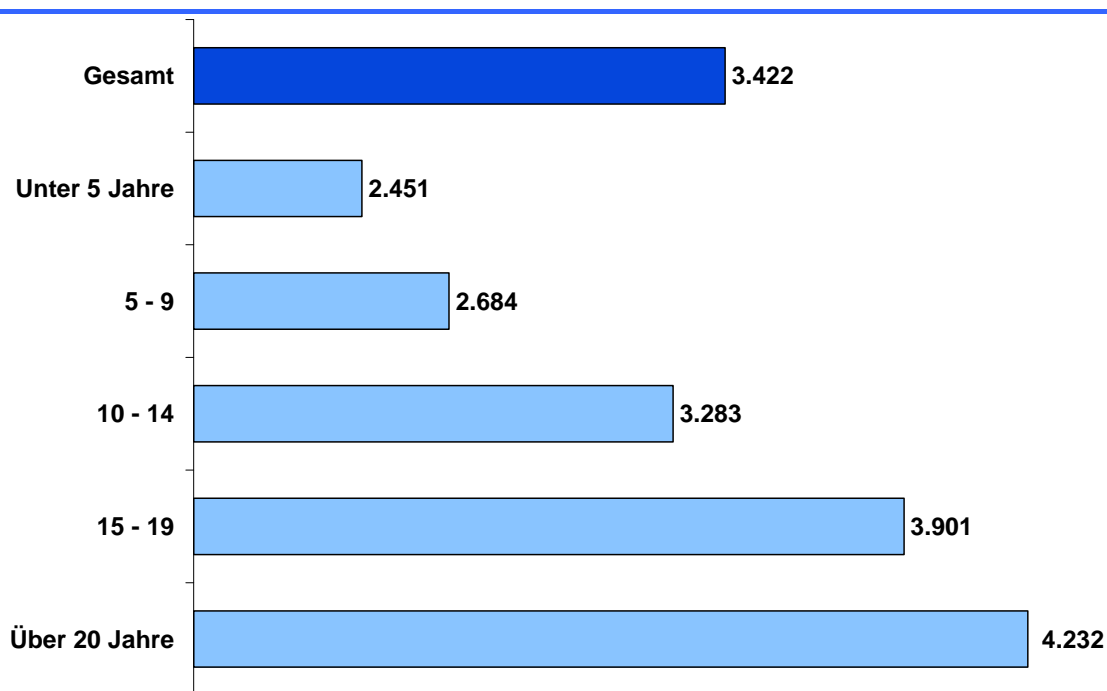


Arbeitspapier 10/2011

Was verdienen Versicherungskaufleute?

Eine Analyse von Einkommensdaten auf Basis der WSI-Lohnspiegel-Datenbank
von Reinhard Bispinck, Heiner Dribbusch und Fikret Öz

Monatsverdienste von Versicherungskaufleuten nach Berufserfahrung – in € –



Quelle: WSI-Lohnspiegel-Datenbank – www.lohnspiegel.de

Projekt LohnSpiegel

www.lohnspiegel.de

www.frauenlohnspiegel.de

Projektteam:

Dr. Reinhard Bispinck (Reinhard-Bispinck@boeckler.de)

Dr. Heiner Dribbusch (Heiner-Dribbusch@boeckler.de)

Fikret Öz (oez@iat.eu)

WSI in der Hans-Böckler-Stiftung

Hans-Böckler-Straße 30

40476 Düsseldorf

0211/7778-248

lohnspiegel@boeckler.de

Die wichtigsten Ergebnisse auf einen Blick

Projekt LohnSpiegel – www.lohnspiegel.de

Das Projekt „LohnSpiegel“ hat die Erhebung und Analyse von Einkommens- und Arbeitsbedingungen von Beschäftigten in Deutschland zum Gegenstand. Es wird vom Wirtschafts- und Sozialwissenschaftlichen Institut in der Hans-Böckler-Stiftung (WSI) durchgeführt und ist Bestandteil des internationalen Wage-Indicator-Netzwerks, an dem Projekte aus insgesamt über 60 Ländern mit gleicher Zielsetzung beteiligt sind.

Datengrundlage

Die vorliegende Auswertung von Einkommensdaten für Versicherungskaufleute bezieht sich auf 570 Datensätze, die von 2006 bis Mitte 2011 im Rahmen des Projekts LohnSpiegel durch eine Online-Befragung erhoben wurden.

Durchschnittliches Einkommen

Das Bruttomonatseinkommen von Versicherungskaufleute beträgt ohne Sonderzahlungen auf Basis einer 38-Stunden-Woche durchschnittlich 3.422 €. Je nach Branche variiert dieses Einkommen zwischen 2.654 € und 3.920 €.

Betriebsgröße

In Betrieben mit unter 100 Beschäftigten beträgt das durchschnittliche Monatseinkommen der Versicherungskaufleute 2.878 €. In Betrieben mittlerer Größe klettert es im Durchschnitt auf 3.465 € und in Betrieben mit über 500 Beschäftigten ist der Durchschnittsverdienst mit 3.739 € am höchsten.

West - Ost

Während in Westdeutschland eine Versicherungskauffrau oder ein Versicherungskaufmann durchschnittlich 3.471 € erhält, bekommt sie/er in Ostdeutschland 3.083 €. In den neuen Bundesländern verdienen damit Versicherungskaufleute rund 11 % weniger als ihre Kollegen/innen in den alten Bundesländern.

Tarifbindung

Versicherungskaufleute profitieren von der Tarifbindung. In tarifgebundenen Betrieben liegt ihr Monatseinkommen mit durchschnittlich 3.669 € und 20 % über dem Gehalt ihrer Kollegen und Kolleginnen in nicht tarifgebundenen Betrieben.

Berufserfahrung

Berufserfahrung zahlt sich aus. Das Monatseinkommen von Versicherungskaufleute, mit weniger als fünf Jahren Berufserfahrung beträgt im Schnitt 2.451 €. Bei 10 bis 14 Jahren Berufserfahrung steigt es auf rund 3.283 € und bei über 20 Jahren Berufserfahrung klettert es auf rund 4.232 €.

Überstunden

Rund 57 % der Versicherungskaufleute arbeitet im Allgemeinen mehr als vertraglich vereinbart. Circa 60 % davon bekommen dafür eine entsprechende Bezahlung oder Freizeitausgleich, knapp 40 % erhalten keine Überstundenvergütung.

PROJEKT UND DATENGRUNDLAGE

Das Projekt „LohnSpiegel“ hat die Erhebung und Analyse von Einkommens- und Arbeitsbedingungen von Beschäftigten in Deutschland zum Gegenstand. Es ist Bestandteil des internationalen Wage-Indicator-Netzwerks, an dem Projekte aus insgesamt über 60 Ländern mit gleicher Zielsetzung beteiligt sind. Das Projekt LohnSpiegel wird vom Wirtschafts- und Sozialwissenschaftlichen Institut in der Hans-Böckler-Stiftung (WSI) durchgeführt.

Die LohnSpiegel-Daten werden im Rahmen einer kontinuierlichen Online-Erhebung ermittelt, an der sich die Besucher/innen der Webseite „www.lohnspiegel.de“ freiwillig und anonym beteiligen können.

Seit 2006 haben rund 137.000 Beschäftigte den deutschen Online-Fragebogen ausgefüllt. Das Datenmaterial des LohnSpiegels bietet Analysemöglichkeiten zu einem breiten Spektrum von Fragen der Einkommens- und Arbeitsbedingungen der Befragten sowie ihrer darauf bezogenen Lebenseinstellungen, Präferenzen und Einschätzungen.

Dieser Bericht beinhaltet eine Analyse der Einkommensverhältnisse der Berufsbezeichnung „**Versicherungskaufleute**“.

Versicherungskaufleute im LohnSpiegel

Versicherungskaufleute beraten und betreuen gewerbliche und private Kunden im Innen- und Außendienst. Sie arbeiten Versicherungsverträge aus und verwalten sie, bearbeiten Schadens- und Leistungsfälle und führen allgemeine kaufmännische Tätigkeiten wie Rechnungswesen und Controlling durch. Hauptsächlich arbeiten sie in Versicherungsunternehmen, in Kreditinstituten oder auch in Wirtschaftsunternehmen, wie z.B. im Bereich der Risiko- und Schadensbewertung. Die Ausbildung zu einem Versicherungskaufmann oder einer Versicherungskauffrau dauert in der Regel 3 Jahre.

Im Mittelpunkt der folgenden Analysen stehen Personen mit einem Beschäftigtenverhältnis. Selbständige und andere Gruppen werden nicht berücksichtigt. **570** Versicherungskaufleute haben auf der Internetseite www.lohnspiegel.de den Online-Fragebogen zu ihren Einkommensbedingungen ausgefüllt.

Diese Daten ergeben ein detailliertes Bild von den Gehältern, die in diesem Berufsfeld gezahlt werden. Ein methodischer Hinweis ist wichtig: Die Befragten haben unterschiedliche Arbeitsstunden in der Woche. Um vergleichbare Monatsverdienste zu berechnen, werden zunächst die Verdienstangaben auf einen Stundenlohn standardisiert. Der Monatsverdienst wird im zweiten Schritt auf Basis von 38 Wochenstunden berechnet.

EINKOMMENSANALYSE

Mittlere Verdienste

Ein Vergleich mit anderen Berufen zeigt, dass sich der Monatsverdienst der Versicherungskaufleute eher auf der mittleren Einkommensebene befindet. Im Durchschnitt verdienen Versicherungskaufleute ohne Berücksichtigung von Weihnachts-, Urlaubsgeld und anderen Sonderzahlungen monatlich 3.422 € (Basis: 38 Wochenstunden).

Eine genauere Differenzierung zeigt: Der Medianwert beträgt 3.269 €. Das heißt 50 % der Versicherungskaufleute erhalten mehr und 50 % weniger als diesen Betrag. In der Tabelle werden auch die 25 %- und 75 %-Perzentile dargestellt. Diese Perzentile werden zusammen mit dem Median auch als Quartile bezeichnet, da sie die Werte in vier gleich große Gruppen unterteilen. Das 75 %-Perzentil gibt an, dass 75 % der Befragten ein monatliches Bruttoeinkommen von weniger als 4.004 € haben, 25 % dagegen mehr.

Tab. 1: Monatsverdienst* in ausgewählten Berufen (Basis: 38 Wochenstunden)
– Angaben ohne Weihnachts-, Urlaubsgeld und andere Sonderzahlungen, in € –

	Anzahl	Mittelwert	25. Perzentil	Median	75. Perzentil
Dipl. Volkswirt/in, Dipl. Ökonom/in	472	4.295	3.139	4.005	5.200
Steuerberater/in	189	4.160	3.253	3.950	4.917
Vermögensberater/in	174	4.046	3.095	3.670	4.583
Dipl. Kaufmann/frau, Dipl. Betriebswirt/in	3.600	4.042	2.923	3.713	4.777
Kreditsachbearbeiter/in	274	3.539	2.691	3.410	4.249
Bankkauffrau/-mann	1.684	3.521	2.474	3.312	4.152
Versicherungskaufmann/frau	570	3.422	2.470	3.269	4.004
Personalfachkaufmann/frau	290	3.228	2.565	3.135	3.787
Versicherungsvertreter/in	105	3.101	1.944	2.660	3.653
Industriekaufmann/frau	2.715	2.909	2.069	2.648	3.389
Steuerfachwirt/in	222	2.781	2.307	2.667	3.135
Verwaltungsfachangestellte/r	841	2.666	2.081	2.492	3.156
Grosshandelskaufmann/frau	1.739	2.610	1.858	2.321	2.975
Verwaltungsangestellte/r	1.115	2.605	2.031	2.415	2.916
Werbekaufmann/frau	186	2.572	1.859	2.430	2.945
Steuerfachangestellte	849	2.209	1.716	2.074	2.566
Bürokauffrau/-mann	4.477	2.086	1.564	1.901	2.376

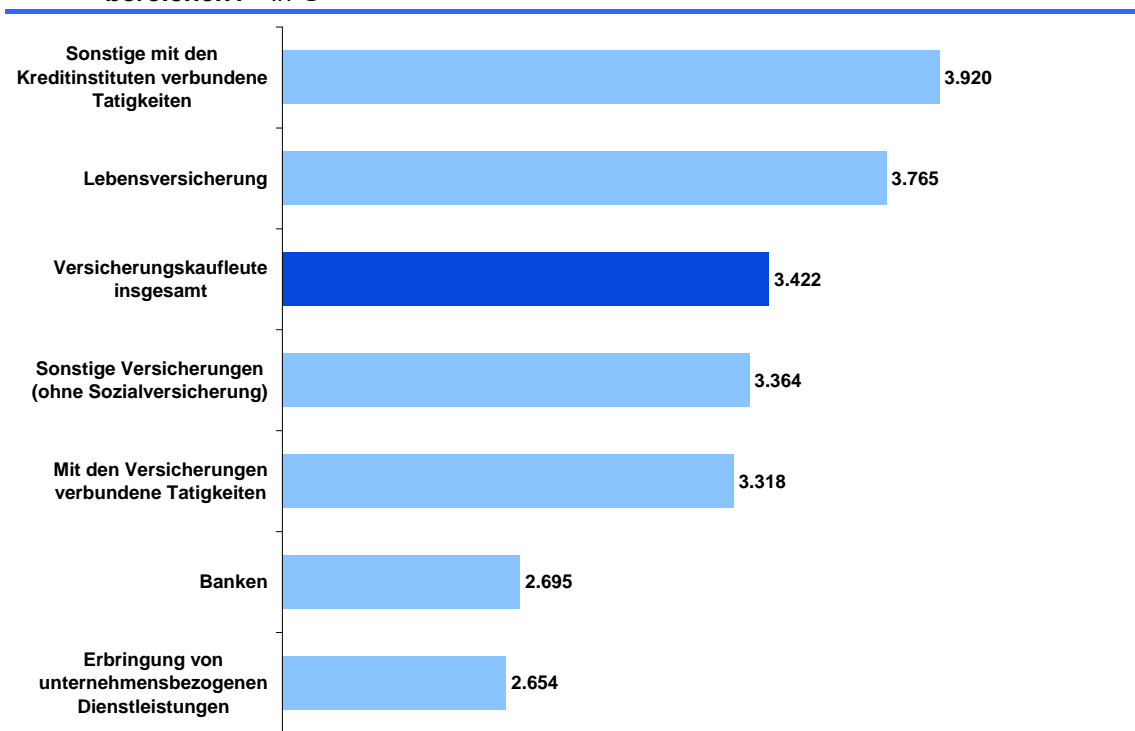
Quelle: WSI-Lohnspiegel-Datenbank – www.lohnspiegel.de

*) Die Befragten haben unterschiedliche Arbeitsstunden in der Woche. Um die Monatsverdienste zu berechnen, werden zunächst die Verdienstangaben auf einen Stundenlohn standardisiert. Der Monatsverdienst wird im zweiten Schritt auf Basis von 38 Wochenstunden berechnet.

Einkommen nach Tätigkeitsbereichen

Versicherungskaufleute arbeiten in den überwiegend mit der Versicherungstätigkeit verwandten Bereichen. Dass sie unterschiedlich bezahlt werden, zeigt die Abbildung 1. In den sonstigen mit den Kreditinstituten verbundenen Tätigkeiten werden die Versicherungskaufleute mit durchschnittlich 3.920 € am besten bezahlt, gefolgt von Lebensversicherung mit 3.765 €. Im Bereich Banken beträgt das durchschnittliche Monatseinkommen 2.695 €. Eine differenzierte Darstellung der Abbildung findet sich in Tabelle 2. Da die Anzahl der Versicherungskaufleute, die den Fragebogen ausgefüllt haben, in den einzelnen Tätigkeitsbereichen unterschiedlich hoch verteilt ist, sind die Ergebnisse mit Vorsicht zu interpretieren.

Abb. 1: Wie viel verdienen Versicherungskaufleute in verschiedenen Tätigkeitsbereichen? - in € -



Quelle: WSI-Lohnspiegel-Datenbank – www.lohnspiegel.de

Tab. 2: Monatseinkommen der Versicherungskaufleute nach Branchen, in €

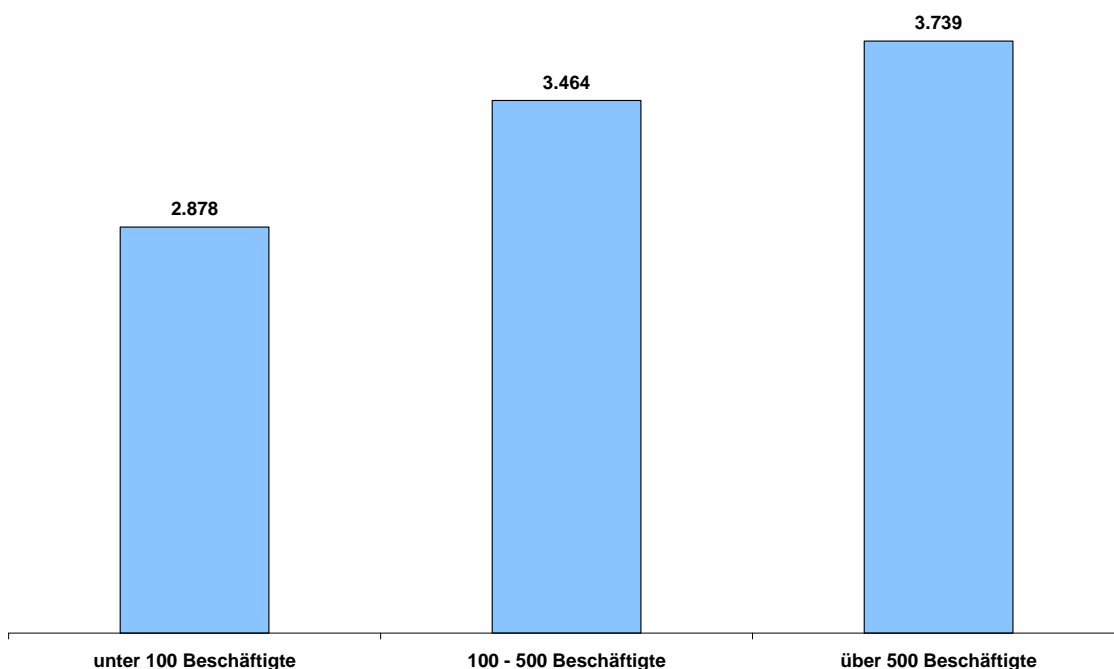
	Anzahl	Mittelwert	25. Perzentil	Median	75. Perzentil
Sonstige mit den Kreditinstituten verbundene Tätigkeiten	13	3.920	2.988	4.118	4.823
Lebensversicherung	111	3.765	2.688	3.420	4.209
Sonstige Versicherungen (ohne Sozialversicherung)	310	3.364	2.398	3.150	3.993
Mit den Versicherungen verbundene Tätigkeiten	99	3.318	2.375	3.299	4.035
Banken	9	2.695	2.128	2.523	3.200
Erbringung von unternehmensbezogenen Dienstleistungen	11	2.654	1.995	2.529	3.135
Versicherungskaufleute insgesamt	570	3.422	3.269	2.470	4.004

Quelle: WSI-Lohnspiegel-Datenbank – www.lohnspiegel.de

Einkommen und Betriebsgröße

Wie zu erwarten, ist auch bei den Versicherungskaufleuten das Einkommen stark von der Betriebsgröße abhängig. In Kleinbetrieben mit unter 100 Beschäftigten erhalten Versicherungskaufleute im Schnitt 2.878 € in Betrieben mit 100 bis 500 Beschäftigten sind es bereits 3.464 € und in Betrieben mit über 500 Beschäftigten werden den Versicherungskaufleuten durchschnittlich 3.739 € gezahlt.

Abb. 2: Monatseinkommen der Versicherungskaufleute nach Betriebsgrößenklassen, in €



Quelle: WSI-Lohnspiegel-Datenbank – www.lohnspiegel.de

Einkommensabstand West - Ost

Während eine Versicherungskauffrau oder ein Versicherungskaufmann in Westdeutschland durchschnittlich 3.471 € erhält, bekommt sie/er in Ostdeutschland 3.083 €. Damit verdienen Versicherungskaufleute in den neuen Bundesländern im Durchschnitt rund 11 % weniger als ihre Kollegen/innen in den alten Bundesländern. Zu beachten ist jedoch, dass die Fallzahl von Versicherungskaufleuten in Ostdeutschland für eine Ost-West Differenzierung gering ist. Die errechneten Werte sind daher nur als eine Orientierungsgröße zu betrachten.

Tab. 3: Monatsverdienst der Versicherungskaufleute in Ost- und Westdeutschland, in €

	Anzahl	Mittelwert	25. Perzentil	Median	75. Perzentil
OST inkl. Berlin	53	3.083	2.068	2.862	3.523
WEST	505	3.471	2.497	3.299	4.037
Differenz in €		-388	-429	-437	-514
In Prozent		-11,2%	-17,2%	-13,3%	-12,7%

Quelle: WSI-Lohnspiegel-Datenbank – www.lohnspiegel.de

Einkommen und Tarifvertrag

Versicherungskaufleute, die in tarifgebundenen Betrieben arbeiten, verdienen deutlich mehr als ihre Kollegen/innen in Betrieben ohne Tarifbindung. Im Schnitt erhalten Versicherungskaufleute ohne Tarifvertrag 2.946 € im Monat. Gilt im Betrieb ein Tarifvertrag gibt es mit rund 3.669 € im Schnitt 723 € mehr.

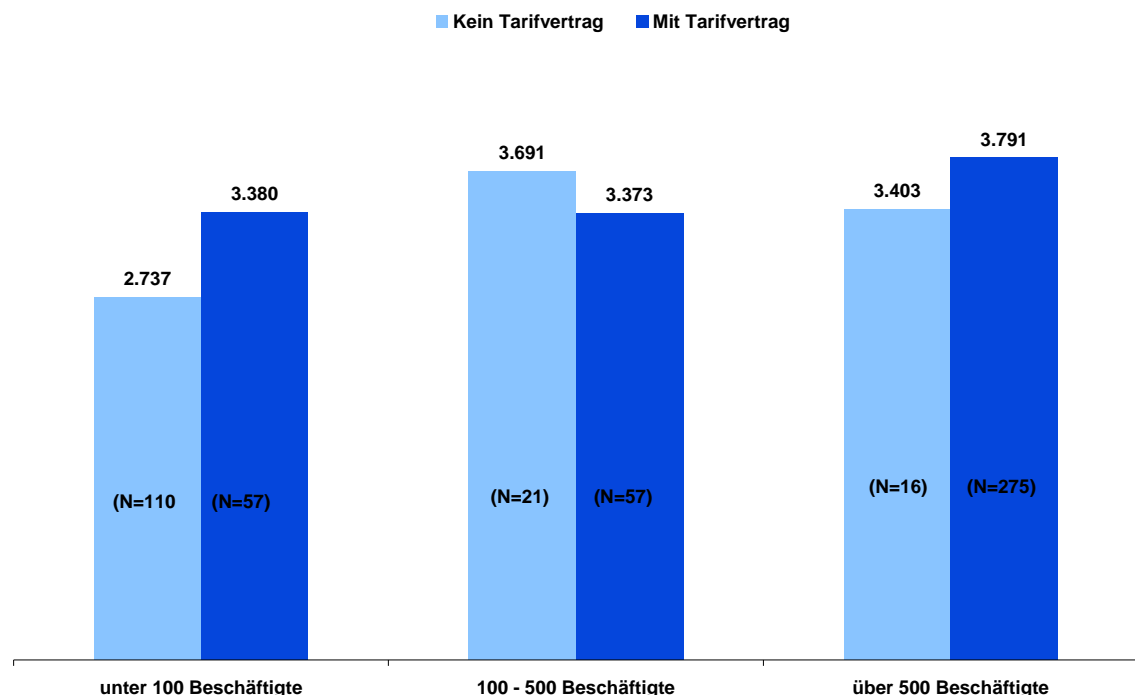
Tab. 4: Monatseinkommen der Versicherungskaufleute nach Tarifbindung, in €

	Anzahl	Mittelwert	25. Perzentil	Median	75. Perzentil
Kein Tarifvertrag	147	2.946	2.009	2.567	3.515
Mit Tarifvertrag	389	3.669	2.686	3.437	4.250
Insgesamt	536	3.471	2.501	3.295	4.037
Differenz (Absolut) in €		-723	-677	-870	-735
In Prozent		-19,7%	-25,2%	-25,3%	-17,3%

Quelle: WSI-Lohnspiegel-Datenbank – www.lohnspiegel.de

Bei genauerer Betrachtung zeigt sich, dass die Einkommensdifferenzen zwischen Betrieben mit Tarifbindung und solchen ohne Tarifvertrag mit zunehmender Größe der Betriebe unterschiedlich ausfallen. Während unter den kleineren nicht tarifgebundenen Betrieben der Einkommensnachteil der Beschäftigten durchschnittlich 643 € bzw. 19 % beträgt, sind die Einkommen der Beschäftigten in nicht tarifgebundenen Betrieben mit mehr als 500 Beschäftigten im Schnitt 388 € (10 %) niedriger. In den mittelgroßen Betrieben fällt die Differenz mit 318 € (bzw. 9 %) negativ aus. Anzumerken gilt jedoch, dass in unserer Datenbank die Fallzahl der Befragten in nicht tarifgebundenen Betrieben in den mittelgroßen Betrieben mit 21 sehr gering ist.

Abb. 3: Monatseinkommen der Versicherungskaufleute nach Tarifbindung und Betriebsgröße, in €



Quelle: WSI-Lohnspiegel-Datenbank – www.lohnspiegel.de

Unbefristete und befristete Beschäftigung

Rund 6 % der Versicherungskaufleute in unserem Datensatz haben eine befristete Beschäftigung. In ihrem Einkommen liegen sie deutlich unter dem ihrer Kollegen/innen mit unbefristetem Vertrag. Ihr monatliches Durchschnittseinkommen beträgt 2.861 €. Es fällt damit rund 17 % niedriger aus als das Einkommen von unbefristet Beschäftigten mit 3.459 €.

Tab. 5: Was verdienen (un-)befristet beschäftigte Versicherungskaufleute?
– in € –

	Anzahl	Mittelwert	25. Perzentil	Median	75. Perzentil
Befristeter Vertrag	35	2.861	2.198	2.526	3.293
Unbefristeter Vertrag	533	3.459	2.499	3.308	4.050
Insgesamt	568	3.422	2.469	3.266	4.012
Differenz in €		-598	-301	-782	-756
In Prozent		-17,3%	-12,1%	-23,6%	-18,7%

Quelle: WSI-Lohnspiegel-Datenbank – www.lohnspiegel.de

Gehaltsdifferenz zwischen Frauen und Männern

Frauen sind im Beruf „Versicherungskaufleute“ in unserer Erhebung gut vertreten. Rund ein Drittel der Beschäftigten sind Frauen. Bei Betrachtung der Mittelwerte liegt das Einkommen von Versicherungskauffrauen mit 2.826 € rund 888 € unter dem der Männer in Höhe von 3.713 €. Dies macht einen Einkommensnachteil von 23,9 % aus.

Tab. 6: Monatsverdienst der Versicherungskaufleute, in €

	Anzahl	Mittelwert	25. Perzentil	Median	75. Perzentil
Frauen	187	2.826	2.021	2.653	3.406
Männer	383	3.713	2.676	3.456	4.275
Differenz in €		-888	-656	-802	-869
In Prozent		-23,9%	-24,5%	-23,2%	-20,3%

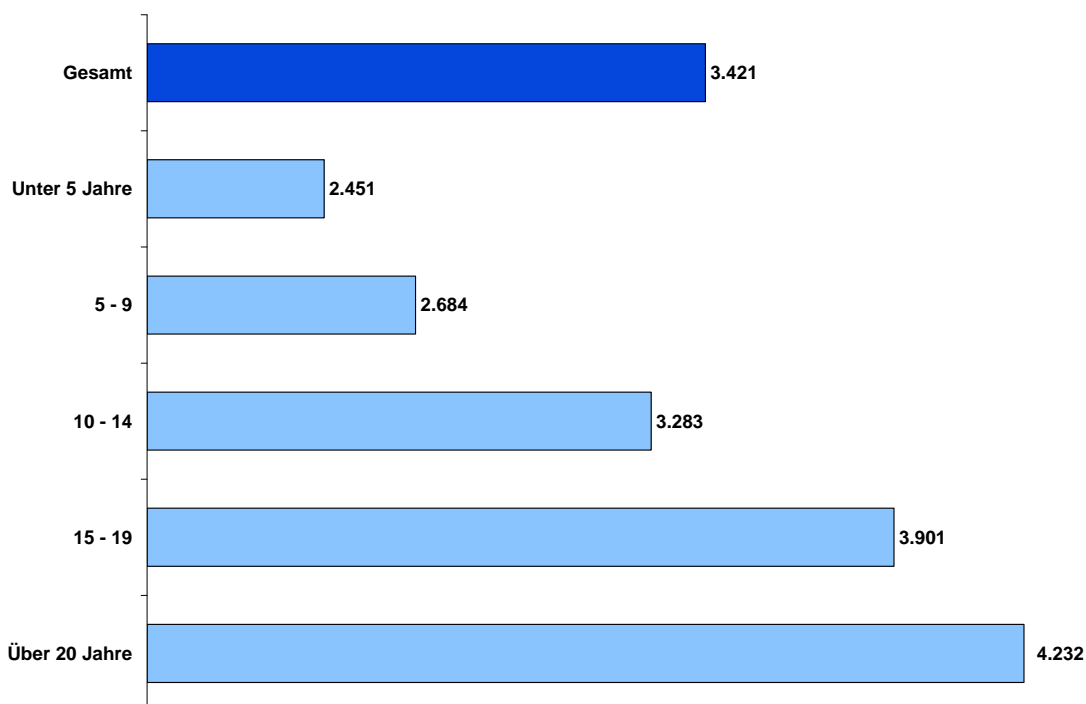
Quelle: WSI-Lohnspiegel-Datenbank – www.lohnspiegel.de

BERUFSBIOGRAPHISCHE ASPEKTE

Berufserfahrung

In aller Regel steigt das Einkommen mit der Dauer der Berufserfahrung. Dies gilt auch für die Berufsgruppe der Versicherungskaufleute. Bei einer Berufserfahrung von unter 5 Jahren beträgt das durchschnittliche Monatseinkommen 2.451 €, bei mehr als 20 Jahren steigt es auf 4.232 €. Dies bedeutet einen Einkommenszuwachs von 1.781 €. In der Grafik ist ebenso zu erkennen, dass Versicherungskaufleute mit einer mittleren Berufserfahrung von 10 bis 14 Jahren im Schnitt 618 € weniger verdienen als ihre Kollegen/innen mit 15 bis 19 Berufsjahren.

Abb. 4: Monatseinkommen der Versicherungskaufleute nach Berufserfahrung - in € -



Quelle: WSI-Lohnspiegel-Datenbank – www.lohnspiegel.de

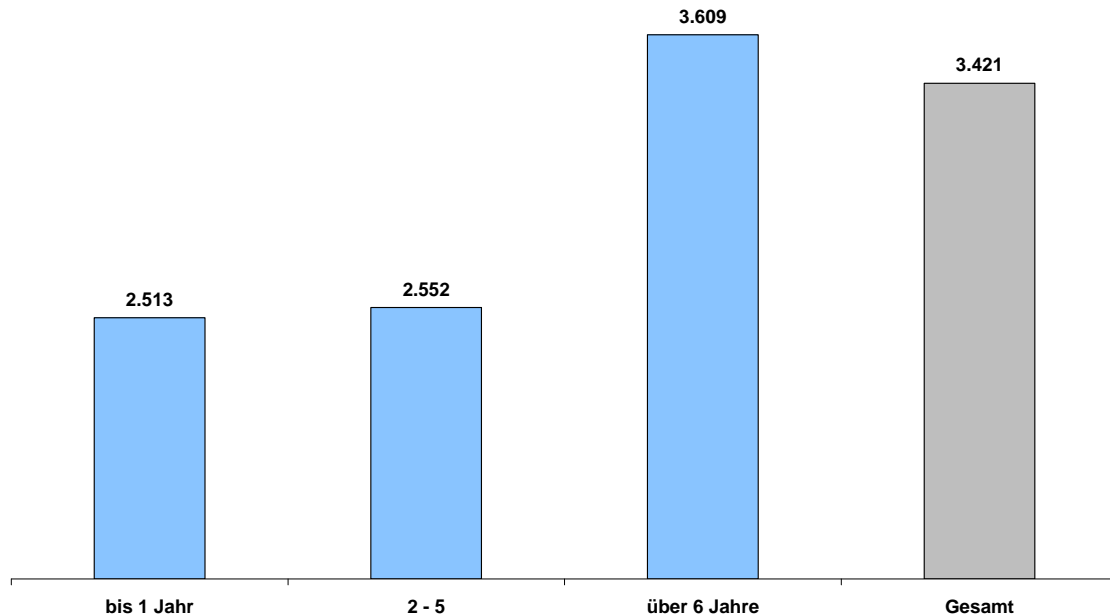
Tab. 7: Monatseinkommen der Versicherungskaufleute nach Berufserfahrung - in € -

	Anzahl	Mittelwert	25. Perzentil	Median	75. Perzentil
Unter 5 Jahre	73	2.451	1.866	2.358	2.899
5 bis 9 Jahre	129	2.684	2.160	2.570	3.050
10 bis 14 Jahre	111	3.283	2.527	3.188	3.563
15 bis 19 Jahre	74	3.901	3.162	3.625	4.337
Über 20 Jahre	180	4.232	3.400	3.959	4.864
Gesamt	567	3.421	2.468	3.264	4.016

Quelle: WSI-Lohnspiegel-Datenbank – www.lohnspiegel.de

Wie sich die Einstiegsgehälter für die Berufsanfänger und das Einkommen mit Berufserfahrung entwickeln, zeigt die Abbildung 5. Den größten Einkommenssprung machen Versicherungskaufleute nach den ersten fünf Jahren.

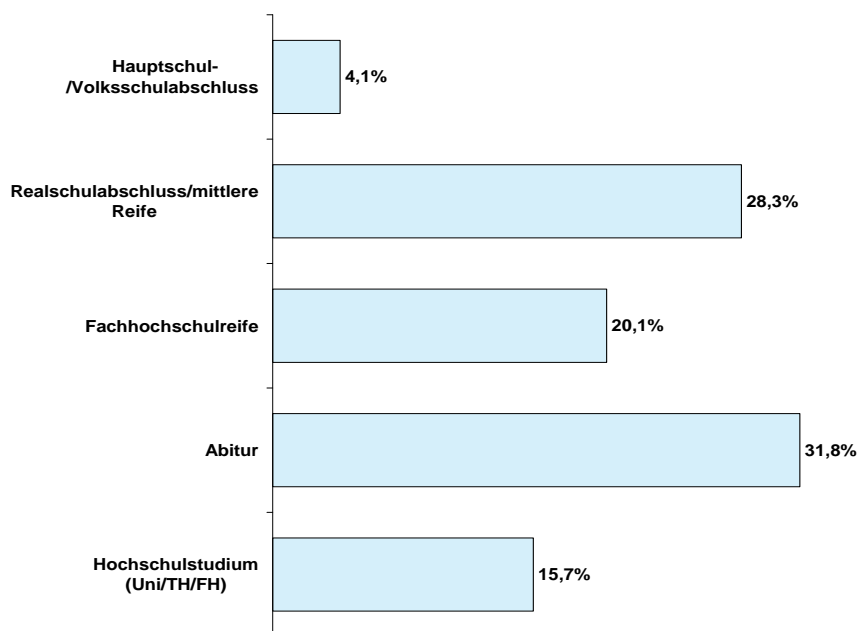
Abb. 5: Berufsanfänger und Einkommensentwicklung, in € -



Quelle: WSI-Lohnspiegel-Datenbank – www.lohnspiegel.de

Knapp 32 % der Versicherungskaufleute haben das Abitur erreicht. 28 % verfügen einen Real-
schulabschluss oder mittlere Reife. Rund 16 Prozent haben einen Hochschulabschluss.

Abb. 6: Ausbildungsabschlüsse



Quelle: WSI-Lohnspiegel-Datenbank – www.lohnspiegel.de

Einkommen und betriebliche Position

Die betriebliche Position hat einen Einfluss auf die Höhe des Einkommens. Knapp 30 % der Versicherungskaufleute in unserem Datensatz befinden sich in einer Vorgesetztenposition. Sie verdienen im Schnitt 776 € bzw. 24,6 % mehr als ihre Kollegen/innen, die sich nicht in einer Vorgesetztenposition befinden.

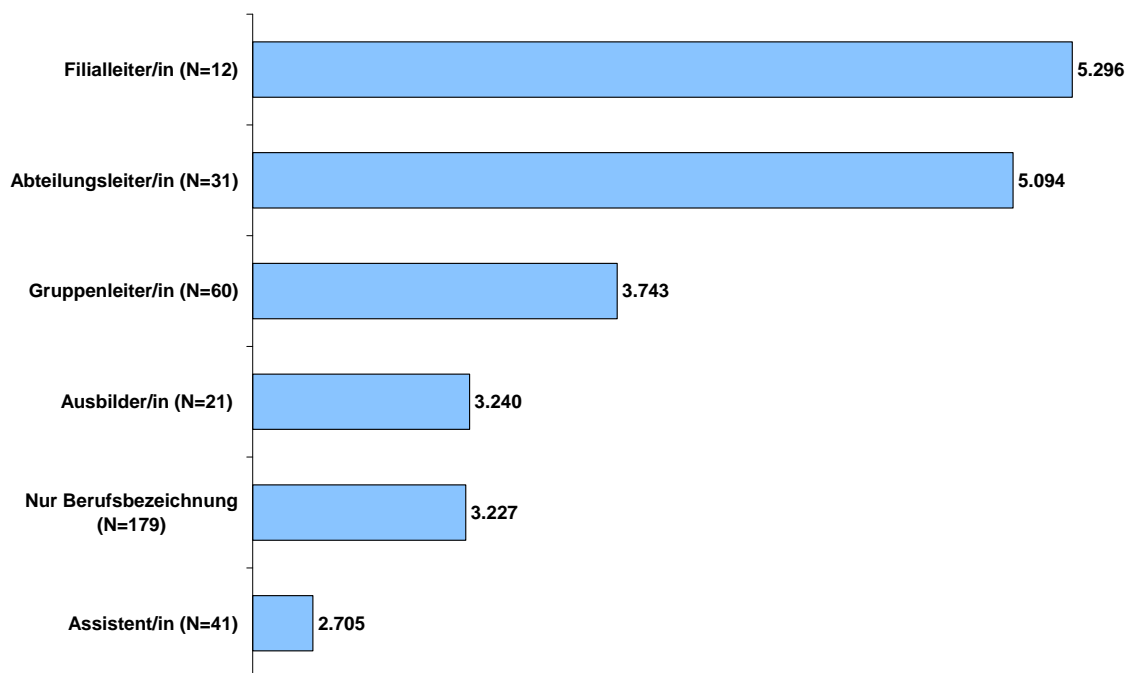
Tab. 8: Gehaltvorsprung der Versicherungskaufleute mit Vorgesetztenposition, in €

	Anzahl	Mittelwert	25. Perzentil	Median	75. Perzentil
Mit Vorgesetztenposition	170	3.932	2.561	3.506	4.809
Ohne Vorgesetztenposition	385	3.157	2.406	3.102	3.697
Differenz in €		776	155	404	1.113
In Prozent		24,6%	6,4%	13,0%	30,1%

Quelle: WSI-Lohnspiegel-Datenbank – www.lohnspiegel.de

Bei genauerer Differenzierung lässt sich eine klare Einkommensstaffelung erkennen. Während Versicherungskaufleute, die ihre betriebliche Position mit „Filialleiter/in“ angeben im Schnitt 2.069 € mehr als die „einfachen“ Versicherungskaufleute verdienen, beträgt dieser Einkommensvorteil bei den Gruppenleitern/innen bereits durchschnittlich 516 €

Abb. 7: Monatsverdienst der Versicherungskaufleute nach betrieblicher Position, in €



Quelle: WSI-Lohnspiegel-Datenbank – www.lohnspiegel.de

SONDERZAHLUNGEN

Sonderzahlungen bilden einen wichtigen Bestandteil der Verdienste von Beschäftigten. Allerdings erhalten längst nicht alle Arbeitnehmer und Arbeitnehmerinnen eine Jahressonderzahlung. Bei den Versicherungskaufleuten ist die Situation nicht anders. Wie Tabelle 9 zeigt, erhalten rund 77 % der Befragten Weihnachtsgeld. Beim Urlaubsgeld liegt dieser Anteil bei rund 76 %. Weit weniger verbreitet ist die Gewinnbeteiligung mit rund 40 %.

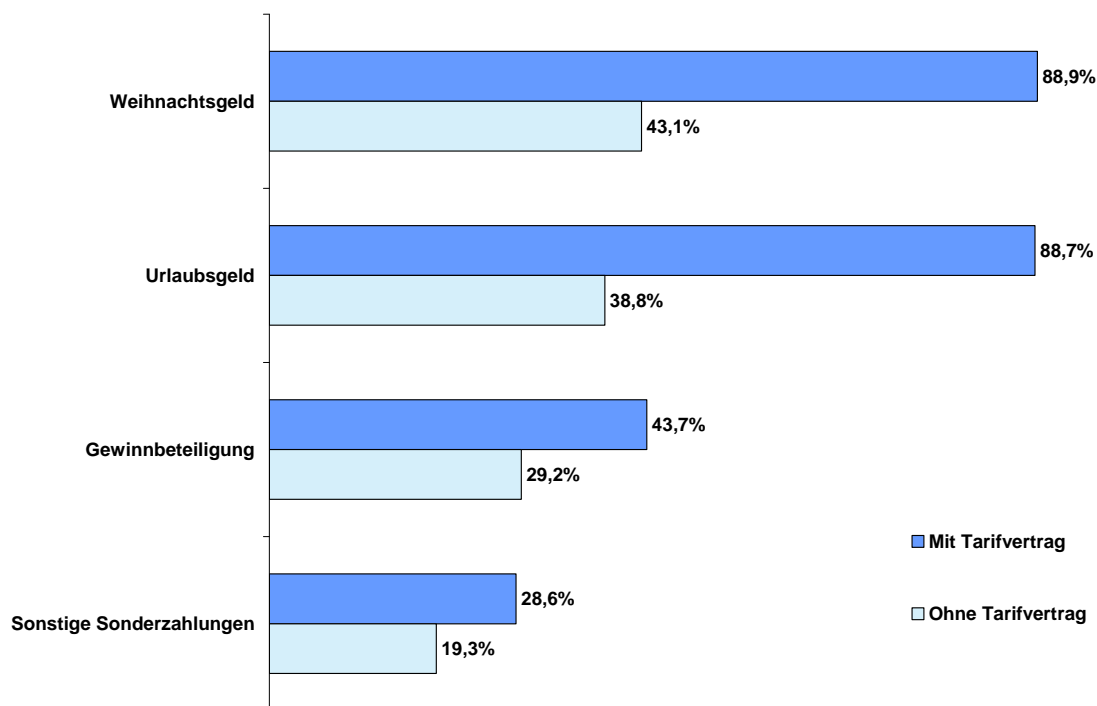
Tab. 9: Wie viele Versicherungskaufleute erhalten Sonderzahlungen?
(Anteil in %)

	Ja	Nein
Weihnachtsgeld	77,0	23,0
Urlaubsgeld	75,9	24,1
Gewinnbeteiligung	40,2	59,8
Sonstige Sonderzahlungen	26,7	73,3

Quelle: WSI-Lohnspiegel-Datenbank – www.lohnspiegel.de

Positiv wirkt sich aus, wenn die Betriebe tarifgebunden sind. Während rund 89 % der Befragten in Betrieben mit Tarifbindung Weihnachtsgeld bekommen, liegt dieser Anteil in Betrieben ohne Tarifbindung bei knapp 43 %.

Abb. 8: Sonderzahlungen und Tarifvertrag bei den Versicherungskaufleuten



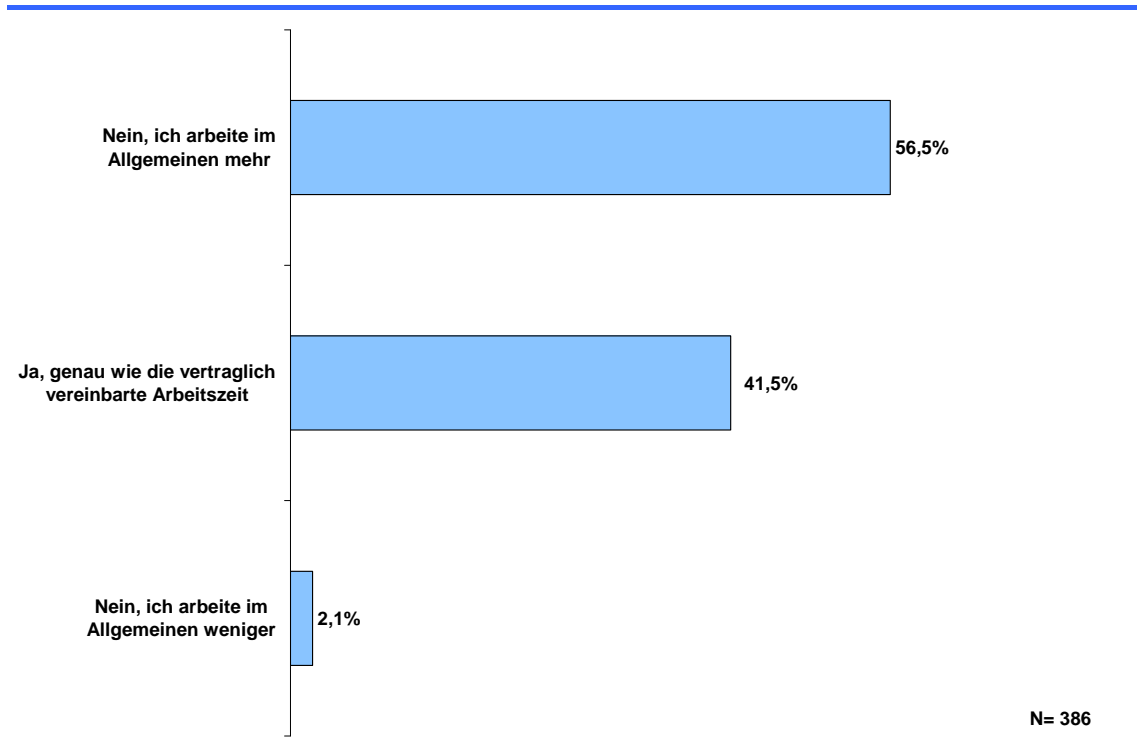
Quelle: WSI-Lohnspiegel-Datenbank – www.lohnspiegel.de

ARBEITSBEDINGUNGEN UND ARBEITSZEIT

Arbeitszeit

Rund 57 % der befragten Versicherungskaufleute arbeiten im Allgemeinen mehr als vertraglich vereinbart. Nur 2 % der Befragten arbeiten weniger. Knapp 42 % der befragten Versicherungskaufleute geben dagegen an, dass ihre tatsächliche Arbeitszeit genau der vereinbarten Arbeitszeit entspricht.

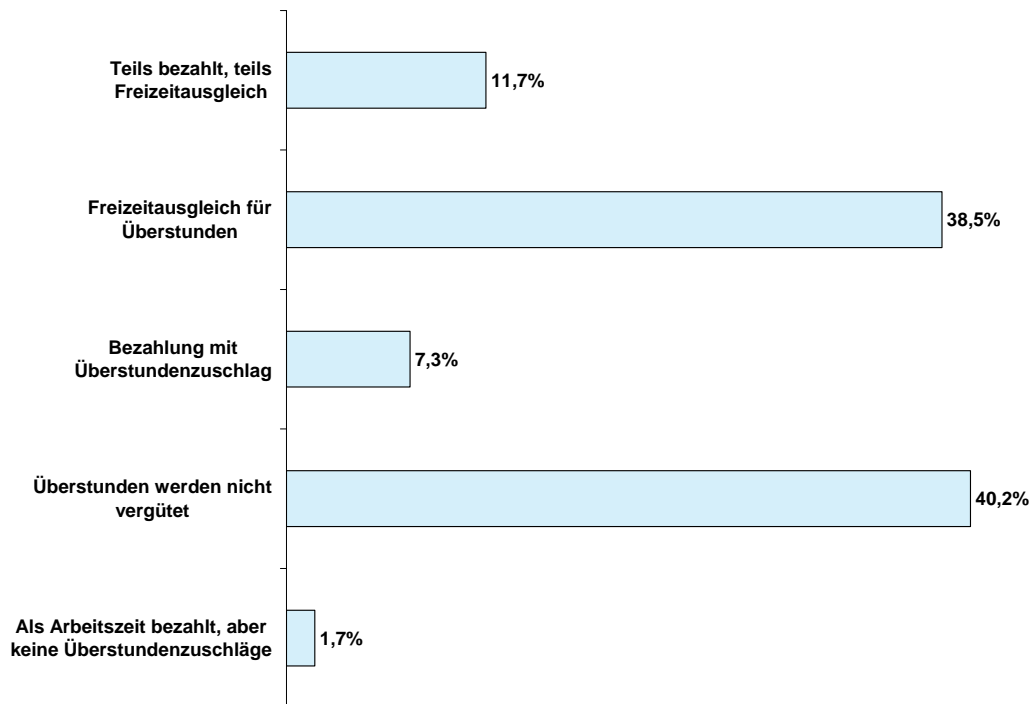
Abb. 9: Entspricht Ihre tatsächliche Arbeitszeit in der Regel der vertraglich vereinbarten Arbeitszeit?



Quelle: WSI-Lohnspiegel-Datenbank – www.lohnspiegel.de

Interessant ist der Umgang mit den geleisteten Überstunden: 160 Versicherungskaufleute haben angegeben, dass sie im Allgemeinen mehr arbeiten. Rund 60 % davon bekommen die Überstunden bezahlt – die Mehrzahl mit einem Freizeitausgleich. 38,5 % der Versicherungskaufleute erhalten dagegen ausschließlich einen Freizeitausgleich. Weitere rund 12 % erhalten teils Vergütung, teils Freizeitausgleich. Bei knapp 40,2 % der Befragten werden die Überstunden nicht vergütet (siehe Abb. 10).

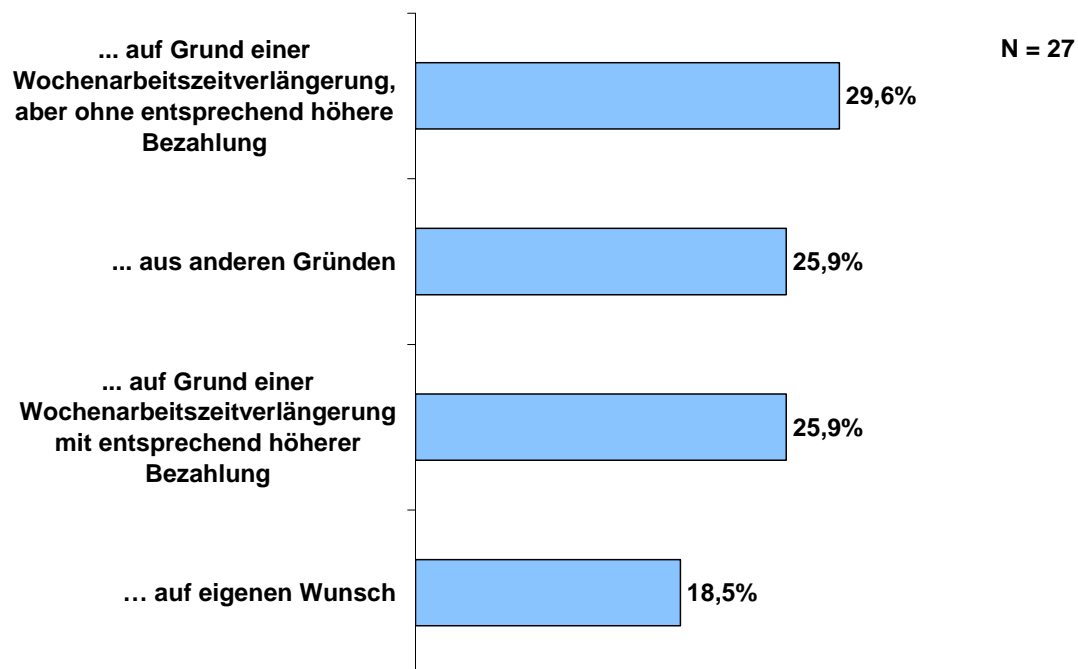
Abb. 10: Wie werden Überstunden der Versicherungskaufleute vergütet?



Quelle: WSI-Lohnspiegel-Datenbank – www.lohnspiegel.de

Rund 8 % der Versicherungskaufleute berichten, dass ihre vereinbarte Arbeitszeit in den vergangenen 12 Monaten verlängert wurde. 29,6 % davon geben an, dass die Wochenarbeitszeitverlängerung ohne entsprechend höhere Bezahlung stattfand. Bei lediglich 18,5 % der Befragten erfolgte die Arbeitszeitverlängerung dagegen auf eigenen Wunsch (siehe Abb. 11)

Abb. 11: Gründe für die Arbeitszeitverlängerung von Versicherungskaufleute

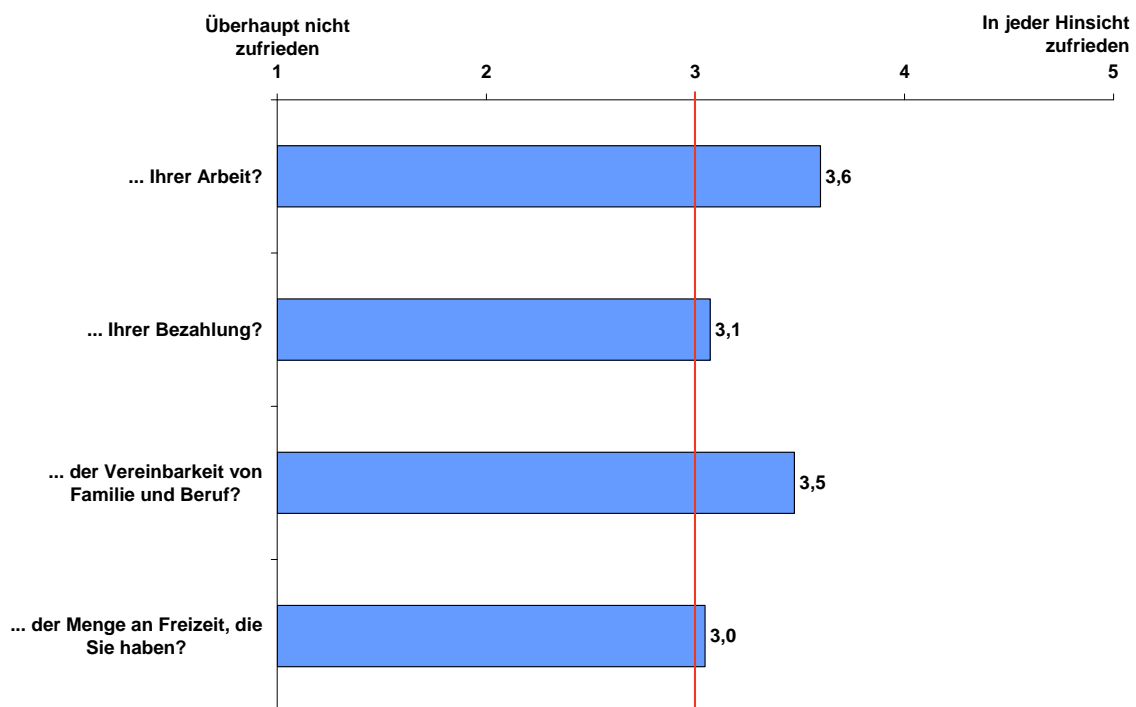


Quelle: WSI-Lohnspiegel-Datenbank – www.lohnspiegel.de

Zufriedenheit mit der Arbeit

Die Versicherungskaufleute haben auch einige Fragen zu den Arbeitsbedingungen und ihrer Arbeitszufriedenheit beantwortet. Auf einer Skala von 1 (Überhaupt nicht zufrieden) bis 5 (In jeder Hinsicht zufrieden) betrug der Wert für die Arbeitszufriedenheit im Durchschnitt 3,6. Der Wert für die Zufriedenheit mit der Bezahlung lag mit 3,1 deutlich darunter. Einen relativ positiven Wert erhielt die Zufriedenheit mit der Vereinbarkeit von Familie und Beruf (3,5). Die Zufriedenheit mit der Menge an Freizeit wird etwas schlechter bewertet (3,0).

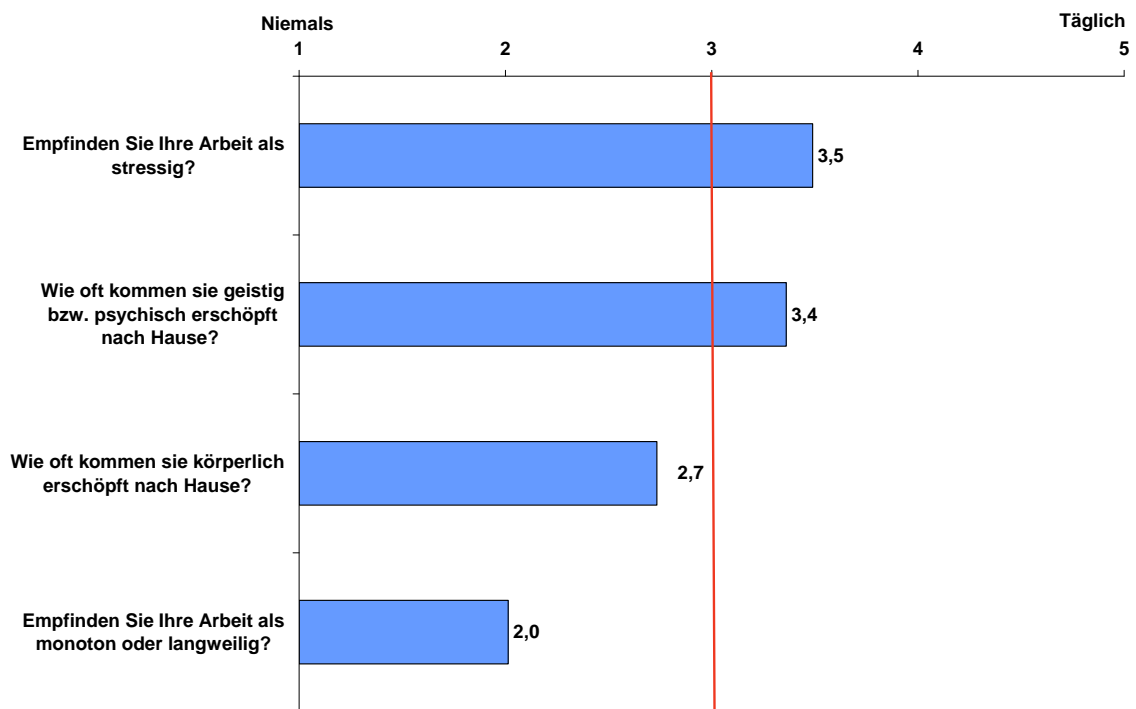
Abb. 12: Wie zufrieden sind Sie mit ...



Quelle: WSI-Lohnspiegel-Datenbank – www.lohnspiegel.de

Trotz der relativ hohen allgemeinen Arbeitszufriedenheit geben die Versicherungskaufleute doch ein hohes Maß an beruflicher Belastung zu Protokoll. Auf der Skala von 1 (Niemals) bis 5 (Täglich) beurteilen die Befragten die Stressbelastung mit einem Wert 3,5. Die geistige bzw. psychische Erschöpfung liegt bei 3,4. Die körperliche Erschöpfung durch die Arbeit wird mit 2,7 als gering bewertet. Die Monotonie bzw. Langeweile ihrer Arbeit bewerten die Befragten mit 2,0 demgegenüber als relativ gering.

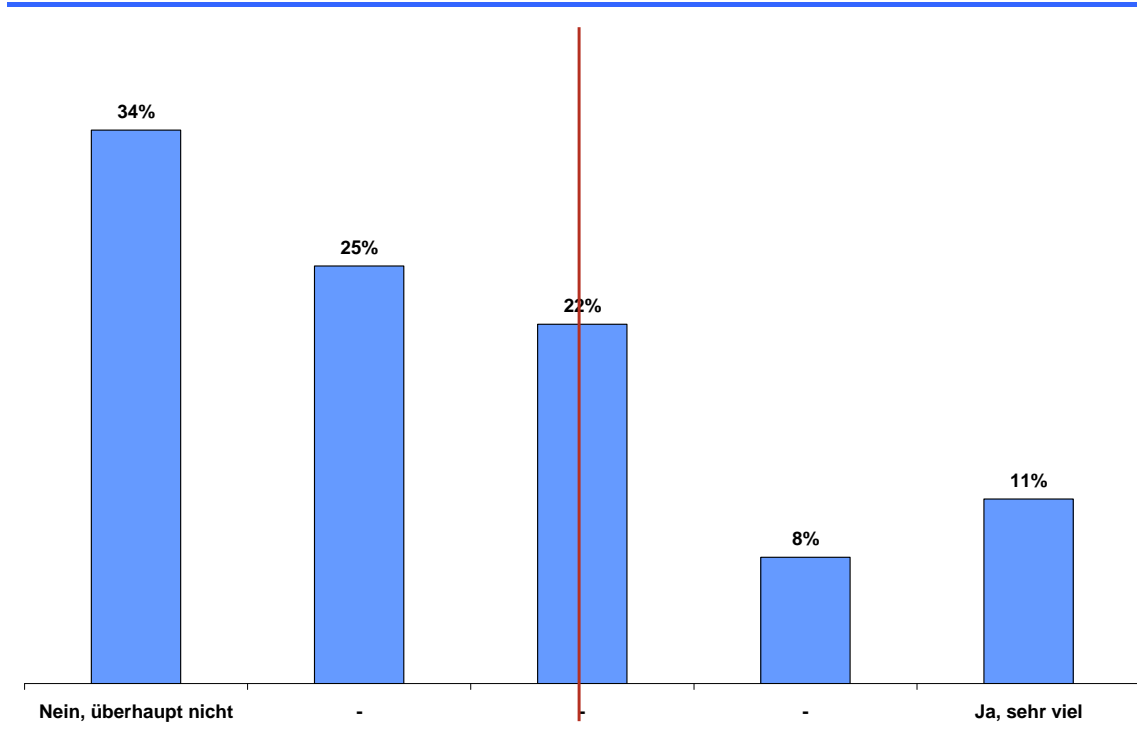
Abb. 13: Beurteilung der Arbeitsbelastung



Quelle: WSI-Lohnspiegel-Datenbank – www.lohnspiegel.de

Die Sicherheit ihres Arbeitsplatzes wird von den Versicherungskaufleuten überwiegend als positiv beurteilt. Rund 34 % der Befragten geben an, dass sie sich überhaupt keine Sorgen um ihren Arbeitsplatz machen, während 11 % sich sehr darum sorgen. Die übrigen Beschäftigten bewegen sich mit ihrer Einschätzung zwischen diesen beiden Positionen.

Abb. 14: Bewertung der Arbeitsplatzsicherheit: Machen Sie sich Sorgen um Ihren Arbeitsplatz?



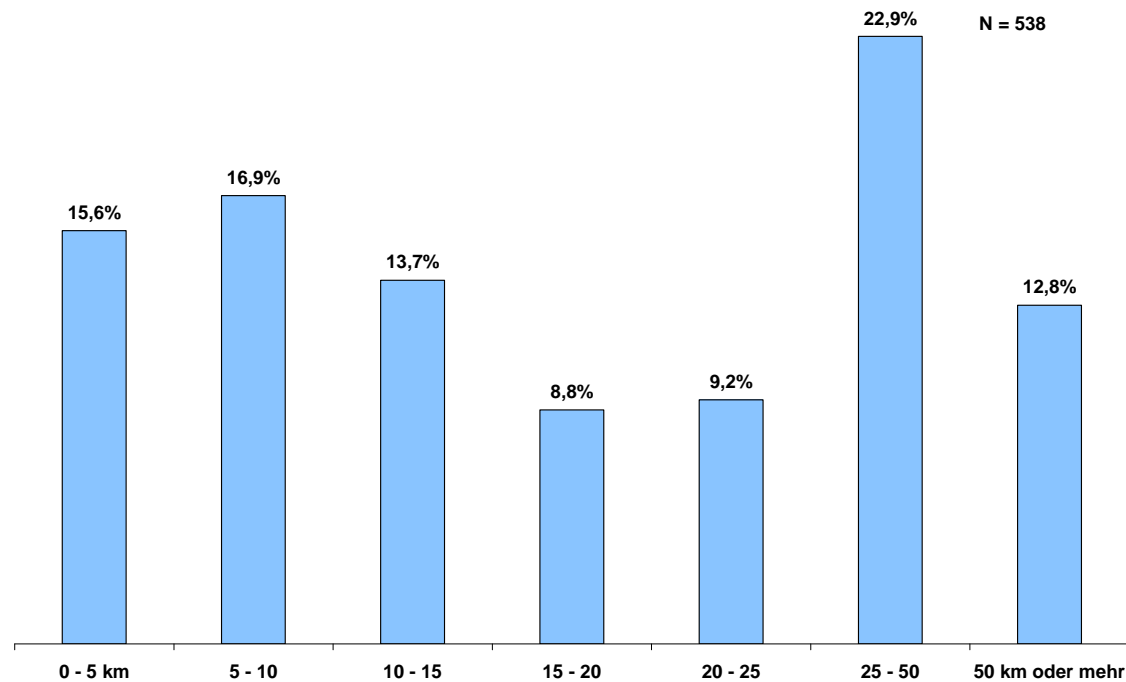
Quelle: WSI-Lohnspiegel-Datenbank – www.lohnspiegel.de

Die Ergebnisse deuten darauf hin, dass die Versicherungskaufleute eher optimistisch sind, was die Sicherheit des Arbeitsplatzes angeht. Sie machen sich anscheinend weniger Sorgen um den Arbeitsplatz. Wie die aktuelle Finanzkrise die Einschätzung der Arbeitssicherheit beeinflusst, kann mit den vorliegenden Daten nicht beantwortet werden.

Arbeitsweg

Die Entfernung zwischen Wohnort und Arbeitsstätte ist bei der Mehrheit der Versicherungskaufleute relativ gering. Mehr als die Hälfte der Befragten (55 %) muss eine Strecke von bis zu 20 Kilometern zurücklegen. Jedoch immerhin knapp 23 % haben einen Arbeitsweg von 25 bis 50 Kilometern und bei 12,8 % der Befragten sind es sogar mehr als 50 Kilometer.

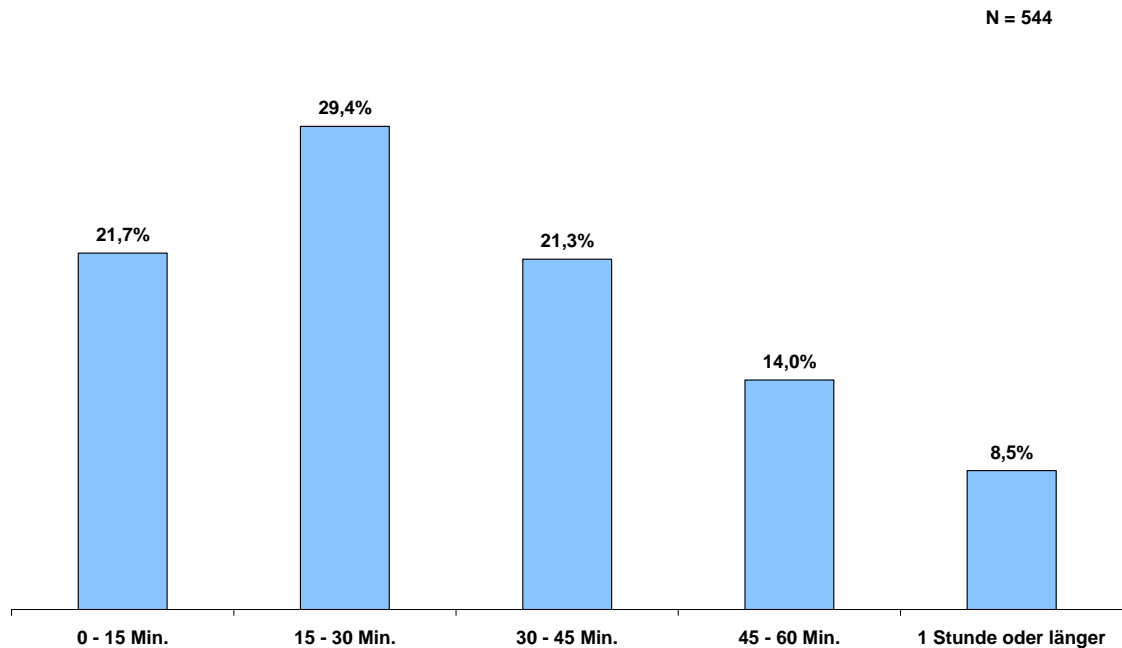
Abb. 15: Entfernung vom Wohnort zum Arbeitsort



Quelle: WSI-Lohnspiegel-Datenbank – www.lohnspiegel.de

Dementsprechend kurz fällt auch bei der Mehrzahl der Befragten die Zeit aus, welche sie für ihren Arbeitsweg benötigen. Die Hälfte (51,1 %) der Versicherungskaufleute erreichen ihren Arbeitsplatz in maximal einer halben Stunde. Knapp 35 % benötigen zwischen 30 und 60 Minuten und 8,5 % brauchen eine Stunde oder länger zu ihrer Arbeit.

Abb. 16: Fahrzeit: Wie lange benötigen Sie um zur Arbeit zu kommen?



Quelle: WSI-Lohnspiegel-Datenbank – www.lohnspiegel.de

Internet

www.lohnspiegel.de

www.frauenlohnspiegel.de

www.wageindicator.org

Ausgewählte Veröffentlichungen

K. Tijdens, M. van Klaveren, R. Bispinck, H. Dribbusch & Fikret Öz: **Employees' experiences of the impact of the economic crisis in 2009 and 2010**, Amsterdam, University of Amsterdam, AIAS Working Paper 11-109.

F. Öz, R. Bispinck, H. Dribbusch, K. Tijdens, M. van Klaveren, **Auswirkungen der Wirtschaftskrise in Deutschland und den Niederlanden aus Sicht der Beschäftigten**, in WSI-Mitteilungen 64 (2), 2011. S. 83-90.

F. Öz, R. Bispinck, H. Dribbusch, **Das Projekt LohnSpiegel: Tatsächlich gezahlte Löhne und Gehälter**, in : WSI-Mitteilungen 63 (1), 2010. S. 42-49.

R. Bispinck, H. Dribbusch, F. Öz, **Auswirkungen der Wirtschaftskrise auf die Beschäftigten**, Ergebnisse der Online-Erhebung des Projekts LohnSpiegel. Reihe: WSI Report, Nr. 2, März 2010.

R. Bispinck, H. Dribbusch, F. Öz: **Impact of the economic crisis on employees**. Results of an online-survey by the LohnSpiegel project. Reihe: WSI Report, Nr. 2, März 2010.

F. Öz, **Decent Work and Wageindicator**, Düsseldorf, Oktober 2008, 16 S.

F. Öz, R. Bispinck, H. Dribbusch, **Geschlechtsspezifische Lohndifferenzen nach dem Berufsstart und in der ersten Berufsphase** - Eine Analyse von Einkommensdaten auf Basis der WSI-LohnSpiegel-Datenbank in Deutschland und im europäischen Vergleich – Projektbericht für das Bundesministerium für Familie, Senioren, Frauen und Jugend (BMFSFJ), 2008 Berlin 66 S.

R. Bispinck, H. Dribbusch, F. Öz (Mitarbeit), **Germany – Collective bargaining coverage and gender pay gap**, Amsterdam, März 2007, 29 S.

H. Dribbusch, R. Bispinck, M. v. Klaveren, K. Tijdens, **Exploring collective bargaining coverage in eight EU member states**, Amsterdam, März 2007, 27 S.

Berufsanalysen

R. Bispinck, H. Dribbusch, F. Öz, **Was verdienen Versicherungskaufleute?** Eine Analyse von Einkommensdaten auf Basis der WSI-LohnSpiegel-Datenbank, Arbeitspapier 10/2011, Düsseldorf, Oktober 2011, 22 S.

R. Bispinck, H. Dribbusch, F. Öz, **Was verdienen Chemielaboranten/innen?** Eine Analyse von Einkommensdaten auf Basis der WSI-Lohnspiegel-Datenbank, Arbeitspapier 09/2011, Düsseldorf, September 2011, 22 S.

C. Gückelhorn, R. Bispinck, H. Dribbusch, F. Öz, **Elektroanlagenelektroniker/innen?** Eine Analyse von Einkommensdaten auf Basis der WSI-Lohnspiegel-Datenbank, Arbeitspapier 08/2011, Düsseldorf, Februar 2011, 21 S.

F. Öz, R. Bispinck, **Was verdienen Ingenieure und Ingenieurinnen? Eine Analyse auf Basis der WSI-Lohnspiegel-Datenbank**, in : WSI-Mitteilungen 64 (1), 2011. S. 28-33.

C. Gückelhorn, R. Bispinck, H. Dribbusch, F. Öz, **Was verdienen Großhandelskaufleute?** Eine Analyse von Einkommensdaten auf Basis der WSI-Lohnspiegel-Datenbank, Arbeitspapier 07/2010, Düsseldorf, September 2010, 23 S.

C. Gückelhorn, R. Bispinck, H. Dribbusch, F. Öz, **Was verdienen Diplom-Kaufleute?** Eine Analyse von Einkommensdaten auf Basis der WSI-Lohnspiegel-Datenbank, Arbeitspapier 06/2010, Düsseldorf, März 2010, 25 S.

C. Gückelhorn, R. Bispinck, H. Dribbusch, F. Öz, **Was verdienen Fachinformatiker/innen?** Eine Analyse von Einkommensdaten auf Basis der WSI-Lohnspiegel-Datenbank, Arbeitspapier 05/2010, Düsseldorf, März 2010, 27 S.

C. Gückelhorn, R. Bispinck, H. Dribbusch, F. Öz, **Was verdienen Kraftfahrzeugmechatroniker und Kraftfahrzeugmechatronikerinnen?** Eine Analyse von Einkommensdaten auf Basis der WSI-Lohnspiegel-Datenbank, Arbeitspapier 04/2009, Düsseldorf, November 2009, 24 S.

C. Gückelhorn, R. Bispinck, H. Dribbusch, F. Öz, **Was verdienen IT-Systemadministratoren und IT-Systemadministratorinnen?** Eine Analyse von Einkommensdaten auf Basis der WSI-Lohnspiegel-Datenbank, Arbeitspapier 03/2009, Düsseldorf, September 2009, 26 S.

F. Öz, R. Bispinck, **Was verdienen Technikerinnen und Techniker?** Eine Analyse von Einkommensdaten auf Basis der WSI-Lohnspiegel-Datenbank, Arbeitspapier 02/2009, Düsseldorf, Februar 2009, 28 S.

F. Öz, R. Bispinck, **Was verdienen Bankkaufleute?** Eine Analyse von Einkommensdaten auf Basis der WSI-Lohnspiegel-Datenbank, Arbeitspapier 01/2009, Düsseldorf, Februar 2009, 27 S.

F. Öz, R. Bispinck, **Was verdienen Bürokaufleute?** Eine Analyse von Einkommensdaten auf Basis der WSI-Lohnspiegel-Datenbank, Arbeitspapier 02/2008, Düsseldorf, Oktober 2008, 27 S.

F. Öz, R. Bispinck, **Was verdienen Ingenieure und Ingenieurinnen?** Eine Analyse von Einkommensdaten auf Basis der WSI-Lohnspiegel-Datenbank, Arbeitspapier 01/2008, Düsseldorf, April 2008, 19 S.