

## Frau des Monats

**Im Rahmen unserer Reihe „Frau des Monats“ stellen wir Ihnen in diesem Monat unsere Kollegin Frau Silke Hohorst vor.**

Frau Hohorst ist Mitglied des VGA und aktive Teilnehmerin im Arbeitskreis Frauen & Führung, sie freut sich, ihre persönliche Geschichte mit Ihnen zu teilen: Mit Leidenschaft und Köpfchen

*„Eigentlich wollte ich nie in die Versicherungsbranche und hatte mir immer etwas Kreatives gewünscht“, sage ich – Silke Hohorst, 48 Jahre, wohnhaft in Heidelberg und leite seit 2018 die Maklerdirektion der Barmenia Versicherung – und das glücklich!*

Vor drei Jahren kam ich zum VGA und kürzlich wurde ich vom VGA-Geschäftsführer, Herrn Mathais, auf den Arbeitskreis „Frauen & Führung“ angesprochen. Seitdem bringe ich mich dort sehr gerne ein. Vor Allem vor dem Hintergrund, dass ich bis vor Kurzem ein Team mit ausschließlich weiblichen Führungskräften geleitet habe und mir das Thema besonders am Herzen liegt.

Mit dem einleitenden Satz wird es allerdings nicht verwunderlich sein, dass ich in die Versicherungsbranche zunächst eher reingeschlittert bin. Mein VWL-Studium habe ich mit Nebenjobs im Event-Bereich finanziert. Durch diese Tätigkeit und einem glücklichen Zufall konnte ich direkt nach meinem Studium eine sehr interessante Stelle im Eventmanagement bei Marschollek, Lautenschläger & Partner (MLP) ergattern – diese Stelle war mein Startschuss in der Versicherungsbranche und ich entdeckte, wie spannend und facettenreich nicht nur das Unternehmen MLP, sondern die gesamte Branche ist. Mein Interesse war geweckt und die Begeisterung für die fachlichen Themen wuchs. Dies in Kombination mit der Weichenstellung durch mein Studium, ermöglichte es mir, als Vorstandsassistentin in das Vertriebsmanagement zu wechseln. Dadurch erlangte ich tiefere Einblicke in den MLP-Konzern und den Versicherungsvertrieb an sich. Die Liebe zum Vertrieb war entfacht! In der Folge konnte ich als Projektleiterin für das Beratungsthema „Personal Financial Coaching“ fundierte Fachkenntnisse aufbauen und den Abschluss zur Versicherungsfachfrau BWV erwerben. In meiner gesamten Zeit bei MLP hatte ich großartige Kolleginnen und Kollegen – und vor Allem: Mentoren und Förderer. Sie erkannten meinen Mut und Willen, Dinge voranzutreiben und haben mir immer die Chance für den nächsten Schritt ermöglicht.

Dank und nach dieser spannenden Zeit ergab sich für mich die Möglichkeit eines Wechsels zur Janitos Versicherung, einer ehemaligen MLP-Tochter-Gesellschaft. Dort war ich als Vertriebsleiterin Süd für den gesamten Maklervertrieb in Süddeutschland verantwortlich. In dieser Zeit lernte ich den deutschen Versicherungsmarkt und Maklermarkt so richtig kennen.

*Leider läuft im Leben aber nicht immer alles glatt!*



Silke Hohorst

Ich wurde von einer schweren Krankheit getroffen. Nach fünf Jahren musste ich aus gesundheitlichen Gründen pausieren und mir eine berufliche Auszeit nehmen. Eine schwere Zeit – die berufliche Auszeit war allerdings im Nachhinein, für mich persönlich, ein richtig guter Schritt. Diesen Schritt wäre ich ohne die Krankheit nie gegangen. Dieser Schritt gab mir aber die Möglichkeit mich „out of the box“ neu zu justieren. Ich hinterfragte für mich, was mir in einem Job wirklich wichtig ist, was mir Spaß bringt und welche Wege ich bereit bin zu gehen. Darüber hinaus hat diese Auszeit einen unheimlich großen Beitrag zur Stärkung meiner eigenen Resilienz geleistet. Ich beendete meine Auszeit und ging zurück in das Berufsleben.

Einige Zeit später, im Jahr 2015, habe ich dann bei der Barmenia Versicherung angefangen. Zunächst als Maklerbetreuerin, bis ich 2018 die Leitung der Maklerdirektion Stuttgart übernahm. Heute bin ich Regionaldirektorin für Baden-Württemberg. Im Versicherungsvertrieb ist die Anzahl der Frauen deutlich geringer als in der Versicherungsbranche insgesamt, Frauen in Vertriebsführungspositionen sind noch seltener. In meiner Anfangszeit stand ich daher schon etwas unter Beobachtung. Der ein oder andere Spruch, gewisse Vorurteile oder Schubläden musste ich mir manchmal gefallen lassen – wirkliche Nachteile oder Negatives gab es aus meiner Sicht aber nicht. Ganz im Gegenteil: Ich fühle mich bei der Barmenia sehr gefördert. Man hat mir alle Möglichkeiten gegeben, mich nochmal weiterzuentwickeln und zu beweisen. Wie in allem muss man sich in jeder Rolle die Akzeptanz erarbeiten. Ich denke, dass es mir ganz gut gelungen ist.

Mein Team war zu Beginn recht klein, zwischenzeitlich waren wir (was sehr ungewöhnlich für den Versicherungsvertrieb ist) ein reines Frauenteam und haben als dieses gemeinsam eine tolle Erfolgsgeschichte geschrieben. Frauen werden im Vertrieb oft unterschätzt. Die große Kraft liegt nach meiner Einschätzung in der ausgeprägten Kommunikationsstärke. Frauen sind bei der vertrieblichen Arbeit oft viel persönlicher und schaffen damit eine emotionale Verbindung und ein tolles Netzwerk. Sie zeigen Kompetenz durch Präsenz! Clevere Fragen, aktives Zuhören und die Bedürfnisse des Gegenübers erkennen – das ist das Erfolgsrezept. Um eine Vertriebsmannschaft zu optimieren, sollte aber ein möglichst diverses Team zusammengestellt werden. Jeder bringt die jeweils besten Charaktereigenschaft ein und ergänzt somit das Team. Viele Unternehmen erkennen mittlerweile die Bedeutung davon und damit entstehen Chancen, gerade in der Versicherungsbranche.

Aus diesem Grund freue ich mich, dass wir uns in dem Arbeitskreis der VGA intensiv zu diesen Themen austauschen und ich meine Erfahrungen im Bereich „Frauen & Führung“ einbringen kann.