

## Studie: Versicherungen investieren verstärkt in eigene Mitarbeiter

**88 Prozent der Versicherungsentscheider geben an, bis 2014 gezielt in das Fachwissen ihrer Mitarbeiter investieren zu wollen - das ist ein Plus von elf Prozentpunkten gegenüber dem Jahr 2008. Damit zählt das Human Capital Management neben Servicequalität und Kosteneffizienz zu den drei wichtigsten strategischen Schwerpunkten der kommenden drei Jahre.**

88 Prozent der Versicherungsentscheider geben an, bis 2014 gezielt in das Fachwissen ihrer Mitarbeiter investieren zu wollen - das ist ein Plus von elf Prozentpunkten gegenüber dem Jahr 2008. Damit zählt das Human Capital Management neben Servicequalität und Kosteneffizienz zu den drei wichtigsten strategischen Schwerpunkten der kommenden drei Jahre. Zu diesem Ergebnis kommt der aktuelle "Branchenkompass 2011 Versicherungen" von Steria Mummert Consulting in Zusammenarbeit mit dem F.A.Z.-Institut.

Aufgrund der demographischen Entwicklung stehen immer weniger qualifizierte Berufsanfänger zur Verfügung. Zudem sind die Unternehmen vor allem an Abiturienten interessiert. Diese entscheiden sich allerdings meist für ein Studium, nicht für eine Ausbildungsstelle. "Umso wichtiger ist es für die Personen- und Schadenversicherer, ihre vorhandenen Mitarbeiter weiterzubilden, um sie langfristig an das Unternehmen zu binden und deren Know-how zu festigen", sagt Michael Süß, Versicherungsexperte bei Steria Mummert Consulting.

Oft verfügen die Mitarbeiter selbst über ungenutzte Fähigkeiten, die dem ganzen Unternehmen nützen könnten. Einen Überblick über die Talente in den eigenen Reihen schafft beispielsweise eine Datenbank, in der die ruhenden Qualifikationen gesammelt und fortlaufend gepflegt werden. Auf diese Weise erkennen die Personaler, welche Ressourcen es bereits im eigenen Haus gibt. Gleichzeitig kommen sie den Vorlieben der Mitarbeiter entgegen und stärken so deren Bindung an das Unternehmen.

Innerhalb der Versicherungsbranche leidet besonders der Vertrieb unter dem Fachkräftemangel. Die Versicherungsmakler haben große Schwierigkeiten, sowohl qualifizierte Mitarbeiter zu gewinnen als auch Nachwuchskräfte für die Branche anzuwerben. Dabei sind gerade gut organisierte Maklerpools ein wichtiger Vertriebsweg für die Versicherungsunternehmen. Die Makler konnten ihren Anteil am Neugeschäft kontinuierlich ausbauen.

### Hintergrundinformationen

Im April und Mai 2011 befragte das Marktforschungsinstitut forsa im Auftrag von Steria Mummert Consulting und dem F.A.Z.-Institut 100 Führungskräfte aus 100 der größten Versicherungsgesellschaften in Deutschland über ihre Investitionsziele und Geschäftspolitik bis 2014. Die Topentscheider repräsentieren die wichtigsten Sparten der Personen- und Schadenversicherung: Leben, Kranken, Kfz, Haftpflicht, Industrie/Gewerbe und sonstige Sachversicherungen. forsa führte die Befragung in Telefoninterviews nach der Methode des Computer Assisted Telephone Interview (CATI) durch.

### Pressekontakt:

Steria Mummert Consulting

Birgit Eckmüller

Tel.: +49 (0) 40 22703-5219

E-Mail: [birgit.eckmueller@steria-mummert.de](mailto:birgit.eckmueller@steria-mummert.de)

**Faktenkontor**

Jörg Forthmann

Tel.: +49 (0) 40 253 185-111

E-Mail: [joerg.forthmann@faktenkontor.de](mailto:joerg.forthmann@faktenkontor.de)

