

## Frau des Monats

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

Mein Name ist Beyaz Boob, ich bin 49 Jahre alt, wohne in der Nähe von Karlsruhe und bin Leiterin Maklervertrieb Komposit bei Helvetia Deutschland. Vor rund drei Jahren kam Stefanie Symmank auf mich zu und hat mich gefragt, ob ich nicht Lust hätte mich im VGA zu engagieren und mich im Arbeitskreis „Frauen in Führung“ proaktiv einzubringen. Insbesondere in meiner Position, als weibliche Führungskraft im Versicherungsvertrieb, könnte ich mit meinem Werdegang und den damit verbundenen Erfahrungen, Wertvolles beitragen. Damit hatte Stefanie Symmank bei mir den richtigen Nerv getroffen. Heute bin ich sehr glücklich, dem Arbeitskreis beigetreten zu sein. Der VGA ermöglicht es mir, gemeinsam mit meinen KollegInnen, das Thema „Frauen in Führung“ in der Versicherungsbranche zu fördern und voranzutreiben.

In Gesprächen in meinem beruflichen und privaten Umfeld wird mir spannenderweise oft die Frage gestellt, wie es mir als weibliche Führungskraft in der Männerdomäne „Versicherungsvertrieb“ denn so ergehen würde. Das bringt mich doch immer wieder zum Schmunzeln. Ich reagiere darauf mit Humor und antworte: „Ich bin mit Jungs aufgewachsen und ich hab’s von der Pike auf gelernt.“

Meinen ursprünglichen Berufswunsch als Simultandolmetscherin zu arbeiten, konnte ich leider nicht realisieren. Durch Zufall bekam ich vor rund 26 Jahren die Möglichkeit eine Ausbildung zur Versicherungskauffrau zu absolvieren. Diese Entscheidung war damals rational und wirklich überzeugt war ich anfangs nicht, dass ich in dieser Branche richtig bin. Jedoch konnte ich die vielen Facetten und vielfältigen Betätigungsfelder in der Versicherungswirtschaft während meines Werdegangs sehr gut kennen lernen. Diese Vielfalt an Gestaltungs- und Entwicklungsmöglichkeiten in unserer Branche, begeistern mich heute noch. Am meisten hat mich jedoch schon immer der Vertrieb angesprochen.



Beyaz Boob

Jedoch habe ich mich in den ersten Berufsjahren eher im Hintergrund gesehen, auch wenn einige meiner Führungskräfte, das recht früh anders eingeschätzt und mich als vertriebsstarke Persönlichkeit und künftige Führungskraft gesehen haben. Ich hatte das Glück, dass ich in meiner beruflichen Laufbahn drei ganz wunderbaren Mentoren begegnet bin, die mich während der wichtigsten Phasen in meiner beruflichen Weiterentwicklung begleitet und unterstützt haben. Dafür bin ich sehr dankbar!

Ins Berufsleben gestartet bin ich als vertriebstechnische Unterstützung bei der Mannheimer Versicherung. Hier konnte ich mir neben der Assistenz für die Filialdirektoren, Servicierung am Endkunden und dem Ausschließungsvertrieb viel breitegefächerte Fachlichkeit und Selbstorganisation aneignen.

Mein erster Vorgesetzter hatte entdeckt, dass ich mich sehr engagiert um unsere jungen KollegInnen und um die Auszubildenden kümmere und gerne Verantwortung übernehme. So kam es, dass ich auch als Ausbildungsbeauftragte neun Jahre mit viel Herzblut junge Menschen auf ihrem Weg ins Berufsleben begleitet habe. Einige davon haben selbst bemerkenswerte Karrieren hingelegt. Es erfüllt mich heute noch mit Stolz, dass ich an der Festigung des beruflichen Fundaments der/des einen oder anderen KollegIn beteiligt war.

Ich erhielt die Möglichkeit mich innerhalb der Mannheimer weiterzuentwickeln und konnte zum Inhouse-Makler verscon wechseln. Dieser Schritt in die Versicherungsmaklerwelt hat meinen Berufsweg immens geprägt. Hier habe ich die große weite Welt der Versicherungswirtschaft in vielen Facetten intensiv kennenlernen dürfen. Zusätzlich konnte ich mir in der Versicherungsbranche ein gutes und stabiles Netzwerk aufbauen.

Nach zehn Jahren ergab sich ein Wechsel zum Gerling Konzern in den Maklervertrieb Leben. Mein fachlicher Schwerpunkt lag bis dato in Komposit, insbesondere in den Geschäftsbereichen Gewerbe und Industrie. In der Leben-Sparte hatte ich nicht die in der Tiefe fundierten Kenntnisse, um einen Maklerbetreuerjob bestmöglich auszufüllen.

Jeder kennt die Weisheit „Wo ein Wille ist, ist auch ein Weg.“ Mit dieser Einstellung habe ich die angebotene Herausforderung von Gerling angenommen und mich schnell und intensiv in das Segment Lebensversicherung eingearbeitet. Gerling hatte einen sehr hohen Anspruch an die Fachlichkeit und Persönlichkeit der Mitarbeiter und hat viel in Weiterbildung investiert. In dieser Zeit konnte ich mich mit einem starken Willen, Engagement, tollen Mentoren und einem wunderbaren KollegInnenkreis zu einer Vertriebspersönlichkeit entwickeln. Ich denke heute noch sehr gerne an die sieben Jahre Gerling Konzern zurück. Eine besondere Zeit in meinem Werdegang.

Nach einer kurzen beruflichen Auszeit bin ich wieder in den Kompositbereich im Maklervertrieb bei einem regionalen Versicherer im Südwesten eingestiegen und habe meine fachliche Kompetenz auffrischen und um den Technischen Underwriter DVA erweitern können.

Ich finde „Es gibt keine Zufälle. Es fällt zu was fällig ist.“ So erhielt ich einen Anruf der Personalberaterin Stefanie Symmank, die mir meine heutige Position als Leiterin Maklervertrieb Komposit, bei Helvetia, für die Region Baden-Württemberg angeboten hat. Nachdem mir in vielen Gesprächen gespiegelt wurde, dass ich Führung könne und ich es mir selbst auch zugetraut habe, bin ich diesen Schritt gegangen. Im Gespräch mit dem damals amtierenden Vertriebsvorstand verkündete dieser mir mit Stolz, dass ich die erste weibliche Führungskraft im Versicherungsvertrieb in der ganzen Geschichte der Helvetia wäre. Offen gestanden wusste ich erst nicht, ob ich mich darüber freuen sollte und was das wirklich für mich zu bedeutet.

Ich muss zugeben, dass der Start in dieser männerdominierten Führungskräftewelt eine Herausforderung für mich war. Geleitet von meinem eigenen Wertesystem, ausgestattet mit Resilienz, Durchsetzungskraft und dem Glauben an die eigenen Fähigkeiten, tollen Menschen und auch glücklichen Fügungen, haben es mir ermöglicht in meiner heutigen Position anzukommen.

Es gibt Menschen, die haben ein ganz klares Bild Ihrer beruflichen Ziele im Kopf, diesen Plan hatte ich nicht wirklich. Was ich jedoch im Laufe meines Berufsweges klar für mich erkannt habe ist, dass ich gerne Verantwortung übernehme und es mich erfüllt Menschen mein Wissen und meine Erfahrungen weiterzugeben, Vorbild zu sein. Menschen zu fördern, leiten, begleiten, Mut zu machen und schlussendlich das Beste aus Ihnen zu herauszuholen, das ist mein Antrieb.