



Unattraktive Stellenangebote ein Grund für Nachwuchsmangel?

Stellenanzeigen für den Versicherungsvertrieb sind nicht aussagekräftig genug, um die angebotene Stelle beurteilen zu können. Dies ist ein zentrales Ergebnis einer Untersuchung der FH Dortmund und der Versicherungsforen Leipzig.

Anhand zweier zentraler Hypothesen wurde untersucht, ob die Personalwerbung für Vertriebspositionen noch mit den heutigen Anforderungen an die Stelle des Versicherungsvermittlers kompatibel ist, und ob Versicherer ihre Personalwerbung im Vergleich auch zu anderen Dienstleistungsbranchen attraktiv genug gestalten. Für die Studie wurde eine Zufallsstichprobe von 85 Stellenanzeigen für Vertriebspositionen aus Versicherungs-, Finanzdienstleistungs- und sonstigen Dienstleistungsunternehmen untersucht. Dabei handelte es sich überwiegend um selbstständige Vertriebspositionen auf Basis eines Handelsvertretervertrags nach § 84 HGB, teilweise auch um angestellte Positionen.

Es zeigte sich, dass Stellenausschreibungen von Versicherern häufig nicht aussagekräftig genug sind, um die Stellen angemessen bewerten zu können. Fast nie wird die Perspektive einer abwechslungsreichen Tätigkeit hervorgehoben. Auch die Selbstständigkeit und andere Karrieremotive werden eher selten in den Fokus gerückt. In der Regel werben Versicherungsunternehmen hingegen mit dem attraktiven Einkommen, das Bewerber erwartet.

Studieninitiator Beenken erläutert:



Die von der Tätigkeit geforderten Kompetenzen sowie Informationen über die Arbeitsbedingungen werden jedoch nicht immer ausgewiesen. Auffällig ist zudem, dass Anzeigen von Versicherern typischerweise keine oder nur sehr vage Anforderungen an die fachlichen, methodischen und sozialen Kompetenzen der Bewerber formulieren.

Sascha Noack, Kompetenzfeldleiter Versicherungsvertrieb bei den Versicherungsforen Leipzig, erläutert:



Im Vergleich zu den untersuchten Stellenanzeigen der anderen Branchen zeigt sich, dass Anzeigen sehr viel konkreter formuliert werden können und dadurch eher dazu anregen, sich mit der angebotenen Position zu beschäftigen.

Noack ergänzt:



Beenken führt weiter aus:



Aus der Untersuchung ergeben sich einige Handlungsempfehlungen, wie Versicherer ihre Stellenanzeigen für Vertriebsmitarbeiter attraktiver gestalten können. Perspektiven, die die Arbeit als Vermittler bietet, sollten konkreter, inhaltlich gehaltvoller sowie zielgruppenfokussierter sein. Weiter sollten Karrieremöglichkeiten eher in den Vordergrund gestellt werden als das Einkommen. Die Selbstständigkeit und die Abwechslung, die die Arbeit als Versicherungsvermittler bietet, könnten betont werden. Insgesamt gilt es, die Stelle anspruchsvoller darzustellen und Soft Skills wie Teamfähigkeit hervorzuheben, die gerade bei der jüngeren Generation einen hohen Stellenwert haben.

Bild: © Brian Jackson / fotolia.com

Versicherungs- und Finanznachrichten

expertenReport



<https://www.experten.de/id/4943140/unattraktive-stellenangebote-ein-grund-fuer-nachwuchsmangel/>