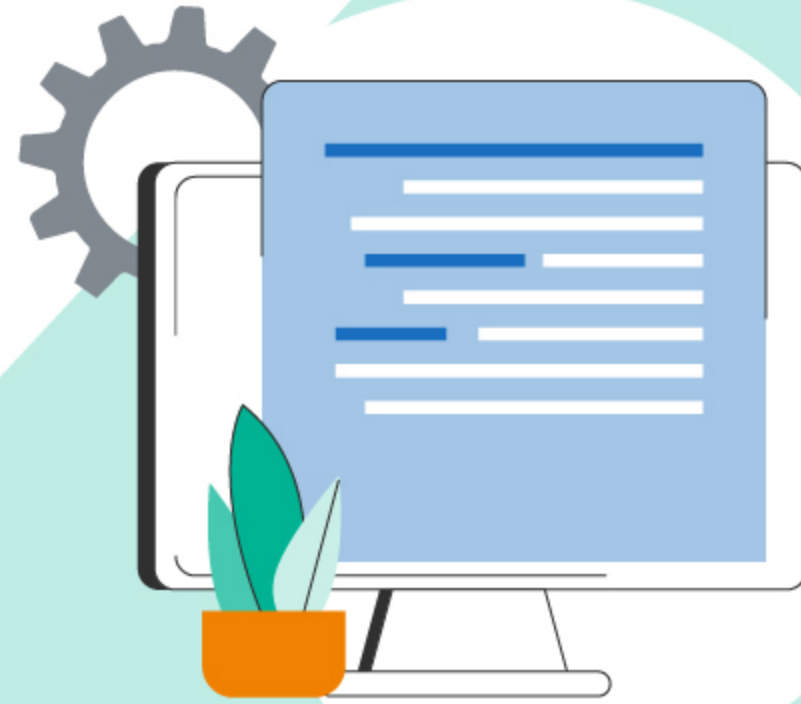


# Bildungsumfragen der Versicherungswirtschaft

Ausbildungsumfrage

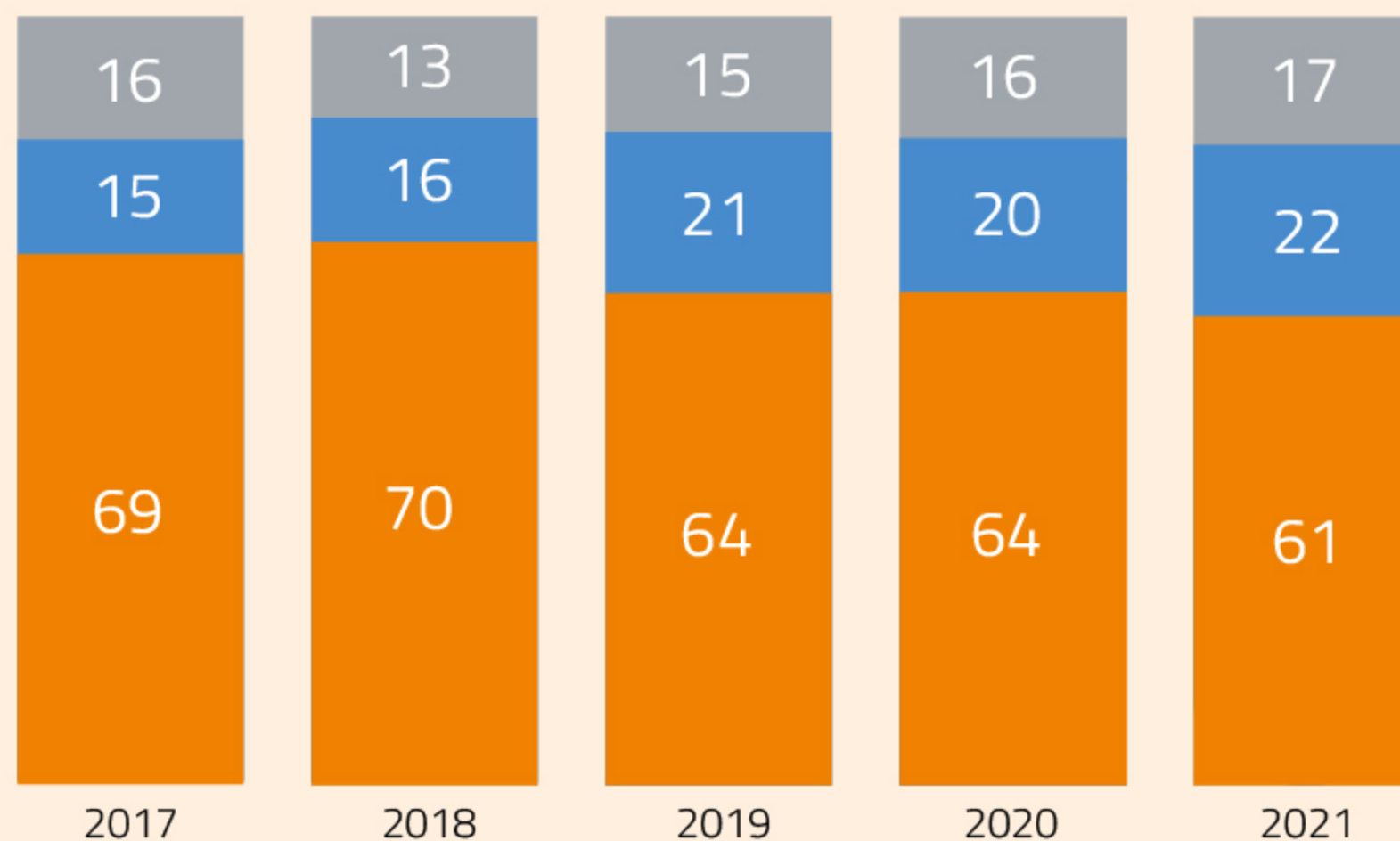


# Ausbildungsumfrage 2022

Entwicklung der Ausbildungswege seit 2017

Ausbildungsplätze (in %) ...

- ... im Unternehmen
- ... vom Unternehmen finanziert in Vertriebseinheiten
- ... für Teilnehmende an Dualen Studiengängen



Aufgrund von Rundungen können sich bei Summenbildungen und bei der Berechnung von Prozentangaben geringfügige Abweichungen ergeben.

# Berufsstart in der Branche ist attraktiv für Nachwuchskräfte

12 % der Ausbildungsplätze unbesetzt

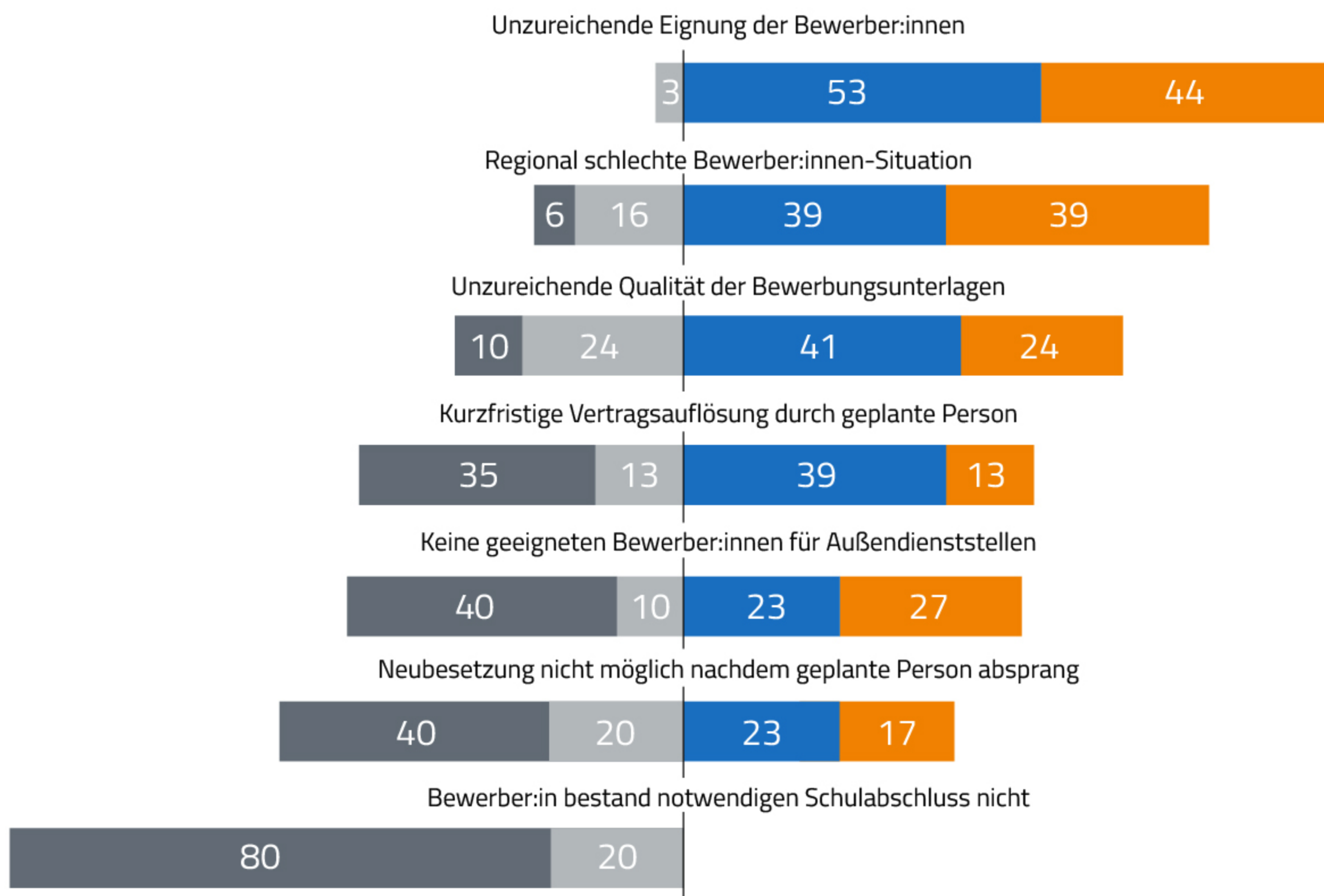


20 % der dualen Studienplätze unbesetzt



## Aus folgenden Gründen konnten die Unternehmen im Jahr 2021 nicht alle Ausbildungsplätze und Stellen für dual Studierende besetzen (in %)

● Trifft gar nicht zu ● Trifft eher nicht zu ● Trifft eher zu ● Trifft sehr zu



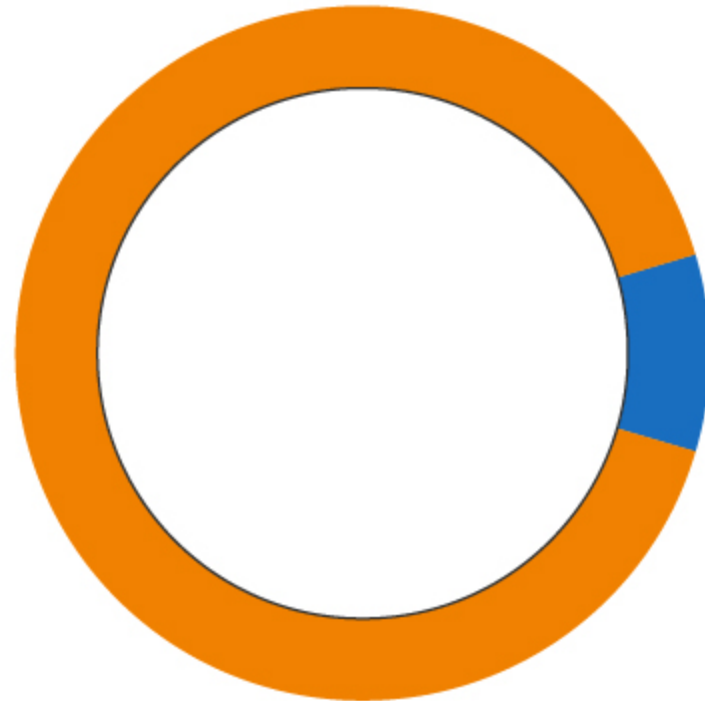
Aufgrund von Rundungen können sich bei Summenbildungen und bei der Berechnung von Prozentangaben geringfügige Abweichungen ergeben.

## Einmal Ja bleibt ein Ja bei der Azubi-Einstellung

Nur 9 % der Ausbildungsplätze und der dualen Studienplätze werden nicht angetreten bzw. abgebrochen

● 91 %  
In Ausbildung/  
im Dualen Studium

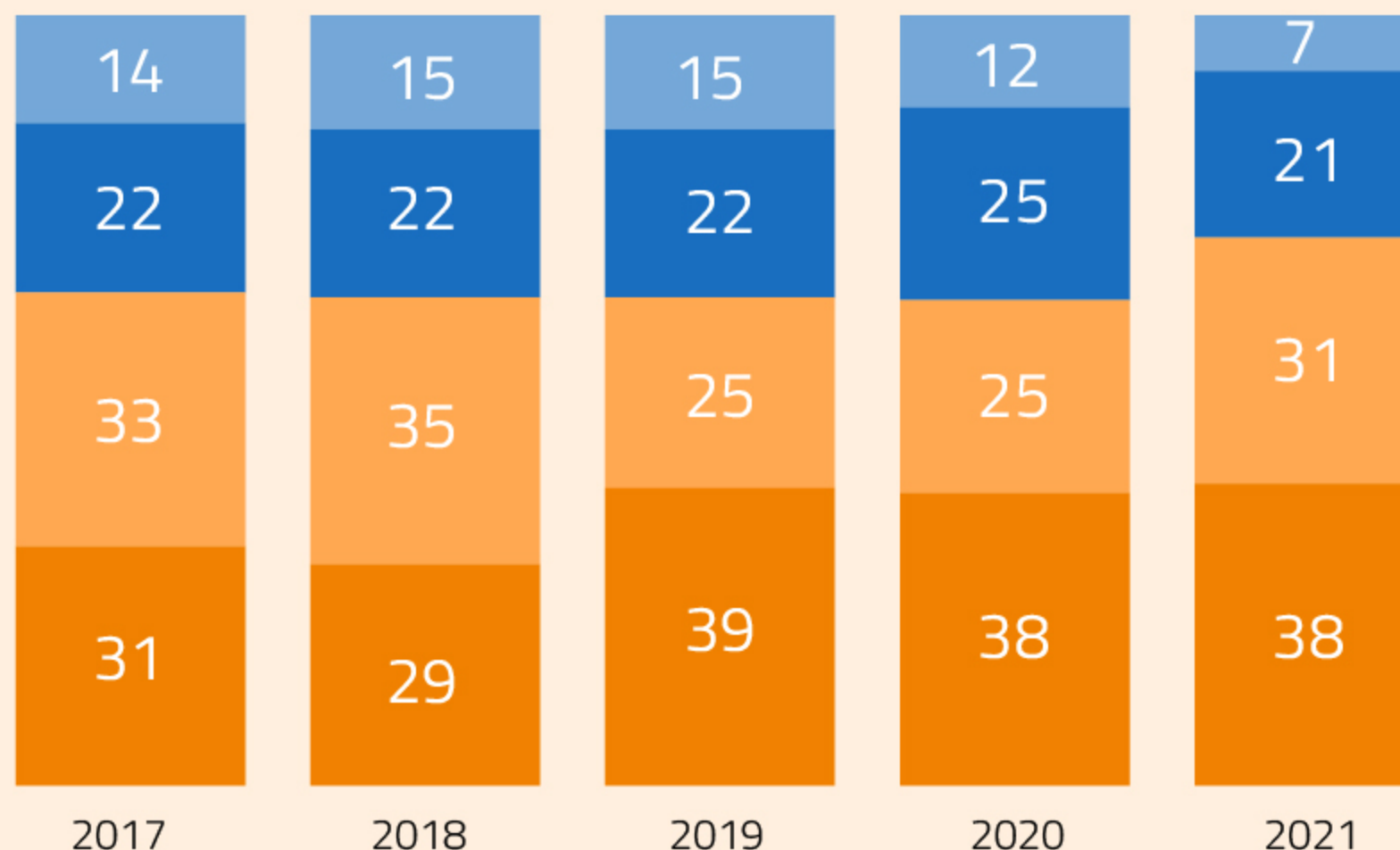
● 9 %  
Ausbildung/Duales Studium  
nicht angetreten bzw. abgebrochen



# Rund 60 % der übernommenen Auszubildenden erhalten einen unbefristeten Arbeitsvertrag

**Weiterbeschäftigung der übernommenen Auszubildenden (in %)**

● Innendienst unbefristet  
 ● Innendienst befristet  
 ● Außendienst unbefristet  
 ● Außendienst befristet

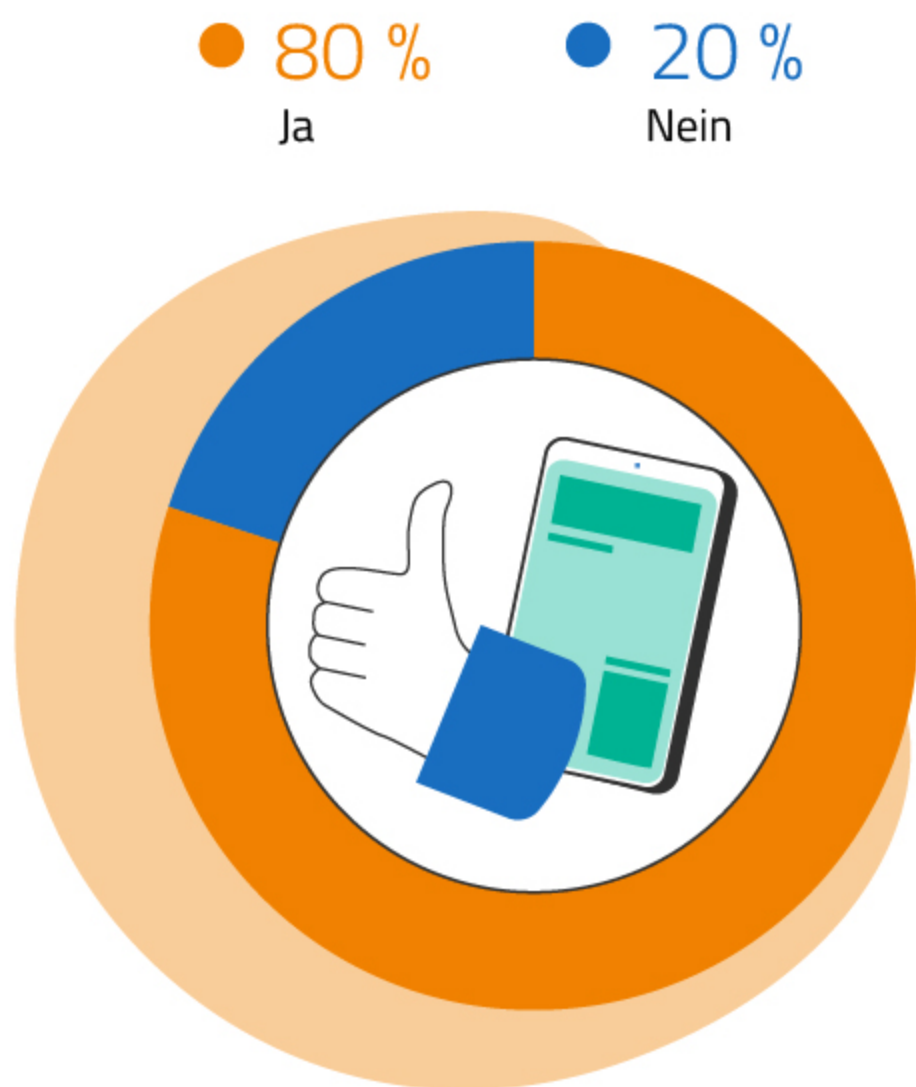


Aufgrund von Rundungen können sich bei Summenbildungen und bei der Berechnung von Prozentangaben geringfügige Abweichungen ergeben.

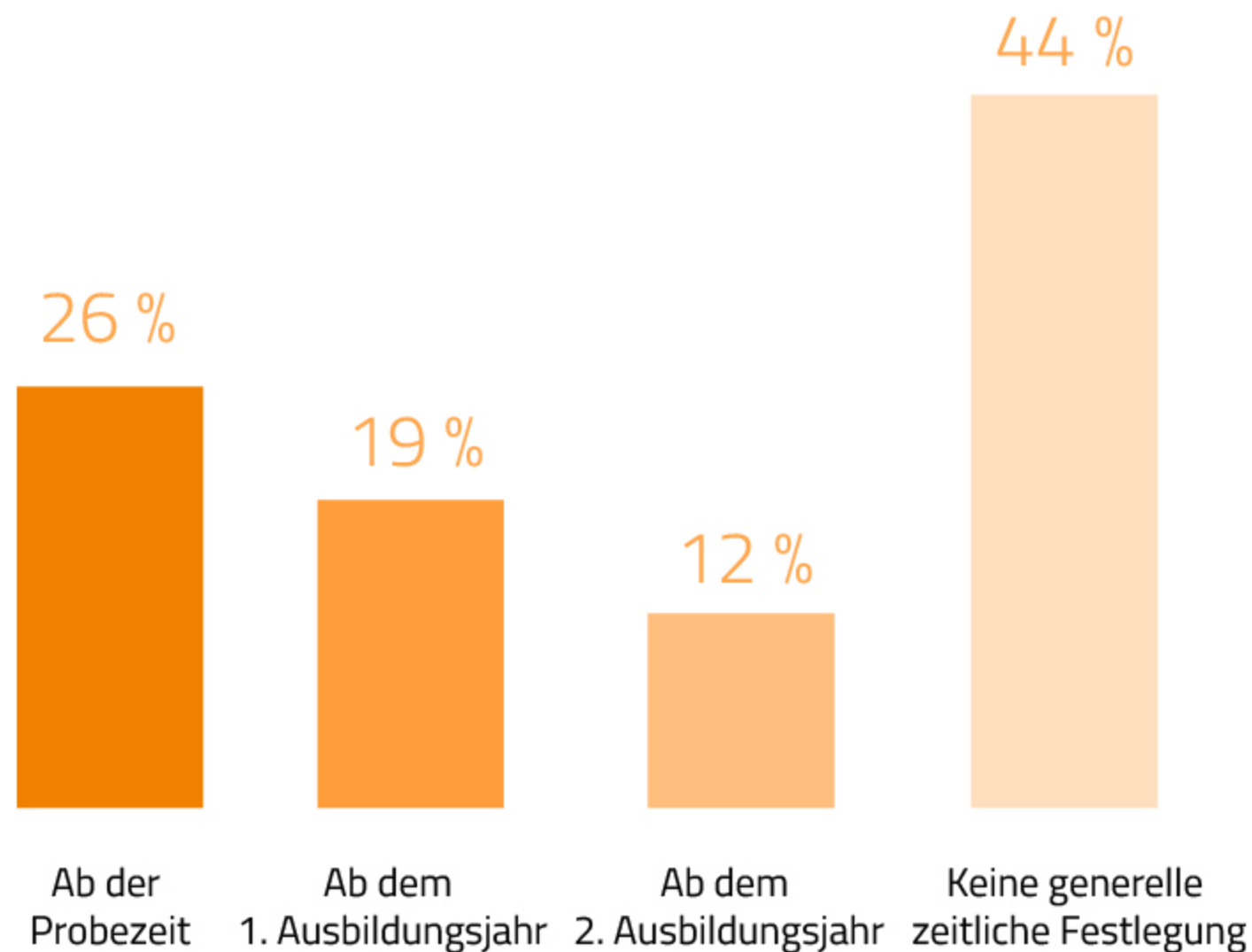
99 % der Auszubildenden bestanden 2021 die IHK-Abschlussprüfung. Davon werden 70 % von den Versicherungsunternehmen übernommen. Von den nicht übernommenen Ausgebildeten beginnen 12 % ein Studium und 57 % machen sich im Außendienst selbstständig (§ 84 HGB).

## Im New Normal der Ausbildung ist Mobilarbeit fest verankert

Planen Sie Mobilarbeit für Auszubildende anzubieten?



Ab welchem Zeitpunkt wird die Mobilarbeit für Auszubildenden möglich sein?



Diese Zahlen beziehen sich auf die Ausbildung der Kaufleute für Versicherungen und Finanzen

# Rolle der Ausbilder:innen in der Mobilarbeit im New Normal

## Welche Aussagen treffen zu (in %)

● Trifft gar nicht zu   
 ● Trifft eher nicht zu   
 ● Trifft eher zu   
 ● Trifft hauptsächlich zu



Unsere Ausbilder:innen sind im Rahmen der Mobilarbeit gut für unsere Auszubildenden erreichbar.



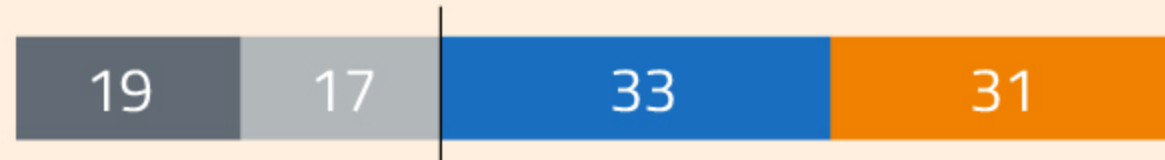
Die Rolle der Ausbilder:innen als verlässliche Ansprechpersonen werden bei der Mobilarbeit noch wichtiger und zeitintensiver als bei der Ausbildung in Präsenz im Unternehmen.



Unsere Ausbilder:innen entscheiden individuell, für welche Ausbildungsabschnitte sich die Mobilarbeit anbietet.



Unsere Ausbilder:innen entscheiden individuell, welche Azubis die Mobilarbeit nutzen können.

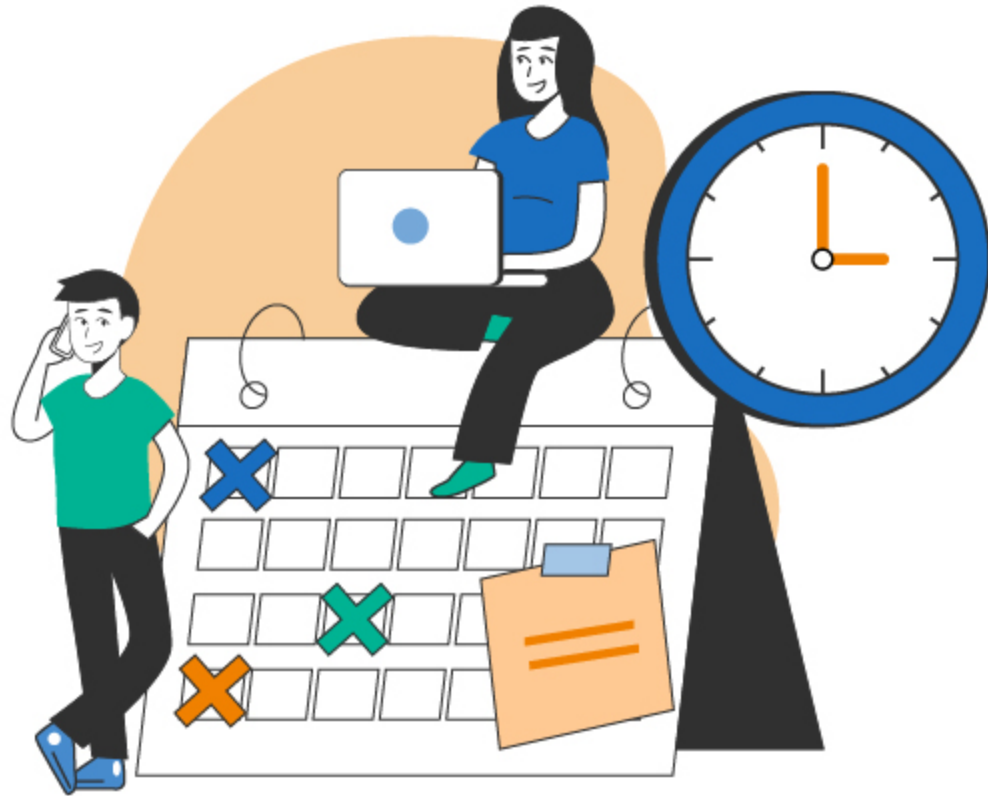


Aufgrund von Rundungen können sich bei Summenbildungen und bei der Berechnung von Prozentangaben geringfügige Abweichungen ergeben. Diese Zahlen beziehen sich auf die Ausbildung der Kaufleute für Versicherungen und Finanzen

# Einfluss der Mobilarbeit auf die Auszubildenden im New Normal

## Welche Aussagen treffen zu (in %)

● Trifft gar nicht zu   
 ● Trifft eher nicht zu   
 ● Trifft eher zu   
 ● Trifft hauptsächlich zu



Mobilarbeit stärkt die Selbstorganisation unserer Auszubildenden



Mobilarbeit stärkt die Eigenverantwortung und damit die Motivation unserer Auszubildenden.



Diese Zahlen beziehen sich auf die Ausbildung der Kaufleute für Versicherungen und Finanzen



## Ausgestaltung der Mobilarbeit in der Ausbildung im New Normal

### Welche Aussagen treffen zu (in %)

● Trifft gar nicht zu ● Trifft eher nicht zu ● Trifft eher zu ● Trifft hauptsächlich zu



Für die Mobilarbeit werden unseren Auszubildenden die Arbeitsmittel kostenfrei zur Verfügung gestellt.



Es werden regelmäßige Austauschzeiten zwischen Ausbilder:innen und Auszubildenden festgelegt, um Schwierigkeiten baldmöglichst in Erfahrung bringen zu können.



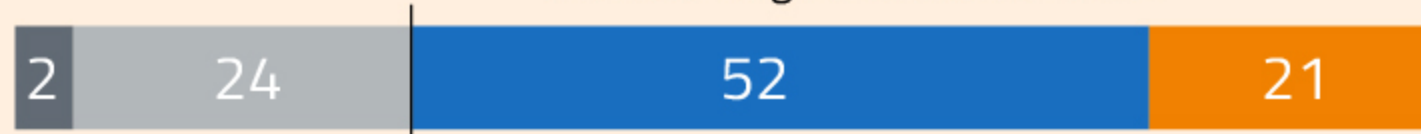
Die Vermittlung von neuen Ausbildungsinhalten erfolgt vorrangig in Präsenz im Unternehmen.



In unserem Unternehmen gibt es eine Vorgabe, in welchem Umfang unsere Auszubildenden Mobilarbeit machen können.



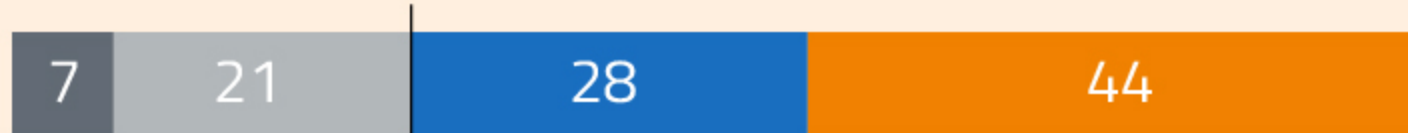
Der persönliche Kontakt bei der Mobilarbeit fehlt und kann durch den Austausch über Videocalls, Chats oder E-Mails nicht umfänglich ersetzt werden.



Mobilarbeit wird zur Vertiefung von bereits gelernten Ausbildungsinhalten und zur Vermittlung von grundlegendem (neuem) Wissen genutzt.



Mobilarbeit kommt erst zur Anwendung, wenn unseren Auszubildenden die Unternehmenskultur und die Arbeitsabläufe vertraut sind.



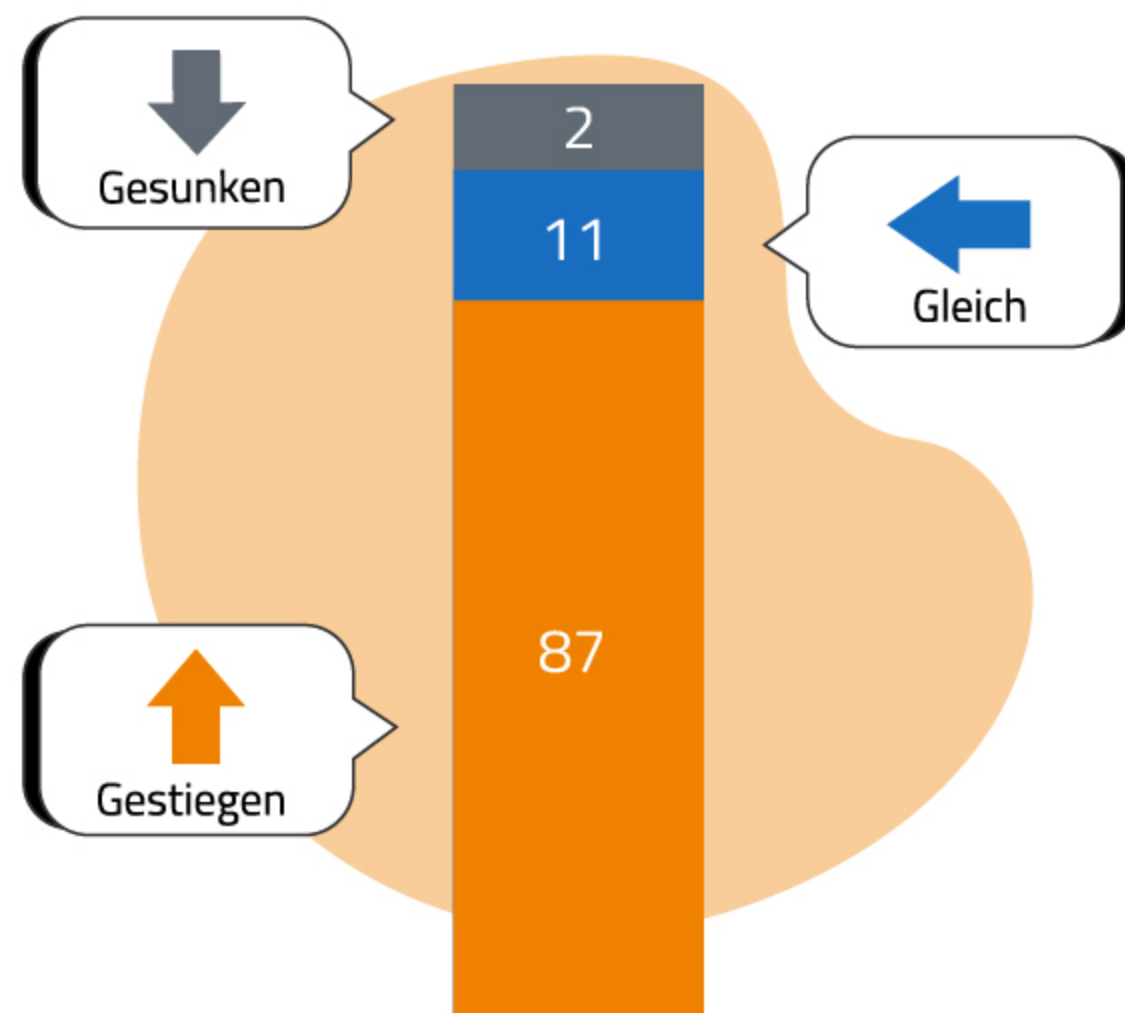
Für die Mobilarbeit wird ein geregelter Arbeitsablauf festgelegt.



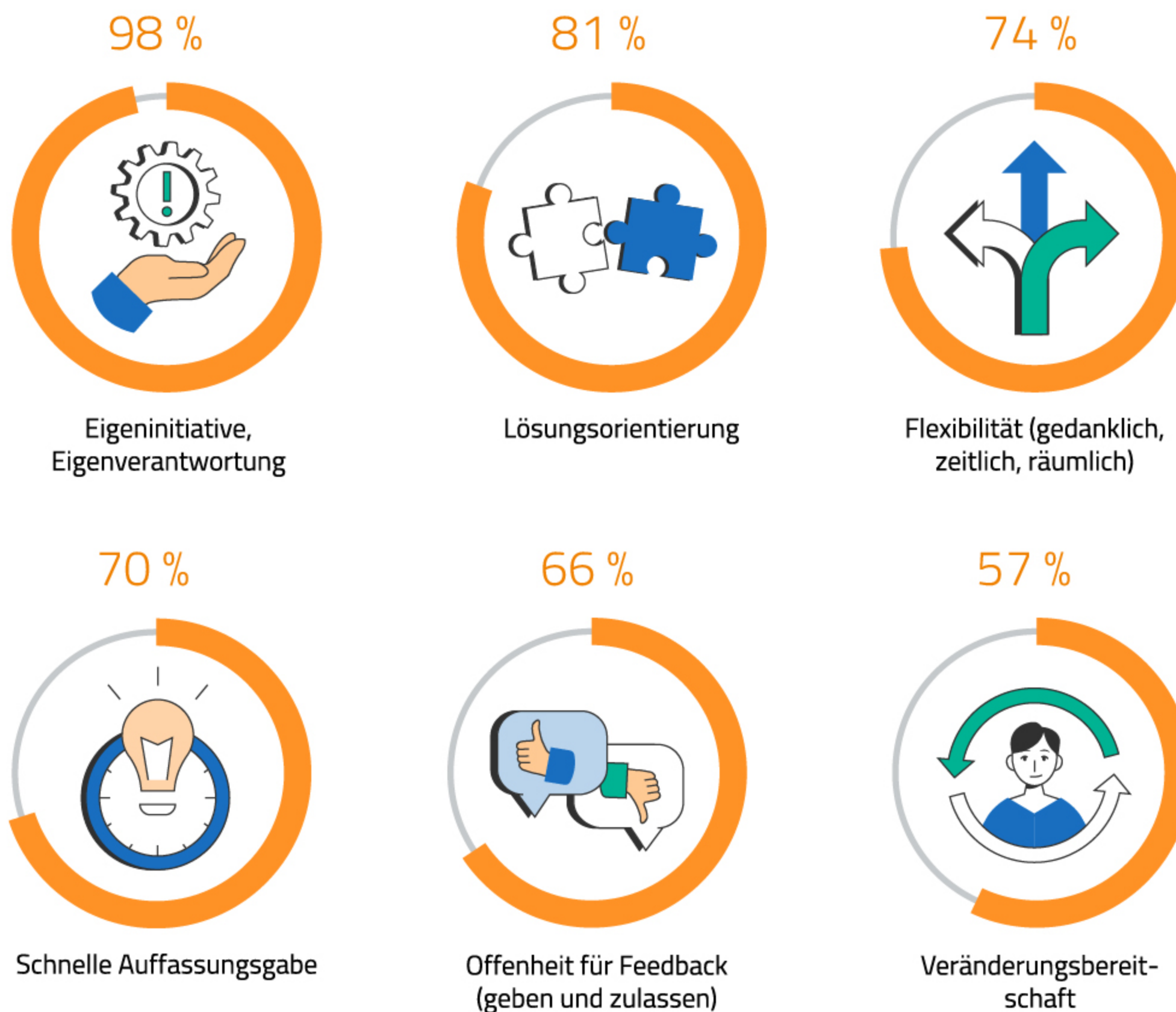
Aufgrund von Rundungen können sich bei Summenbildungen und bei der Berechnung von Prozentangaben geringfügige Abweichungen ergeben. Diese Zahlen beziehen sich auf die Ausbildung der Kaufleute für Versicherungen und Finanzen

# Für die Mehrheit der Versicherungsunternehmen haben die personalen Kompetenzen an Bedeutung gewonnen

Bedeutung personaler Kompetenzen für die Ausbildung in den letzten 6 Jahren (in %)



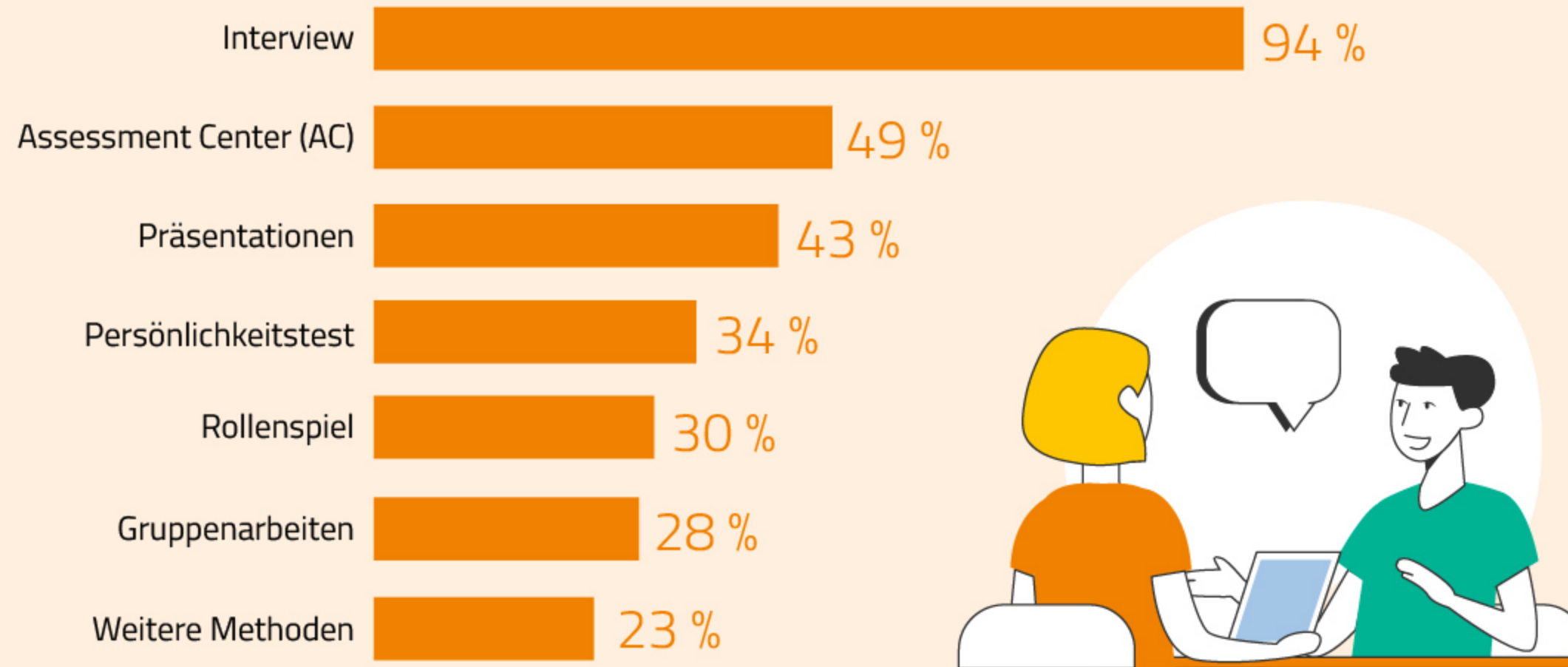
Personale Kompetenzen, auf die im Recruitingverfahren der Auszubildenden explizit Wert gelegt wird



Diese Zahlen beziehen sich auf die Ausbildung der Kaufleute für Versicherungen und Finanzen

## Favorit ist das Interview zur Ermittlung personaler Kompetenzen

### Methoden, die Versicherungsunternehmen beim Azubi-Recruiting zur Feststellung personaler Kompetenzen nutzen



Diese Zahlen beziehen sich auf die Ausbildung der Kaufleute für Versicherungen und Finanzen

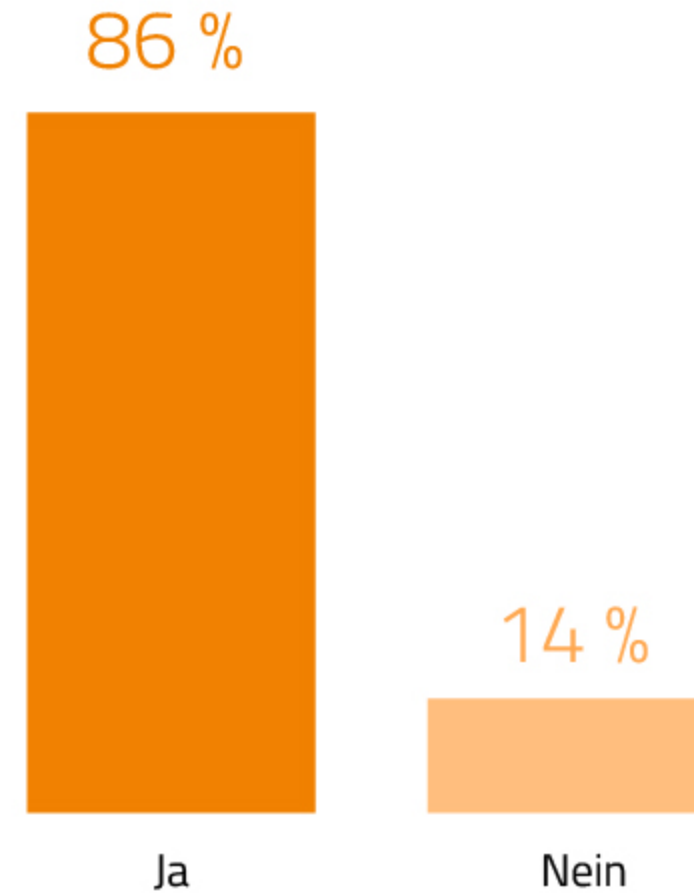
# Mehrheit der Versicherungsunternehmen bilden in ihren Vertriebseinheiten aus

**Versicherungsunternehmen, die eine Vertriebsstruktur mit Vertriebseinheiten haben**

● 34 % Nein  
● 66 % Ja



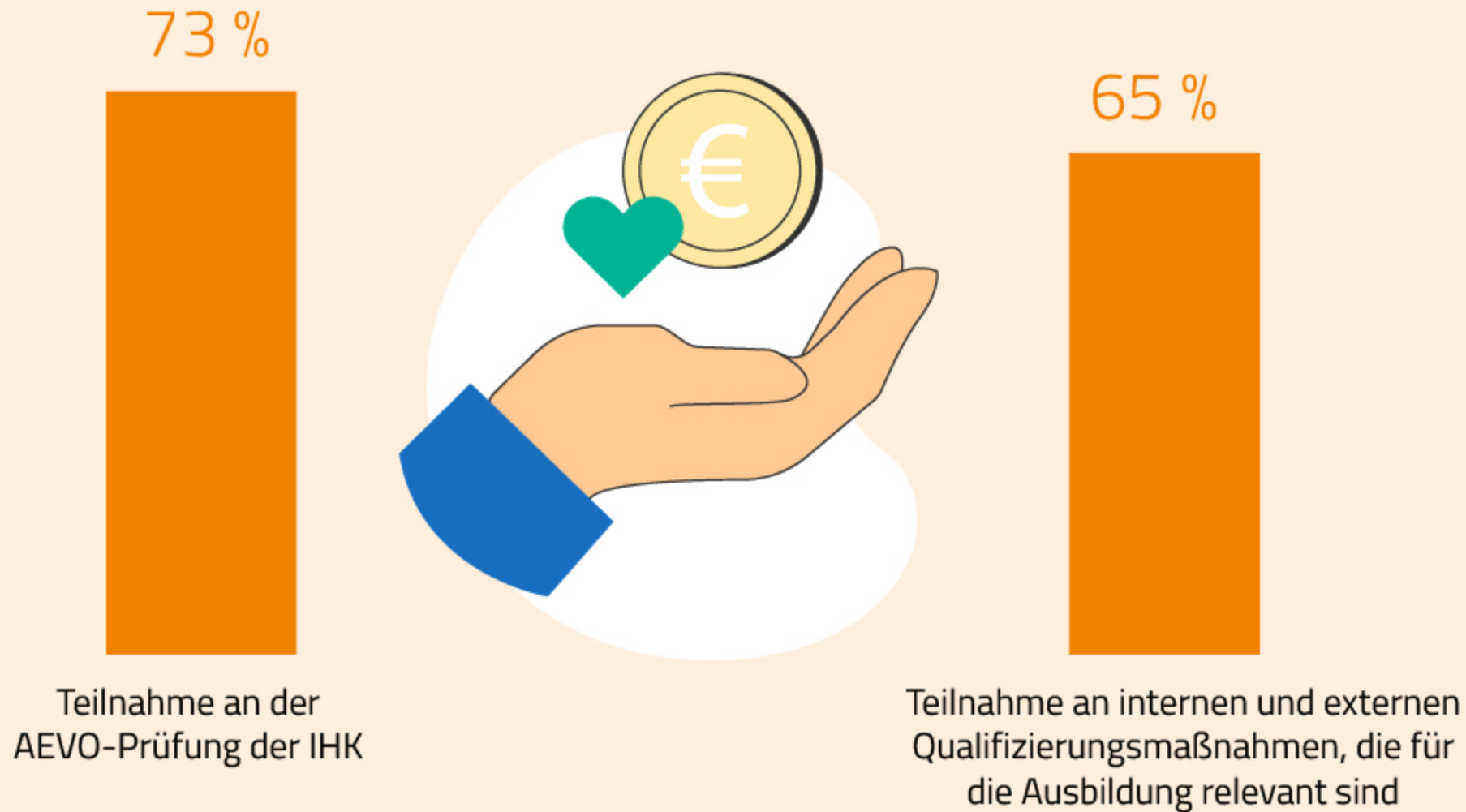
**Vertriebseinheiten in denen die Ausbildung der Kaufleute für Versicherungen und Finanzen durchgeführt wird**



Diese Zahlen beziehen sich auf die Ausbildung der Kaufleute für Versicherungen und Finanzen

## Ausbilder:innen in Vertriebseinheiten werden bei ihrer Qualifizierung finanziell gut unterstützt

Anteil der Unternehmen die folgende Maßnahmen unterstützen ...



## Versicherungsunternehmen und ihre Ausbilder:innen in Vertriebseinheiten arbeiten Hand in Hand

**Tätigkeiten im Zusammenhang mit der Ausbildung für die Ausbilder:innen in  
Vertriebseinheiten Unterstützung durch ihre Unternehmen erhalten**

81 %



Organisation und Durchführung des  
Auswahlverfahrens (z. B. Einstellungstests und  
Einstellungsgespräche)

70 %



Entscheidung über die Einstellung  
der Auszubildenden für  
die Vertriebseinheit

63 %



Bereitstellung von Austauschmöglich-  
keiten für die Ausbilder:innen (z. B.  
interne Online-Plattform)

48 %



Übernahmegespräche mit  
den Auszubildenden

44 %



Durchführung regelmäßiger  
Beurteilungsgespräche mit  
Auszubildenden

19 %



Weitere Tätigkeiten

Diese Zahlen beziehen sich auf die Ausbildung der Kaufleute für Versicherungen und Finanzen

Quelle: [www.bildungsumfragen-versicherung.de](http://www.bildungsumfragen-versicherung.de)

© 2022, Arbeitgeberverband der Versicherungsunternehmen in Deutschland e. V. und Berufsbildungswerk der Deutschen Versicherungswirtschaft (BWV) e.V.

**Anzahl der teilnehmenden Unternehmen bzw. Unternehmensgruppen 2022: 62**

**Repräsentationsgrad der Erhebung 2022 (Beschäftigtenzahl: 170.000): 92 %**

**Fragezeitraum: Frühjahr 2022**