

Fachfrau mit Pfiff

SILVIA EUGSTER Obwohl selber erst knapp 30-jährig, liegt der jungen Brokerin der Versicherungsnachwuchs stark am Herzen: Als HVF-Botschafterin möchte sie junge, lernwillige Nachwuchstalente dazu motivieren, sich auf eine Managementfunktion vorzubereiten.

VON SANDRA ESCHER CLAUSS, FOTO: PETER FROMMENWILER

Hat ein gutes Gespür für die Bedürfnisse der Kunden: Die dynamische Glarnerin Silvia Eugster.



Vieľfältigkeit ist für Silvia Eugster eine Grundvoraussetzung für ihren beruflichen Alltag. «Ansonsten hätte ich es wohl kaum so lange in derselben Branche und im selben Gebiet ausgehalten», konstatiert sie gleich zu Beginn des Gesprächs. Bei ihrem aktuellen Arbeitgeber, dem Brokingunternehmen Kessler, ist diese Vielfältigkeit gegeben. Die knapp 30-Jährige betreut und berät dort als Kundenberaterin/Fachspezialistin Personenversicherungen International eine grosse Anzahl an mittelgrossen Unternehmen und Grosskonzernen aus den unterschiedlichsten Geschäftsbereichen. Doch auch an ihren früheren Arbeitsorten war stets für Abwechslung gesorgt. Diese, so Eugster, liege eben in der Natur des Brokings.

Bereits seit ihrer kaufmännischen Lehre, die sie vor 15 Jahren begann, bleibt Eugster dem Broking treu. Was ist es denn, das sie an diesem Spezialgebiet der Assekuranz derart fasziniert? «Als Broker bin ich in der Auswahl der Produkte freier als wenn ich bei einer Versicherungsgesellschaft arbeiten würde. Ausserdem kann ich die beste Option, quasi die «Zü-

kerli», für meine Kundinnen und Kunden herausholen», freut sich Eugster. Nicht zuletzt Sorge der Verdrängungskampf, der an der Broking-Front herrsche, für eine inspirierende Dynamik in der täglichen Arbeit. Der Verdrängungskampf hat denn auch für die grössten Veränderungen des Jobprofils der Broker gesorgt. «Wer sich heute als reiner Vermittler sieht, hat verloren», ist Silvia Eugster überzeugt. «Broker brauchen neben einem guten Überblick über den Versicherungsmarkt auch sehr viel Fachwissen.»

Dass der Schwerpunkt der pfiffigen Glarnerin im Bereich Personenversicherungen liegt, ist Zufall, denn während ihrer Lehrzeit bei Swissbroke und in den zwei Jahren danach arbeitete sie primär für Firmenkunden im Inendienst. 2005 wechselte sie zu Hollenstein & Partner (heute Arisco) nach Rapperswil. Auch hier waren Arbeiten rund um das BVG zu Beginn kein Thema. Bis sie auf die Idee kam, vor dem unbezahlten Urlaub, der rund ein Jahr danach beginnen sollte, die Weiterbildung zur eidgenössischen Sozialversicherungsfachfrau in Angriff zu nehmen. Parallel dazu wechselte sie zu VZ Insurance Services nach Zürich. Dort

stieg Eugster als Junior Account Executive ein, doch mit ihrer umtriebigen Art und akkuraten Arbeitsweise arbeitete sie sich Schritt für Schritt zur Account Executive hoch. Neben einem eigenen Firmenkunden-Portefeuille betreute sie zwei Mitarbeitende, führte bei Firmenkunden Mitarbeiterveranstaltungen zum Thema Personenversicherungen und Personalvorsorge durch und hatte erstmals auch BVG-Projekte in ihrem Portfolio. Für diese machte sie Bedarfsabklärungen und erstellte neue Konzepte.

Neue Sprachkenntnisse, neuer Job

Nachdem Silvia Eugster den Fachausweis Sozialversicherungsfachfrau in der Tasche hatte, gönnte sie sich fünf Monate unbezahlten Urlaub. Die erste Hälfte besuchte sie im südkalifornischen La Jolla eine Englisch-Schule und schloss diese mit dem Advanced Certificate ab. Anschliessend nutzte sie die neu gewonnenen Sprachkenntnisse für eine lange Reise durch Amerika.

Zurück in der Schweiz, kehrte die damals 24-Jährige für weitere drei Jahre zu VZ zurück. Sowohl das Unternehmen als auch die →

Anzeige

HFV Höhereintritt, Beginn 1. März 2015
Es hat noch freie Plätze in Basel, Bern, Sargans und Zürich – nutzen Sie die Chance!



HFVESA

Höhere Fachschule Versicherung
Ecole supérieure assurance

Eidgenössisch anerkannte
Höhere Fachschule

HFV ESA
Eine Kooperation zwischen dem
VBV und AKAD Business

Detaillierte Informationen
unter www.hfvesa.ch
oder 044 307 33 55

passion4insurance

2 Mal passion4insurance

Patrick Burger (Schulleiter HFV) und Silvia Eugster (Botschafterin HFV, Sozialversicherungs-Fachfrau mit eidg. Fachausweis; Kessler & Co AG)

Die Schule für Versicherungstalente

Diplomierte Versicherungswirtschaftlerinnen und Versicherungswirtschaftler sind hochqualifiziert und dank ihrer breiten fachlichen und betriebswirtschaftlichen Basis für eine Vielzahl spannender Funktionen im Berufsfeld Versicherung und verwandten Gebieten befähigt.

HFV Höhereintritt (1.5-jähriges Studium, Beginn 1. März 2015) auch für:

- Finanzplaner/innen mit eidg. Fachausweis
- Krankenversicherungs-Fachleute mit eidg. Fachausweis
- Sozialversicherungs-Fachleute mit eidg. Fachausweis



→ Aufgabe waren inspirierend. Trotzdem zögerte Eugster nicht sehr lange, als ihr Anfang 2012 ein Job als Fachspezialistin Personenversicherungen International bei Kessler angeboten wurde. «Ich spielte damals schon länger mit dem Gedanken, eine weitere Ausbildung in Angriff zu nehmen», erklärt sie. «Um eine solche zu stemmen, wollte ich keine Führungsverantwortung mehr und die Zeit nutzen, um mich während der Weiterbildung auf eine Branche zu spezialisieren. Damit hätte ich innerhalb des VZ eine andere Rolle übernehmen müssen, weshalb ich einem Wechsel nicht abgeneigt war.»

Der Schwerpunkt ihrer aktuellen Rolle liegt wie eingangs erwähnt in der Betreuung von mittelgrossen und grossen internationalen Firmenkunden in Zusammenarbeit mit dem Kundenverantwortlichen. «Als Fachspezialistin unterstütze ich diesen in allen Belangen der Personenversicherungen», erklärt Silvia Eugster. Während der Kundenberater neben seinem eigenen Fachgebiet als Organisator fungiere und für die Weiterentwicklung der Kundenbeziehung zuständig ist, sei es an ihr, Risikoanalysen und Submissionen im Bereich der Personenversicherungen auszuarbeiten und die Präsentationen zu erstellen. «Zudem betreue ich unsere Lernenden, verwalte die Verträge unserer Kunden und führe auch in Zusammenarbeit mit dem Kundenberater die Jahresgespräche mit unseren Mandanten durch. So bin ich trotz Fachspezialisten-Rolle sehr nahe am Kunden.»

Die Jahresgespräche finden meistens in der ersten Jahreshälfte statt, damit danach noch genügend Zeit bleibt, um bei Bedarf eine Marktprüfung durchzuführen und die Offertvergleiche aufzuarbeiten. Weil sie in ihrem Team die einzige Fachspezialistin im Bereich Personenversicherungen ist, arbeitet sie mit

«Broker brauchen neben einem guten Überblick über den Versicherungsmarkt auch sehr viel Fachwissen.»

den unterschiedlichsten Kundenberatern zusammen, was ihrem Wunsch nach Vielfältigkeit sehr entgegenkommt.

Sympathische HFV-Botschafterin

Mit der Übernahme der neuen Aufgabe beim grossen Zürcher Broker war Eugster von der Personalverantwortung entlastet und hatte somit Zeit, um das berufsbegleitende Studium zur diplomierten Versicherungswirtschaftlerin HF an der AKAD zu starten. Mittlerweile befindet sie sich im fünften Semester und auch wenn es sie neben der Vollzeitstelle viel Energie kostet, bereut sie den Entscheid für diese vielseitige Weiterbildung keinen Moment: «Es ist total spannend, mehr über die Zusammenhänge in der Versicherungswirtschaft zu erfahren und zu lernen, wie die einzelnen Abteilungen bei Versicherungsunternehmen funktionieren.» Zu den Fächern gehören unter anderem Versicherungswirtschaft, Marketing, Recht, Personal- und Wissensmanagement, Kommunikation, Führungsprozesse, Projektmanagement, aber auch Mathematik und Versicherungstechnik. «Wobei Erstere eindeutig eher zu meinen Lieblingsfächern zählen als Letztere», schmunzelt Silvia Eugster.

Die Ausbildung macht ihr derart Spass, dass sie sich ohne Weiteres als Botschafterin für die HFV zur Verfügung stellte, als sie dazu angefragt wurde. Zusammen mit der Werbeträgerin und Kitesurferin Manuela Jungo strahlt sie

sympathisch auf Inseraten und geht zu Berufsbildungsveranstaltungen, um die Lehrgänge vorzustellen und die Sicht einer aktiven Studierenden einzubringen. «Mit diesem Engagement möchte ich junge, lernwillige Nachwuchstalente der Versicherungsbranche dazu motivieren, sich in diesem Bereich weiterzubilden und sich auf eine Managementfunktion vorzubereiten», erklärt Eugster. Denn talentierten Nachwuchs, davon ist sie überzeugt, gibt es nach wie vor nicht wie Sand am Meer, vor allem nicht in ihrem Bereich.

Dass es viele junge Berufsleute eher zu den grossen Versicherern zieht, ist eine Tatsache. Woran dieser Trend liegen könnte, weiss die Glarnerin auch nicht abschliessend. Sie vermutet aber, dass es an den flexibleren Arbeitszeitmodellen und an der Möglichkeit, intern in andere Jobprofile zu wechseln liegen könnte. «Zudem biete das Broking kaum Chancen für Quereinsteiger.»

Wissen, was Kunden wollen

Was es für ihren Job neben dem nötigen Fachwissen noch braucht? «Sicheres Auftreten, lösungsorientiertes Arbeiten und ein gutes Gespür für die Bedürfnisse von Kunden.» Über Letzteres scheint die junge Frau zu verfügen, denn wenn sie von ihrer Arbeit bei den Kunden spricht, strahlt sie jeweils übers ganze Gesicht. Für Silvia Eugster ist klar: Obwohl sie im Schnitt 40-mal pro Jahr bei Kunden ist, möchte sie nach Beendigung der Weiterbildung noch mehr an die Kundenfront und auch wieder eine Teamverantwortung übernehmen.

Die Frage, ob sie es sich vorstellen könne, vom Broking in ein klassisches Versicherungsunternehmen zu wechseln, beantwortet sie wie folgt: «Man soll ja bekanntlich niemals nie sagen; im Moment allerdings stimmt es für mich voll und ganz da, wo ich bin.» ■

MEILENSTEINE

Silvia Eugster

AUS- UND WEITERBILDUNG

2000 - 2003

Lehre zur kaufm. Angestellten (Versicherungsbranche) bei der Swissbroke AG, Ziegelbrücke

2007 - 2008

Weiterbildung zur Sozialversicherungsfachfrau mit eidg. FA

2012 - 2015

Weiterbildung zur dipl. Versicherungswirtschaftlerin HF

QUELLE: ZVG

CFA INSTITUTE

Innovative Ideen gesucht

Das CFA Institute, der globale Berufsverband für Anlagespezialisten, unterstützt den «Ethics in Finance» - Robin Cosgrove-Preis, der Studenten und junge Finanzprofis bis 35 dazu einlädt, Texte zum Thema «Innovative Ideas for Ethics in Finance» einzureichen. Der Preis wird von dem Genfer Think-Tank «Observatoire de la Finance» in Erinnerung an die Überzeugungen des jung verunglückten Investmentbankers Robin Cosgrove (1972 bis 2004) vergeben.

Für die aktuelle Ausschreibung des Robin Cosgrove-Preises können Vorschläge bis zum **15. April 2015** eingereicht werden. Diese werden dann von einer internationalen Jury von Experten aus den Gebieten der Finanzwirtschaft und Ethik bewertet. Schweizer Vertreter der Jury sind Charles Pictet, ehemaliges Mitglied des Finma-Verwaltungsrats, und Marc Chesney, Finanzprofessor an der Universität Zürich. Der Preis wird 2014/2015 zum fünften Mal vergeben. Bei der letzten Ausschreibung in 2013 nahmen mehr als 400 Mitbewerber aus 80 Ländern teil.

WEITERE INFOS: www.robincosgroveprize.org