proontra online

# "Für mich ist der Maklerberuf der schönste Beruf der Welt geworden"

14.06.2021 MARTIN THALER BERATER TOP NEWS

**Frauen sind im Versicherungsvertrieb immer noch selten zu finden. Maklerin Kim Hahn möchte das nun ändern und gründete ein eigenes Frauen-Netzwerk. Über die teils noch fehlende Anerkennung und die Vereinbarkeit von Beruf und Familienplanung sprach procontra mit der Maklerin.**

Maklerin Kim Hahn will mehr Frauen vom Maklerberuf überzeugen. Bild: Privat

**procontra:** Frau Hahn, als Versicherungsmaklerin sind sie fast eine Exotin. Wie kommt es, dass so wenige Frauen den Beruf als Versicherungsvermittlerin ergreifen?

**Kim Hahn:** Ich glaube, viel hängt hier mit dem Image des Versicherungsvertriebs zusammen. Vielfach herrscht noch die Überzeugung, dass hier ausschließlich der alte, graubärtige Mann zu finden ist – das ist für Frauen dann natürlich erst einmal nicht sonderlich attraktiv. Darüber hinaus glaube ich, dass vielen Frauen noch der Mut fehlt, die Selbstständigkeit zu wagen – das ist ein Problem, das nicht exklusiv auf die Assekuranz beschränkt ist. Der Mut, den es erfordert, diesen Schritt zu gehen, muss vielfach erst noch gelernt werden.

**procontra:** Als Sachwalter des Kunden fühlen sich Makler oftmals verpflichtet, auch außerhalb der regulären Geschäftszeiten auf Anfragen zu reagieren, Kunden zu besuchen oder mit ihnen zu telefonieren. Schreckt Frauen die Berufswahl Maklerin ab, da diese die Familienplanung eventuell nicht gerade erleichtert?

**Hahn:** Mag sein, dass diese Vorstellung noch vorhanden ist – hier muss ich aber deutlich widersprechen. Gerade als selbstständige Unternehmer können wir uns unsere Arbeit doch frei nach unseren Bedürfnissen einteilen und so Familie und Arbeit miteinander verbinden. Ich selbst spreche hier aus Erfahrung, da ich mich lange um meinen pflegebedürftigen Vater neben meiner Arbeit gekümmert habe. Ich glaube nicht, dass mir ein Arbeitgeber hier dieselbe Flexibilität ermöglicht hätte, wie ich sie als Selbstständige genossen habe.

**procontra:** Hat Corona diese Flexibilisierung noch einmal gefördert?

**Hahn:** Ja, definitiv. Die Tatsache, dass Beratungen nun auch per Video stattfinden können bzw. mussten, hat den Arbeitsalltag noch einmal flexibler gestaltet – allein schon dadurch, dass beispielsweise die Wege zum Kunden entfallen sind. Ich selbst bin aber große Befürworterin der Face-to-Face-Beratung, wenn ich dem Kunden direkt gegenüber sitze und mit ihm einen Kaffee trinken kann – das ist für mich einfach durch nichts zu ersetzen.

**procontra:** Nichtsdestotrotz ist die Zahl der weiblichen Versicherungsvermittlerinnen gering. Sind die Versicherer hier in der Pflicht, nicht nur Herrn Kaiser, sondern auch Frau Kaiser zu präsentieren?

**Hahn:** Ich bin keine Verfechterin einer Politik der Gleichmacherei, in der die Vorstände streng nach Quote besetzt werden. Dennoch wünsche ich mir seitens der Versicherer, aber auch allgemein von der Branche, mehr

Wertschätzung und Anerkennung. Ich erinnere mich noch an die Blicke damals beim Jungmakleraward 2016, als ich als einzige Frau dabei war. Man hatte damals das Gefühl, dass einem manche Vorstände fachlich nicht dasselbe zutrauten wie den nominierten Männern. Teilweise gilt leider noch immer: Als Frau musst Du – damit Dir fachlich dieselbe Kompetenz zugebilligt sind – hoch studiert sein, am besten mit Bachelor und Master. Für einen Mann reicht es überspitzt, einen 3-Monats-Kursus beim BVK absolviert zu haben.

**procontra:** Nun haben Sie innerhalb ihres Maklerverbunds Charta ein Frauennetzwerk gegründet. Was wollen Sie konkret damit bewirken?

**Hahn:** Zunächst: Wir sind kein bloßer Stammtisch. Wir wollen ein Netzwerk für alle Charta-Maklerinnen sowie deren Mitarbeiterinnen aufbauen, in dem alle voneinander profitieren können. Das heißt beispielsweise, dass wir Kunden, die eine spezielle Beratung zu einem Thema wünschen, was man selbst nicht bedient, an die passende Makler-Kollegin weiterreicht und umgekehrt. Das heißt aber auch, dass wir Meetings und Workshops füreinander planen, um uns zum einen weiterzuentwickeln, gleichzeitig aber auch, um uns gegenseitig Mut zuzusprechen und zu motivieren – insbesondere auch die Kolleginnen, die vielleicht noch Zweifel an ihrer Entscheidung haben.

**procontra:** Wie viele Frauen sind denn bislang Mitglied bei ihnen?

**Hahn:** Wir hatten ja vor knapp einer Woche unser erstes Treffen und bislang sind wir schon 10 Maklerinnen aus dem Charta-Netzwerk, die sich aktiv engagieren wollen. Insgesamt hoffen wir, in unserem Netzwerk rund 30 Mitglieder gewinnen zu können. Und dann muss man einmal überlegen, ob man das Netzwerk darüber hinaus für weitere Interessenten freigibt.

**procontra:** Für alle, die noch nicht Maklerin geworden sind, machen Sie doch einmal Werbung für ihren Berufsstand, Frau Hahn. Warum sollte man – ob Mann oder Frau – diesen Beruf ergreifen?

**Hahn:** Als ich damals meine Ausbildungsstelle bei der Provinzial begann, befürchtete meine Mutter noch, dass ich bis an mein Lebensende Klinken putzen müsste. Eine Befürchtung, die sich nicht bewahrheitet hat. Stattdessen geht es um weit mehr als Verkauf, als die Schaffung von Daten, Zahlen, Fakten. Es geht um Kunden, die teils seit 80 Jahren bei unserem Maklerunternehmen versichert sind. Es geht um die Führung eines eigenen Unternehmens, um Verantwortung, um täglich neue Aufgaben und Herausforderungen, um die Arbeit mit einem tollen Team. Zugleich genieße ich dabei unternehmerische Freiheiten und weitreichende Flexibilität. Kurzum: Für mich ist der Maklerberuf der schönste Beruf der Welt geworden.