jahren?

In fünf Jahren ist mein Unternehmen am Hauptstandort Murau gewachsen, sowohl an Mitarbeitern als auch an Kunden. Denkt man an Versicherungen, denkt man automatisch an SCHREFL Versicherungen. Zusätzlich wird die Standorterweiterung im Südburgenland erfolgreich umgesetzt sein.

Silvia Stückler
Versicherungsmaklerin
Szymanski & Partner DSP

Ist Versicherungsmaklerin der Beruf für Frauen?

Nach 20 Jahren in der Versicherungsbranche und davon 14 Jahre selbstständig als Versicherungsmaklerin kann ich mit absoluter Überzeugung heute bestätigen, dass dieser Beruf für Frauen geeignet ist. Aufgrund der freien Zeiteinteilung kann man ihn sehr gut mit der Familie vereinbaren. Die Fähigkeit des Verantwortungsbewusstseins, Zeitmanagement, Zuverlässigkeit, etc., all diese Dinge kann man in diesen Beruf einfließen lassen. Insbesondere die Gleichberechtigung zum männlichen Geschlecht ist hier in jeder Hinsicht gegeben, wenn es um die Ausbildung, Karriere und das Einkommen geht. Der Vorteil einer Frau in der Branche ist die Empathie, mit der ich besonders bei meinen Kunden punkte, und die Basis für Vertrauen schaffe. Auf dieser Grundlage entwickle ich spezielle Konzepte für meine Kunden und gehe somit komplett auf ihre Wünsche und Bedürfnisse ein.

Was ist für Sie im Beruf das Wichtigste und das Schönste?

Definitiv die freie Zeiteinteilung, Unabhängigkeit und die Selbstbestimmung über meinen Erfolg und das Einkommen. Der Umgang mit den unterschiedlichsten Menschen und die Wertschätzung der Kunden motiviert mich jeden Tag aufs Neue.

Wie sehen Sie die Zukunft der Versicherungsmakler?

Absolut positiv – es ist ganz normal, dass immer wieder Neues auf einen zukommt, man muss sich darauf einstellen, flexibel sein und bleiben.



Frauen auf dem Vormarsch (Teil 4) (1/4)

Der Versicherungsmakler | Seite 26, 27, 28, 29 | 10. Dezember 2018
 Auflage: 8.000 | Reichweite: 23.200

EFM

Neue Richtlinien DSGVO und IDD haben in diesem Jahr sehr viel Veränderungen und auch gleichzeitig Verunsicherungen unter den Maklern hervorgerufen. Für unser Unternehmen stellte die Umsetzung kein Problem dar, da wir dies schon lange zuvor vorbereitet haben. Diese Neuerungen bringen zwar für den Kunden Vorteile aber der dahinterstehende administrative Aufwand jedes Maklers wird dadurch immer komplexer. Für mich persönlich ist es einer der schönsten Berufe.

Andrea Stürmer, MSc, MPA
Vorsitzende des Vorstandes
Zurich Versicherung

Bei Zurich gibt es viele Frauen in Führungspositionen, was unterscheidet die Zurich zu anderen Großkonzernen?

Für die Zurich-Gruppe ist Diversität – und damit auch die Gleichstellung von Frauen und Männern – wirklich wichtig. Die Diversität beginnt bei der Zurich-Gruppe auf der weltweiten Führungsebene: Erst vor kurzem haben wir eine neue Europa-Chefin bekommen, und damit sind 30 Prozent des weltweiten Executive Committees weiblich. Auch in Österreich haben wir einen hohen Frauenanteil. Wir sind zwei Frauen im fünfköpfigen Vorstand und rund 30 Prozent aller Führungskräfte sind Frauen. Zudem ist meine eigene berufliche Entwicklung natürlich ein gutes Beispiel dafür, welche Möglichkeiten Zurich für Frauen bietet. Ich bin stolz, dass wir damit ein attraktiver Arbeitgeber sind und weibliche Talente anziehen können.

Silvia Stückler



Was würde es brauchen, um mehr Frauen für die Branche gewinnen zu können?

Die Versicherungsbranche ist schon jetzt ein attraktiver Arbeitgeber für Frauen mit vielen interessanten Möglichkeiten. Wo es noch Aufholbedarf gibt, ist im Vertrieb. Für Frauen sehe ich hier einige Vorteile, zum Beispiel die flexible Gestaltung der Arbeitszeit. Auch in der Beratung sehe ich interessante Berufschancen: Frauen haben ein gutes Verständnis für die Lebenssituationen von Menschen und können daher ein Beratungsgespräch gut auf die Kundenbedürfnisse ausrichten. Unsere Herausforderung ist es, die Erfolgsgeschichten von Frauen im Vertrieb sichtbarer zu machen. Daher freut es mich besonders, dass heuer beim Jungmakler-Award von AssCompact zwei weibliche Nachwuchstalente auf den ersten und zweiten Platz gewählt wurden.

Was bedeutet die Branche/Ihr Beruf für Sie, was ist das Beste daran?

Wie viele Kolleginnen und Kollegen bin auch ich per Zufall zur Versicherung gekommen. Und bin ausgesprochen dankbar, in einer so spannenden Branche arbeiten zu dürfen, in der – mit der Digitalisierung und anderen Veränderungen – gerade viel passiert. Es macht mich auch stolz, dass wir mit unseren Produkten für Menschen und für die Wirtschaft etwas Sinnstiftendes bieten: Wir schützen unsere 700.000 Kundinnen und Kunden vor Risiken und sichern sie ab – heute und für kommende Generationen. Letztendlich ist aber das Wichtigste, mit welchen Menschen man täglich zusammenarbeitet. Ich freue

Andrea Stürmer, MSc, MPA





Frauen auf dem Vormarsch (Teil 4) (2/4)

Der Versicherungsmakler | Seite 26, 27, 28, 29 | 10. Dezember 2018
 Auflage: 8.000 | Reichweite: 23.200

EFM

mich, dass ich ein Unternehmen leiten darf, das von Teamgeist, Vertrauen und Respekt geprägt ist. Ich denke, dies hat eine Strahlkraft nach außen – unsere Kundinnen und Kunden spüren dies auch.

Mag. Sabine Usaty
Vorstand für Kunden- und Marktmanagement
UNIQA Österreich Versicherungen AG

Was würde es brauchen, um mehr Frauen für die Branche gewinnen zu können?

Aktuelle spiegelt sich in der Versicherungsbranche – leider – noch ein sehr traditionelles Rollenbild: In der Verwaltung haben wir einen sehr hohen Frauenanteil, im Vertrieb ist der Frauenanteil – noch – relativ gering. Auch in der Managementebene ist der Frauenanteil in Österreich noch relativ gering – viel geringer als zum Beispiel in unseren Gesellschaften in Osteuropa. Besser sieht es wiederum in den neuen Arbeitsbereichen wie zum Beispiel Social Media und Robotics aus – gerade in diesen Bereichen, wo Kommunikationstechniken und IT aufeinandertreffen, haben wir einen relativ hohen Frauenanteil. Alles in Allem sieht es so aus, als ob der Branche, was die Jobauswahl betrifft, noch ein altes etwas verstaubtes Image anhaftet, das schon lange nicht mehr stimmt. Ich glaube auch, dass die Versicherungsbranche heute insgesamt interessanter und spannender geworden ist und damit die Attraktivität als Arbeitgeber größer geworden ist – das sollte auch auf Frauen wirken. Der – noch – geringe Frauenanteil im Vertrieb ist insofern schwer nach zu vollziehen, weil man sich ge-

rade im Versicherungsvertrieb die Arbeitszeiten sehr flexibel gestalten kann. Das sollte eigentlich auch für Frauen ein Anreiz sein. Gerade weil man sieht, dass Frauen in Vertriebsfunktionen auf Grund ihrer Empathie und ihrem hohen Einfühlungsvermögen sehr gute Erfolge haben. Ich hoffe, dass diese Beispiele in Zukunft eine stärkere Sogwirkung auf andere Frauen ausüben. Jede weitere erfolgreiche Frau im Versicherungsvertrieb ist ein Ansporn für andere, auch diesen Karriereweg einzuschlagen.

Wie können wir Frauen für Vertriebs- und Führungspositionen gewinnen?

Ich glaube nicht, dass es an der Nachfrage liegt, viele Versicherungen wären froh, wenn sie mehr Frauen einstellen könnten. Vermutlich sollten wir die Karrieren erfolgreichen Frauen in der Branche stärker betonen und effektiver kommunizieren. Dazu gehört auch, dass wir Frauen konkret über frauenspezifischere Medien (sowohl auf sozialen Medien als auch analog) ansprechen müssen um die Vorteile, die ein Job im Versicherungsvertrieb bietet, auch frauenspezifischer darzustellen. Genauso müssen wir die modernen und flexiblen Arbeitszeitmodelle, wie mobiles Arbeiten und Teleworking, stärker betonen – aber das gilt für Frauen wie auch für Männer. Versicherungen sind eine spannende Branche, die ein enorm breites Feld an interessanten Karrieremöglichkeiten bietet – unabhängig vom Geschlecht. Da ist die Realität und das muss unsere Botschaft sein.

Was bedeutet die Branche/ihr Beruf für Sie, was ist das Beste daran?

In der Branche ist unheimlich viel in Bewegung – das gibt gleichzeitig sehr, sehr vielen Menschen die Möglichkeit zu gestalten – unabhängig von der Sprosse der Karriereleiter. Noch nie waren neue Ideen so gefragt wie heute. Gleichzeitig gilt mehr denn je, dass Kunden bei uns Sicherheit suchen und von uns Lösungen erwarten zu Risiken die in der Zukunft möglicherweise eintreten Kunden fordern heute zu recht, dass wir mehr sind als nur Verkäufer von Versicherungspolizzen Sie erwarten schnelle einfache Prozesse, die sie bei ihrem Weg durchs Leben unterstützen. Den Ideen, was eine Versicherung in Zukunft alles leisten könnte sind hier kaum Grenzen gesetzt. Diese ultimative Orientierung an den Kunden macht Versicherungen zu einer der spannendsten Branchen in denen man zurzeit arbeiten kann.

Ich persönlich hatte bei UNIQA immer die Möglichkeit mich weiter zu entwickeln, Themen neu zu interpretieren und Ideen umzusetzen. Das ist für mich auch gleichzeitig das Beste an meinen bisherigen Aufgaben bei UNIQA – laufende Veränderung, laufende Neuorientierung und damit permanente Entwicklung! Wünschen würde ich mir, dass der Ruf der

Mag. Sabine Usaty





Frauen auf dem Vormarsch (Teil 4) (3/4)

Der Versicherungsmakler | Seite 26, 27, 28, 29 | 10. Dezember 2018
 Auflage: 8.000 | Reichweite: 23.200

EFM

Branche sich bessert. Leider werden wir noch immer – vor allem bei den jungen Talenten – nicht als die innovative und agile Branche wahrgenommen die wir eigentlich sind. Dadurch sind Versicherungen in den Rankings der Wunschberufe von jungen Menschen immer noch ziemlich weit hinten zu finden, obwohl es meines Erachtens viele gute Gründe dafür gibt uns im ersten Drittel wieder zu finden.

DI Doris Wendler
Vorstandsdirektorin
Wiener Städtische Versicherung

Was würde es brauchen, um mehr Frauen für die Branche gewinnen zu können?

Karriere-Förderung von Frauen wird bei der Wiener Städtischen großgeschrieben. Die Vereinbarkeit von Familie und Beruf, auch in Führungspositionen, fördern wir aktiv – durch flexible Arbeitszeitmodelle oder auch den Betriebskindergarten, der 1974 einer der ersten Österreichs war. Die Frauenquote liegt in der Wiener Städtischen bei 40 Prozent, im Vorstand bei einem Drittel.

Was bedeutet die Branche für Sie/Ihr Beruf für Sie, was ist das Beste daran?

Mein Beruf erfüllt mich, denn ich schätze den Kontakt zu den unterschiedlichen Menschen – Kundinnen und Kunden sowie Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter – und die Möglichkeit, Dinge zu verändern, zu bewegen und selbst zu gestalten. Und das Schöne ist,

dass ich aufgrund meiner unterschiedlichen beruflichen Stationen genau diesen Prozess aus mittlerweile vielen verschiedenen Blickwinkeln erleben durfte. Es gefällt mir, dass ich durch mein Wissen und Engagement jeden Tag etwas bewegen kann – für die Menschen und auch für das Unternehmen. Und nicht zuletzt bietet die Wiener Städtische als Teil der Vienna Insurance Group und als großer Arbeitgeber ihren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern viele interessante Entwicklungsmöglichkeiten im In- und Ausland.

Dr. Nadine Wiedermann-Ondrej
Leiterin der Abteilung III/6 – Versicherungsrecht, Abschlussprüferaufsichtsrecht, Wirtschaftliche Eigentümer Registerbehörde und Bundeshaftungen
Bundesministerium für Finanzen

Was würde es brauchen, damit es mehr Frauen in Führungspositionen gäbe?

Für mehr Frauen in Führungspositionen bedarf es einer Vielzahl politischer, betrieblicher aber auch gesellschaftlicher Maßnahmen. An erster Stelle steht die Schaffung besserer struktureller Voraussetzungen für die Vereinbarkeit von Beruf und Familie, was nicht nur punktuell, sondern flächendeckend und systematisch umgesetzt werden sollte.

Ebenso wichtig ist ein klares Bekenntnis der Unternehmensführung zur Gleichstellung von Frauen und Männern im Unternehmen, das angefangen von einem transparenten Recruiting bis zum Talentma-

DI Doris Wendler



Dr. Nadine Wiedermann-Ondrej





Frauen auf dem Vormarsch (Teil 4) (4/4)

Der Versicherungsmakler | Seite 26, 27, 28, 29 | 10. Dezember 2018
 Auflage: 8.000 | Reichweite: 23.200

EFM

nagement die Entwicklung einer Unternehmenskultur sowie eines modernen Personalmanagements fördern soll, das die Potenziale und Bedürfnisse von Frauen und Männern in Führungspositionen berücksichtigt. Auch im betrieblichen Bereich gilt es, die Vereinbarkeit von Beruf und Familie auf allen Ebenen zu fördern und kontinuierlich zu einer Sensibilisierung der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter zum Vereinbarkeitsthema beizutragen. Gerade der öffentliche Dienst ist hier besonders aktiv, was z. B. die weit verbreitete Inanspruchnahme der Väterkarenz belegt. Abseits von den politischen und betrieblich notwendigen Änderungen gilt es auch, auf der individuellen Ebene zur Bewusstseinsbildung beizutragen und eine geschlechterneutrale Rolle vorzuleben. Dazu gehört ebenso die Aufteilung von unbezahlter Arbeit wie z. B. Haushalt, Kindererziehung oder die Pflege von Angehörigen sowie die gleichwertigen Erziehung von Kindern, die unabhängig vom Geschlecht bestärkend und ermutigend sein sollte. Für die Bewusstseinsbildung ist nicht zuletzt das Verwenden einer geschlechtsneutralen Sprache notwendig, abseits von Stereotypen und Klischees. Als bestes Beispiel kann hier die Vereinbarkeit von Beruf und Familie herangezogen werden, die oftmals als ein Problem von Frauen dargestellt wird, obwohl der überwiegende Teil der Männer in Führungspositionen ebenso Kinder haben.

Was bedeutet ihr Beruf für Sie, was ist das Beste daran?

Die Arbeit im Finanzministerium zeichnet sich besonders durch Vielschichtigkeit aus. Hier sind vor

Mag. Silke Zettl



allem die Analyse von Gesetzen, die Verhandlungen zu neuen Legislativvorschlägen in Brüssel, das Finden von tragfähigen Kompromissen und das Erarbeiten von Vorschlägen für die zukünftige Ausgestaltung des Rechtsrahmens im jeweiligen Bereich zu nennen. Die Verantwortung für Österreich in all diesen Fragen wahrzunehmen, zählt zu den größten Herausforderungen und macht diese Aufgabe zum Traumjob.

Was ist Erfolg für Sie?

Sowohl im beruflichen als auch persönlichen Bereich bedeutet Erfolg für mich das Erreichen von Zielen. Zwar sind es die großen Erfolge, die in Erinnerung bleiben, aber letztendlich gilt es die kleinen Erfolge, die auch entscheidend zum Ergebnis beitragen zu erkennen und wertzuschätzen.

Mag. Silke Zettl

**Versicherungsexpertin im Market Management
 Allianz Versicherung**

Was würde es brauchen, um mehr Frauen für die Branche gewinnen zu können?

Mir persönlich hat es immer geholfen, mich an starken Vorbildern zu orientieren. Beeindruckend finde ich zu einen Frauen, die ihren Job im Unternehmen ganz selbstverständlich und zugleich herausragend gut machen, und zum anderen Männer, die echte Diversity leben und dabei Männer und Frauen als gleichwertige Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sehen. Je mehr selbstbewusste Frauen und diesbezüglich offene Männer in der Branche arbeiten, desto mehr Frauen kann man als Unternehmen gewinnen und auch halten. Außerdem sind speziell im Vertrieb Teilzeitmodelle noch nicht weit genug verbreitet: Hier könnte die Attraktivität des Jobs gesteigert werden – übrigens für Frauen ebenso wie für Männer.

Was bedeutet die Branche/Ihr Beruf für Sie, was ist das Beste daran?

Die Aufgabe unserer Branche ist es, Existenzen abzusichern. Wir leisten damit einen wesentlichen Beitrag für Menschen und Unternehmen, und haben unseren Kundinnen und Kunden gegenüber eine hohe Verantwortung. Abgesehen davon begeistere mich die vielseitigen Aufgaben, die der Job in einem internationalen Konzern mit sich bringt, und auch das Arbeiten an zukunftssträchtigen Themen wie Digitalisierung. Nicht zu vergessen: die Zusammenarbeit mit Kolleginnen und Kollegen sowie Vertriebspartnern auf Augenhöhe. **M**