



Was Sie schon immer über Frauen im Vertrieb wissen wollten...

**11. Norddeutscher Versicherungstag
der Handelskammer Hamburg, 27. August 2014**

BrunotteKonzept Marketing.Kommunikation.

www.brunottekonzept.de

> Über Sabine Brunotte und BrunotteKonzept



BrunotteKonzept steht auf dem Fundament von mehr als 30 Jahren Wissen, Erfahrung und persönlichen Kontakten im Marketing und Vertrieb für Versicherungen und Finanzdienstleistungen

Leistungen

Marktanalyse, Strategieberatung, Vertriebskommunikation, Public Relations, Corporate Publishing und Fachjournalismus

Schwerpunkte

Makler, Maklerpools, Vertriebe, Ausschließlichkeit



Frauen im Beruf



Mehr Infos unter:
www.ksk-birkenfeld.de

**Gestern noch in der Schule -
heute schon auf der Karriereleiter!**

Bewerbungsschluss für eine Ausbildung zum
Bankkaufmann/-frau oder für ein duales Studium mit
dem Abschluss Bachelor of Arts ist der 26.07.2013.

Ausbildungsbeginn ist der 2. Mai
oder der 1. August 2014.

 Kreissparkasse
Birkenfeld



Frauen im Beruf

NOVOMATIC

Arbeit durch
Innovation

Jasminka Novakovic, 39
Mitarbeiterin Druck- und Werbetechnik
Werk Gumpoldskirchen

19.000 MitarbeiterInnen. Weltweit.

www.novomatic.com



Frauen im Beruf

- **Mädchen und Frauen sind zunehmend besser qualifiziert: Sie stellen 56 % aller Abiturienten sowie die Hälfte der Hochschulabsolventen**
- **Frauen arbeiten in schlechter bezahlten Berufen als Männer ; sogar bei gleichen Aufgaben verdienen Frauen 22 % weniger („Gender Pay Gap“)**
- **Frauen haben oft gebrochene Erwerbsbiografien. Das reduziert ihre Einkommens- und Karrierechancen**
- **Frauen im Altersrentenzugang 2013 erhalten 505 Euro Altersrente, Männer 913 (alte Bundesländer)**
- **Im „gebärfähigen“ Alter zwischen 30 und 44 Jahren sind ihre Karrierechancen im Vergleich mit Männern besonders schlecht („statistische Diskriminierung“)**
- **Es liegt nicht nur an den Männern: vielen Frauen mangelt es an Aufstiegskompetenz**



Frauen im Beruf



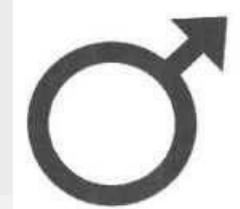
Tatsache oder Vorurteil? Frauen

- **wollen gefallen, senden Hilfsappelle, scheuen offene Rivalität und warten auf ihre Entdeckung**
- **suchen Verbundenheit, Vertrauenssysteme und gründliche Problembearbeitung, sind hellhörig, zugewandt, sozial wachsam, kommunikationsstark und flexibel**
- **zweifeln nach Niederlagen an sich selbst, suchen Schuldige und versinken in Selbstmitleid**
- **sind berufliche Statussymbole und Rituale fremd; sie passen sich betrieblichen Regeln und Hierarchien nur begrenzt an und fliehen noch zu oft aus der „Leistungsarena“**

Quelle: Gertrud Höhler, Wölfin unter Wölfen, Econ Verlag



Männer im Beruf



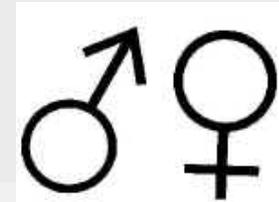
Tatsache oder Vorurteil? Männer

- zeichnen sich durch offensive Neugier, Imponierbedürfnis, Rivalität, Konkurrenzfreude und Dominanzstreben aus
- wollen ihr System ordnen und setzen auf Netzwerke
- isolieren Probleme, um sie zu beherrschen
- wollen schnelle Diagnosen und stellen (deshalb) einfache Fragen
- geben monologische Kommandos und treffen einsame Entscheidungen
- verkaufen Niederlagen als Siege

Quelle: Gertrud Höhler, Wölfin unter Wölfen, Econ 2000



Männer und Frauen



... ergänzen sich – auch im Beruf

- Frauen wollen verstanden werden, Männer bewundert
- Männer bringen Durchsetzungswillen, Konkurrenzfreude und Mut zur (schnellen) Entscheidung ein
- Frauen haben den Blick für das Detail, sind weniger fokussiert und berücksichtigen auch außerhalb der konkreten Aufgabe liegende Faktoren
- Männer und Frauen ergänzen sich in gemischten Teams
- Gemischte Teams sind kreativer und lebendiger
- Unternehmen mit mindestens drei Frauen im Vorstand sind ertragsstärker (Quellen u. a. McKinsey, Catalyst). Sallie L. Krawcheck hat einen Fonds aufgelegt, bei dem der Frauenanteil im Management den Ausschlag gibt



Frauen in der Versicherungswirtschaft



Konstantin Gastmann / pixelio.de



Frauen in der Versicherungswirtschaft

Zahlen, Daten, Fakten

- **Frauen stellen 54 % der Beschäftigten im Innendienst**
- **In Vollzeit beschäftigte Frauen verdienen rund 18 % weniger als Männer (4.964 zu 6.088 Euro)**
- **Die durchschnittliche Betriebszugehörigkeit von Frauen ist auf 16,8 Jahre gestiegen (Männer 16,6)**
- **Bei Versicherungen und Finanzdienstleistern beträgt der Frauenanteil in Führungspositionen 27 %**
- **In der Assekuranz besetzten Frauen im Jahr 2013 8,6 % der Vorstandsmandate (60 größte Unternehmen) - Tendenz steigend**

Quellen: AGV, Statistisches Bundesamt, DIW



Frauen im Versicherungsvertrieb

- **22 % der Außendienstangestellten sind weiblich**
- **Nur 17 % aller Makler sind Frauen (oder noch weniger...)**
- **In der Geschäftsführung Hamburger Großmakler sind Frauen Mangelware**
- **Knapp 10 % der im BVK organisierten Vermittler sind weiblich**
- **Weder im Vorstand noch bei den Gründungsmitgliedern des Vereins VEVK – Ehrbare Versicherungskaufleute findet sich eine Frau**
- **Immerhin: Beim VDVM ist eine Frau stv. Vorstandsvorsitzende, beim BMVF eine Frau Geschäftsführerin und beim AGV ebenfalls in der Geschäftsführung (z.Zt. Im Mutterschutz)**
- **Beim AfW-Vermittlerbarometer 2014 waren 10 % der Beteiligten Frauen**



Perspektive Vertrieb



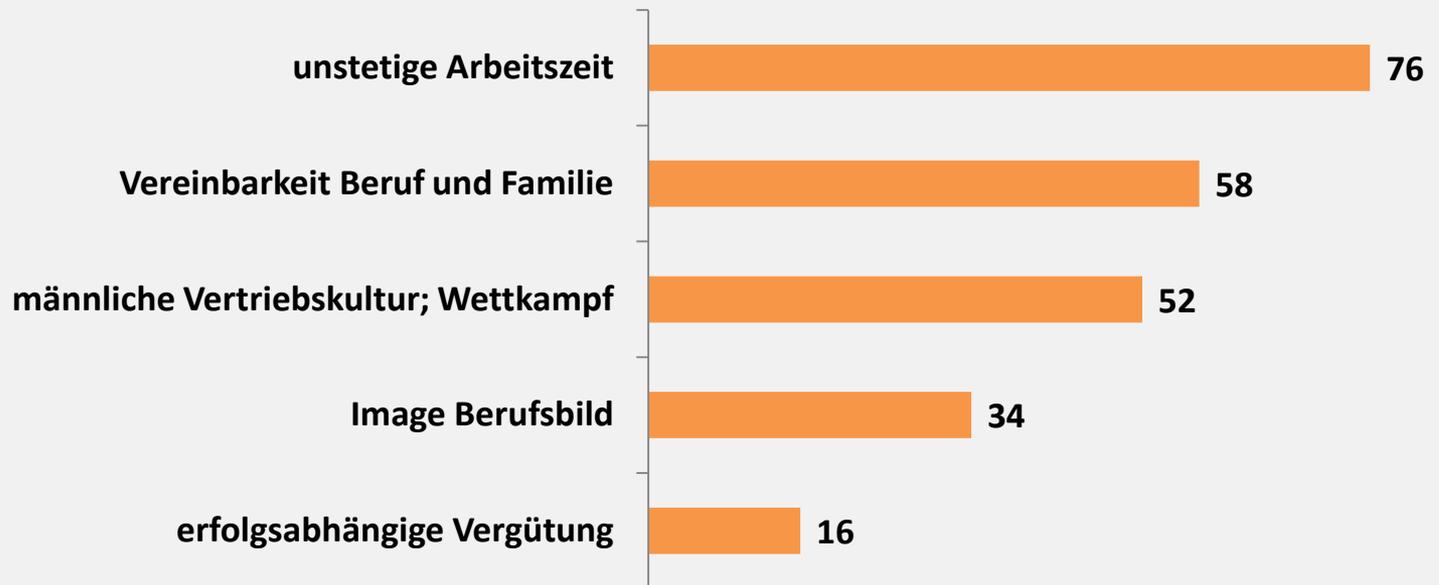
Matthias Balzer_pixelio.de

> Einige Gründe für mehr Frauen im Versicherungsvertrieb

- **Der Bedarf an qualifiziertem Nachwuchs ist gerade im Versicherungsvertrieb besonders hoch. Ohne Frauen wird das nichts**
- **Frauen verfügen über eine hohe formale Qualifikation**
- **Frauen bringen andere Perspektiven und zusätzliche Kompetenzen ein**
- **Frauen können helfen, das Image der Versicherungswirtschaft zu verbessern (s. Studie v. Prof. Dr. Gabriele Zimmermann, FH Köln)**
- **Beraterinnen haben mehr Geduld und stellen sich auf Kunden ein; sie können die Zielgruppe Frauen besser erschließen**
- **Insbesondere Finanzvertriebe beweisen, dass Frauen im Vertrieb besonders erfolgreich sein können**

> Was hindert uns? Und stimmt das wirklich?

Die größten praktischen Hemmnisse beim Ausbau des Frauenanteils im Vertrieb (in Prozent)



Quelle: AGV-Befragung Frauen in Führung 2013



Blick in die Unternehmen; Anteil Frauen

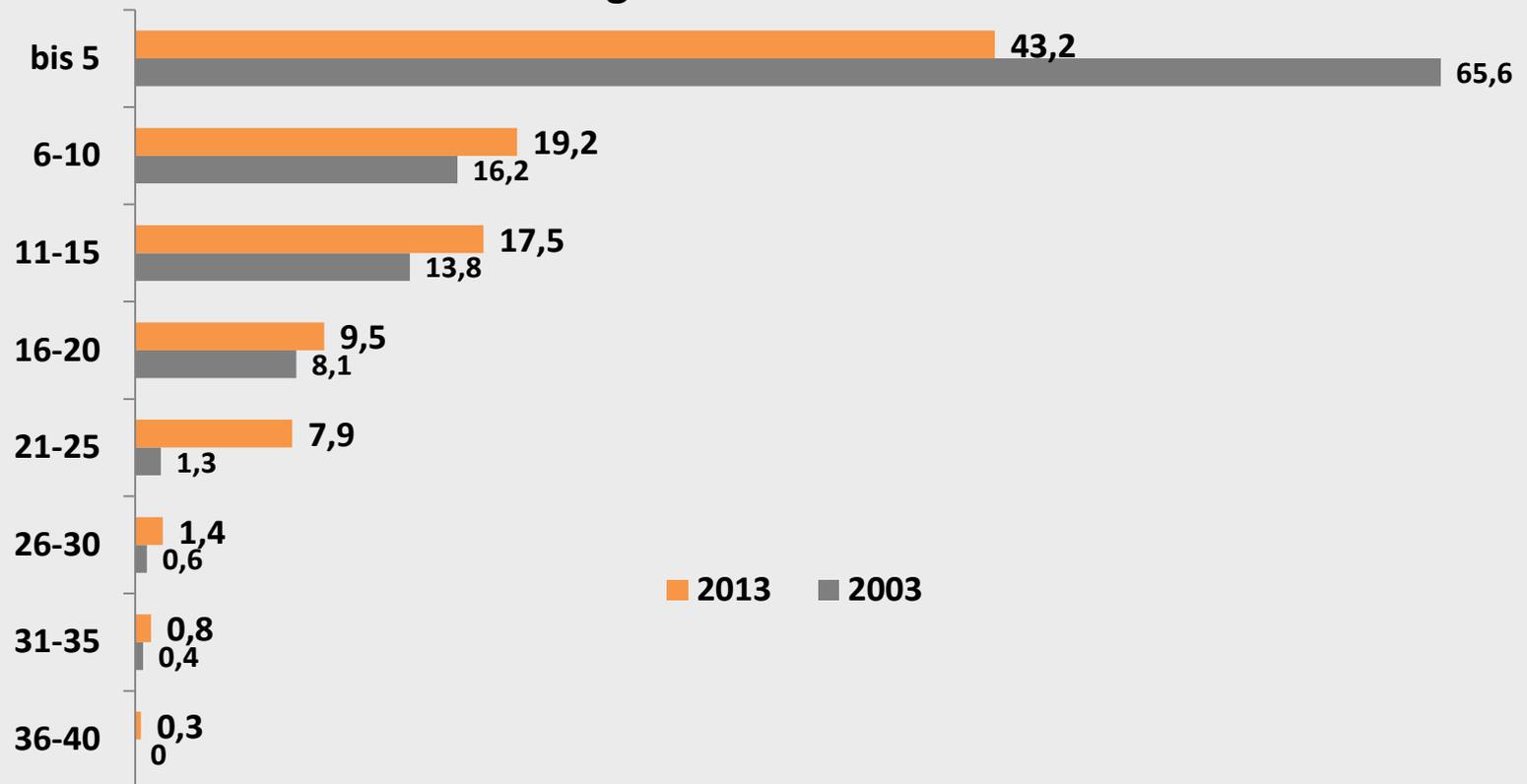
| Unternehmen | angestellter Vertrieb in Prozent | Führungskräfte Vertrieb in Prozent | Vertreterinnen (§ 84 HGB) in Prozent |
|-----------------|-------------------------------------|---------------------------------------|---|
| Allianz (ADAG)* | 30 | 14 | 15 |
| AXA | 10 | 5 | 5 |
| Barmenia | 73 | 10 | 32 |
| Debeka | 23 | 9 | - |
| ERGO | keine Daten | - | 19 |
| Generali | kein angestellter AD | - | 17 |
| Gothaer | 37 | 7 | 10 |
| LVM | 19 | 17 | 14 |
| R & V | 25 | 2 *** | 9 |
| Signal Iduna | 10 | 8 | 21 |
| Talanx ** | 13 | - | 10 |
| VGH ** | 5 | - | 4 |
| VKB | 20 | 2 | 12 |
| VPV | 6 | 1 | 15 |
| Zurich | 15 | 8 | 6 |

Quelle: BrunotteKonzept, eigene Befragung März 2013, * Befragung 2011, ** Befragung 2012, *** nur Leitende



Angestellter Außendienst

Betriebszugehörigkeit von Frauen im angestellten Versicherungsaußendienst nach Jahren in %



Quelle: AGV; Flexible Personalstatistik 2014



Perspektive Maklerin

- **Noch sind nur 17 % aller Makler Frauen (oder noch weniger...)**
- **Dabei bietet die Selbstständigkeit als Maklerin mehr Flexibilität als eine angestellt Tätigkeit. Beruf und Familie sind hier besser vereinbar**
- **Die Selbstständigkeit bewahrt Frauen vor der Karrierefalle (Alter 30 – 44)**
- **Beratungs- und Kundenorientierung von Frauen sind in der anspruchsvollen Maklertätigkeit besonders gefragt**
- **Maklerinnen werden zunehmend von Gewerbe- und Industriekunden als Gesprächspartner akzeptiert und treffen dort mittlerweile häufiger auf Frauen als Verhandlungspartner (über 30 % MINT-Studienabsolventinnen)**
- **Der Maklerberuf ist für akademische Seiteneinsteigerinnen gut geeignet**

> Vertrieb macht Spaß: Was Frauen am Vertrieb gefällt

„Ich bin meine eigene Chefin“

„Anspruchsvolle und abwechslungsreiche Arbeit“

„Unmittelbares und ehrliches Feedback“

„Tägliche Abwechslung (kein Tag wie der andere)“

„Nutzen für Menschen schaffen, ein Stück Sicherheit“

„Erfolg ist sichtbar und greifbar durch Zahlen“

„Verantwortung tragen und damit respektvoll umgehen“

„Zukunft von Menschen positiv beeinflussen“

„Verdienstmöglichkeiten“

„Ich tue Wichtiges und Gutes“

Originalzitate AGV-Workshop Frauen im Vertrieb

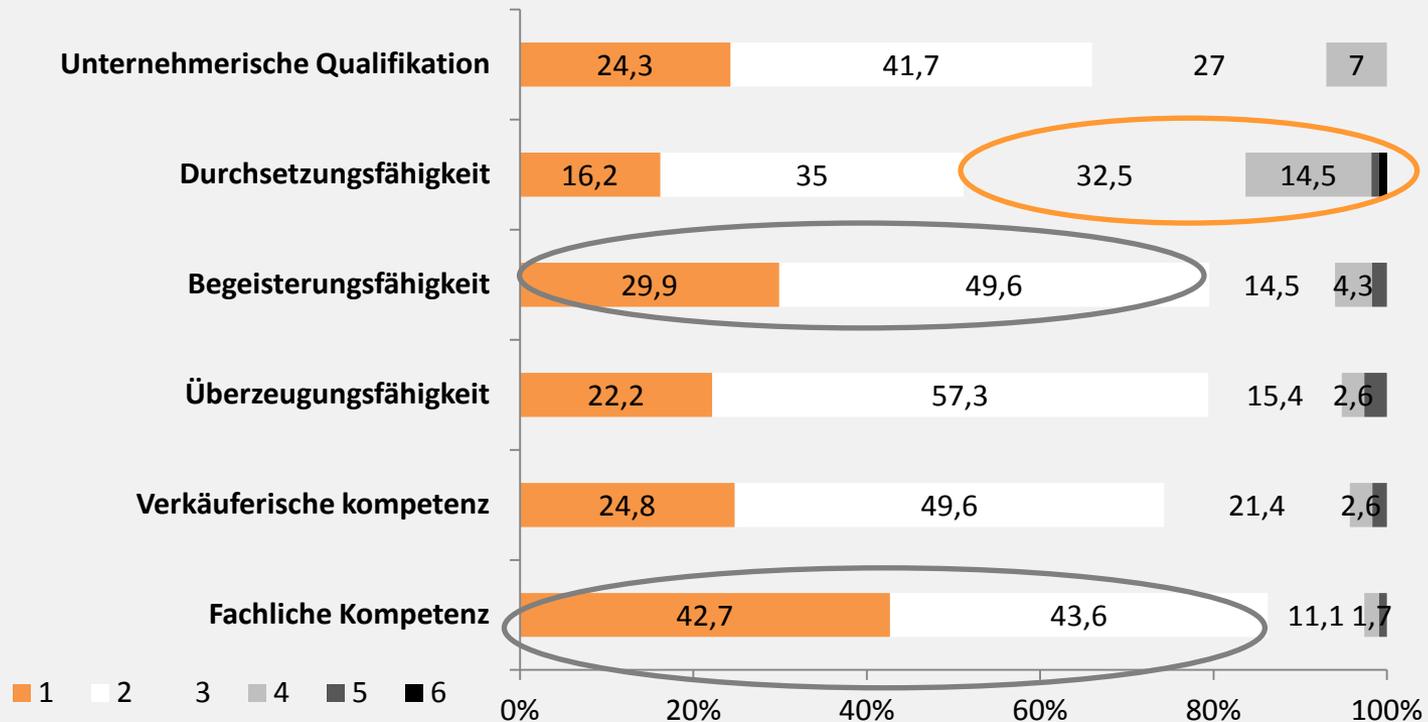
> Frauen im Spiegel der Branche



Hardy5_pixelio.de

> Frauen im Spiegel der Branche

Kompetenzen von Frauen im Vertrieb



Wie schätzen Sie die Kompetenz von Frauen im Vertrieb ein?

Bewertung auf einer Skala von 1 bis 6; 1= sehr ausgeprägt, 6 = nicht vorhanden

Quelle: deutsche-versicherungsboerse.de et al., Umfrage im Juli/August 2011



Frauen im Spiegel der Branche

Beobachtung oder Vorurteil? Was Frauen und Männer im Vertrieb unterscheidet

Originalzitate

„Ich denke, dass Frauen die Beratung ernsthafter durchführen und weniger auf den Abschluss fixiert sind.“

„Frauen gehen objektiver an Sachen heran. Sind eher misstrauischer.“

„Frauen leisten oft mehr als Männer, um als vollwertige Geschäftspartner im männerdominierten Vertrieb wahrgenommen zu werden und erfolgreich zu sein.“

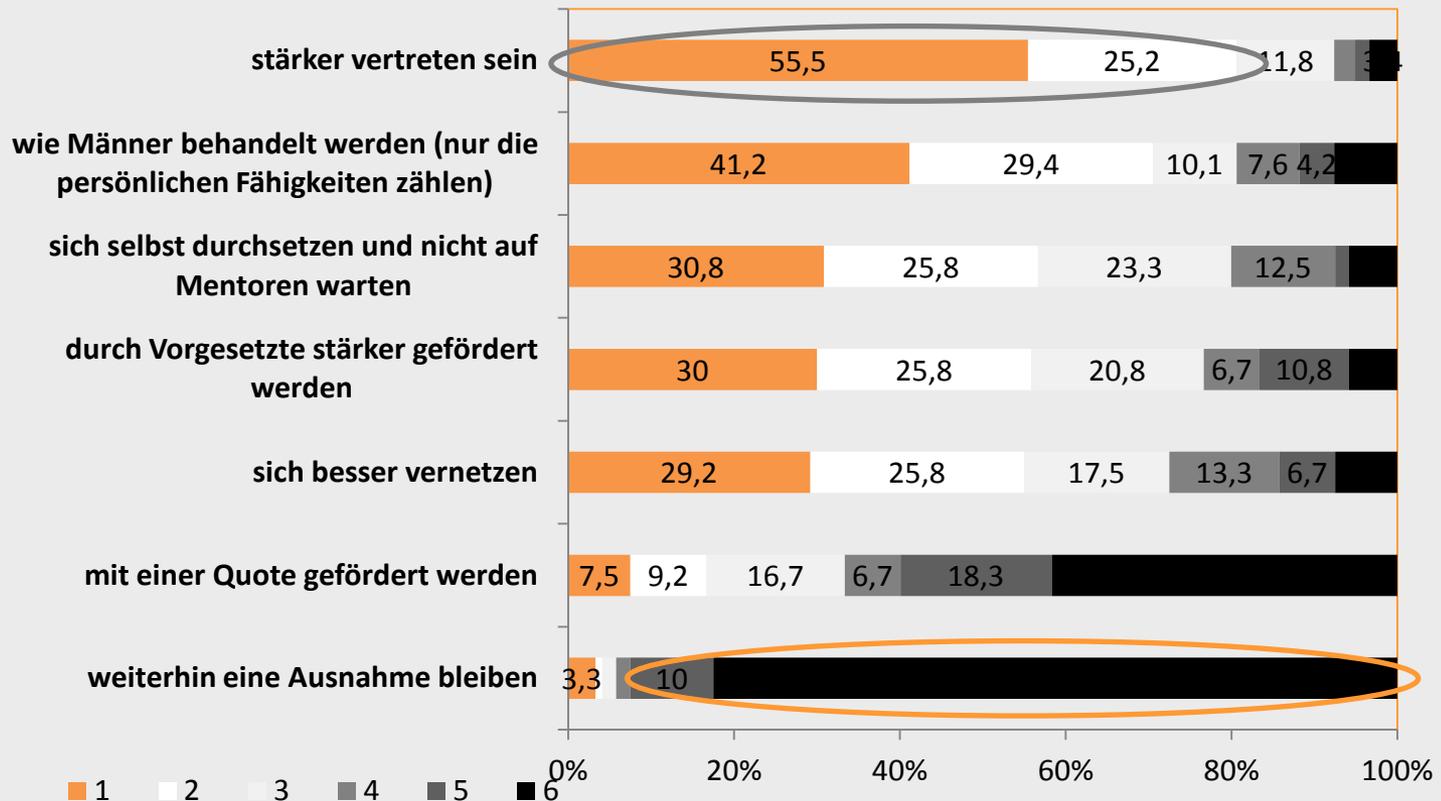
„Häufig mangelt es Frauen an der Durchsetzungskraft und Stärke nach außen.“

„Männer agieren meist aus Machtstreben, Frauen aus intrinsischer Motivation.“

Quelle: Befragung deutsche-versicherungsboerse.de mit BrunotteKonzept und Palatinus Consulting, Umfrage im Juli/August 2011

> Frauen im Spiegel der Branche

Klares Votum: Frauen sollten im Vertrieb



Bewertung auf einer Skala von 1 bis 6; 1 = trifft voll und ganz zu, 6 = trifft überhaupt nicht zu
Quelle: deutsche-versicherungsboerse.de et al., Umfrage im Juli/August 2011



Und nun?



Tim Reckmann/ Pixelio.de

> Es tut sich was

Frauenetzwerke in der Versicherungsbranche (Frühjahr 2013)

| | |
|------------------|--|
| ACE | Netzwerk-Veranstaltung für Risk- Managerinnen und Großmaklerinnen |
| Allianz | Mehrere Netzwerke, unterschiedliche Hierarchieebenen, durch Allianz gefördert |
| ERGO | „Women Business Lunch“ an sieben Standorten seit 2011 |
| Generali | Netzwerk für weibliche Führungskräfte |
| Gothaer | Netzwerk für weibliche Führungskräfte |
| LVM | Keine näheren Angaben |
| R + V | Privatinitiative weiblicher Führungskräfte, Schwerpunkt Innendienst |
| Swiss Re | Netzwerk in München seit 2008, in Zürich bereits länger |
| VDVM | für Frauen aus der Versicherungsbranche, aus Maklerhäusern und Versicherungsunternehmen |
| W & W | im Aufbau |



Es tut sich was

Best-Practice-Beispiele und Anregungen

- **Testfeld Jobsharing im Vertrieb (differenziert nach Führungsebene)**
- **Führen in Teilzeit**
- **Traineeprogramme mit vertriebsorientierter Ausrichtung**
- **auf 12 oder 18 Monate befristete Einstellung mit Garantieeinkommen**
- **Audit Beruf & Familie**
- **systematische Planung Agenturnachfolge**
- **Förderkreise**
- **Vergütung stärker auf Bestandspflege ausrichten**

> Lösungsansätze für mehr Frauen im Vertrieb

Was Unternehmen tun können

- Unternehmenskultur und Werte auf „Frauenkompatibilität“ überprüfen (Stichworte Incentives, Tagungskultur, Förderung von Rivalität und Jasagern)
- Verfahren zur Leistungsbeurteilung objektiv gestalten (objektive Kriterien verwenden und Geschlechterstereotypen vermeiden)
- Frauen fordern und fördern, Verantwortung übertragen
- Rollenvorbilder schaffen: Frauen sichtbarer machen, über erfolgreiche Frauen im Unternehmen berichten
- Familienfreundlich werden: Rahmenbedingungen zur Vereinbarkeit von Beruf und Familie schaffen, Präsenzkultur infrage stellen und familienfeindliche Arbeitszeiten begrenzen – für Männer und Frauen

> Lösungsansätze für mehr Frauen im Vertrieb

Was Frauen tun sollten

- Verantwortung übernehmen und Entscheidungskompetenz einfordern
- Initiative ergreifen und nicht darauf warten, entdeckt zu werden
- Hang zur Perfektion begrenzen und mehr Mut zu Entscheidungen haben
- Über den Tellerrand schauen und nicht ausschließlich die aktuelle Aufgabe und den eigenen Arbeitgeber im Blick haben
- Als Führungskraft jüngere Frauen fördern und sie bei der Übernahme von Verantwortung bestärken
- Die Perspektiven im Vertrieb nutzen und weitere Frauen dafür gewinnen
- Sich vernetzen



Es tut sich was

Und was empfehlen Sie?



Erfolgreiche Frauen sind am Start



Dietmar Meinert / pixelio.de

Disclaimer und Quellen:

Diese Präsentation wurde nach bestem Wissen und unabhängig von Dritten erstellt. Dennoch kann BrunotteKonzept keine Haftung für Richtigkeit und Aktualität der Angaben übernehmen. Die Präsentation unterliegt dem Urheberrecht.

Das Bildmaterial stammt von www.pixelio.de

Stand: August 2014