

Methodik der Befragung

Die Befragung richtete sich hauptsächlich an Versicherungsunternehmen, Pools und Dienstleister. Wesentliches Ziel war die umfassende Erhebung der Erfahrungen und Erwartungen der Befragten hinsichtlich der Beschäftigung von Frauen in der Assekuranz mit Schwerpunkt auf den Vertrieb, aber auch der Blick auf die Besetzung von Führungsaufgaben. Zusätzlich wurden Informationen über den Status der Befragten erhoben.

Bewerbung der Umfrage

Die befragten Zielgruppen wurden auf die Teilnahme aktiv angesprochen durch:

- Direktes E-Mailing an insgesamt 1.226 Personen in Versicherungsunternehmen (nur Vertriebs- und Personalabteilungen) sowie Pools / Dienstleistern.

Befragungszeitraum und Teilnehmeranzahl

Die Befragung erfolgte in der Zeit vom 07.07.2011 bis zum 29.08.2011 über einen Online- Fragebogen.

Im Regelfall wurden die Fragen innerhalb einer Woche von den Befragten beantwortet. Sie konnten bis zum Ende des oben genannten gesamten Befragungszeitraums auch noch nachträglich beantwortet werden, wovon teilweise Gebrauch gemacht wurde.

Bewertungen und Zusammenfassungen

Die Studie umfasst rund 80 Seiten. Um dem Leser und der Leserin den Umgang mit den Ergebnissen zu erleichtern, wurde jedem Themenblock eine Zusammenfassung vorangestellt. Themenbereiche, die eine sehr große Zahl an freien Kommentaren enthalten oder die von den Befragten nur freitextlich beantwortet werden konnten, haben wir zum Zwecke besserer Lesbarkeit für den Leser vorgefiltert, indem wir unbrauchbare Kommentare ausblendeten. Wichtige Passagen wurden hingegen von uns teilweise hervorgehoben. Die Hervorhebungen betreffen Aussagen und Themen, die den Befragten erkennbar besonders wichtig und häufig vielfach genannt sind.

Freie Kommentare der Befragungsteilnehmer

Die Rückmeldungen zu den freien Kommentaren der Befragungsteilnehmer waren bei voran gegangenen Studie der deutschen-versicherungsboerse.de uneinheitlich. Der Großteil fand die Wiedergabe der Kommentare sehr hilfreich, einige wenige wollten evtl. darauf verzichten. Wir haben uns entschlossen, die Kommentare auch dieses Mal - allerdings nach der vorgenannten Filterung - wiederzugeben. Unsere Rückschlüsse, Bewertungen und textliche Aussagen speisen sich in einem erheblichen Umfang aus diesen Kommentaren der Makler, weshalb die Studienergebnisse mit den Kommentaren für den Leser besser nachvollziehbar sind.

1 Fragen, die von allen Zielgruppen beantwortet wurden

- 1.1 Bitte geben Sie zunächst an, welchem Tätigkeitsbereich Sie angehören:
- 1.2 Wie schätzen Sie die Kompetenzen von Frauen im Vertrieb ein? Bitte bewerten Sie auf einer Skala von 1 bis 6, inwieweit Frauen im Vertrieb diese Kompetenzen mitbringen.
- 1.3 Was sind die größten Hemmnisse für Frauen im Verkauf allgemein? Bitte bewerten Sie auf einer Skala von 1 bis 6, inwieweit diese Aussagen zutreffen (1 "trifft voll und ganz zu" bis 6 "trifft überhaupt nicht zu").
- 1.4 Ihre Einstellung zu Frauen im Vertrieb. Bitte bewerten Sie, ob diese Aussagen für Sie zutreffen (1 "trifft voll und ganz zu" bis 6 "trifft gar nicht zu").
- 1.5 Wie sehr stimmen Sie den folgenden Aussagen zu?
- 1.6 Alter:
- 1.7 Unternehmensgröße/Anzahl Beschäftigte:

2 Zielgruppe: "Versicherungsunternehmen: Innendienst und angestellter Außendienst"

- 2.1 Wo sehen Sie die größten Unterschiede im Verhalten zwischen Männern und Frauen im Vertrieb (Kontakt mit dem Kunden)? Äußern Sie bitte frei Ihre Meinung dazu.
- 2.2 Wie schätzen Sie die Kompetenzen von Frauen im Vertrieb ein? Bitte bewerten Sie auf einer Skala von 1 bis 6, inwieweit Frauen im Vertrieb diese Kompetenzen mitbringen. (1 entspricht "Eigenschaft oder Kompetenz ist besonders stark ausgeprägt", 6 entspricht "bringen Frauen überhaupt nicht mit").
- 2.3 Was sind die größten Hemmnisse für Frauen im Verkauf allgemein? Bitte bewerten Sie auf einer Skala von 1 bis 6, inwieweit diese Aussagen zutreffen. (1 "trifft voll und ganz zu" bis 6 "trifft überhaupt nicht zu")
- 2.4 Ihre Einstellung zu Frauen im Vertrieb. Bitte bewerten Sie, ob diese Aussagen für Sie zutreffen (1 "trifft voll und ganz zu" bis 6 "trifft gar nicht zu"). Frauen sollten im Vertrieb:
- 2.5 Wie schätzen Sie die Kompetenzen von Frauen in leitenden Funktionen im Innendienst ein? Bitte bewerten Sie auf einer Skala von 1 bis 6, inwieweit Frauen diese Kompetenzen mitbringen (1 entspricht einer Schulnote "sehr gut", eine 6 entspricht ungenügend")
- 2.6 Wo sehen Sie die größten Unterschiede im Verhalten zwischen Männern und Frauen in Führungspositionen im Innendienst?

- 2.7 Nun interessiert uns Ihre Einstellung zu Frauen in Führungspositionen im Innendienst. Bitte wählen Sie die Aussagen aus, die für Sie zutreffen.
- 2.8 Frauen im Team
Bitte bewerten Sie, ob diese Aussagen aus Ihrer Sicht zutreffen.
- 2.9 Was sind die größten Karrierehindernisse für Frauen in Führungspositionen allgemein (Innendienst und Außendienst)? Bitte bewerten Sie auf einer Skala von 1 bis 6, inwieweit diese Aussagen zutreffen (1 entspricht "trifft aus meiner Sicht voll und ganz zu", 6 entspricht "trifft aus meiner Sicht überhaupt nicht zu").
- 2.10 Was sind die größten Karrierehindernisse für Frauen in Führungspositionen Ihres Unternehmens?
- 2.11 Wie sehr stimmen Sie den folgenden Aussagen zu (1 "stimme voll und ganz zu", 6 "trifft aus meiner Sicht überhaupt nicht zu")?
- 2.12 Weitere allgemeine Anmerkungen zum Thema:
- 2.13 Sie sind:
- 2.14 Alter:
- 2.15 In welcher Abteilung sind Sie tätig?
- 2.16 In welcher Personalebene arbeiten Sie?
- 2.17 Unternehmensgröße/Anzahl Beschäftigte
- 3 Zielgruppe: Makler-Pool oder Makler-Dienstleister**
- 3.1 Wo sehen Sie die größten Unterschiede im Verhalten zwischen Männern und Frauen im Vertrieb (Kontakt mit dem Kunden)? Äußern Sie bitte frei Ihre Meinung dazu.
- 3.2 Wie schätzen Sie die Kompetenzen von Frauen im Vertrieb ein? Bitte bewerten Sie auf einer Skala von 1 bis 6, inwieweit Frauen im Vertrieb diese Kompetenzen mitbringen (1 entspricht "Eigenschaft oder Kompetenz ist besonders stark ausgeprägt", 6 entspricht "bringen Frauen überhaupt nicht mit").
- 3.3 Was sind die größten Hemmnisse für Frauen im Verkauf allgemein? Bitte bewerten Sie auf einer Skala von 1 bis 6, inwieweit diese Aussagen zutreffen. (1 "trifft voll und ganz zu" bis 6 "trifft überhaupt nicht zu")
- 3.4 Ihre Einstellung zu Frauen im Vertrieb. Bitte bewerten Sie, ob diese Aussagen für Sie zutreffen. (1 "trifft voll und ganz zu" bis 6 "trifft gar nicht zu"). Frauen sollten im Vertrieb:
- 3.5 Wie schätzen Sie die Kompetenzen von Frauen in leitenden Funktionen im Innendienst ein? Bitte bewerten Sie auf einer Skala von 1 bis 6, inwieweit

Frauen diese Kompetenzen mitbringen (1 entspricht einer Schulnote "sehr gut", eine 6 entspricht ungenügend").

- 3.6 Wo sehen Sie die größten Unterschiede im Verhalten zwischen Männern und Frauen in Führungspositionen im Innendienst?
- 3.7 Nun interessiert uns Ihre Einstellung zu Frauen in Führungspositionen im Innendienst. Bitte wählen Sie die Aussagen aus, die für Sie zutreffen.
- 3.8 Frauen im Team
Bitte bewerten Sie, ob diese Aussagen aus Ihrer Sicht zutreffen.
- 3.9 Was sind die größten Karrierehindernisse für Frauen in Führungspositionen allgemein (Innendienst und Außendienst)? Bitte bewerten Sie auf einer Skala von 1 bis 6, inwieweit diese Aussagen zutreffen (1 entspricht "trifft aus meiner Sicht voll und ganz zu", 6 entspricht "trifft aus meiner Sicht überhaupt nicht zu").
- 3.10 Was sind die größten Karrierehindernisse für Frauen in Führungspositionen Ihres Unternehmens?
- 3.11 Wie sehr stimmen Sie den folgenden Aussagen zu (1 "stimme voll und ganz zu", 6 "trifft aus meiner Sicht überhaupt nicht zu")?
- 3.12 Weitere allgemeine Anmerkungen zum Thema:
- 3.13 Sie sind:
- 3.14 Alter:
- 3.15 Tätig als:
- 3.16 In welcher Personalebene arbeiten Sie?
- 3.17 Unternehmensgröße/Anzahl Beschäftigte