

\_ FEMALE LEADERSHIP

# »JA ZU FRAUEN IM VERTRIEB! DIVERSITY – DER SCHLÜSSEL ZUM ERFOLG«

**Stefanie Dost, Leiterin Regional-  
direktion Rosenheim der ERGO  
Beratung und Vertrieb AG,  
berichtet über ihren Karriereweg  
im Versicherungsvertrieb.**

**Weshalb gibt es im Versiche-  
rungsvertrieb wenige Frauen  
und noch weniger weibliche  
Führungskräfte?**

Weil viele Frauen leider nicht die Chancen sehen, die der Versicherungsvertrieb bietet! Die individuelle Zeiteinteilung ermöglicht die Vereinbarkeit von Beruf und Familie. Und Sicherheit und Chancen gleichen sich aus bei der Vergütung.

**Warum sollten Frauen in den  
Vertrieb?**

Vertrieb ist Kommunikation, heißt Menschen begeistern und mit ihnen in eine respektvolle Gesprächsbeziehung treten. Das können Frauen oft besser als Männer. Frauen sind stark in der Kundenbindung – das ist entscheidend im Vertrieb, denn Empathie und Vertrauen sind die Grundsteine jeder erfolgreichen Geschäftsbeziehung.

**Wie war Ihr Weg?**

Schon in meiner Ausbildung als Versicherungskauffrau im



**»Frauen haben Eigen-  
schaften, die sie im  
Vertrieb erfolgreich  
machen.«**

Stefanie Dost, Leitung ERGO  
Regionaldirektion Rosenheim

Versicherungssinnendienst spielen Kommunikation und der Kontakt zu Kunden eine wichtige Rolle. Schritt für Schritt bin ich in den Außendienst gegangen und habe festgestellt, dass es zu meinen Stärken zählt, persönliche Kontakte zu Kunden aufzubauen und diese zu festigen. Ich habe den Vertrieb in allen Facetten kennen und lieben gelernt und mich stets fachlich und persönlich weiterentwickelt, von der Kundenberaterin damals zur Führungskraft heute.

**Wer hat Sie dabei unterstützt?**

Mein Vorgesetzter hat meine Fähigkeiten erkannt, mich unterstützt und gefördert. Wichtig für mich war auch das einjährige Mentoring-Programm von ERGO. Der Austausch mit meinem Vorstandspaten und auch mit meinem Vorgesetzten haben mich gestärkt. Ich habe meine Fähigkeiten dadurch weiterentwickelt. Und Familie und Freunde unterstützen mich auf meinem beruflichen Weg. Das ist mir wichtig. Anfang 2021 habe ich die Leitung der Regionaldirektion Rosenheim übernommen und führe ein Team aus zehn Angestellten und 70 selbständigen Vertriebspartnern – darauf bin ich sehr stolz!

**Wie reagieren Ihre Kunden und Ihre Kollegen?**

Ich habe stets gute Erfahrungen gemacht im direkten Kontakt mit Kunden, aber auch mit Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern als Führungskraft. In Meetings mit anderen Führungskräften unterscheiden wir nicht nach weiblichen und männlichen Führungskräften. Aber ich stelle fest, dass meine Sichtweise als Frau die Diskussionen bereichert und ich schon mal ganz andere Lösungen für ein Problem finde.