



## **Führungskraft im Vertrieb**

Nuri Yildiz ist bei der ERGO Organisationsleiter im Bereich Beratung und Vertrieb. Nach einer erfolgreichen Tätigkeit im Außendienst hat er sich als Fachwirt auf das Thema Vertriebsmanagement spezialisiert. Sein Karriere Traum: Eine strategische Position im Ausland.

### **EINE KARRIERE IN EINEM GROSSEN VERSICHERUNGSKONZERN**

**Herr Yildiz, Sie sind bei einem großen Versicherer als Organisationsleiter im Bereich Beratung und Vertrieb tätig. Wie ist es dazu gekommen, dass Sie eine Karriere in der Versicherungsbranche begonnen haben?**

An meinem Schulweg lagen Verwaltungsgebäude großer Versicherungskonzerne. Das hat mich schon in jungen Jahren stark beeindruckt. Ich habe schon als Schüler davon geträumt, in einem großen internationalen Konzern Karriere zu machen. An der Versicherungsbranche fand ich interessant, dass sie ihre Produkte an vielen Schnittstellen zu Staat, Wirtschaft und Gesellschaft entwickelt. In der privaten Kranken- und Rentenversicherung gibt es z.B. viele Berührungspunkte zu staatlichen Versorgungssystemen, im Bereich der Gewerbeversicherung lernt man die verschiedensten Branchen einer Volkswirtschaft kennen. Die Versicherungsbranche schien mir deshalb schon als Schüler ein interessantes Berufsfeld mit vielen Entwicklungsmöglichkeiten zu sein.

Mein zweiter Wunsch war, schnell ins Berufsleben einzusteigen. Ich habe mich deshalb gleich nach dem Realschulabschluss in der Assekuranz beworben und bei der D.A.S. Rechtsschutzversicherung in München die Ausbildung zum Kaufmann für Versicherungen und Finanzen begonnen, die ich 2009 erfolgreich abschloss.

*„Ich hatte schon sehr früh den Wunsch, für ein großes Unternehmen zu arbeiten und auch ins Ausland zu gehen.“*

**Nach der Kaufmannsausbildung haben Sie zunächst im Vertrieb gearbeitet. Können Sie uns schildern, in welchen Bereichen Sie hier tätig waren?**

Genau genommen war ich schon während meiner Ausbildung im Vertrieb tätig. Mein Organisationsleiter hatte erkannt, dass mir Kundenkontakte und Verkauf gut liegen und mir zur Betreuung einen eigenen kleinen Bestand zugewiesen. Das ist für ein Ausbildungsverhältnis auch heute noch eher die Ausnahme. Ich habe es damals als besondere Auszeichnung empfunden, schon als Auszubildender eigenverantwortlich arbeiten zu dürfen. In eineinhalb Jahren ist es mir gelungen, das Beitragsvolumen für diesen Bestand zu verdoppeln.

Nach der Kaufmannsprüfung bekam ich bereits eine eigene Agentur. Unterstützt wurde ich in dieser Zeit von einer großen D.A.S.-Geschäftsstelle. Zusätzlich stand mir ein erfahrener Mentor zur Seite. Ich habe hier viel mit den Methoden des Empfehlungsmarketing gearbeitet und über soziale Netzwerke im Internet Angebote für Versicherungsprodukte in den Sparten Rechtsschutz und Unfall platziert. Neben dem klassischen Privatkundengeschäft habe ich auch Rechtsschutzprodukte für den Bereich des Kleingewerbes vermittelt. Für meine Erfolge in dieser Zeit erhielt ich auch eine spezielle Auszeichnung von der ERGO.

*„Ich präsentiere und kommuniziere gerne. Das hat mir bei meinen Verkaufsgesprächen sehr geholfen.“*

### **Sie haben schon als Kaufmann im Vertrieb berufliche Erfolge erzielt. Aus welchen Motiven haben Sie die Fortbildung zum Fachwirt begonnen?**

Ich wollte nach der Kaufmannsausbildung weiter praktische Erfahrungen im Vertrieb sammeln, aber nur für eine begrenzte Zeit. Mein Ziel war es von Anfang an, irgendwann ins Management aufzusteigen, wenn möglich auch mit Aufgaben im internationalen Bereich. Das Interesse, in anderen Ländern mit unterschiedlichen Kulturen zu leben und zu arbeiten, hängt auch mit der Geschichte meiner Familie zusammen. Meine Eltern stammen aus der Türkei, sie sind unternehmerisch tätig, ich bin multilingual aufgewachsen. Neben Deutsch und Englisch beherrsche ich auch die türkische Sprache.

Mir war schon bald klar, dass ich eine weitere Qualifikation benötige, um meine ambitionierten Karriereziele zu erreichen. Es war für mich deshalb eine konsequente Entscheidung, nach dem Kaufmann die Fachwirt-Fortbildung zu beginnen.

## **FÜHRUNGSKRAFT IM VERTRIEB**

### **Die Fortbildung zum Geprüften Fachwirt für Versicherungen und Finanzen bietet einige Wahlmöglichkeiten. Welche Schwerpunkte haben Sie gewählt und welche Bedeutung hat Ihr spezielles Fachwirt-Profil für Ihre jetzige berufliche Tätigkeit?**

Ich habe den Bereich Vermögensversicherungen für private und gewerbliche Kunden gewählt, der in der Fachwirt-Fortbildung auch die Sparte Rechtsschutz umfasst. Bei den betrieblichen Kernprozessen habe ich mich natürlich auf Vertriebsmanagement spezialisiert.

Die Fachwirt-Qualifikation ist für meine jetzige Tätigkeit von großer Bedeutung. Als ich mich als Agenturmitarbeiter für den Innendienst beworben hatte, bekam ich bei der ERGO sofort die Chance, als Organisationsleiter im Bereich Beratung und Vertrieb tätig zu werden. Da war es für mich sehr wichtig, dass ich in der Fachwirt-Fortbildung meine praktischen Vertriebserfahrungen theoretisch reflektieren konnte und lernte, wie man den Vertrieb als Führungskraft begleiten und steuern kann.

*„Ein erfolgreicher Vertrieb ist die Basis eines jeden Versicherungsunternehmens. Ich wollte lernen, wie ich den Vertrieb noch effektiver gestalten kann.“*

### **Organisationsleiter im Bereich Beratung und Vertrieb. Können Sie uns schildern, welche Aufgaben und Herausforderungen diese Tätigkeit für Sie beinhaltet?**

Am Beginn eines normalen Arbeitstages informiere ich mich zunächst über aktuelle Entwicklungen in der Versicherungsbranche. Ich studiere die Newsletter von Verbänden und Maklervereinigungen und lese die internen Informationen für ERGO-Führungskräfte.

Zu meinen Hauptaufgaben zählt die Betreuung von nebenberuflichen Vermittlern. Dies können z.B. Mitarbeiter von Autohäusern sein, die zusätzlich Kfz-Versicherungen vermitteln, oder Mitarbeiter im Innendienst, die auch im Vertrieb tätig sind. Neben Mitarbeitern der ERGO-Gruppe betreue ich zudem nebenberufliche Vermittler der Munich ERGO Assetmanagement GmbH. Das ist der Vermögensmanager der Munich Re und der ERGO Versicherungsgruppe.

Im Tagesgeschäft bedeutet dies für mich, dass ich diese Mitarbeiter bei der Aufstellung ihres Versicherungsportfolios berate und – wenn notwendig – auch selbst Kontakt zu den Kunden aufnehme, etwa bei der Bearbeitung einer Beschwerde. Daneben nehme ich in der Vertriebsabteilung auch Aufgaben in der Beratung von eigenen Kunden wahr.

### **ERFAHRUNGEN IN ÜBERSEE**

#### **Ihr Beruf hat Sie auch in fremde Länder geführt. Sie waren eine Zeit lang in Asien tätig. Haben sich die kulturellen Unterschiede zwischen Deutschland und den Ländern Asiens auch im Bereich Versicherung bemerkbar gemacht? Funktioniert der Vertrieb dort anders als in Europa?**

Die interessanteste Erfahrung war für mich in diesem Zusammenhang eine Reise nach Vietnam. Unsere Aufgabe war es, die Vertriebskanäle der dortigen ERGO-Regionaldirektionen zu analysieren. Bei unserer Rundreise durch das Land habe ich nicht nur viele Gespräche geführt, sondern auch Fragebögen verteilt, die ich direkt vor Ort auswertete. Danach gaben meine Kollegen und ich den Mitarbeitern vor Ort „Best-Practice“-Empfehlungen für ihre Vermittlungstätigkeit, zumeist auf Englisch. Wo dies nicht möglich war, stand uns ein vietnamesischer Dolmetscher zur Seite.

Deutschland ist im Gegensatz zu Vietnam ein weitgehend gesättigter Markt. Der vietnamesische Markt hat höhere Verkaufspotenziale. Dies ist zunächst der größte Unterschied zwischen den beiden Ländern, der mir aufgefallen ist. Der Versicherungsvertrieb ist natürlich auch immer von kulturellen Faktoren und regionalen Mentalitäten abhängig. Wie in vielen traditionellen Gesellschaften spielt auch in Vietnam die Familie eine größere Rolle als in den stark individualisierten Gesellschaften Europas. Für den Versicherungsvertrieb bedeutet das: Die Absicherung einer Familie und des gemeinschaftlichen Besitzes steht im Vordergrund. Entscheidungen für eine Versicherung werden in der Familie getroffen. Ganz konkret heißt das: Für Produkte wie eine Hausratversicherung gibt es generell eine höhere Akzeptanz als für Angebote einer individuellen Altersversorgung. Der größte Markt ist in Vietnam zurzeit die Kraftfahrtversicherung.

*„Die Lebenskultur in Asien hat mich tief beeindruckt. Die Menschen sind mir sehr offen und warmherzig begegnet.“*

## WEITERBILDUNG MIT BERUFSERFAHRUNG

**Sie absolvieren gerade neben Ihrem Beruf ein Studium mit dem Ziel „Bachelor of Insurance Management“. Sie hätten auch über andere Wege einen Hochschulabschluss erreichen können. Welche Gründe haben Sie dazu bewogen, sich in mehreren Schritten berufsbegleitend fortzubilden?**

Ich bin jetzt 26 Jahre alt, im März 2015 werde ich die Bachelor-Prüfung ablegen, wieder mit einer Arbeit zum Thema Vertriebsmanagement.

Ich verfüge dann nicht nur über einen akademischen Abschluss, sondern habe mir in den letzten Jahren zugleich eine gute berufliche Position in einem großen Versicherungsunternehmen erarbeitet. Als gleichaltriger Absolvent im Fach Betriebswirtschaft, der nebenbei als Werkstudent in Unternehmen arbeitet, hätte ich dies nicht erreichen können. Ich denke, der frühe Berufseinstieg und die berufsbegleitende Weiterbildung haben sich für mich insgesamt bezahlt gemacht.

### INFO

*Ein erfolgreicher Fachwirtabschluss ermöglicht Ihnen den Zugang zu einem Hochschulstudium Ihrer Wahl. Vorteil als Geprüfte/-r Fachwirt/-in für Versicherungen und Finanzen: Für das berufsbegleitende Angebot des Bachelor of Insurance Management reduziert sich die reguläre Studiendauer auf fünf Semester, da drei Semester angerechnet werden!*

<http://www.versicherungsakademie.de/bildungsangebot/lehr-und-studiengaenge/bachelor>

**Sie haben schon jetzt als Organisationsleiter eine verantwortungsvolle Tätigkeit. Welche Karriereziele verbinden Sie mit dem Bachelor-Abschluss?**

Mein langfristiges Karriereziel ist es, ins strategische Management aufzusteigen. Ich hätte z.B. großes Interesse daran, einmal die Leitung einer Gesamtabteilung unterhalb der Ebene des Unternehmensvorstands zu übernehmen. Ob mir dies gelingt, wird sich in den nächsten Jahren zeigen. Ich würde auch gerne für längere Zeit Führungsaufgaben im Ausland wahrnehmen, in der Türkei, in Asien oder auch in den USA.

**Herr Yildiz, wir danken Ihnen für dieses Interview und wünschen Ihnen für Ihren weiteren Berufsweg alles Gute!**

Januar 2015