

**bmask**
 BUNDESMINISTERIUM FÜR
 ARBEIT, SOZIALES UND
 KONSUMENTENSCHUTZ

XXIV. GP.-NR

15304 /AB

10. Okt. 2013

ZU 15837 /J

 RUDOLF HUNDSTORFER
 Bundesminister

 Stubenring 1, 1010 Wien
 Tel.: +43 1 711 00 - 0
 Fax: +43 1 711 00 - 2156
 rudolf.hundstorfer@bmask.gv.at
 www.bmask.gv.at
 DVR: 001 7001

 Frau
 Präsidentin des Nationalrates
 Parlament
 1010 Wien

(5-fach)

GZ: BMASK-10001/0286-II/A/4/2013

Wien, 27. SEP. 2013

Sehr geehrte Frau Präsidentin!

 Ich beantworte die an mich gerichtete schriftliche parlamentarische **Anfrage**
Nr. 15837/J des Abgeordneten Dieter Brosz, Freundinnen und Freunde wie folgt:
Fragen 1 bis 6:

Titel der Meinungsfor- schung und Auftragneh- mer	Vergabezeit- punkt	Meinungsforschungs- methode	Ausschreibung	Kosten
1) MitarbeiterInnen- und Führungskräftebefragung in Integrativen Betrieben zum Fachbegleitenden Dienst Institut für Berufs- und Erwachsenenbildungsfor- schung an der Universität Linz	17.10.2012	Fragebögen	Im Hinblick auf den Auftragswert erfolgte eine Direktvergabe gemäß den Bestim- mungen des Bun- desvergabegesetzes	€ 6.187,50 (inkl. 10% USt.)
2) Durchführung einer ös- terreichweiten Befragung zum Thema „Versiche- rungsvermittler“ MAKAM Market Research GmbH (nunmehr MAKAM Research GmbH)	August 2012	Telefonische Repräsen- tativbefragung (Random- sampling; n=250)	Im Hinblick auf den Auftragswert erfolgte eine Direktvergabe gemäß den Bestim- mungen des Bun- desvergabegesetzes	€ 1.266 (inkl. USt.)
3) Erhebung der Konsu- mentInnenzufriedenheit und Beschwerdeaktivität	Februar 2013	Telefonische Umfrage im CATI Verfahren (Zufalls- stichproben; n= 1800)	Der Auftrag wurde ausgeschrieben und der Zuschlag erfolgte	€ 47.219,27

<p>der Österreichischen VerbraucherInnen - KonsumentInnenbarometer</p> <p>MAKAM Research GmbH (vormals MAKAM Market Research GmbH)</p> <p>Seit 1992 wird das KonsumentInnenbarometer alle 2 Jahre erhoben, um Trends und Änderungen im Verbraucherverhalten und den Wünschen der VerbraucherInnen fest zu stellen.</p>			<p>im Jahr 2009 an die MAKAM Market Research GmbH (nunmehr MAKAM Research GmbH) als Bestbieter.</p> <p>Der Bieter wies bei den Beurteilungskriterien überwiegend die besten Qualifikationen auf.</p> <p>Die Ausschreibung und Zuschlagserteilung erfolgten in der Form, dass eine Wiederholung der Befragung in einem Zeitraum von insgesamt 6 Jahren (im Abstand von ca. 24 Monaten) auf Basis des Angebotes möglich ist.</p>	<p>(Kosten für 2013 inkl. USt.)</p>
<p>4) Potentialanalyse - Soziales Jahr</p> <p>IFES, Institut für empirische Sozialforschung GmbH</p>	<p>Oktober 2012</p>	<p>Telefonische Befragung (CATI)</p>	<p>Es wurden mehrere Angebote für einen Preisvergleich eingeholt. Der Bestbieter erhielt den Auftrag.</p>	<p>€ 26.880 (Inkl. USt.)</p>

Frage 7:

Der Wortlaut der Fragestellungen kann im Anhang eingesehen werden. Zum Auftrag Nr. 3 wird auf den in der Beantwortung der Fragen 9 bis 13 angeführten Link verwiesen.

Frage 8:

Die politische Präferenz der Befragten wurde nicht abgefragt.

Fragen 9 bis 13:

Zu Auftrag Nr. 1: Da Rückschlüsse auf die handelnden Personen möglich sind (in einzelnen Integrativen Betrieben wird der Fachbegleitende Dienst jeweils von einer Person wahrgenommen), erfolgte aus Datenschutzgründen keine Veröffentlichung der Ergebnisse, sondern die Ergebnisse wurden nur der Geschäftsführung, dem Fachbegleitenden Dienst sowie der Belegschaftsvertretung des jeweiligen Integrativen Betriebes zur Verfügung gestellt. Die MitarbeiterInnen- und Führungskräftebefragung wird mindestens alle sechs Jahre durchgeführt und dient zur Sicherung der laufenden Bewertung der Qualität sowie zur kontinuierlichen Verbesserung und Weiterentwicklung des Fachbegleitenden Dienstes.

Zu Auftrag Nr. 2): Teile der Ergebnisse der Befragung wurden anlässlich eines Vortrags beim 7. Alpbacher Expertentreffen der Versicherungsmakler im Rahmen der Wirtschaftsgespräche des Forums Alpbach präsentiert und auf der Website veröffent-

licht:

http://www.konsumentenfragen.at/konsumentenfragen/Mein_Geld/Aktuelles/Die_Versicherungsmakler_in_Alpbach. Die gesamten Ergebnisse und Fragenstellungen finden Sie im Anhang.

Zu Auftrag Nr. 3): Das gesamte Ergebnis der Befragung „KonsumentInnenbarometer“ sowie eine Zusammenfassung der wichtigsten Ergebnisse wurden der Öffentlichkeit durch Veröffentlichung auf der Website www.konsumentenfragen.at und einer Pressaussendung präsentiert (siehe:

http://www.konsumentenfragen.at/konsumentenfragen/Mein_Alltag/Aktuelles/Oesterr_eichs_KonsumentInnen_werden_kritischer).

Zu Auftrag Nr. 4: Die Ergebnisse der Befragung wurden zwar nicht veröffentlicht, jedoch waren sie Teil der Diskussionen mit den wesentlichen Stakeholdern (z.B. potentielle Trägerorganisationen eines „Sozialen Jahres“ und Trägerorganisationen des „Freiwilligen Sozialen Jahres“) in den Gesprächen rund um die Ausarbeitung der möglichen Rahmenbedingungen für ein „Soziales Jahr“. Die gesamten Ergebnisse und Fragenstellungen finden Sie im Anhang.

Frage 14:

Zu Auftrag Nr. 1: Nein. Ich verweise dazu auf die Ausführungen zu den Fragen 9 bis 13.

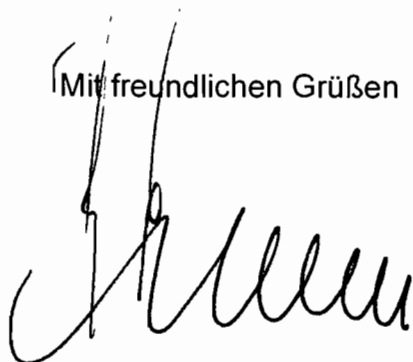
Zu den Aufträgen Nr. 2 und 3: Ja.

Zu Auftrag Nr. 4: Da die Volksbefragung 2013 abgeschlossen ist und die Thematik keine Aktualität aufweist, erscheint eine Veröffentlichung derzeit nicht mehr zweckmäßig.

Fragen 15 bis 28:

Mein Ressort hat sich an keinen anderen Aufträgen für Markt- bzw. Meinungsforschung, die von anderen in Auftrag gegeben wurden, finanziell beteiligt.

Mit freundlichen Grüßen



Standort:

Standortcode:

Fragebogen im Auftrag des Bundesministeriums

1. Ich bin:

- weiblich
 männlich

2. Ich arbeite in diesem Betrieb:

- seit weniger als einem Jahr
 1 – 3 Jahre
 4 – 10 Jahre
 mehr als 10 Jahre

3. Haben Sie schon einmal die Hilfe des FBD in Anspruch genommen?

- ja nein



A1 Ich habe Hilfe gebraucht bei:

Bei dieser Frage können Sie mehrere Antworten ankreuzen.

- persönliche Angelegenheiten
 Geldangelegenheiten
 Wohnen
 Behinderung
 Gesundheit
 Fragen zur Pensionierung
 Probleme mit Kollegen
 Probleme mit Vorgesetzten
 Arbeitssituation
 anderes und zwar

A2 Ich kann diese Hilfe so oft wie nötig in Anspruch nehmen:

- Ja, kann ich.
 Nein, kann ich nicht.

A3 Diese Hilfe ist für mich:

Bitte nur eine Antwort!

- sehr wichtig
 eher wichtig
 teilweise wichtig
 wenig wichtig
 nicht wichtig

A4 Ich bin mit dieser Hilfe:

Bitte nur eine Antwort!

- sehr zufrieden
 eher zufrieden
 teilweise zufrieden
 eher nicht zufrieden
 nicht zufrieden

A5 Wenn ich weitere Hilfe brauche, wende ich mich an:

Bei dieser Frage können Sie mehrere Antworten ankreuzen.

- meine Familie/Freunde
 Arbeitskolleginnen, Arbeitskollegen
 Betriebsrätin, Betriebsrat
 Ärztin, Arzt
 Betreuer/in, Sozialarbeiter/in anderswo
 andere Personen

B1 Ich habe noch keine Hilfe in Anspruch genommen:

Bitte nur eine Antwort!

- weil ich diese Hilfe nicht brauche
 weil ich die Person(en) nicht gut kenne
 weil ich nicht darf
 andere Gründe und zwar ...

B2 Wenn ich Hilfe brauche, wende ich mich an:

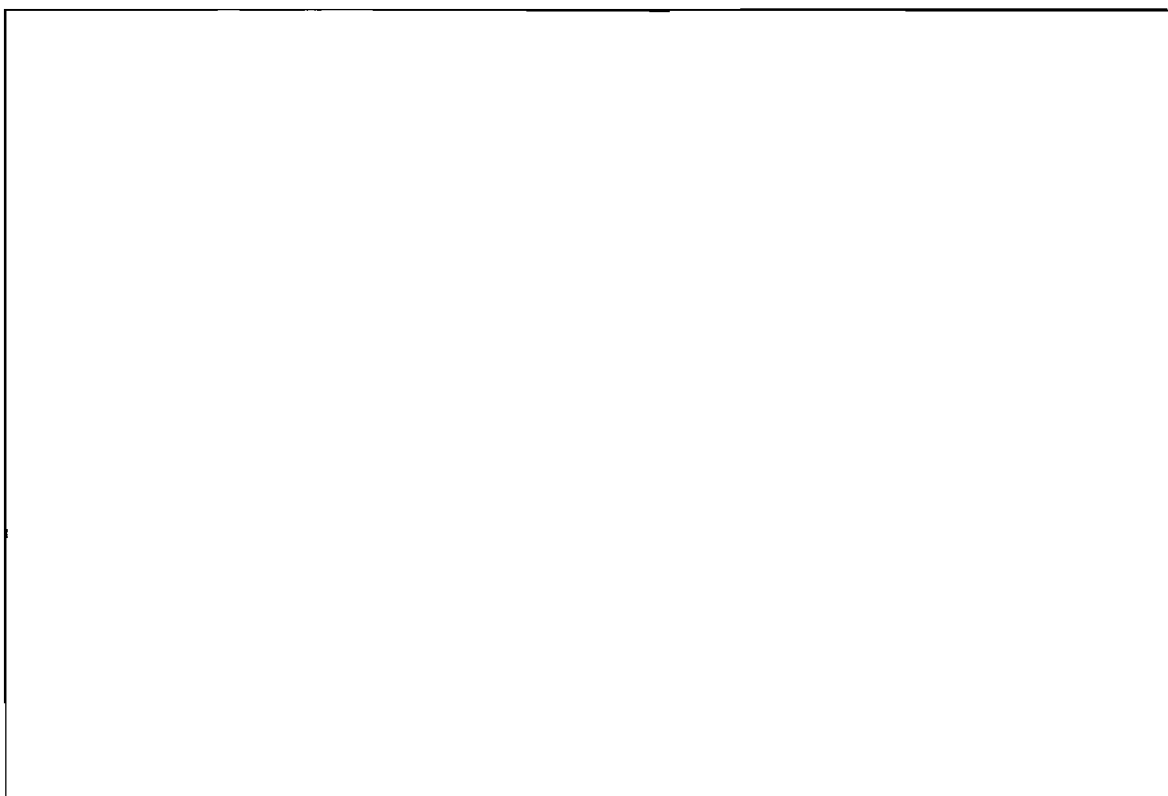
Bei dieser Frage können Sie mehrere Antworten ankreuzen.

- meine Familie/Freunde
 Arbeitskolleginnen, Arbeitskollegen
 Betriebsrätin, Betriebsrat
 Ärztin, Arzt
 Betreuer/in, Sozialarbeiter/in anderswo
 andere Personen

Standort:

Standortcode:

Hier ist Platz für Ihre Anregungen:



Fragebogen im Auftrag des Bundesministeriums

Wie zufrieden sind Sie...

	sehr zufrieden	zufrieden	wenig zufrieden	gar nicht zufrieden
1) ...mit der Zusammenarbeit mit dem FBD?				
2) ...mit der Unterstützung durch den FBD zur Erleichterung meiner Tätigkeit als Führungskraft?				
3) ...mit der Unterstützung der MitarbeiterInnen durch den FBD?				
4) ...mit dem zeitlichen Ausmaß des FBD?				

Wünsche und Anregungen in Zusammenhang mit dem FBD bitte nachstehend anführen:

Versicherungs- vermittler

exklusiv für



bmask

BUNDESMINISTERIUM FÜR
ARBEIT, SOZIALES UND
KONSUMENTENSCHUTZ

August 2012

Inhaltsverzeichnis

Methodik und Qualitätssicherung.....	3
Summary.....	10
Ergebnisse.....	17
Fragebogen.....	33

Methodik und Qualitätssicherung

Themen/Inhalte:

- Versicherungsvermittler
- Abschluss von Versicherungen
- Information über Unterschied zwischen Versicherungsmakler und Versicherungsagenten
- Aussagen zu Versicherungsmaklern bzw. Versicherungsagenten
- Aussagen zur Provisionen
- Abschluss Lebensversicherung
- Wichtigkeit von Kriterien bei Abschluss einer Lebensversicherung

Methode:

Telefonische Repräsentativbefragung im Rahmen des monatlichen Omnibusses; Randomsampling

Zielpersonen:

Österreichische Bevölkerung ab 15 Jahren

Stichprobengröße:

250 Interviews

Befragungsgebiet:

Gesamtes Bundesgebiet

Adressmaterial:

Amtliches Telefonbuch

Befragungszeitraum:

13. – 17. August 2012

Auswahl:

- repräsentative Stichprobe für die österreichische Bevölkerung ab 15 Jahren
- Ermittlung der Brutto-Stichprobe durch zufällige Auswahl von Adressen aus dem amtlichen Telefonbuch
- Ziehung einer proportional geschichteten Stichprobe, die Anzahl der zufällig ausgewählten Adressen je politischen Bezirk entspricht dem Anteil der Einwohner des Bezirks an der Gesamtbevölkerung laut den Ergebnissen der Statistik Austria

Ziehung:

- zweistufiges Verfahren
- erste Phase - Zufallsauswahl
- zweite Stufe - Quotensampling (Kriterien: Geschlecht, Alter und politischer Bezirk des Wohnortes)

Merkmale:

- Qualitätssteigerung der Stichprobe durch Koppelung der Quotenmerkmale Geschlecht, Alter und politischer Bezirk; dies sichert die Repräsentativität der Stichprobe
- Die Gewichtung richtet sich nach der Häufigkeit der einzelnen Quotenmerkmale

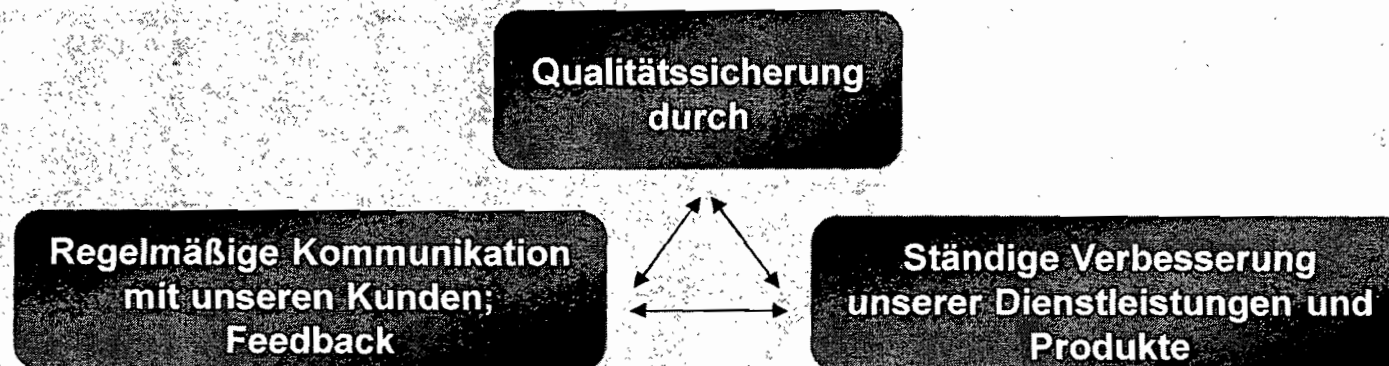
Qualitätssicherung, -management (1):

- Die Qualität des Projektes insgesamt wird von einem/einer eigens dafür zuständigen Projektverantwortlichen überwacht
- interne Qualitätssicherungsmaßnahmen sind:
 - ⇒ laufende Schulungen der InterviewerInnen
 - ⇒ kein ständig wechselndes InterviewerInnen Team
 - ⇒ persönliches Briefing aller InterviewerInnen (Analyse der Befragungsinhalte, der Fragenformulierung und -reihenfolge unter Berücksichtigung von etwaigen Filterfragen, Sensibilisierung der InterviewerInnen für das entsprechende Thema)
 - ⇒ SupervisorInnen, die ständig im CATI-Studio anwesend sind und die Einhaltung der Qualitätskriterien gewährleisten
 - ⇒ mehrfache Pretests der Fragebögen
 - ⇒ regelmäßige Überprüfung der Homogenität und Plausibilität der Befragungsinhalte der einzelnen Fragebögen

■ Weitere interne Qualitätssicherungsmaßnahmen

- ↳ Nichteinbeziehung abgebrochener Interviews in die Netto-Stichprobe (Mangel an demographischer Information sowie viele fehlende Angaben beeinflussen die Qualität der Befragung negativ)
- ↳ ständige digitale Aufzeichnung über Zeitpunkt und Anzahl der Kontaktversuche
- ↳ Laufende Kontrolle der Kontaktversuche und Non-Respondents

■ Einen hohen Stellenwert in der Qualitätssicherung nimmt weiters die regelmäßige Kommunikation mit dem Auftraggeber ein





Summary

Fast jede/r ÖsterreicherIn weiß, dass alle Arten von Versicherungen von Versicherungsmaklern und Versicherungsbüros vermittelt werden.

91% der ÖsterreicherInnen wissen, dass Versicherungsmakler alle Arten von Versicherungen vermitteln dürfen, vor allem Personen mit tendenziell höherer Schulbildung sprechen Maklern diese Kompetenz zu. 9 von 10 wissen, dass Versicherungsbüros diese umfassende Zuständigkeit besitzen. 82% glauben, dass angestellte Agenten von Versicherungsunternehmen in Österreich alle Arten von Versicherungen vermitteln dürfen und 8 von 10 schreiben dies selbständigen Versicherungsagenten zu – letzteres häufiger Männer, höher Gebildete und Personen, die bereits Versicherungen abgeschlossen haben. Zwei Drittel denken, dass sie bei einer Bank alle Versicherungen bekommen, tendenziell häufiger Frauen sowie Personen mit Kindern im Haushalt. 43% glauben, dass sie bei einem Vermögensberater alle Versicherungen erwerben können und 36% bei einem Autohändler. 5% glauben auch, dass Kaffeeröstereien alle Versicherungen anbieten.

Summary (2)

Am häufigsten wird über den Makler eine Versicherung abgeschlossen.

4 von 10 haben bereits bei einem Versicherungsmakler eine Versicherung abgeschlossen: Tendenziell höher Gebildete, Berufstätige und tendenziell Personen aus den westlichen bzw. südlichen Bundesländern. Ein Drittel hat über ein Versicherungsbüro eine Versicherung erworben und 26% über eine Bank, wobei dies tendenziell Berufstätige sind sowie Personen, die eine Lebensversicherung besitzen. Ein Viertel hat ihre Versicherung über angestellte Agenten von Versicherungsunternehmen abgeschlossen, 15% über selbständige Versicherungsagenten und je 7% über Autohändler bzw. Vermögensberater. 6% haben bei keiner der abgefragten Quellen eine Versicherung abgeschlossen.

Die ÖsterreicherInnen sind schlecht über den Unterschied zwischen Versicherungsmaklern und –agenten informiert. Der Großteil der ÖsterreicherInnen ist sich dessen auch bewusst.

Nur 11% fühlen sich gut über den Unterschied zwischen diesen beiden Berufsgruppen informiert, geringe 3% fühlen sich sogar sehr gut informiert. Tendenziell Ältere fühlen sich etwas besser informiert. Ein Viertel schätzt den

eigenen Informationsstand weniger gut ein und 44% gar nicht gut. 15% wissen nicht einmal, dass es zwischen diesen Gruppen einen Unterschied gibt.

Versicherungsagenten schreibt man häufiger zu, dass sie bei einem Versicherungsunternehmen angestellt sind und ein fixes Gehalt bekommen.

Während 47% der ÖsterreicherInnen denken, dass Versicherungsagenten bei einem Versicherungsunternehmen angestellt sind, meinen hingegen nur 15%, dass Versicherungsmakler angestellt sind. Weitere 15% glauben, dass dies auf beide Personengruppen zutrifft und 9% auf keine der beiden.

Auch ein fixes Gehalt wird häufiger den Agenten zugeschrieben (47%), jedeR Zehnte denkt, dass hingegen nur Makler ein fixes Gehalt bekommen, 16% glauben, dass das auf beide Gruppen zutrifft und 12% gehen davon aus, dass beide Gruppen kein fixes Gehalt beziehen.

53% gehen davon aus, dass beide Gruppen gesetzlich dazu verpflichtet sind, im Kundeninteresse zu agieren, 17% denken, dass das nur auf Makler

Summary (4)

zutrifft und 9% nur auf Agenten. 8% sehen bei beiden Berufsgruppen keine diesbezügliche gesetzliche Verpflichtung.

Mehr als die Hälfte glaubt, dass beide Gruppen Provision vom Versicherungsunternehmen bekommen. 23% sind der Meinung, dass nur der Makler vom Unternehmen eine Provision erhält und 14% nur der Agent.

JedeR Dritte glaubt, dass beide Gruppen vom Kunden eine Provision erhalten und weitere 30%, dass niemand vom Kunden eine bekommt. Ein Fünftel meint, dass Versicherungsmakler vom Kunden eine Provision erhalten, v.a. Frauen und tendenziell Personen aus den westlichen bzw. südlichen Bundesländern sind dieser Meinung. 8% vermuten, dass nur Versicherungsagenten eine Provision vom Kunden bekommen.

Grundsätzlich zeigt der/die KonsumentIn Bereitschaft, ein Honorar an den Makler für seine Leistungen zu bezahlen.

Mehr als zwei Drittel würden nur bei einem Versicherungsabschluss ein Honorar bezahlen: Vor allem Personen mit Kindern im Haushalt und tendenziell Personen unter 40 Jahren. 55% würden ein Honorar bezahlen,

weil ihnen eine große Auswahl und die Chance auf das beste Produkt wichtig ist - dieser Meinung sind tendenziell häufiger Personen unter 40 Jahren sowie Personen, die noch keine Versicherung abgeschlossen haben. 54% ist egal, von wem der Makler bezahlt wird und 52% vertrauen darauf, dass der Makler das beste Produkt verkauft, auch wenn er vom Versicherungsunternehmen Provision bekommt. 16% würden dem Makler unter keinen Umständen ein Honorar bezahlen.

71% der ÖsterreicherInnen haben eine klassische Lebensversicherung abgeschlossen. Am wichtigsten ist beim Abschluss die Verständlichkeit des Produkts.

Tendenziell Berufstätige sowie Personen, die nicht in Niederösterreich leben, sind häufiger im Besitz einer Lebensversicherung.

94% ist beim Abschluss einer Lebensversicherung die Verständlichkeit des Produkts wichtig, drei Viertel ist das sogar sehr wichtig (MW 1,28). 92% legen Wert auf ein gutes Vertrauensverhältnis zum Vermittler, für 63% ist das sogar sehr relevant (MW 1,43). Für 9 von 10 ist eine Offenlegung, wie sich die Prämie auf Ablebensanteil, Sparanteil, Abschluss- und

Summary (6)

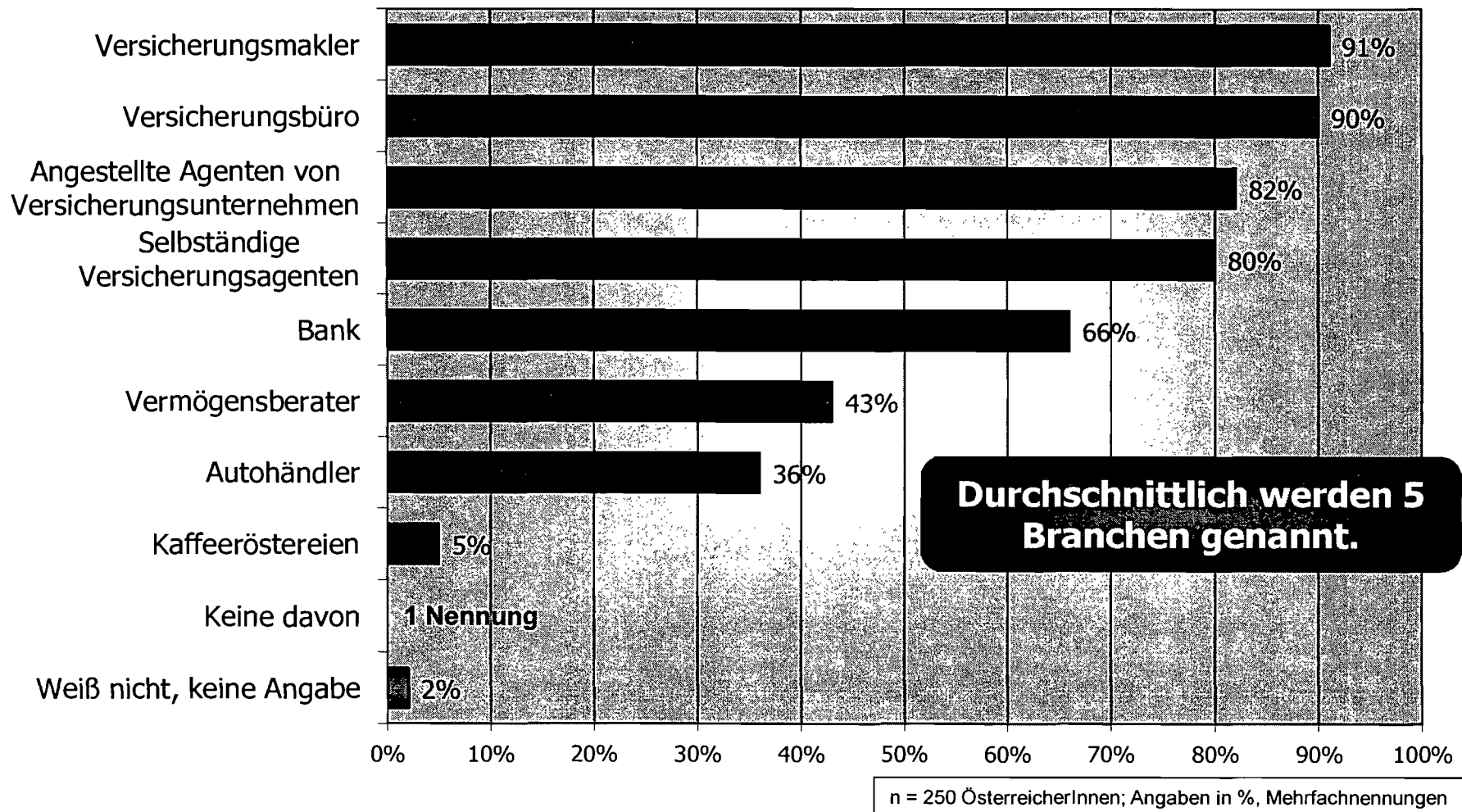
Verwaltungskosten aufteilt, ausschlaggebend, 64% ist das auch sehr wichtig (MW 1,44) und für 92% ist der garantierte Gewinn für sie selbst ein bedeutendes Entscheidungskriterium (MW 1,46). 89% legen Wert auf ein umfassendes Informationsmaterial, 62% legen sogar sehr großen Wert darauf (MW 1,47) und für 86% ist der Zinssatz bezogen auf alle ihre Einzahlungen relevant, für 55% ist das sogar sehr wichtig (MW 1,57). Knapp drei Viertel ist beim Abschluss der hohe Gewinn für sie selbst wichtig, 4 von 10 ist das sogar sehr wichtig (MW 1,87). Die Unabhängigkeit des Vermittlers ist etwas weniger bedeutsam – zwei Drittel legen Wert darauf (MW 2,06). 64% - häufiger Personen aus den südöstlichen Bundesländern – ist die Sympathie des Vermittlers wichtig (MW 2,20) und 47% legen Wert auf ein bestimmtes Versicherungsunternehmen als Anbieter (MW 2,63). Im Verhältnis zu den anderen Entscheidungskriterien ist die Höhe der Provision des Vermittlers weniger bedeutend. Nur 36% geben an, dass ihnen das beim Abschluss wichtig ist (MW 2,77). Das kann aber daran liegen, dass zur Zeit der Konsument keine direkte Provision an den Vermittler bezahlt und vielen wahrscheinlich gar nicht bewusst ist, dass in den Versicherungsprämien das Honorar des Vermittlers inkludiert ist.



Ergebnisse

Versicherungsvermittler (1)

Welche der folgenden Unternehmen bzw. Personengruppen dürfen Ihrer Meinung nach in Österreich alle Arten von Versicherungen – d.h. KFZ-Versicherungen, Haushaltsversicherungen, aber auch Lebensversicherungen – vermitteln?



„Versicherungsmakler“ sagen häufiger...

- Personen mit tendenziell höherer Schulbildung

„Angestellte Agenten von Versicherungsunternehmen“ sagen häufiger...

- tendenziell Personen aus den nordöstlichen Bundesländern
- tendenziell Personen, die bei einer der abgefragten Branche irgendeine Versicherung abgeschlossen haben

„Selbständige Versicherungsagenten“ sagen häufiger...

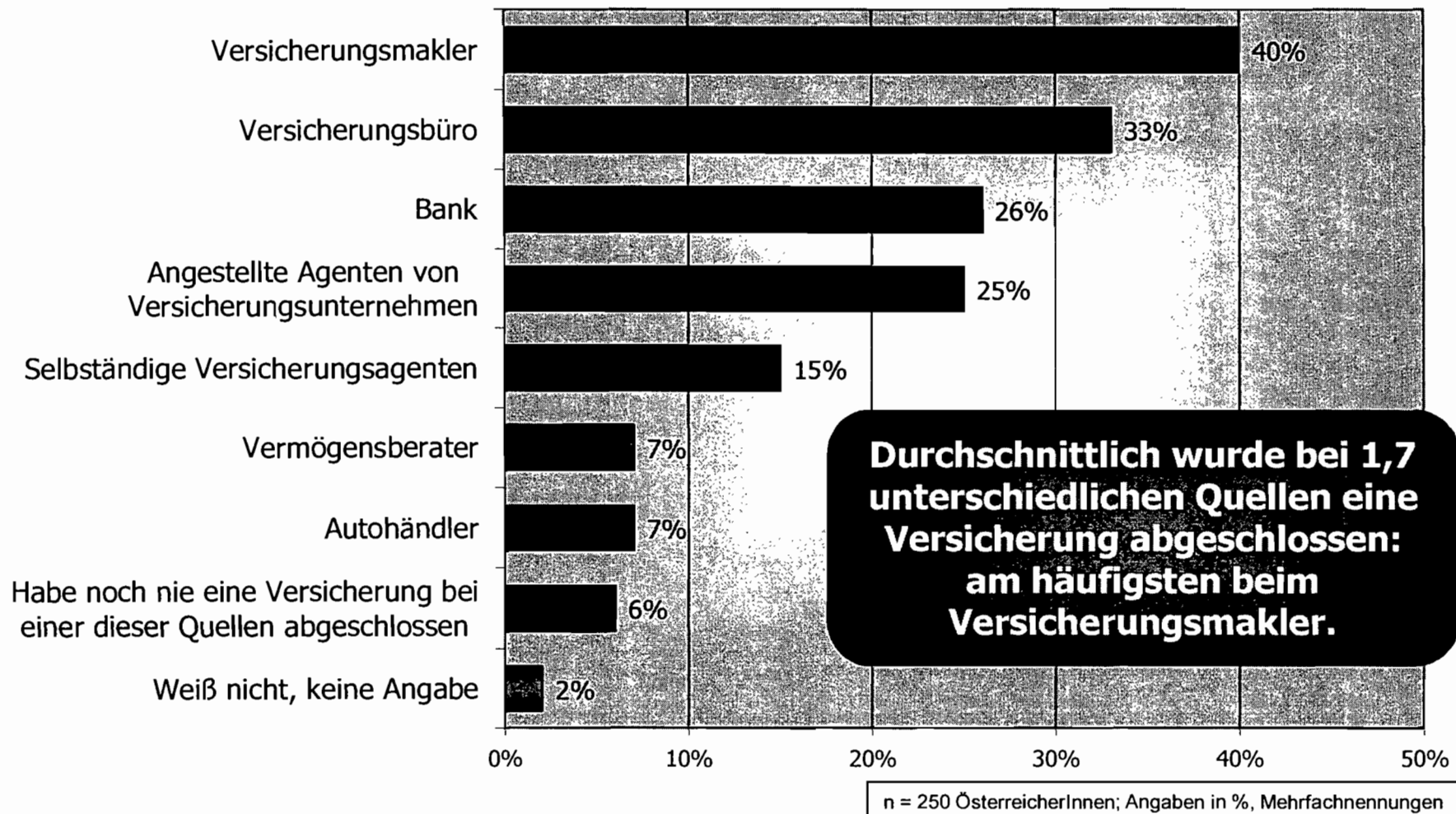
- Männer
- Personen mit tendenziell höherer Schulbildung
- tendenziell Personen, die bei einer der abgefragten Branche irgendeine Versicherung abgeschlossen haben
- tendenziell Personen, die eine Lebensversicherung abgeschlossen haben

„Bank“ sagen häufiger...

- tendenziell Frauen
- tendenziell Personen mit Kindern im Haushalt

Abschluss von Versicherungen (1)

Wo haben Sie persönlich schon einmal irgendeine Versicherung abgeschlossen?



„Versicherungsmakler“ sagen häufiger...

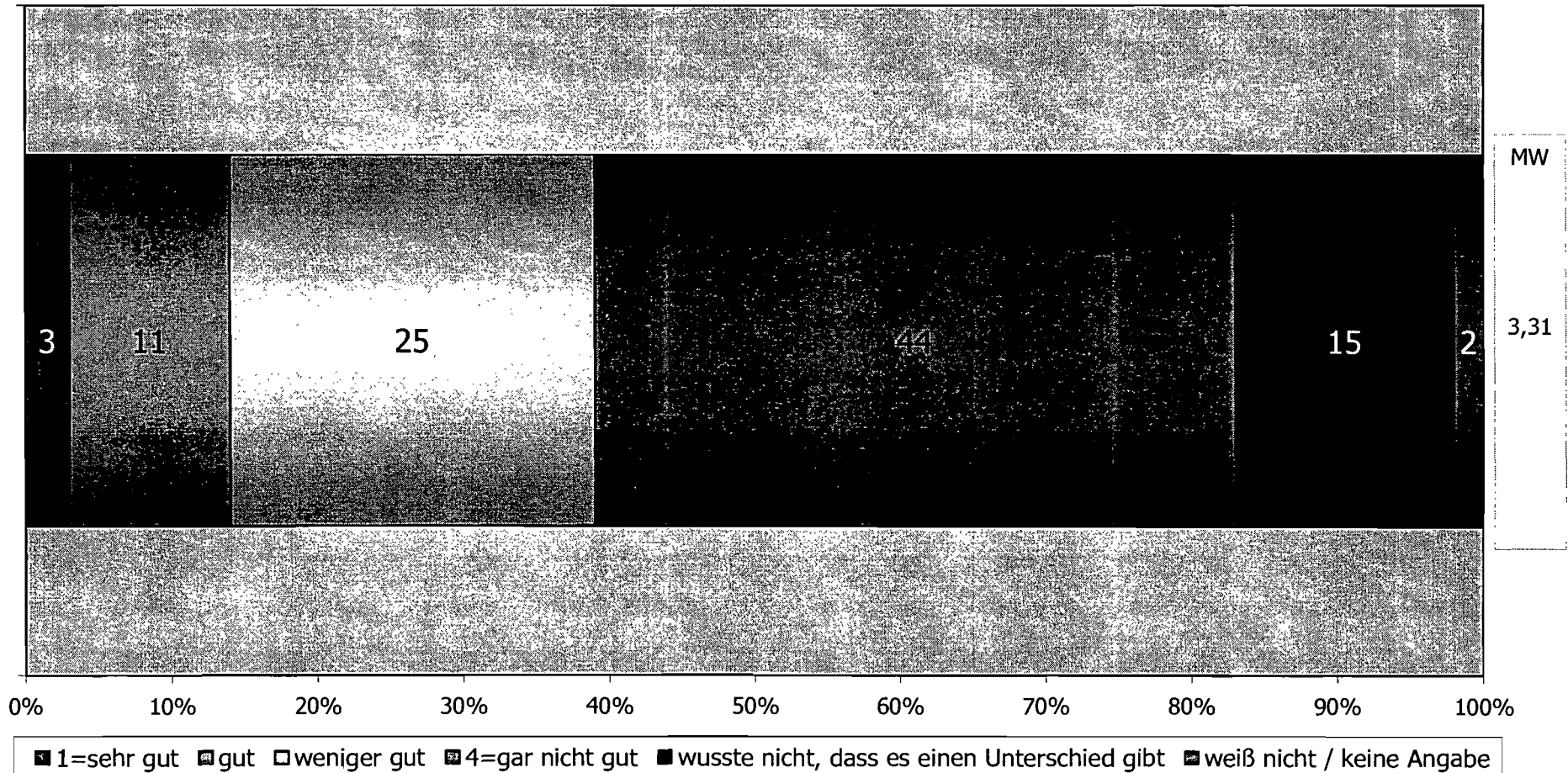
- Personen mit tendenziell höherer Schulbildung
- Berufstätige
- tendenziell Personen aus den westlichen bzw. südlichen Bundesländern

„Bank“ sagen häufiger...

- tendenziell Berufstätige
- Personen mit tendenziell mehr Personen im Haushalt
- Personen, die eine Lebensversicherung abgeschlossen haben

Information über Unterschied zwischen Versicherungsmakler und Versicherungsagenten (a)

In Österreich gibt es Versicherungsmakler und Versicherungsagenten. - Wie gut fühlen Sie sich über den Unterschied zwischen den Berufsgruppen des Versicherungsmaklers und des Versicherungsagenten informiert?



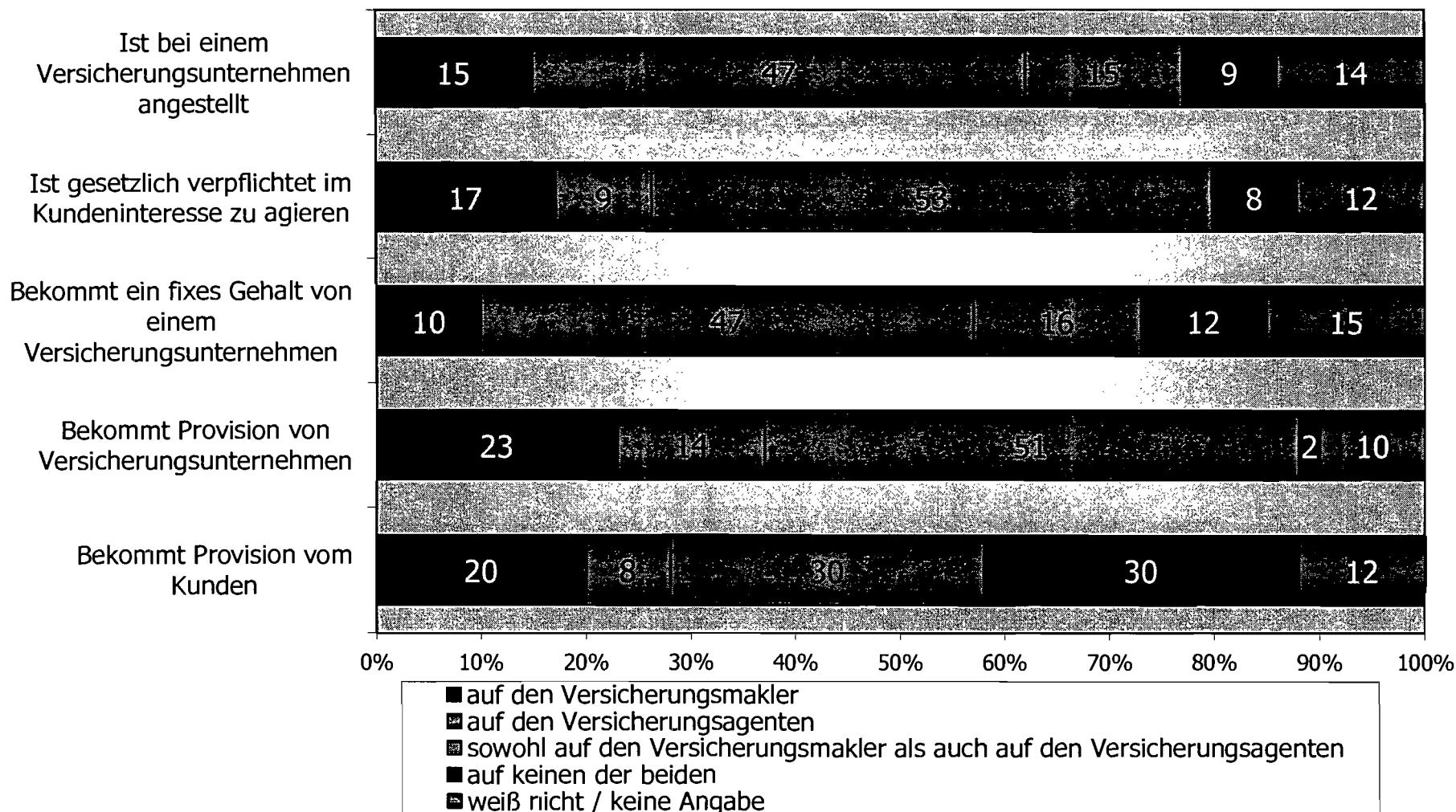
n = 250 ÖsterreicherInnen; Angaben in %, Einfachnennung

Besser informiert fühlen sich...

- tendenziell Ältere
- tendenziell Berufstätige

Aussagen zu Versicherungsmaklern bzw. Versicherungsagenten (1)

Ich lese Ihnen nun einige Aussagen vor, sagen Sie mir bitte jeweils auf wen diese Aussage Ihrer Meinung nach zutrifft.



n = 250 ÖsterreicherInnen; Angaben in %, Einfachnennung

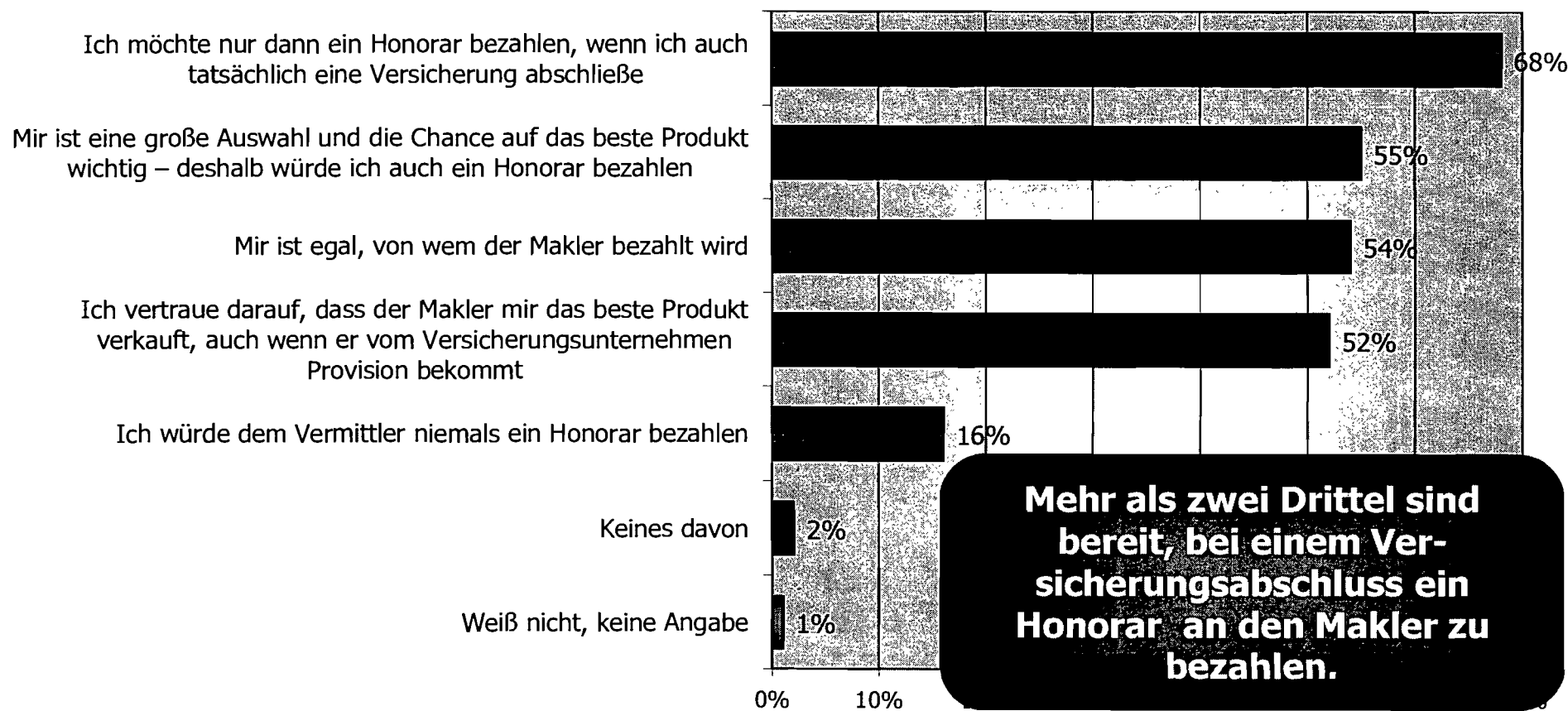
Aussagen zu Versicherungsmaklern bzw. Versicherungsagenten (2)

**Dass nur der Versicherungsmakler Provision vom Kunden bekommt, denken
häufiger...**

- Frauen
- tendenziell Personen aus den westlichen bzw. südlichen Bundesländern

Aussagen zu Maklerprovisionen (1)

Wenn eine Versicherung über einen Makler abgeschlossen wird, bekommt der Makler eine Provision vom Versicherungsunternehmen. Diese Provision wird auf die Prämie der Kunden aufgeschlagen, die dadurch höher wird. Es könnte sein, dass der Makler nicht das beste Produkt verkauft, sondern jenes, für das er am meisten Provision bekommt. Eine andere Möglichkeit wäre, dass der Makler keine Provision vom Versicherungsunternehmen bekommt, sondern der Konsument dem Makler ein Honorar für die unabhängige Beratung zahlt. Was halten Sie davon, welche der folgenden Aussagen treffen auf Sie zu?



n = 250 ÖsterreicherInnen; Angaben in %, Mehrfachnennungen

Aussagen zu Maklerprovisionen (2)

„Ich möchte nur dann ein Honorar bezahlen, wenn ich auch tatsächlich eine Versicherung abschließe.“ sagen häufiger...

- tendenziell Personen unter 40 Jahren
- Personen mit Kindern im Haushalt

„Mir ist eine große Auswahl und die Chance auf das beste Produkt wichtig – deshalb würde ich auch ein Honorar bezahlen.“ sagen häufiger...

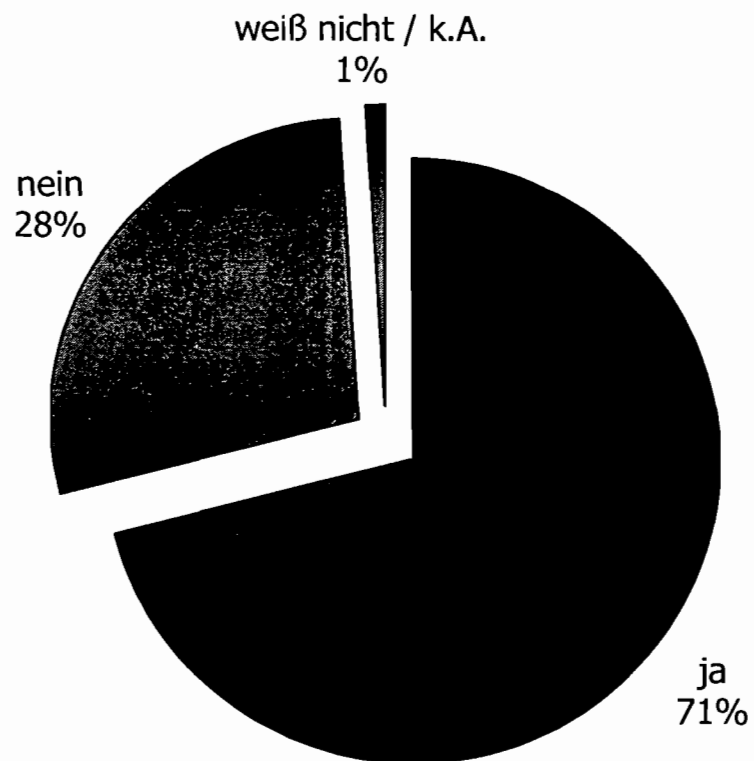
- tendenziell Personen unter 40 Jahren
- Personen, die bei keiner der abgefragten Branche eine Versicherung abgeschlossen haben

„Ich vertraue darauf, dass der Makler mir das beste Produkt verkauft, auch wenn er vom Versicherungsunternehmen Provision bekommt.“ sagen häufiger...

- Personen, die eine Lebensversicherung abgeschlossen haben

Abschluss Lebensversicherung (1)

Jetzt geht es um die klassische Lebensversicherung. – Haben Sie schon einmal eine Lebensversicherung abgeschlossen?



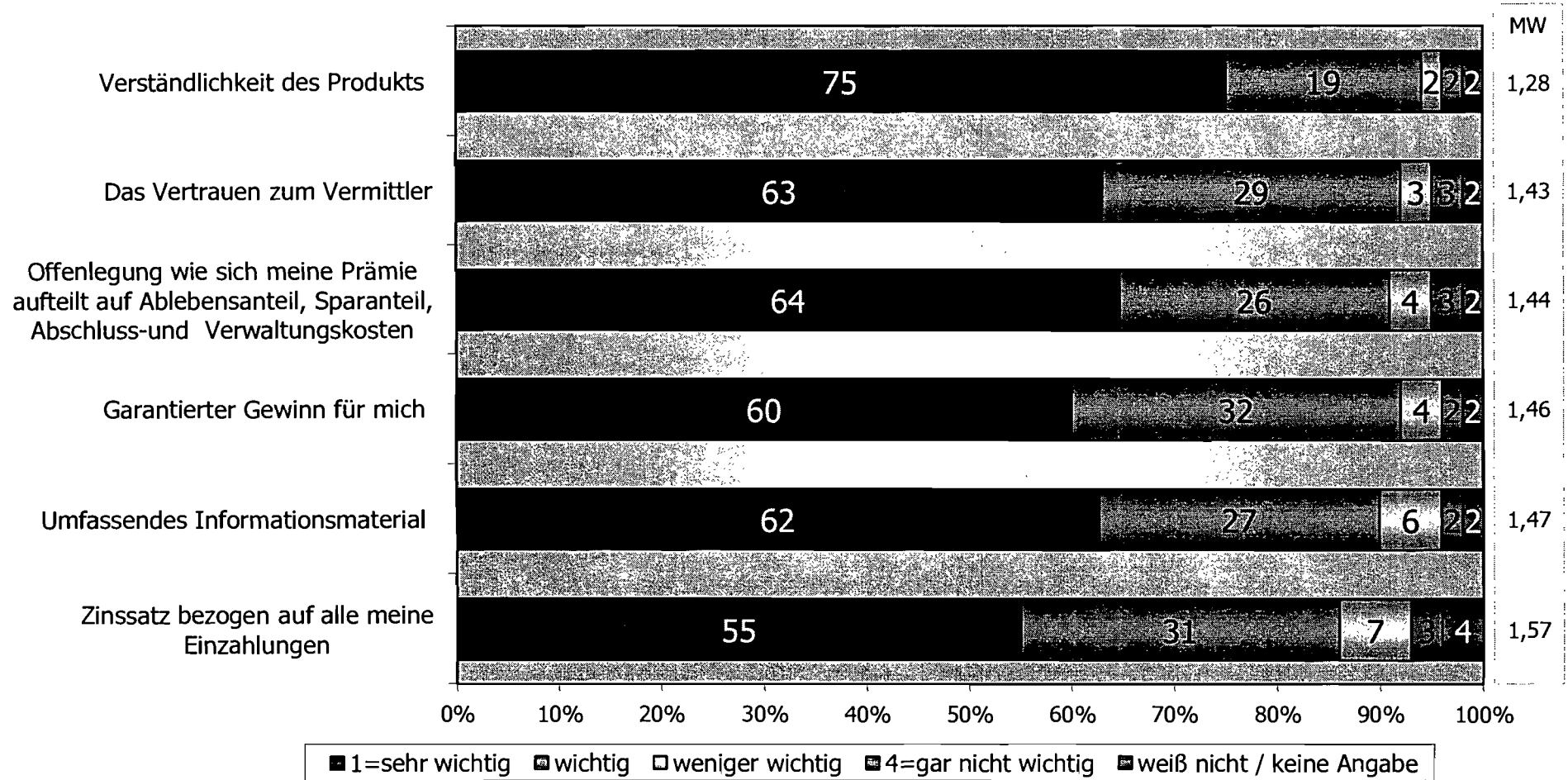
n = 250 ÖsterreicherInnen; Angaben in %, Einfachnennung

Eine Lebensversicherung haben häufiger ... abgeschlossen.

- tendenziell Männer
- tendenziell Berufstätige
- tendenziell Personen, die nicht in Niederösterreich leben

Wichtigkeit von Kriterien bei Abschluss einer Lebensversicherung (1)

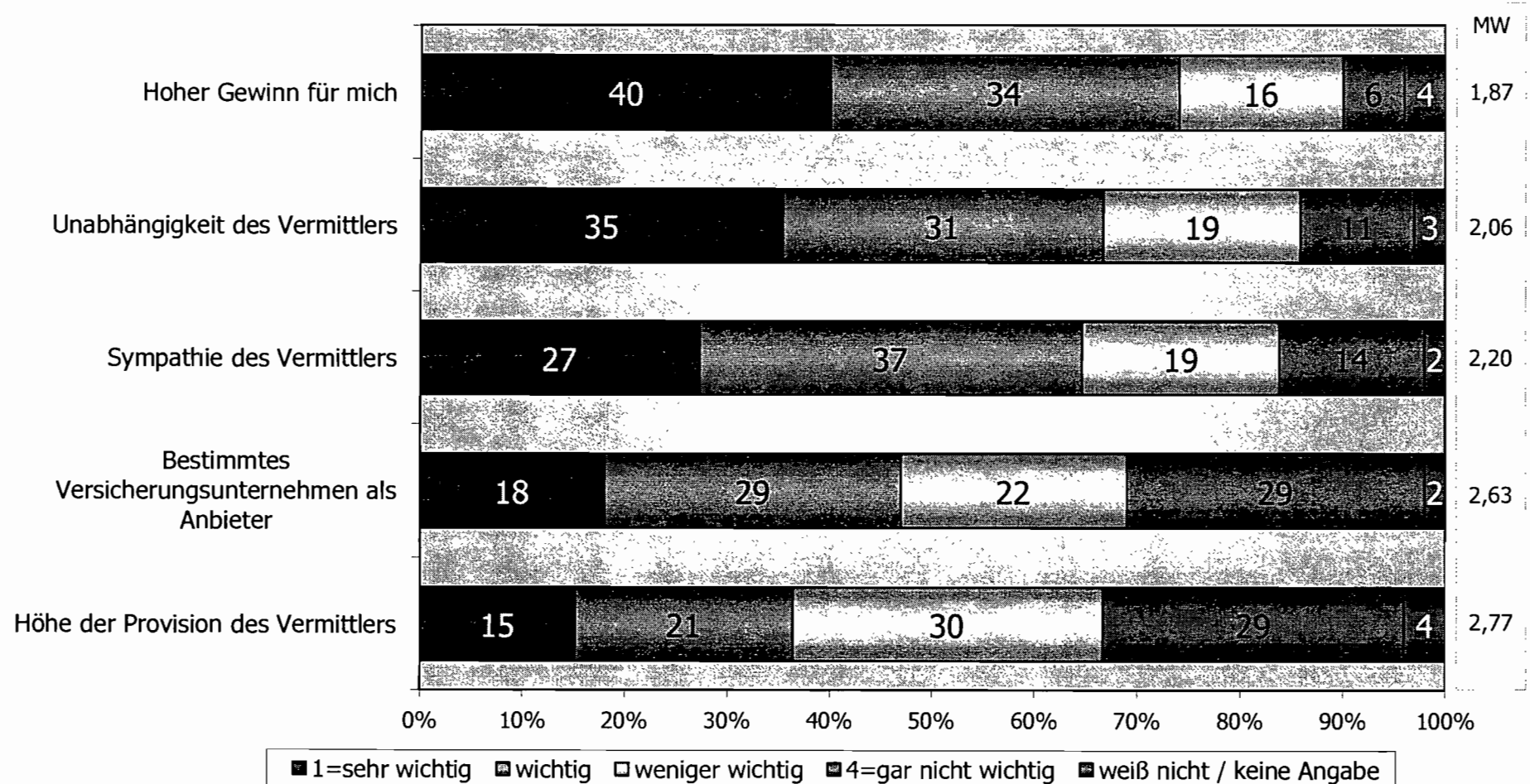
Wie wichtig sind bzw. wären Ihnen die folgenden Kriterien beim Abschluss einer Lebensversicherung?



n = 250 ÖsterreicherInnen; Angaben in %, Einfachnennung

Wichtigkeit von Kriterien bei Abschluss einer Lebensversicherung (2)

Wie wichtig sind bzw. wären Ihnen die folgenden Kriterien beim Abschluss einer Lebensversicherung?



n = 250 ÖsterreicherInnen; Angaben in %, Einfachnennung

Wichtigkeit von Kriterien bei Abschluss einer Lebensversicherung (3)

Die Sympathie des Vermittlers ist ... tendenziell wichtiger.

- Personen, die in der Steiermark, im Burgenland bzw. in Kärnten leben

Anhang: Fragebogen

In den folgenden Fragen geht es um Versicherungen bzw. die Vermittlung von Versicherungen.

1. Welche der folgenden Unternehmen bzw. Personengruppen dürfen Ihrer Meinung nach in Österreich alle Arten von Versicherungen – d.h. KFZ-Versicherungen, Haushaltsversicherungen, aber auch Lebensversicherungen – vermitteln?

INT: vorlesen, Mehrfachnennung
PROG: Items rotieren

- Versicherungsbüro
- Bank
- Autohändler
- Angestellte Agenten von Versicherungsunternehmen
- Selbständige Versicherungsagenten
- Kaffeeröstereien
- Versicherungsmakler
- Vermögensberater
- Keine davon (nicht vorlesen)
- Weiß nicht / keine Angabe (nicht vorlesen)

2. Wo haben Sie persönlich schon einmal irgendeine Versicherung abgeschlossen?

INT: vorlesen, Mehrfachnennung
PROG: Items rotieren

- Versicherungsbüro
- Bank
- Autohändler
- Angestellte Agenten von Versicherungsunternehmen
- Selbständige Versicherungsagenten
- Kaffeeröstereien
- Versicherungsmakler
- Vermögensberater
- Habe noch nie eine Versicherung bei einer dieser Quellen abgeschlossen (nicht vorlesen)
- Weiß nicht / keine Angabe (nicht vorlesen)

3. In Österreich gibt es Versicherungsmakler und Versicherungsagenten. - Wie gut fühlen Sie sich über den Unterschied zwischen den Berufsgruppen des Versicherungsmaklers und des Versicherungsagenten informiert?

INT: vorlesen, Einfachnennung

- Sehr gut
- gut
- weniger gut
- gar nicht gut
- wusste nicht, dass es einen Unterschied gibt (nicht vorlesen)
- weiß nicht / keine Angabe (nicht vorlesen)

4. Ich lese Ihnen nun einige Aussagen vor, sagen Sie mir bitte jeweils auf wen diese Aussage Ihrer Meinung nach zutrifft

INT: vorlesen, jeweils nur eine Nennung möglich

Antwortoptionen

- Auf den Versicherungsmakler
- Auf den Versicherungsagenten
- Sowohl auf den Versicherungsmakler, als auch auf den Versicherungsagenten
- Auf keinen der beiden
- Weiß nicht / keine Angabe (nicht vorlesen)

PROG: Aussagen rotieren

- Ist bei einem Versicherungsunternehmen angestellt
- Ist gesetzlich verpflichtet im Kundeninteresse zu agieren
- Bekommt ein fixes Gehalt von einem Versicherungsunternehmen
- Bekommt Provision von Versicherungsunternehmen
- Bekommt Provision vom Kunden

5. Wenn eine Versicherung über einen Makler abgeschlossen wird, bekommt der Makler eine Provision vom Versicherungsunternehmen. Diese Provision wird auf die Prämie der Kunden aufgeschlagen, die dadurch höher wird. Es könnte sein, dass der Makler nicht das beste Produkt verkauft, sondern jenes, für das er am meisten Provision bekommt. Eine andere Möglichkeit wäre, dass der Makler keine Provision vom Versicherungsunternehmen bekommt, sondern der Konsument dem Makler ein Honorar für die unabhängige Beratung zahlt. Was halten Sie davon, welche der folgenden Aussagen treffen auf Sie zu?

INT: Vorlesen, Mehrfachnennung

PROG: Aussagen rotieren

- Ich würde dem Vermittler niemals ein Honorar bezahlen
- Mir ist eine große Auswahl und die Chance auf das beste Produkt wichtig – deshalb würde ich auch ein Honorar bezahlen
- Ich möchte nur dann ein Honorar bezahlen, wenn ich auch tatsächlich eine Versicherung abschließe
- Ich vertraue darauf, dass der Makler mir das beste Produkt verkauft, auch wenn er vom Versicherungsunternehmen Provision bekommt
- Mir ist egal, von wem der Makler bezahlt wird
- Keines davon (nicht vorlesen)
- weiß nicht / keine Angabe (nicht vorlesen)

6. Jetzt geht es um die klassische Lebensversicherung. – Haben Sie schon einmal eine Lebensversicherung abgeschlossen?

INT: Vorlesen, Einfachnennung

- Ja
- Nein
- Weiß nicht / keine Angabe

7. **Wie wichtig sind bzw. wären Ihnen die folgenden Kriterien beim Abschluss einer Lebensversicherung**

INT: vorlesen, jeweils nur eine Nennung möglich

Antwortoptionen

- Sehr wichtig
- wichtig
- weniger wichtig
- gar nicht wichtig
- Weiß nicht / keine Angabe (nicht vorlesen)

PROG: Kriterien rotieren

- a. Verständlichkeit des Produkts
- b. Bestimmtes Versicherungsunternehmen als Anbieter
- c. Sympathie des Vermittlers
- d. Das Vertrauen zum Vermittler
- e. Umfassendes Informationsmaterial
- f. Offenlegung wie sich meine Prämie aufteilt auf Ablebensanteil, Sparanteil, Abschluss- und Verwaltungskosten
- g. Zinssatz bezogen auf alle meine Einzahlungen
- h. Unabhängigkeit des Vermittlers
- i. Höhe der Provision des Vermittlers
- j. Garantierter Gewinn für mich
- k. Hoher Gewinn für mich



bmask

BUNDEMINISTERIUM FÜR
ARBEIT, SOZIALES UND
KONSUMENTENSCHUTZ

BEILAGE

IFES

Potenzialanalyse

Soziales Jahr

IFES - Institut für empirische Sozialforschung GmbH
Teinfaltstraße 8
1010 Wien

2 Daten zur Untersuchung

- Auftraggeber: bmask – Bundesministerium für Arbeit, Soziales und Konsumentenschutz
- Thema der Studie: Potenzialanalyse Soziales Jahr
- Grundgesamtheit: Österreichische Bevölkerung ab 16 Jahren
- Stichprobe: 1002 Personen
- Methode: telefonische Befragung (CATI)
- Sample: Zufallsstichprobe, RLD-Verfahren*
- Zeitraum der Befragung: Oktober, November 2012
- Projektleiterin: Dr. Imma Palme
- Projektassistentin: Mag. Doris Kaiser
- Statistik und Auswertung: Mag. Claudia Pflügl
- Maximale Schwankungsbreite: 1000 Interviews \pm 3.1 Prozentpunkte

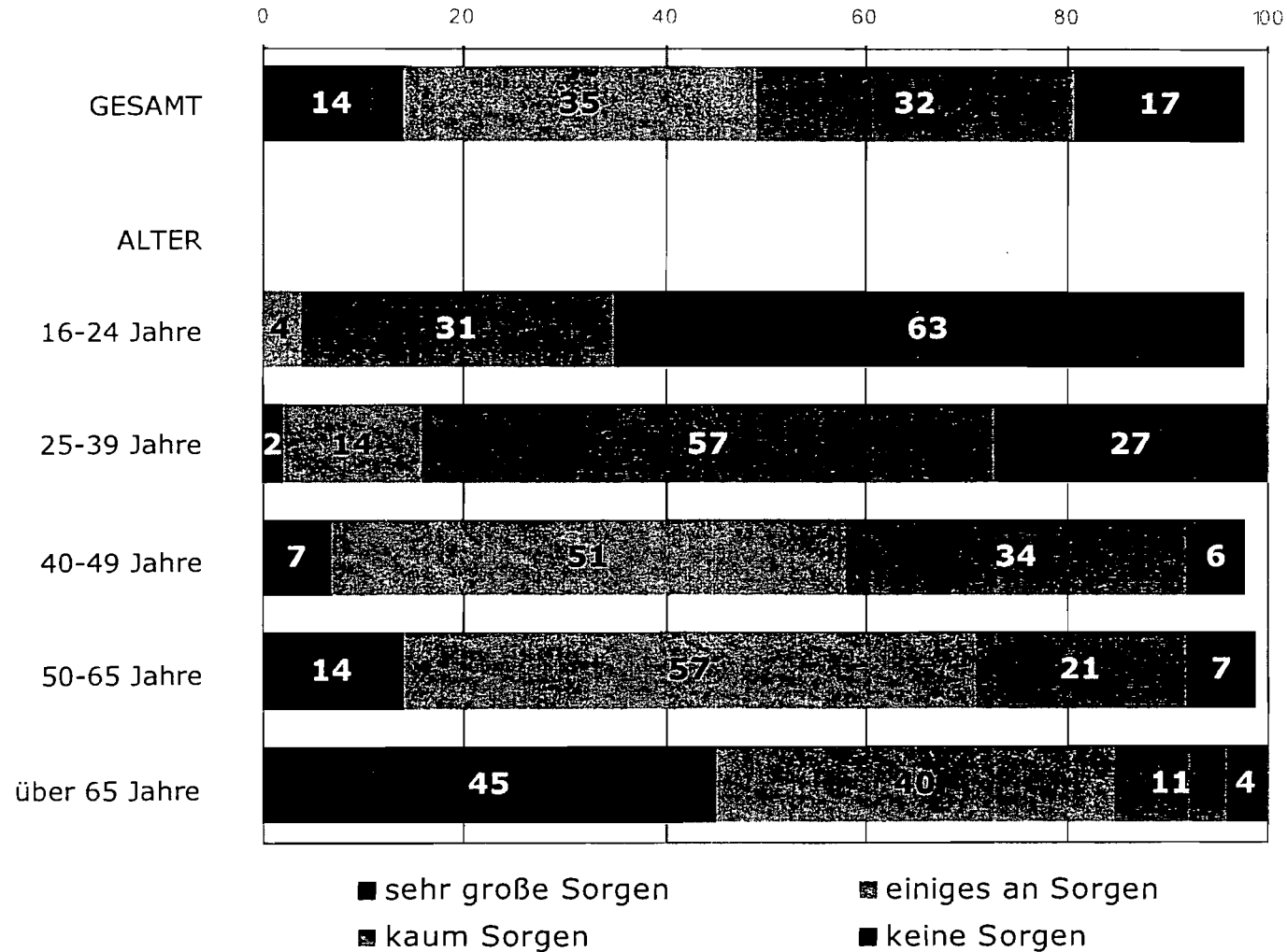
*RLD (Random Last Digits): Zufallsnummerngenerierung, die das Universum der österreichischen Festnetz- und Mobilnummern abdeckt

3 Struktur der Stichprobe

	absolut	in Prozent
GESAMT	1002	100
GESCHLECHT		
männlich	483	48
weiblich	519	52
ALTER		
16 bis 24 Jahre	107	11
25 bis 39 Jahre	258	26
40 bis 49 Jahre	194	19
50 bis 65 Jahre	234	23
66 Jahre und älter	207	21
BERUFSTÄTIG		
ja	536	54
nein	466	46
EIGENE SOZIALE ERFAHRUNG		
ja	431	43
Zivildienst geleistet	45	4
beschäftigt im Sozial-/Gesundheitswesen	123	12
Ehrenamtliche Tätigkeit	380	38
nein, nichts davon	571	57
BUNDESLAND, REGION		
Vorarlberg, Tirol, Salzburg	186	19
Oberösterreich	167	17
Kärnten, Steiermark	213	21
Niederösterreich, Burgenland	227	23
Wien	208	21

4 Sorge um den Zivildienst

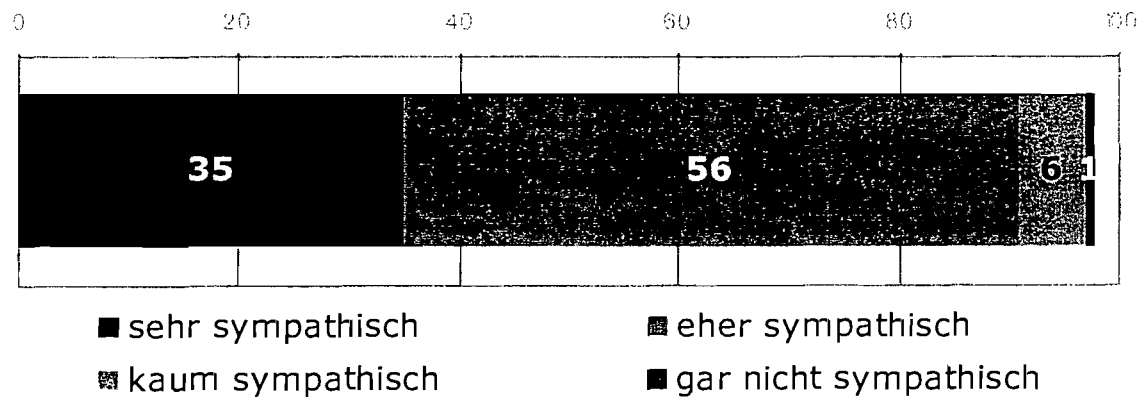
F1: Im Jänner findet in Österreich eine Volksbefragung über die Abschaffung der allgemeinen Wehrpflicht statt. Falls sich die Mehrheit für ein Berufsheer ausspricht, soll der Zivildienst durch ein anderes Modell ersetzt werden. Bereitet Ihnen dies ...? [in Prozent]



Basis: Gesamt: n=1002

5 Sympathie für den Zivildienst

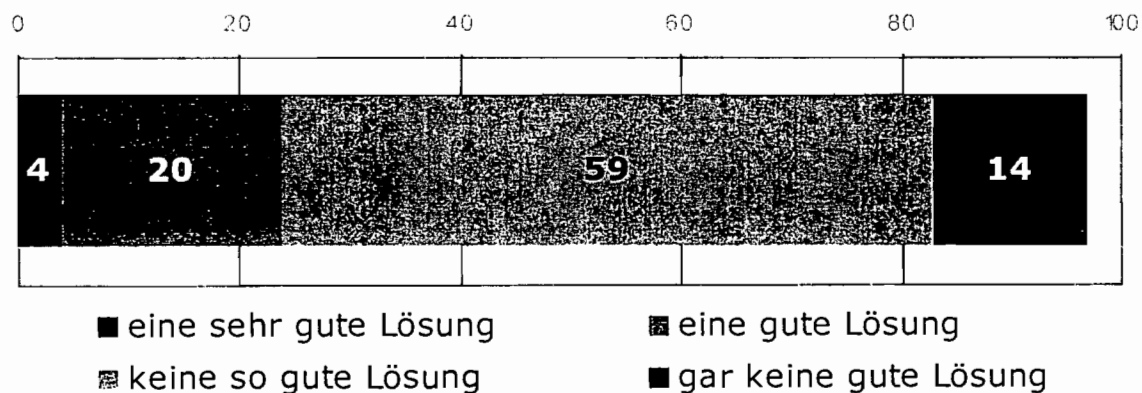
F2: Ist Ihnen der Zivildienst ganz allgemein ...? [in Prozent]



Basis: Gesamt: n=1002

6 Fachkräfte statt Zivildienstler

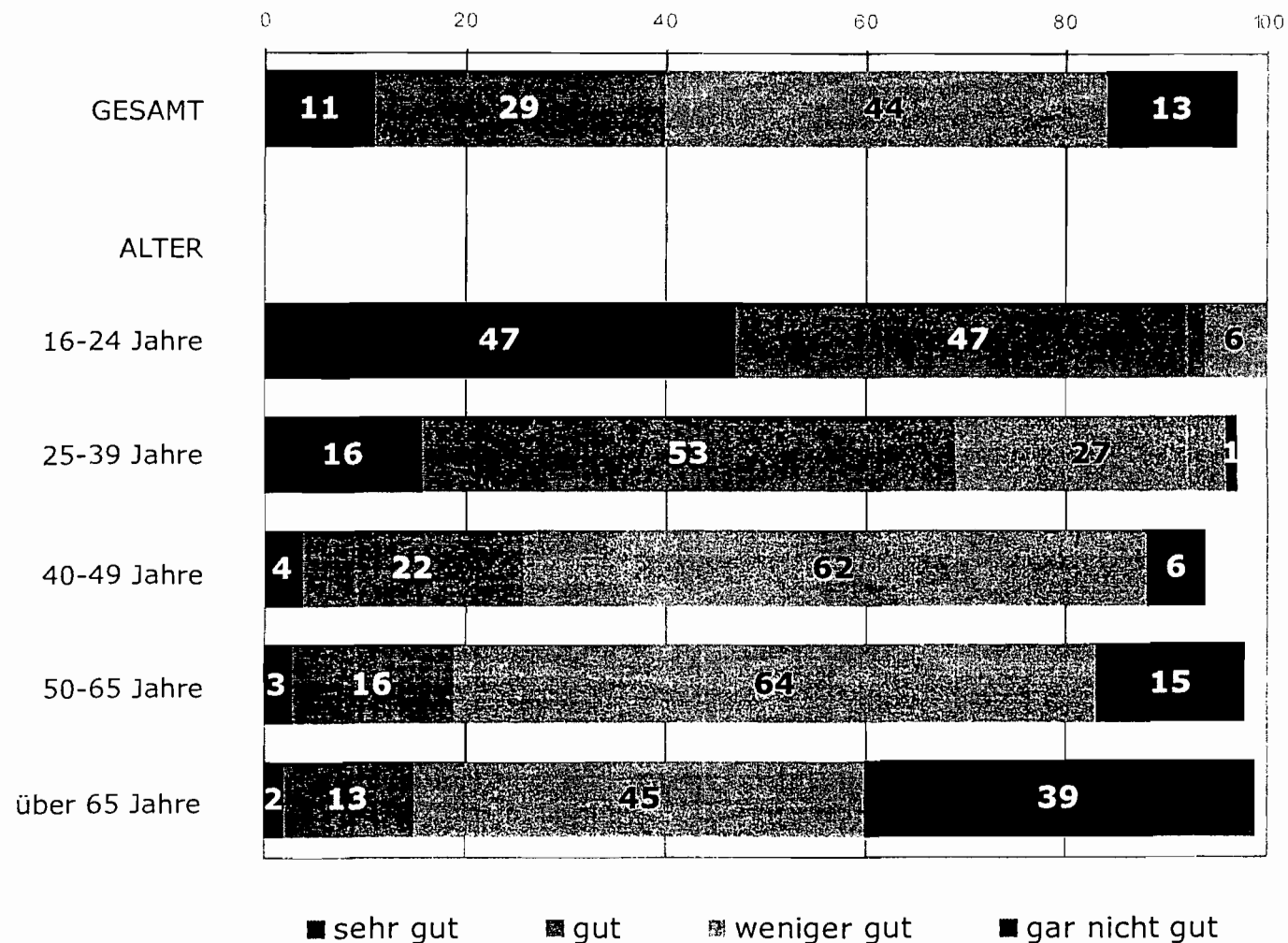
F3: Der Großteil der Zivildienstler absolviert den neunmonatigen Dienst im Rettungswesen, der Behinderten- und Sozialhilfe, in der Altenbetreuung und in Spitälern. Diese Dienstleistungen sollen dann von bezahlten, speziell ausgebildeten Kräften, die sich auf freiwilliger Basis dafür melden, erbracht werden. Halten Sie dies für ...? [in Prozent]



Basis: Gesamt: n=1002

7 Spontane Meinung zum „Sozialen Jahr“

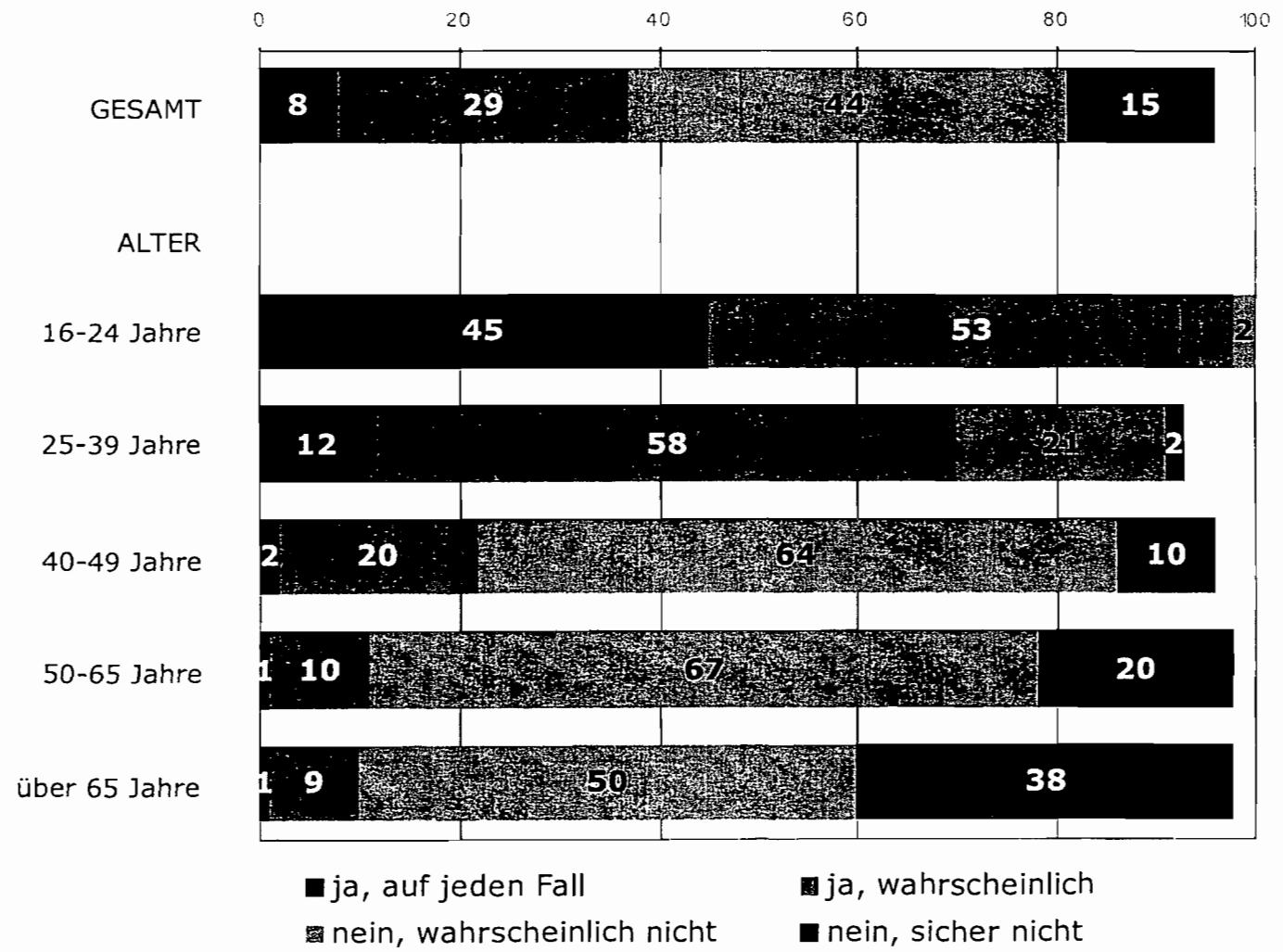
F4: Derzeit wird eine Alternative zum Zivildienst ausgearbeitet. Es handelt sich um das Modell eines „Sozialen Jahres“ auf freiwilliger Basis, das vorwiegend im Bereich Sozial- und Gesundheitswesen absolviert wird. Was halten Sie spontan davon? Ist das Ihrer Meinung nach ...? [in Prozent]



Basis: Gesamt: n=1002

8 Ausreichender Ersatz für Zivildienstler

F5: Im Jahresdurchschnitt gibt es rund 9.600 Zivildienstler. Deren Leistungen im Gesundheits- und Pflegebereich sollen nach diesem Modell von 6.500 ausgebildeten, bezahlten Beschäftigten im Sozialen Jahr erbracht werden. Glauben Sie, dass man dadurch die Leistung der Zivildienstler ersetzen kann? [in Prozent]



Basis: Gesamt: n=1002



9 Aussagen zum „Sozialen Jahr“

F6: Ich lese Ihnen nun einige Eckpunkte zum Modell eines Sozialen Jahres auf freiwilliger Basis vor. Sagen Sie mir bitte jedes Mal, ob Sie dies sehr gut finden, gut, weniger gut oder gar nicht gut finden. Als erstes: Das Soziale Jahr steht Männern und Frauen offen. Ist das Ihrer Meinung nach ...?

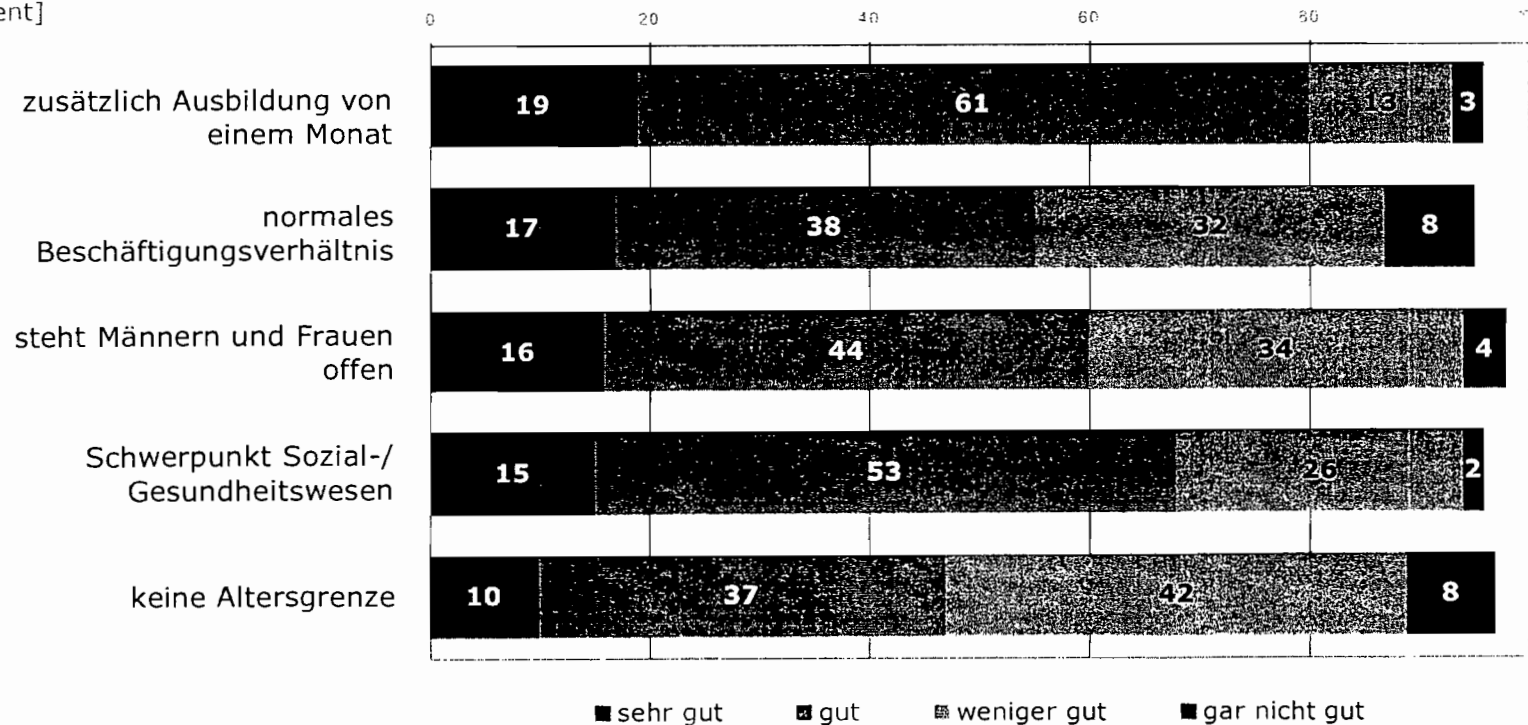
F7: Für das Soziale Jahr kann man sich ab dem Alter von 18 Jahren melden, es gibt keine Altersgrenze nach oben, nur bei Pensionsbezug kann man es nicht machen. Ist das Ihrer Meinung nach ...?

F8: Das Soziale Jahr beruht auf Freiwilligkeit, ist aber im Gegensatz zum jetzigen verpflichtenden Zivildienst ein normales Beschäftigungsverhältnis mit einer Entlohnung von monatlich 1.386 Euro brutto 14-mal jährlich sowie einer sozialversicherungsrechtlichen Absicherung. Ist das Ihrer Meinung nach ...?

F9: Der Schwerpunkt des Einsatzes während dieses Sozialen Jahres liegt im Bereich Sozial- und Gesundheitswesen. Ist das Ihrer Meinung nach ...?

F10: Die Teilnehmer an diesem Sozialen Jahr erhalten während dieser Zeit Ausbildungen und Teilausbildungen im Ausmaß von rund einem Monat. Diese Qualifikationen sind auch nach dem Sozialen Jahr beruflich verwertbar. Ist das Ihrer Meinung nach ...?

[in Prozent]

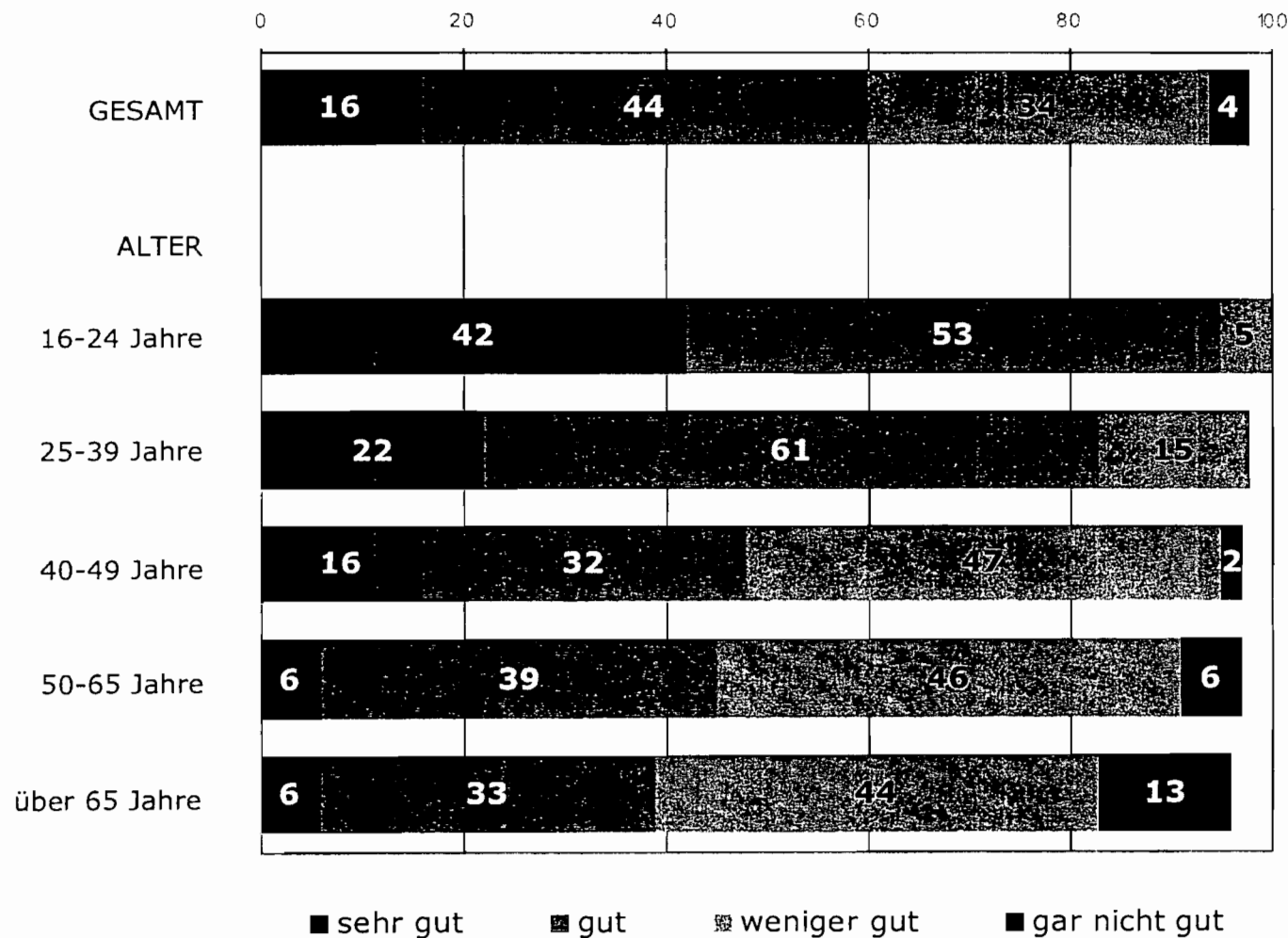


Basis: Gesamt: n=1002

10 „Soziales Jahr“ steht Männern und Frauen offen

F6: Ich lese Ihnen nun einige Eckpunkte zum Modell eines Sozialen Jahres auf freiwilliger Basis vor. Sagen Sie mir bitte jedes Mal, ob Sie dies sehr gut finden, gut, weniger gut oder gar nicht gut finden. Als erstes: Das Soziale Jahr steht Männern und Frauen offen. Ist das Ihrer Meinung nach ...?

[in Prozent]

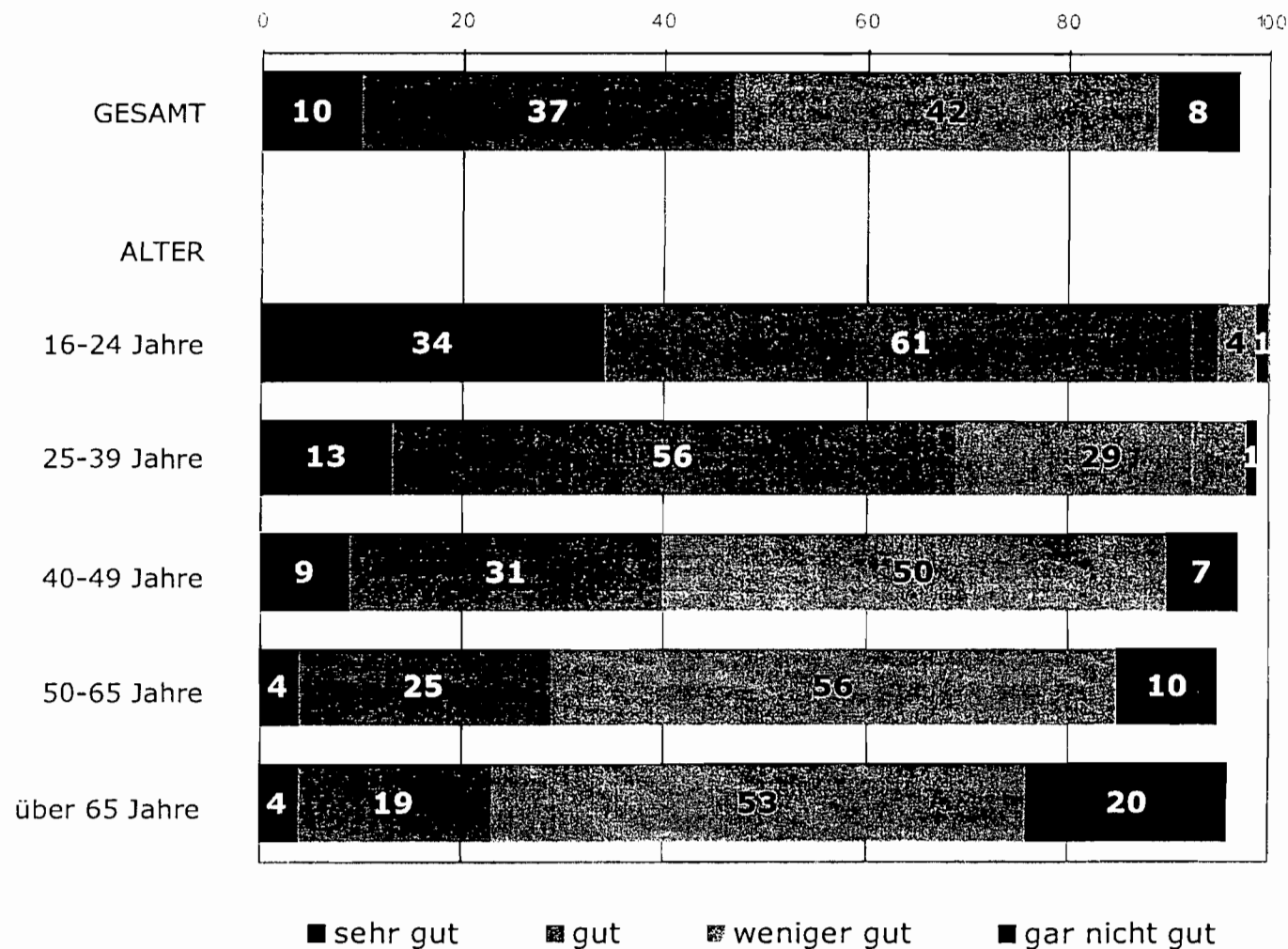


Basis: Gesamt: n=1002

11 „Soziales Jahr“ ab 18 Jahren bis zur Pension möglich

F7: Für das Soziale Jahr kann man sich ab dem Alter von 18 Jahren melden, es gibt keine Altersgrenze nach oben, nur bei Pensionsbezug kann man es nicht machen. Ist das Ihrer Meinung nach ...?

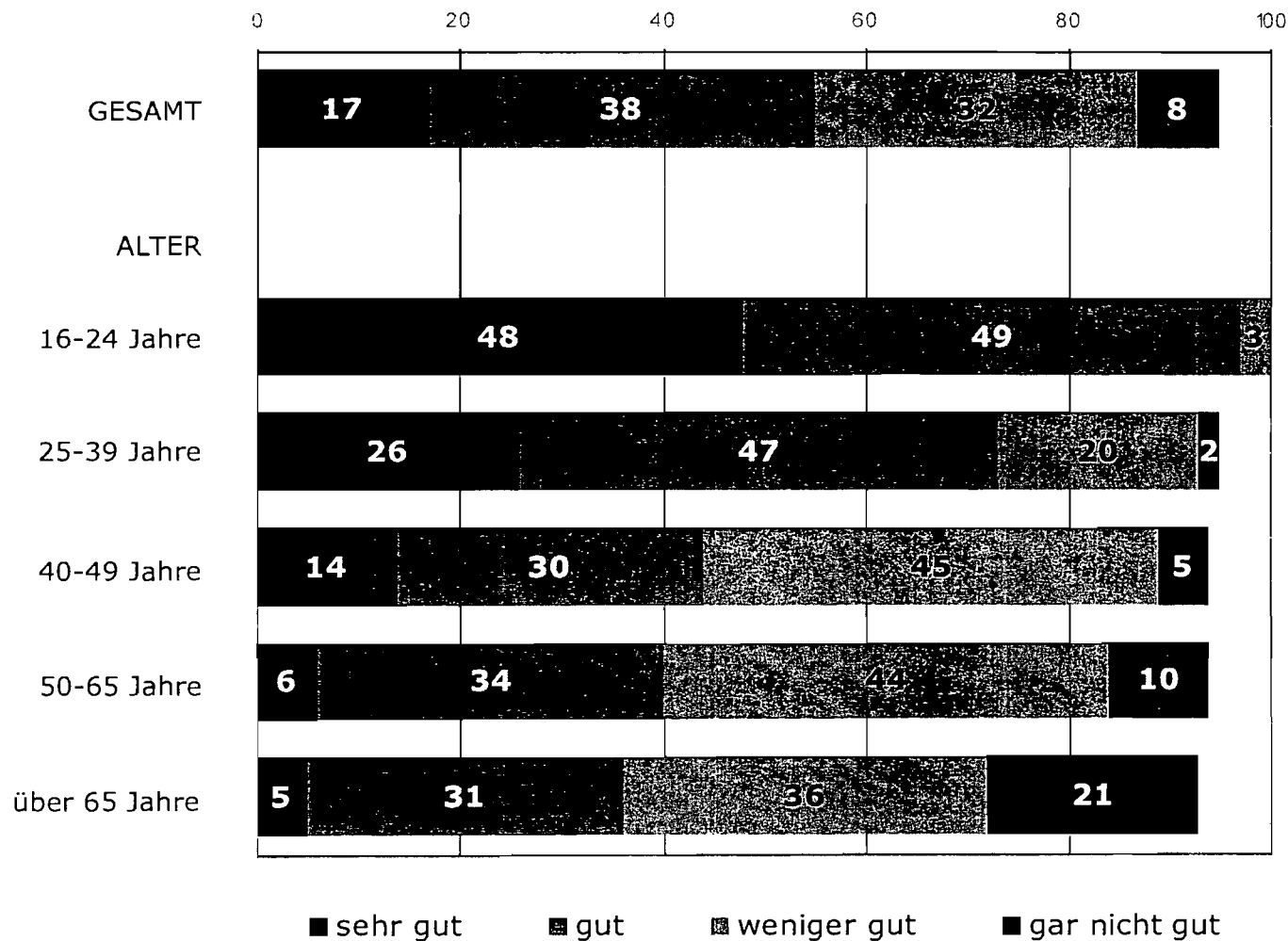
[in Prozent]



Basis: Gesamt: n=1002

12 „Soziales Jahr“ als normales Beschäftigungsverhältnis

F8: Das Soziale Jahr beruht auf Freiwilligkeit, ist aber im Gegensatz zum jetzigen verpflichtenden Zivildienst ein normales Beschäftigungsverhältnis mit einer Entlohnung von monatlich 1.386 Euro brutto 14-mal jährlich sowie einer sozialversicherungsrechtlichen Absicherung. Ist das Ihrer Meinung nach ...?
[in Prozent]

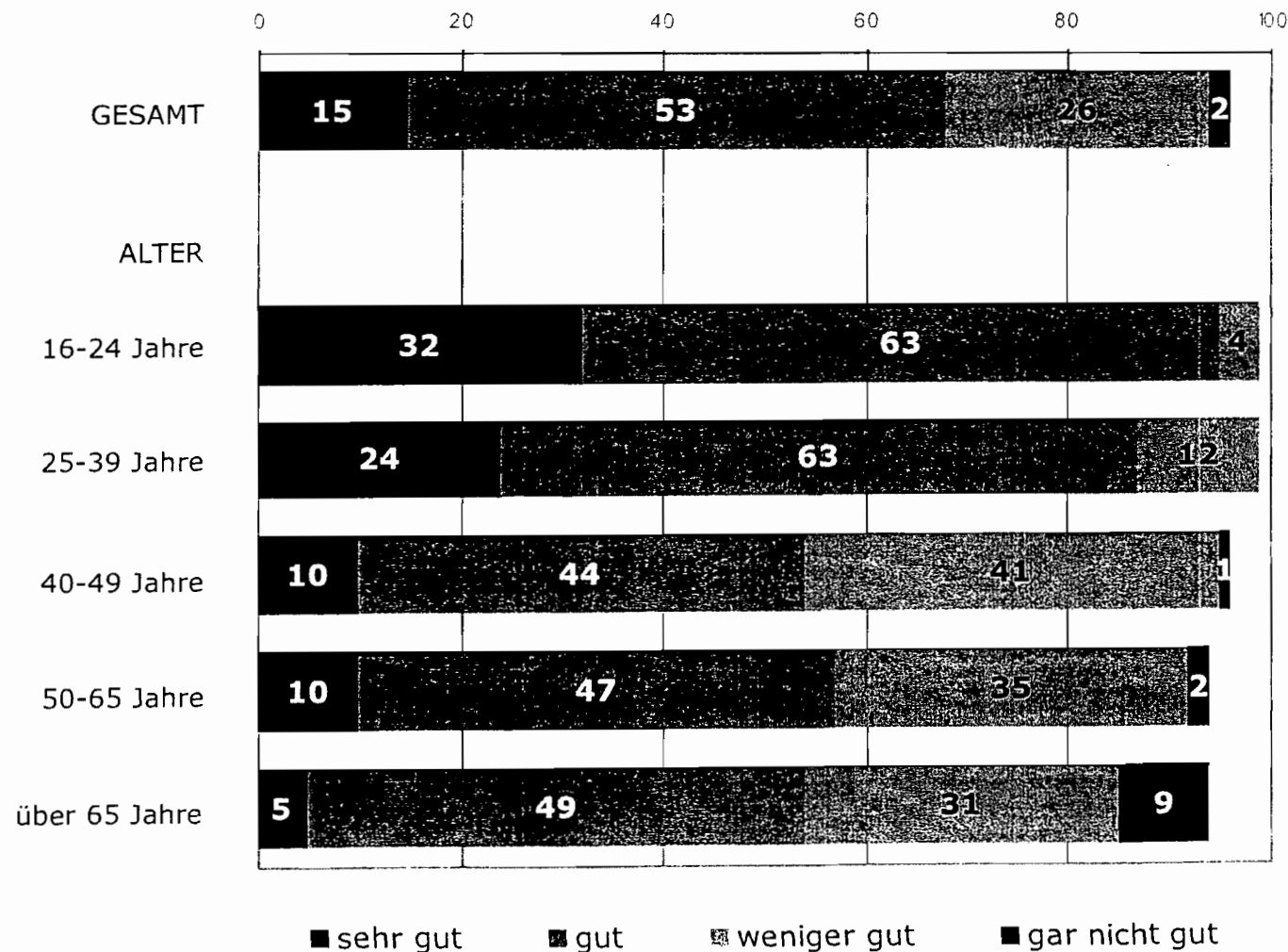


Basis: Gesamt: n=1002

13 „Soziales Jahr“ im Bereich Sozial-/Gesundheitswesen

F9: Der Schwerpunkt des Einsatzes während dieses Sozialen Jahres liegt im Bereich Sozial- und Gesundheitswesen. Ist das Ihrer Meinung nach ...?

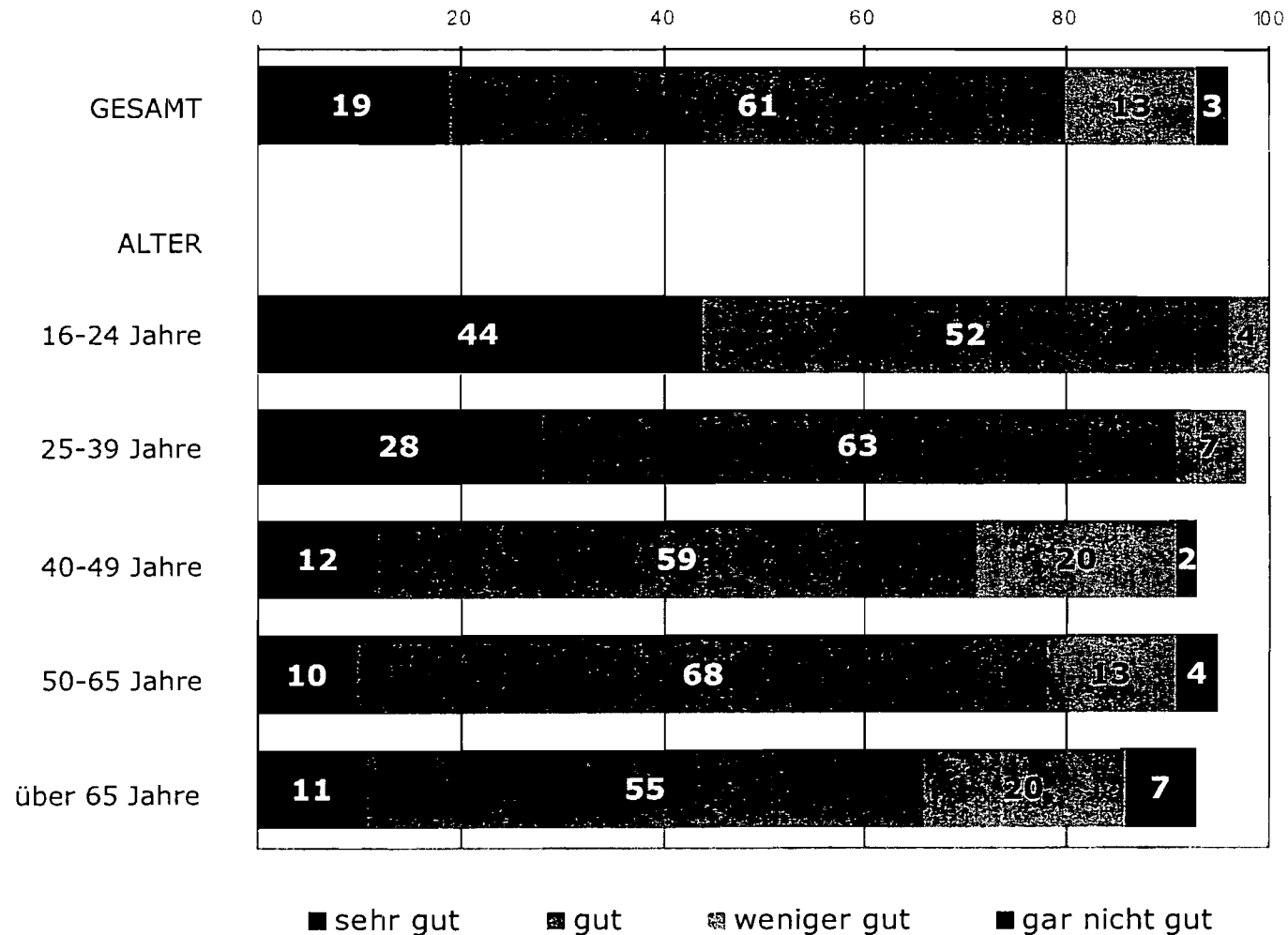
[in Prozent]



Basis: Gesamt: n=1002

14 Ausbildungen und Qualifikationen im „Sozialen Jahr“

F10: Die Teilnehmer an diesem Sozialen Jahr erhalten während dieser Zeit Ausbildungen und Teilausbildungen im Ausmaß von rund einem Monat. Diese Qualifikationen sind auch nach dem Sozialen Jahr beruflich verwertbar. Ist das Ihrer Meinung nach ...?
[in Prozent]

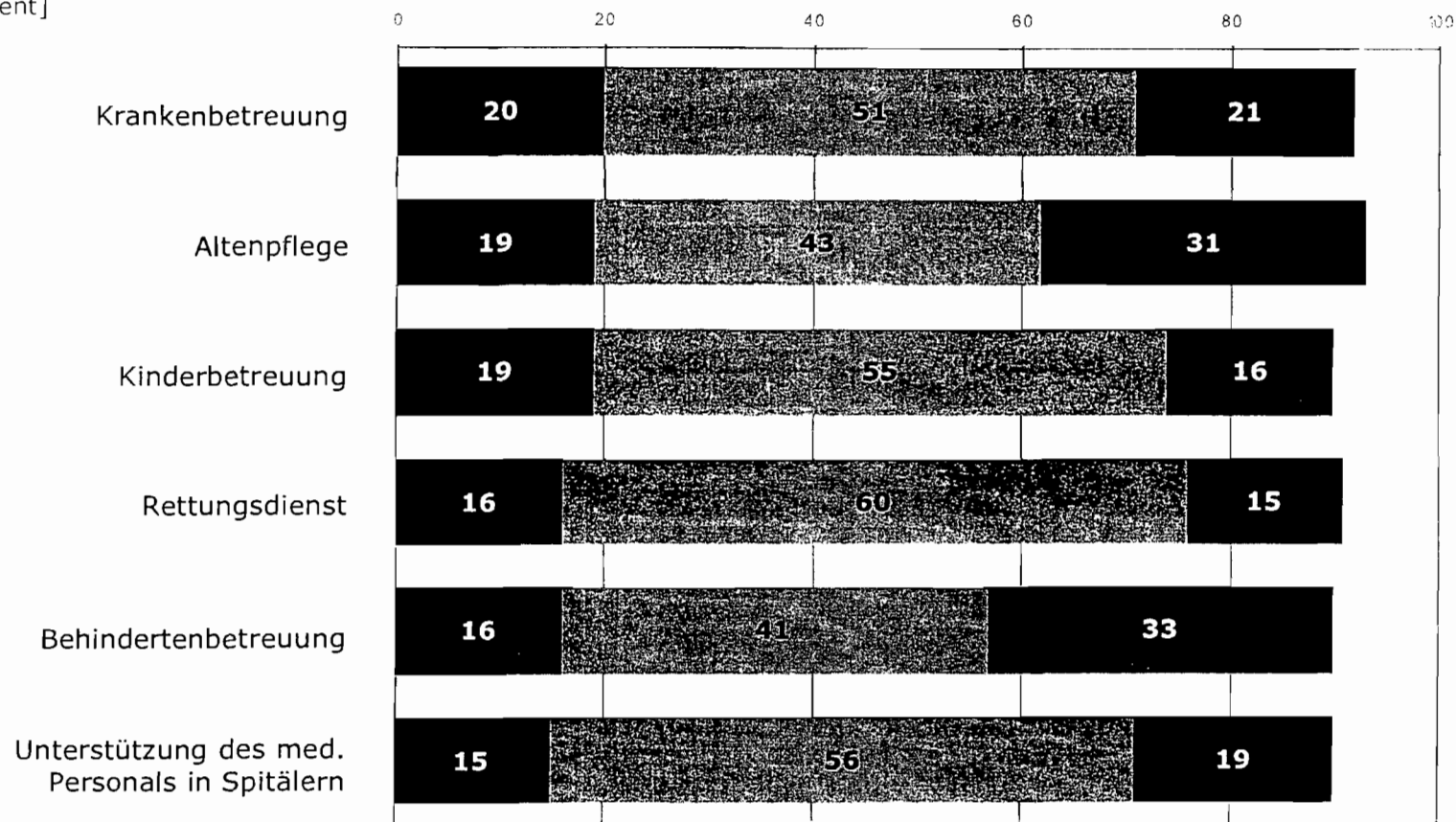


Basis: Gesamt: n=1002

15 Vergleich der Tätigkeit mit dem Zivildienst

F11: Durch die Umstellung vom verpflichtenden Zivildienst auf dieses Modell eines bezahlten sozialen Jahres auf freiwilliger Basis können verschiedene Aufgaben in Österreich besser als bisher erfüllt werden, andere gleich gut und wieder andere möglicherweise schlechter. Wie sehen Sie das? Glauben Sie, dass ... durch die Teilnehmer am sozialen Jahr gleich gut, schlechter oder besser als von den heutigen Zivildienern erfüllt werden kann?

[in Prozent]

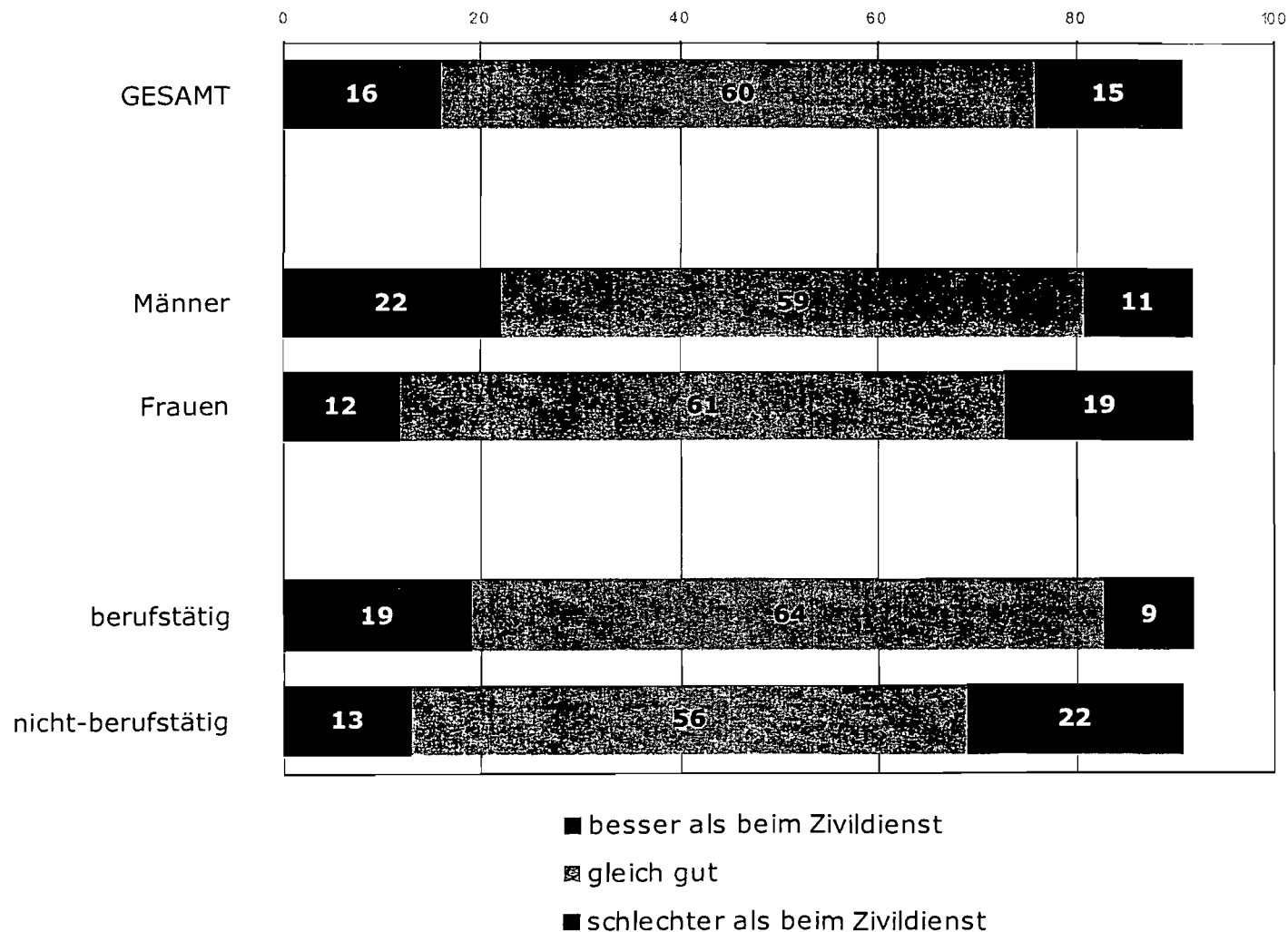


- besser als beim Zivildienst
- ▒ gleich gut
- schlechter als beim Zivildienst

Basis: Gesamt: n=1002

16 Rettungsdienst

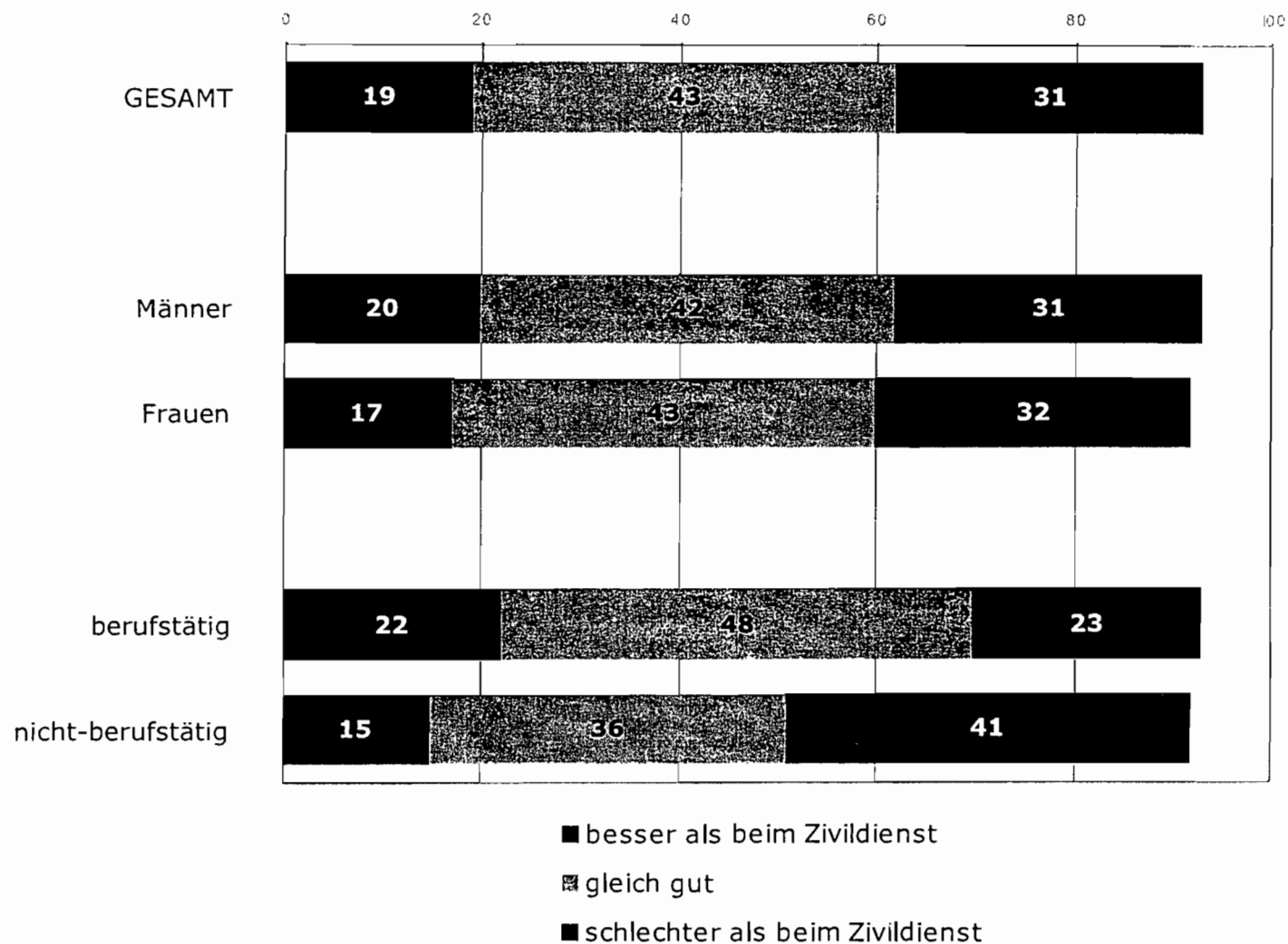
F11: Durch die Umstellung vom verpflichtenden Zivildienst auf dieses Modell eines bezahlten sozialen Jahres auf freiwilliger Basis können verschiedene Aufgaben in Österreich besser als bisher erfüllt werden, andere gleich gut und wieder andere möglicherweise schlechter. Wie sehen Sie das? Glauben Sie, dass Rettungsdienst durch die Teilnehmer am sozialen Jahr gleich gut, schlechter oder besser als von den heutigen Zivildienern erfüllt werden kann? [in Prozent]



Basis: Gesamt: n=1002

17 Altenpflege

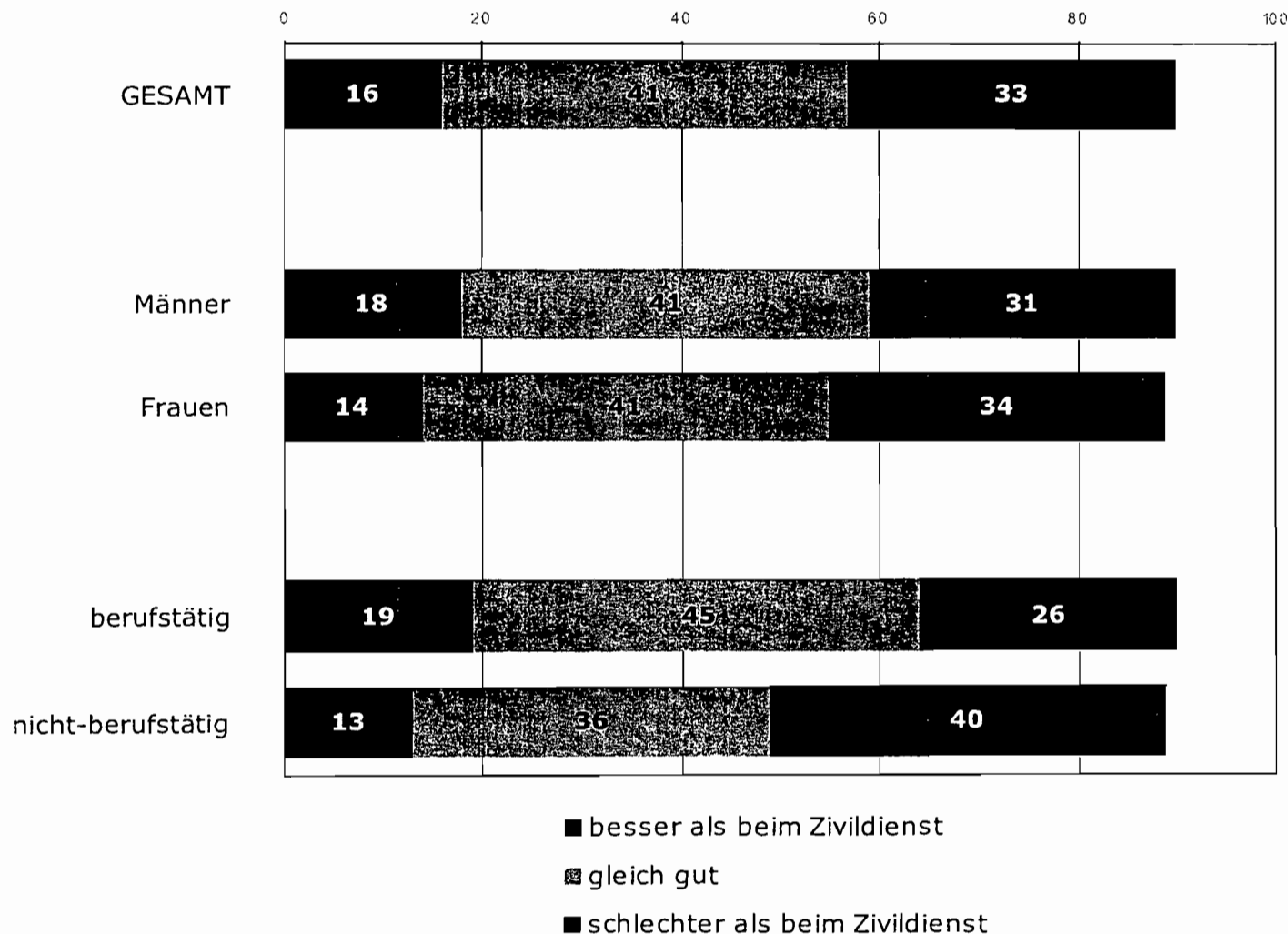
F11: Durch die Umstellung vom verpflichtenden Zivildienst auf dieses Modell eines bezahlten sozialen Jahres auf freiwilliger Basis können verschiedene Aufgaben in Österreich besser als bisher erfüllt werden, andere gleich gut und wieder andere möglicherweise schlechter. Wie sehen Sie das? Glauben Sie, dass Altenpflege durch die Teilnehmer am sozialen Jahr gleich gut, schlechter oder besser als von den heutigen Zivildienern erfüllt werden kann? [in Prozent]



Basis: Gesamt: n=1002

18 Behindertenbetreuung

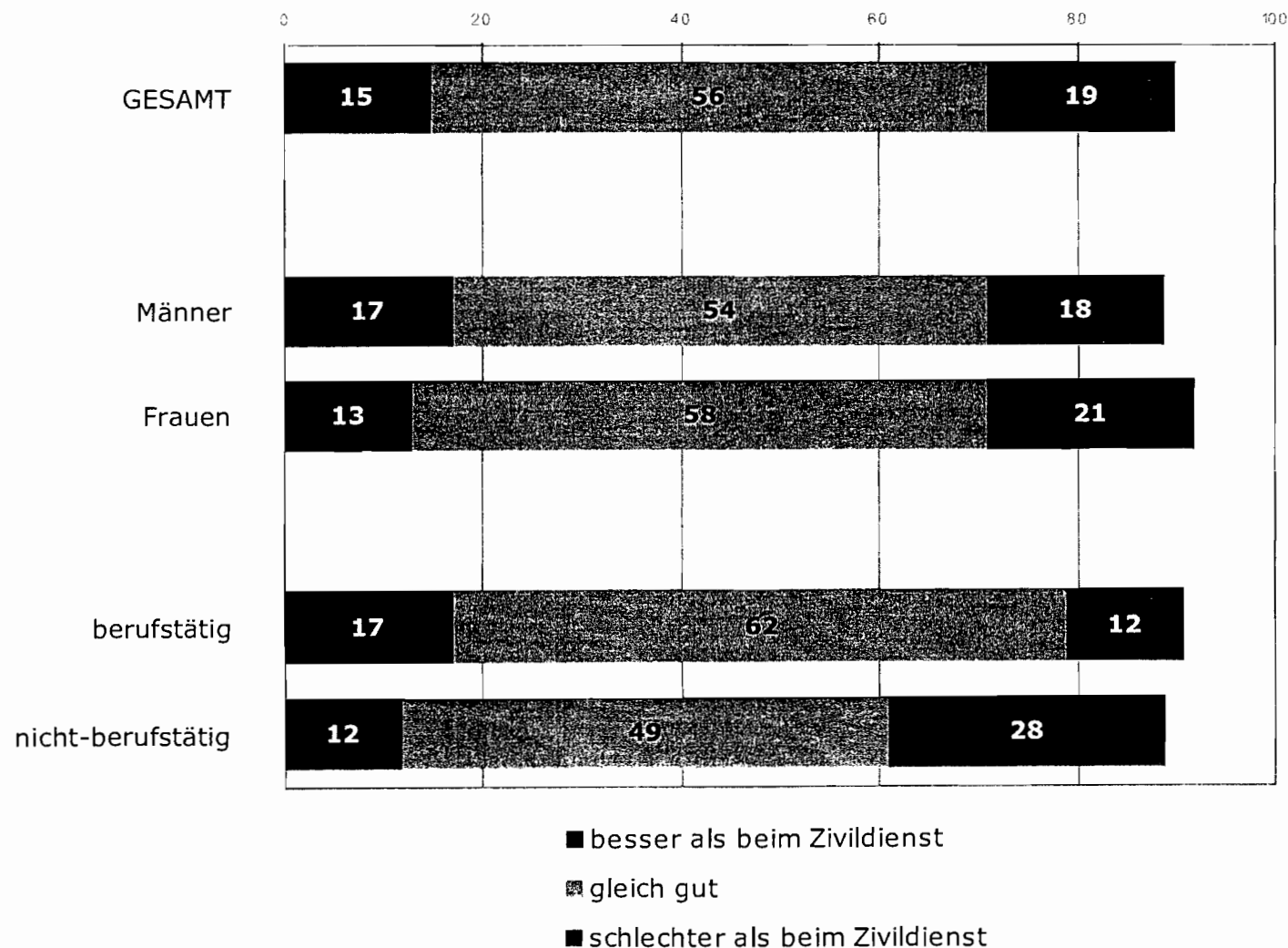
F11: Durch die Umstellung vom verpflichtenden Zivildienst auf dieses Modell eines bezahlten sozialen Jahres auf freiwilliger Basis können verschiedene Aufgaben in Österreich besser als bisher erfüllt werden, andere gleich gut und wieder andere möglicherweise schlechter. Wie sehen Sie das? Glauben Sie, dass Behindertenbetreuung durch die Teilnehmer am sozialen Jahr gleich gut, schlechter oder besser als von den heutigen Zivildienern erfüllt werden kann? [in Prozent]



Basis: Gesamt: n=1002

19 Unterstützung des medizinischen Personals in Spitälern

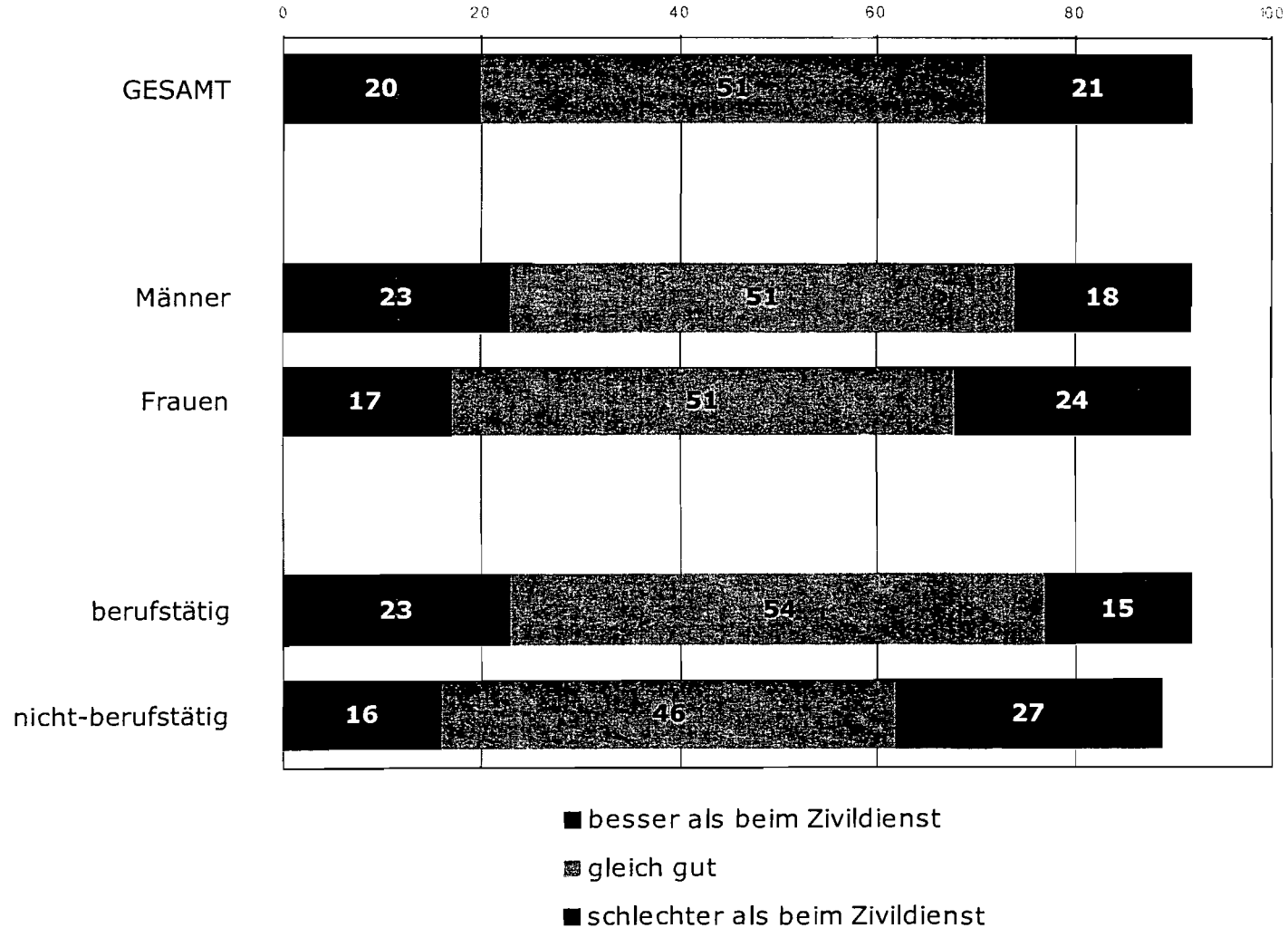
F11: Durch die Umstellung vom verpflichtenden Zivildienst auf dieses Modell eines bezahlten sozialen Jahres auf freiwilliger Basis können verschiedene Aufgaben in Österreich besser als bisher erfüllt werden, andere gleich gut und wieder andere möglicherweise schlechter. Wie sehen Sie das? Glauben Sie, dass Unterstützung des medizinischen Personals in Spitälern durch die Teilnehmer am sozialen Jahr gleich gut, schlechter oder besser als von den heutigen Zivildienern erfüllt werden kann? [in Prozent]



Basis: Gesamt: n=1002

20 Krankenbetreuung

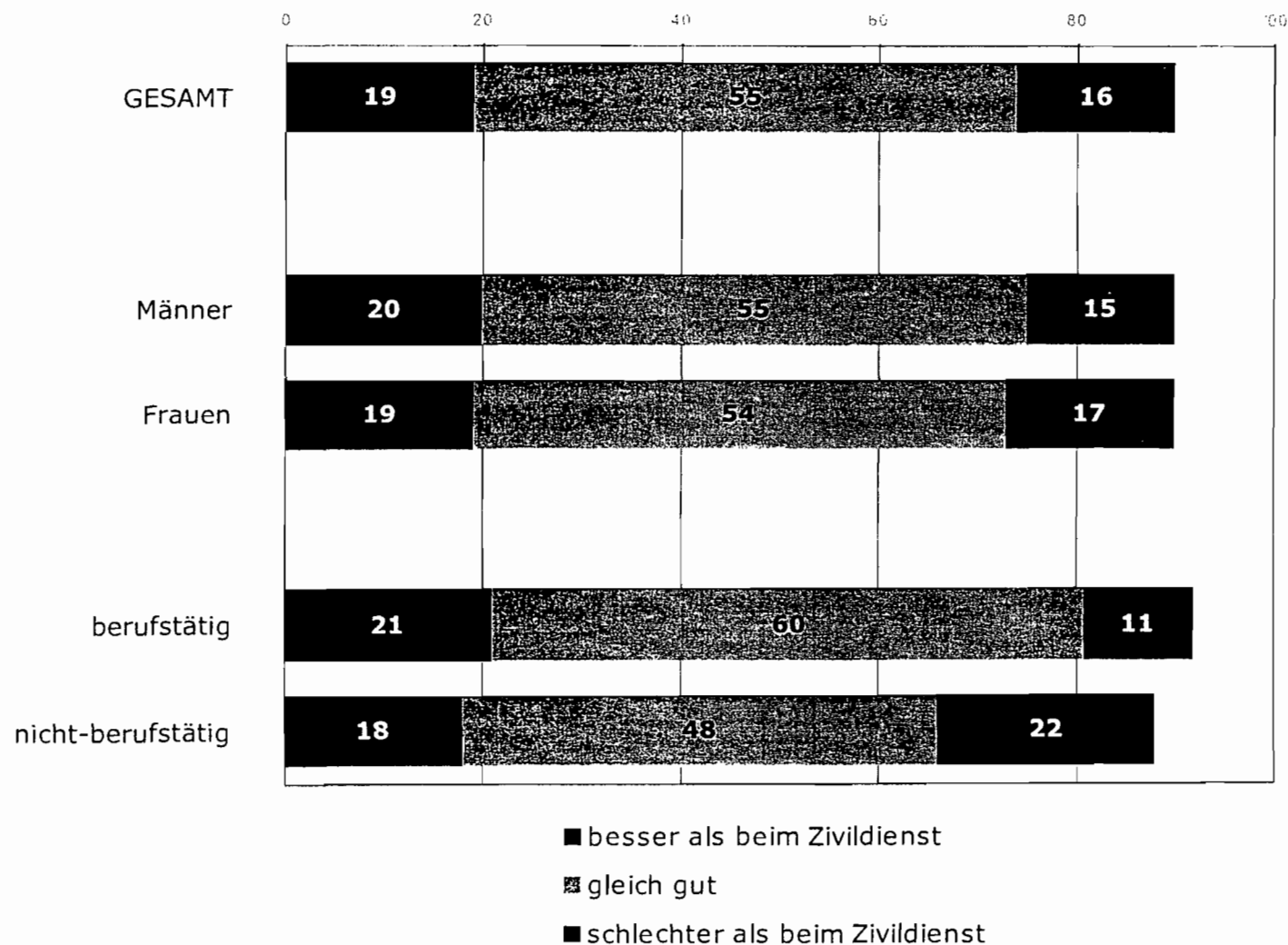
F11: Durch die Umstellung vom verpflichtenden Zivildienst auf dieses Modell eines bezahlten sozialen Jahres auf freiwilliger Basis können verschiedene Aufgaben in Österreich besser als bisher erfüllt werden, andere gleich gut und wieder andere möglicherweise schlechter. Wie sehen Sie das? Glauben Sie, dass Krankenbetreuung durch die Teilnehmer am sozialen Jahr gleich gut, schlechter oder besser als von den heutigen Zivildienern erfüllt werden kann? [in Prozent]



Basis: Gesamt: n=1002

21 Kinderbetreuung

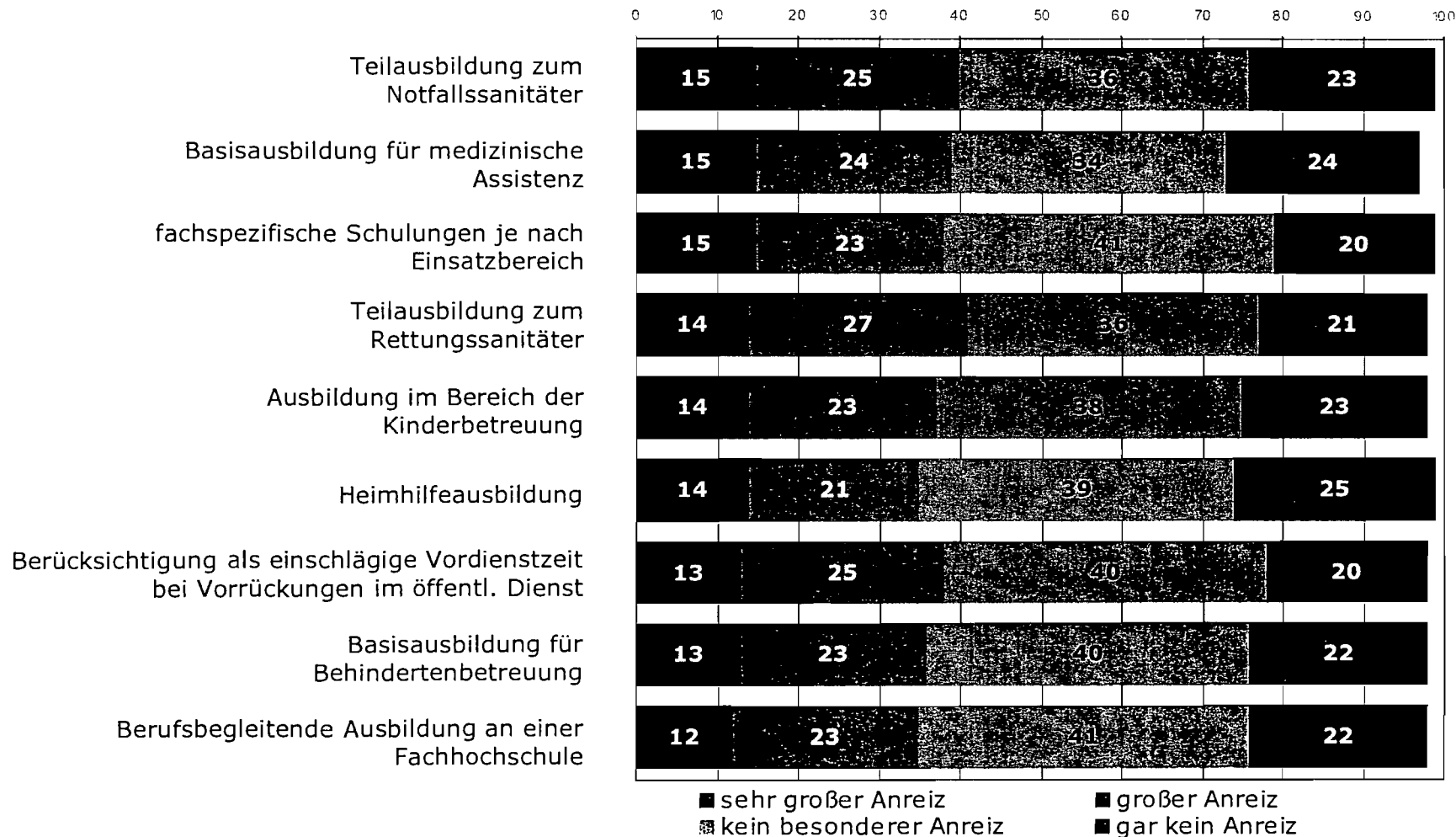
F11: Durch die Umstellung vom verpflichtenden Zivildienst auf dieses Modell eines bezahlten sozialen Jahres auf freiwilliger Basis können verschiedene Aufgaben in Österreich besser als bisher erfüllt werden, andere gleich gut und wieder andere möglicherweise schlechter. Wie sehen Sie das? Glauben Sie, dass Kinderbetreuung durch die Teilnehmer am sozialen Jahr gleich gut, schlechter oder besser als von den heutigen Zivildienern erfüllt werden kann? [in Prozent]



Basis: Gesamt: n=1002

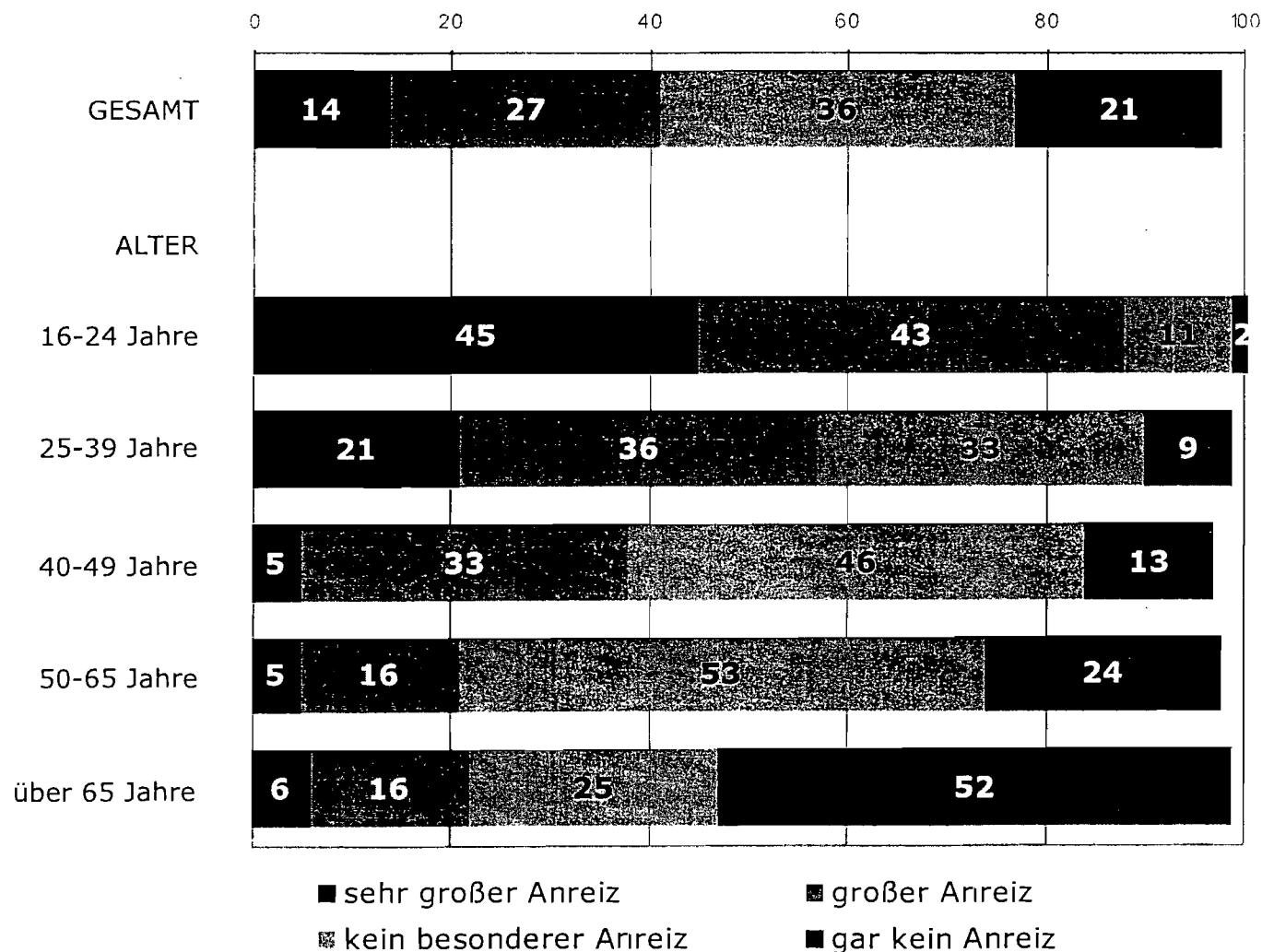
22 Anreiz durch Weiterbildung im „Sozialen Jahr“

F12: Im Rahmen dieses Sozialen Jahres bieten die Trägerorganisationen – z.B. Rotes Kreuz oder Volkshilfe – verschiedene Ausbildungen und Module für Teile von Ausbildungen an, die gesetzlich geregelt und daher auch nach dem Sozialen Jahr beruflich verwertbar sind. Ich lese Ihnen eine Reihe davon vor. Sagen Sie mir bitte zu jedem, ob das für Sie persönlich ein sehr großer Anreiz wäre, dieses „Soziale Jahr“ zu machen, ein großer Anreiz, kein besonderer Anreiz oder gar kein Anreiz. [in Prozent]



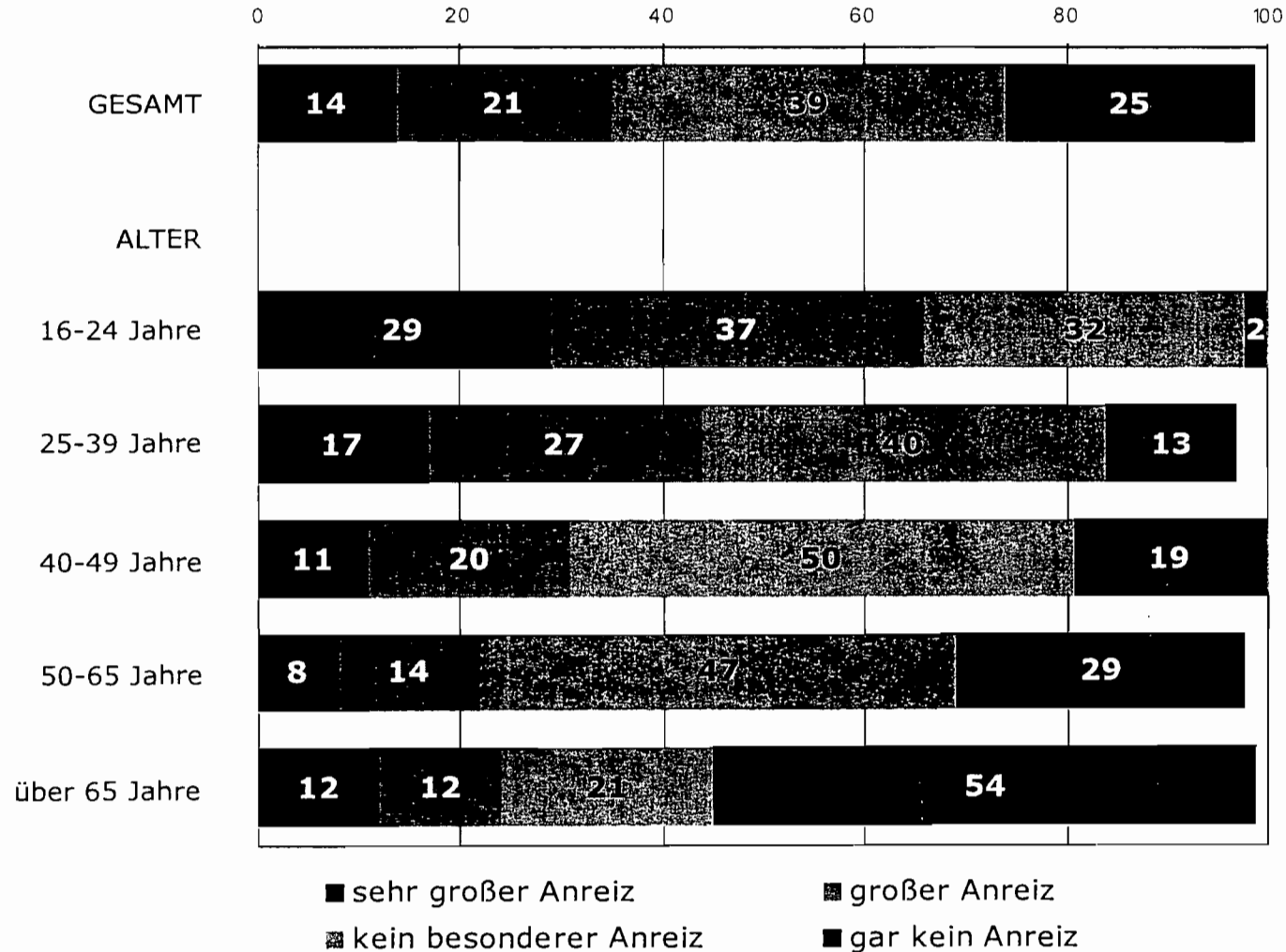
23 Anreiz Teilausbildung zum Rettungssanitäter

F12: Im Rahmen dieses Sozialen Jahres bieten die Trägerorganisationen – z.B. Rotes Kreuz oder Volkshilfe – verschiedene Ausbildungen und Module für Teile von Ausbildungen an, die gesetzlich geregelt und daher auch nach dem Sozialen Jahr beruflich verwertbar sind. Ich lese Ihnen eine Reihe davon vor. Sagen Sie mir bitte zu jedem, ob das für Sie persönlich ein sehr großer Anreiz wäre, dieses „Soziale Jahr“ zu machen, ein großer Anreiz, kein besonderer Anreiz oder gar kein Anreiz. [in Prozent]



24 Anreiz Heilhilfeausbildung

F12: Im Rahmen dieses Sozialen Jahres bieten die Trägerorganisationen – z.B. Rotes Kreuz oder Volkshilfe – verschiedene Ausbildungen und Module für Teile von Ausbildungen an, die gesetzlich geregelt und daher auch nach dem Sozialen Jahr beruflich verwertbar sind. Ich lese Ihnen eine Reihe davon vor. Sagen Sie mir bitte zu jedem, ob das für Sie persönlich ein sehr großer Anreiz wäre, dieses „Soziale Jahr“ zu machen, ein großer Anreiz, kein besonderer Anreiz oder gar kein Anreiz. [in Prozent]



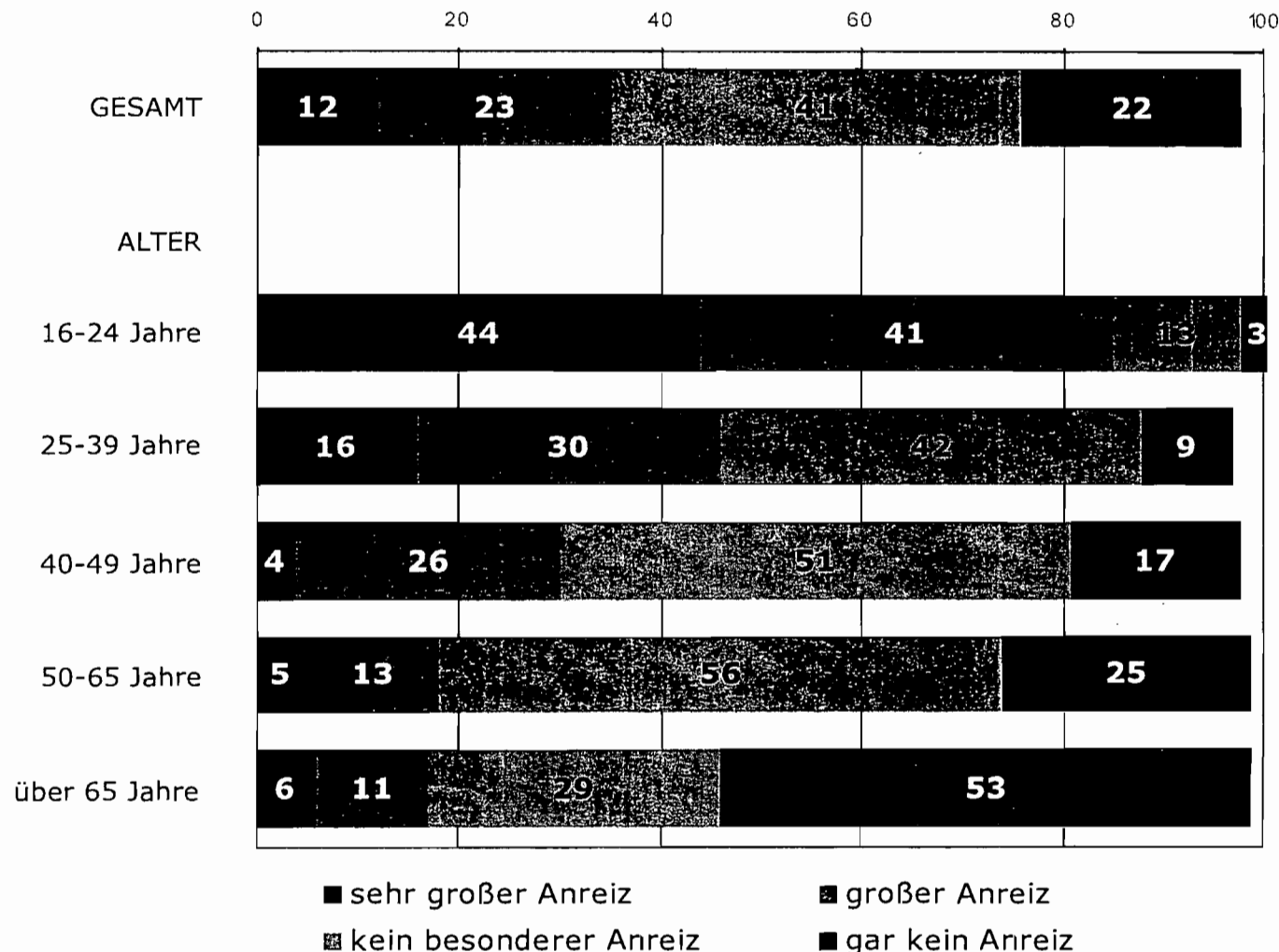
25 Anreiz Ausbildung im Bereich Kinderbetreuung

F12: Im Rahmen dieses Sozialen Jahres bieten die Trägerorganisationen – z.B. Rotes Kreuz oder Volkshilfe – verschiedene Ausbildungen und Module für Teile von Ausbildungen an, die gesetzlich geregelt und daher auch nach dem Sozialen Jahr beruflich verwertbar sind. Ich lese Ihnen eine Reihe davon vor. Sagen Sie mir bitte zu jedem, ob das für Sie persönlich ein sehr großer Anreiz wäre, dieses „Soziale Jahr“ zu machen, ein großer Anreiz, kein besonderer Anreiz oder gar kein Anreiz. [in Prozent]



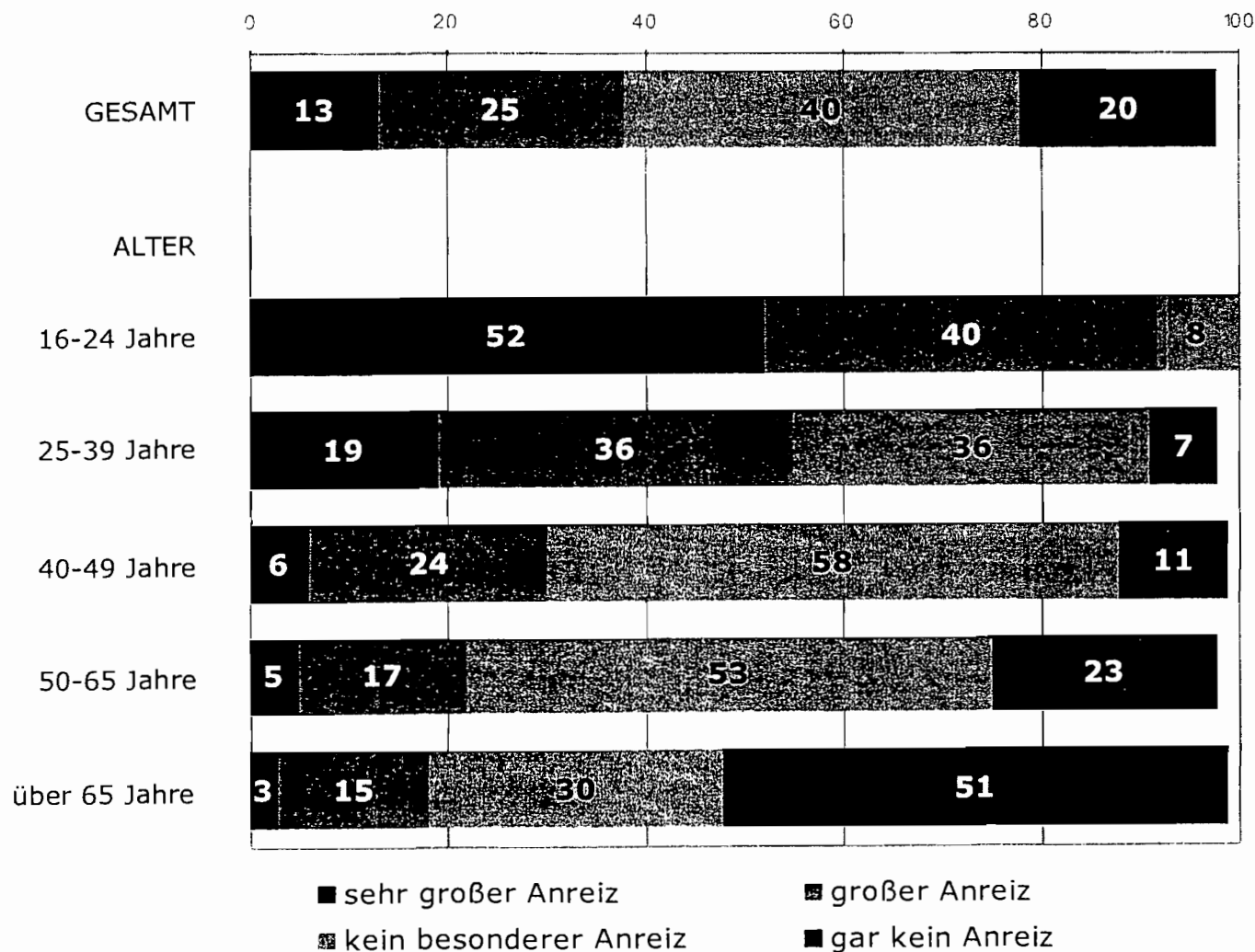
26 Anreiz berufsbegleitende Ausbildung an einer FHS

F12: Im Rahmen dieses Sozialen Jahres bieten die Trägerorganisationen – z.B. Rotes Kreuz oder Volkshilfe – verschiedene Ausbildungen und Module für Teile von Ausbildungen an, die gesetzlich geregelt und daher auch nach dem Sozialen Jahr beruflich verwertbar sind. Ich lese Ihnen eine Reihe davon vor. Sagen Sie mir bitte zu jedem, ob das für Sie persönlich ein sehr großer Anreiz wäre, dieses „Soziale Jahr“ zu machen, ein großer Anreiz, kein besonderer Anreiz oder gar kein Anreiz. [in Prozent]



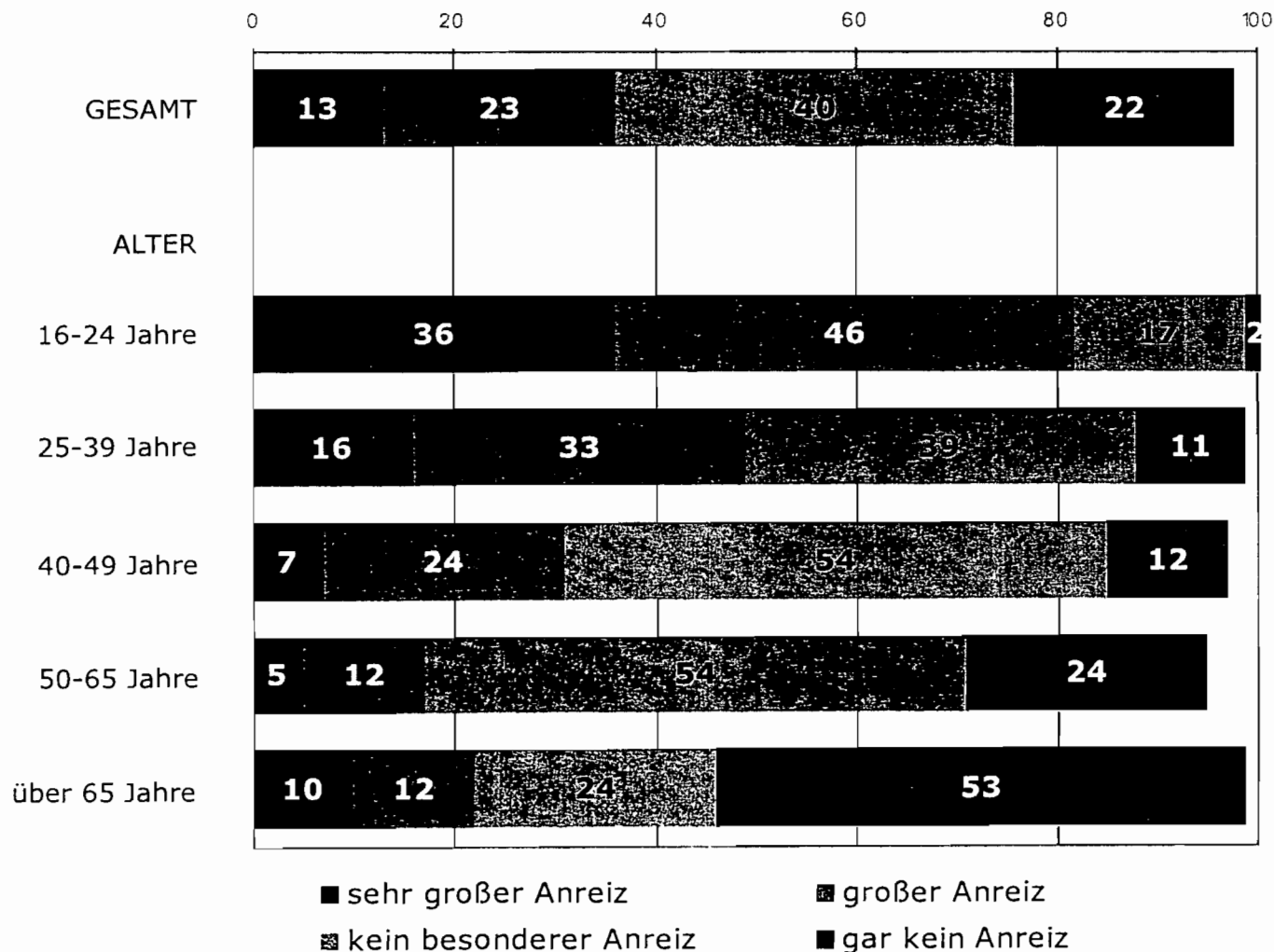
27 Anreiz der Vordienstzeit bei Vorrückung im öff. Dienst

F12: Im Rahmen dieses Sozialen Jahres bieten die Trägerorganisationen – z.B. Rotes Kreuz oder Volkshilfe – verschiedene Ausbildungen und Module für Teile von Ausbildungen an, die gesetzlich geregelt und daher auch nach dem Sozialen Jahr beruflich verwertbar sind. Ich lese Ihnen eine Reihe davon vor. Sagen Sie mir bitte zu jedem, ob das für Sie persönlich ein sehr großer Anreiz wäre, dieses „Soziale Jahr“ zu machen, ein großer Anreiz, kein besonderer Anreiz oder gar kein Anreiz. [in Prozent]



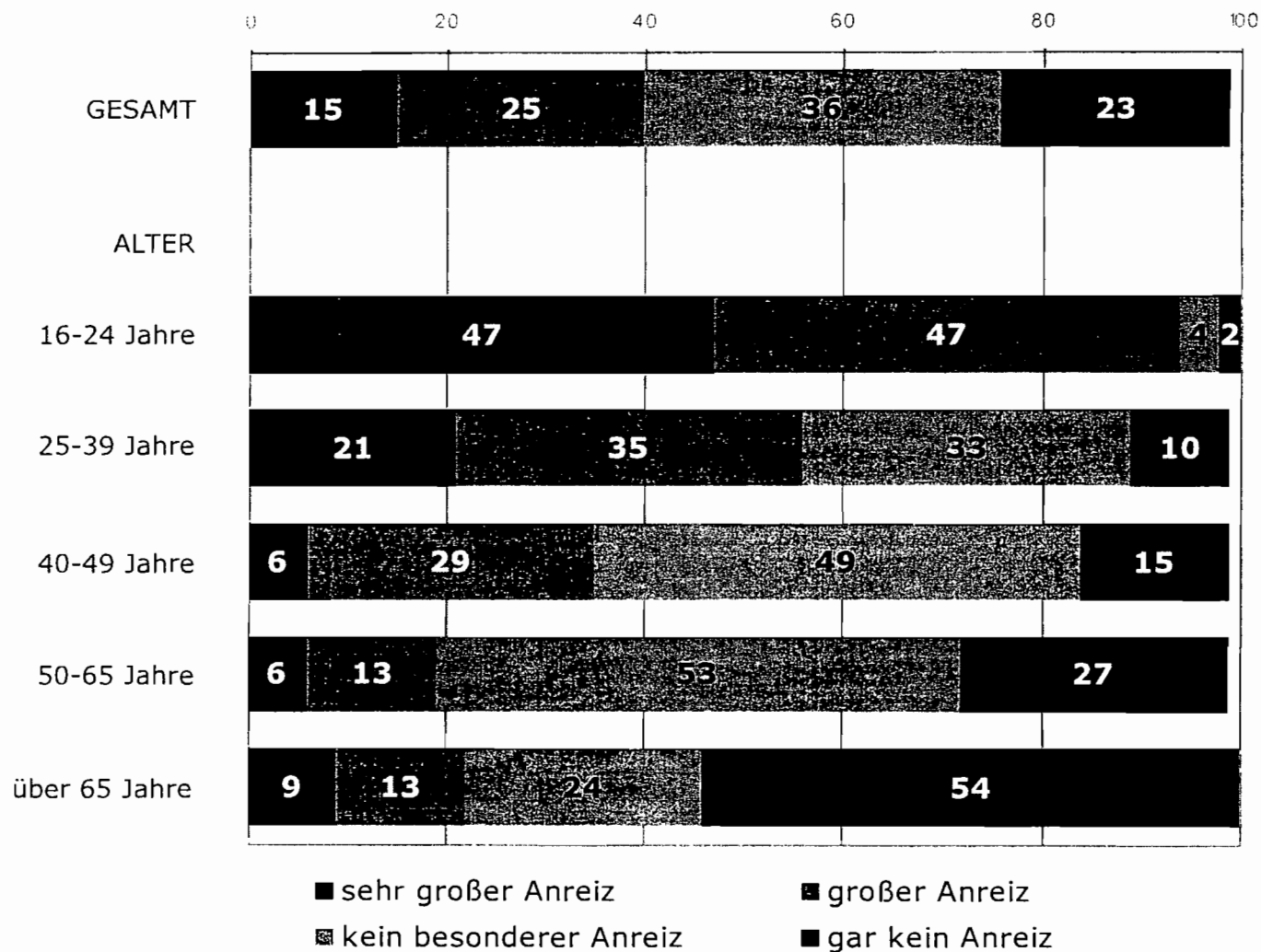
28 Anreiz Basisausbildung für Behindertenbetreuung

F12: Im Rahmen dieses Sozialen Jahres bieten die Trägerorganisationen – z.B. Rotes Kreuz oder Volkshilfe – verschiedene Ausbildungen und Module für Teile von Ausbildungen an, die gesetzlich geregelt und daher auch nach dem Sozialen Jahr beruflich verwertbar sind. Ich lese Ihnen eine Reihe davon vor. Sagen Sie mir bitte zu jedem, ob das für Sie persönlich ein sehr großer Anreiz wäre, dieses „Soziale Jahr“ zu machen, ein großer Anreiz, kein besonderer Anreiz oder gar kein Anreiz. [in Prozent]



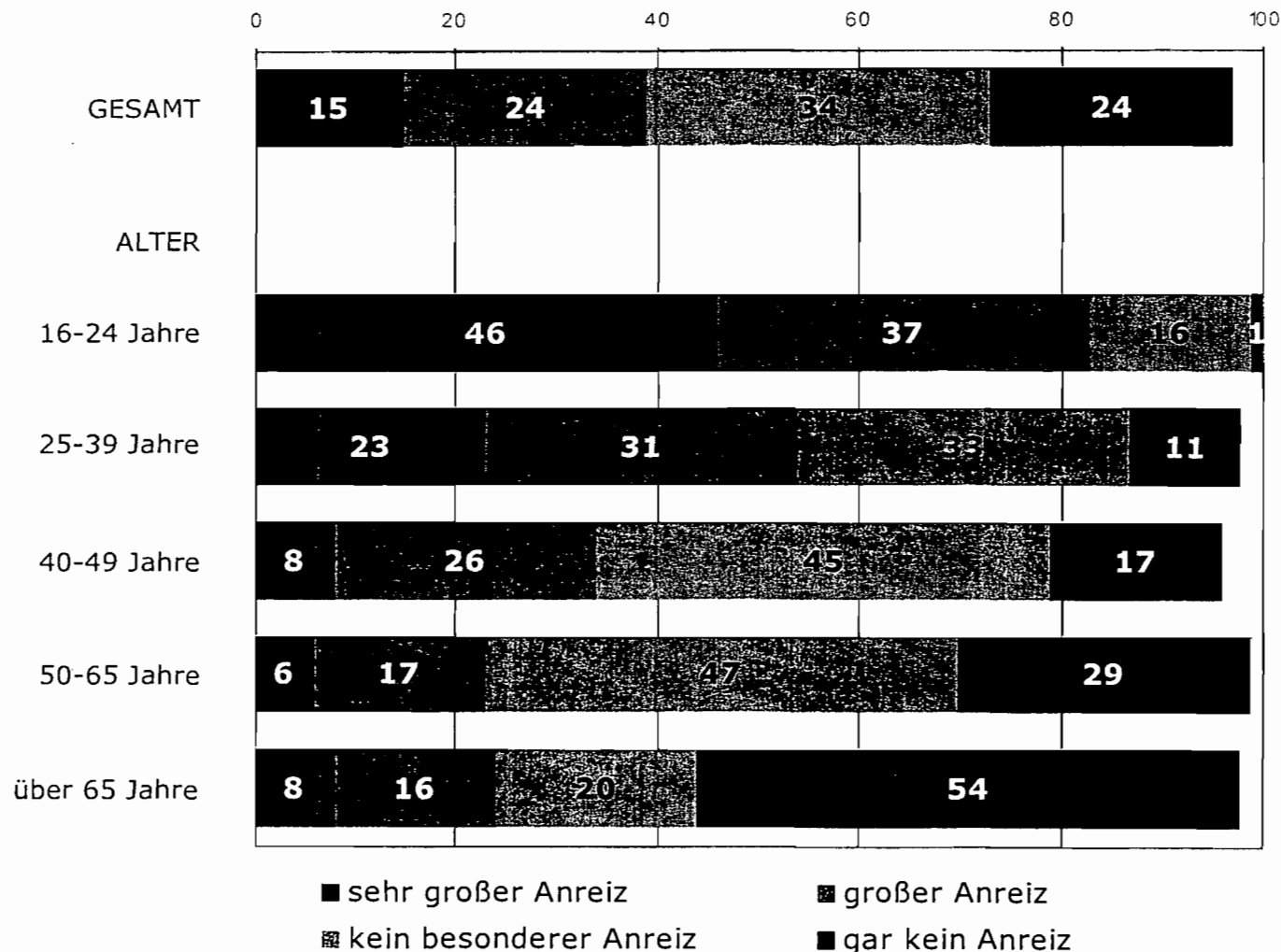
29 Anreiz Teilausbildung zum Notfallssanitäter

F12: Im Rahmen dieses Sozialen Jahres bieten die Trägerorganisationen – z.B. Rotes Kreuz oder Volkshilfe – verschiedene Ausbildungen und Module für Teile von Ausbildungen an, die gesetzlich geregelt und daher auch nach dem Sozialen Jahr beruflich verwertbar sind. Ich lese Ihnen eine Reihe davon vor. Sagen Sie mir bitte zu jedem, ob das für Sie persönlich ein sehr großer Anreiz wäre, dieses „Soziale Jahr“ zu machen, ein großer Anreiz, kein besonderer Anreiz oder gar kein Anreiz. [in Prozent]



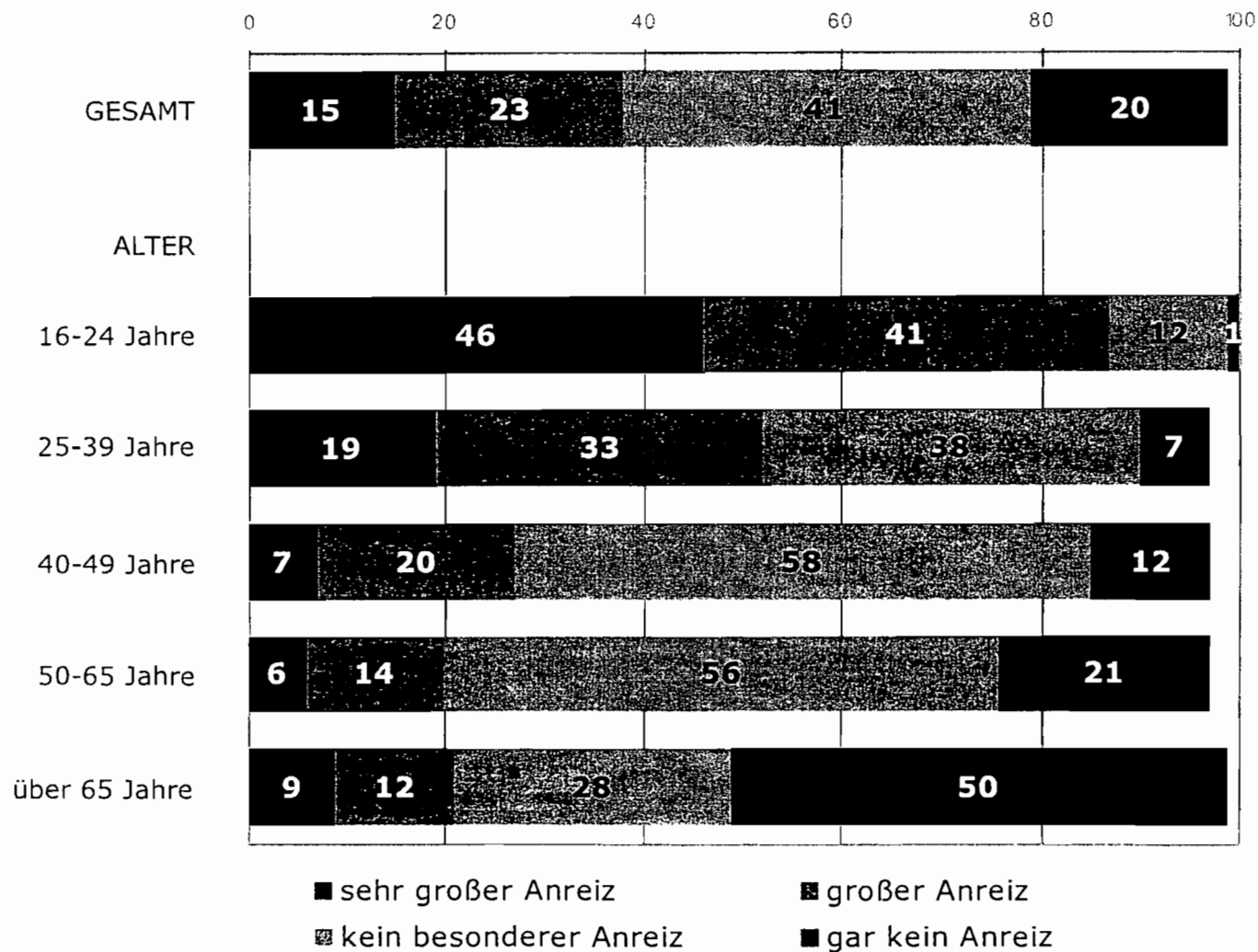
30 Anreiz Basisausbildung für medizinische Assistenz

F12: Im Rahmen dieses Sozialen Jahres bieten die Trägerorganisationen – z.B. Rotes Kreuz oder Volkshilfe – verschiedene Ausbildungen und Module für Teile von Ausbildungen an, die gesetzlich geregelt und daher auch nach dem Sozialen Jahr beruflich verwertbar sind. Ich lese Ihnen eine Reihe davon vor. Sagen Sie mir bitte zu jedem, ob das für Sie persönlich ein sehr großer Anreiz wäre, dieses „Soziale Jahr“ zu machen, ein großer Anreiz, kein besonderer Anreiz oder gar kein Anreiz. [in Prozent]



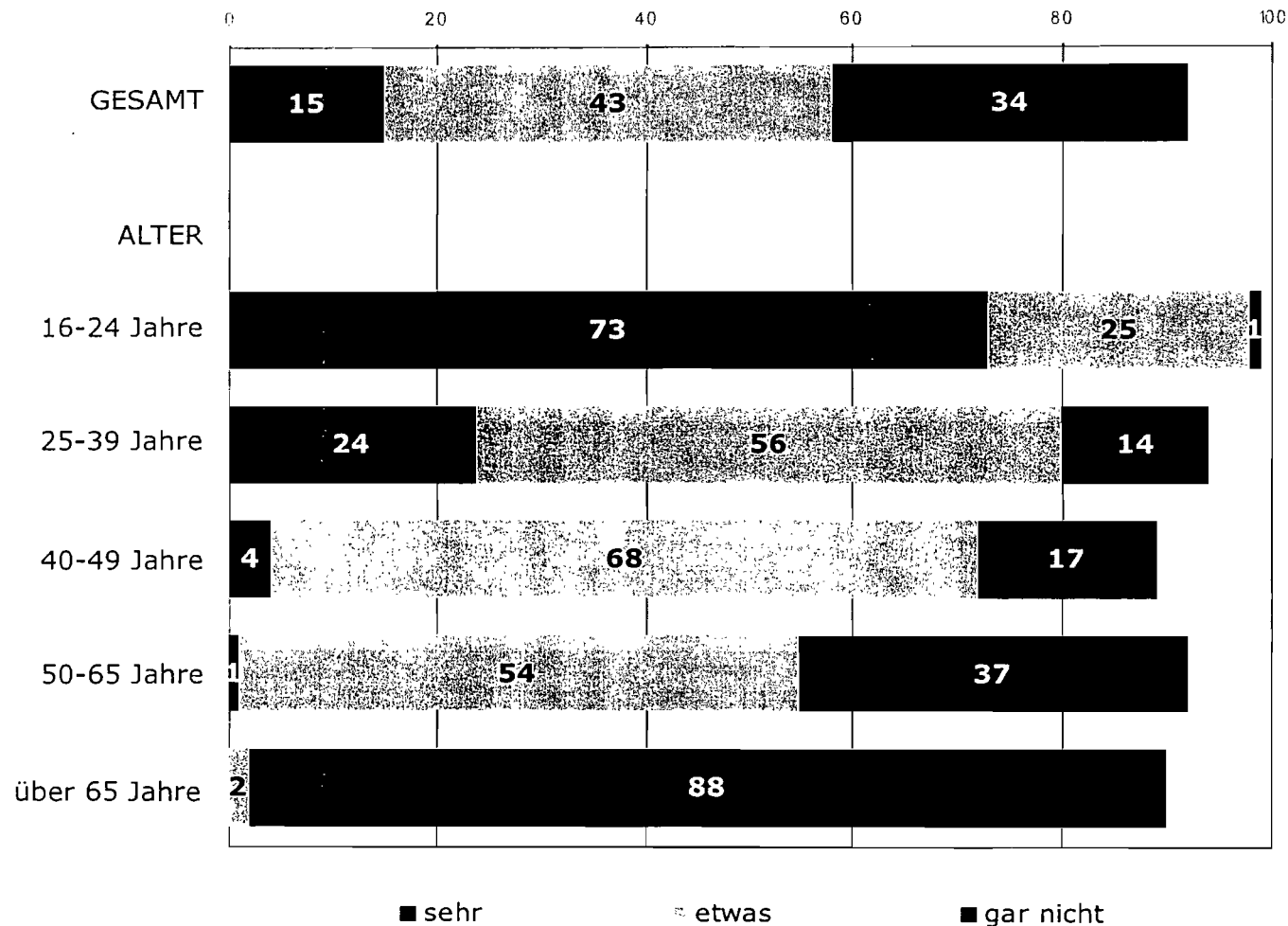
31 Anreiz fachspezifische Schulung nach Einsatzbereich

F12: Im Rahmen dieses Sozialen Jahres bieten die Trägerorganisationen – z.B. Rotes Kreuz oder Volkshilfe – verschiedene Ausbildungen und Module für Teile von Ausbildungen an, die gesetzlich geregelt und daher auch nach dem Sozialen Jahr beruflich verwertbar sind. Ich lese Ihnen eine Reihe davon vor. Sagen Sie mir bitte zu jedem, ob das für Sie persönlich ein sehr großer Anreiz wäre, dieses „Soziale Jahr“ zu machen, ein großer Anreiz, kein besonderer Anreiz oder gar kein Anreiz. [in Prozent]



32 Interesse an der Teilnahme

F13: Wären Sie persönlich sehr, etwas oder gar nicht an der Teilnahme an einem solchen Sozialen Jahr[®] interessiert? [in Prozent]



Basis: Gesamt: n=1002

33 Interessante Aspekte des „Sozialen Jahres“

F14: Was würde Sie da besonders interessieren? Was gefällt Ihnen an diesem sozialen Jahr so gut, dass Sie sich eine Teilnahme vorstellen könnten? [in Prozent]

- Weiterbildungsmöglichkeiten, zusätzliche Qualifikation (51)
- gesichertes Einkommen bzw. finanzielle Absicherung (33)
- Vorbereitung auf zukünftige (soziale) Ausbildung (32)
- Interesse mit Kindern, Menschen, etc... zu arbeiten (24)
- neue Erfahrung bzw. Abwechslung (20)
- besser, als Arbeitslosigkeit (13)
- Einfach Super (13)
- besser, als Wehrpflicht/Zivildienst-Modell (6)
- Ausgleich zum bisherigen Leben (6)
- Freiwilligkeit (3)

- nicht altersbegrenzt
- Möglichkeit, um Netzwerke zu erschließen
- Wiedereingliederung ins Berufsleben
- Es soll auf Freiwilligkeit beruhen
- ich helfe gerne
- unter Bedingung der beruflichen Vereinbarkeit sehr gerne
- leider utopisch

34 Negative Aspekte des „Sozialen Jahres“

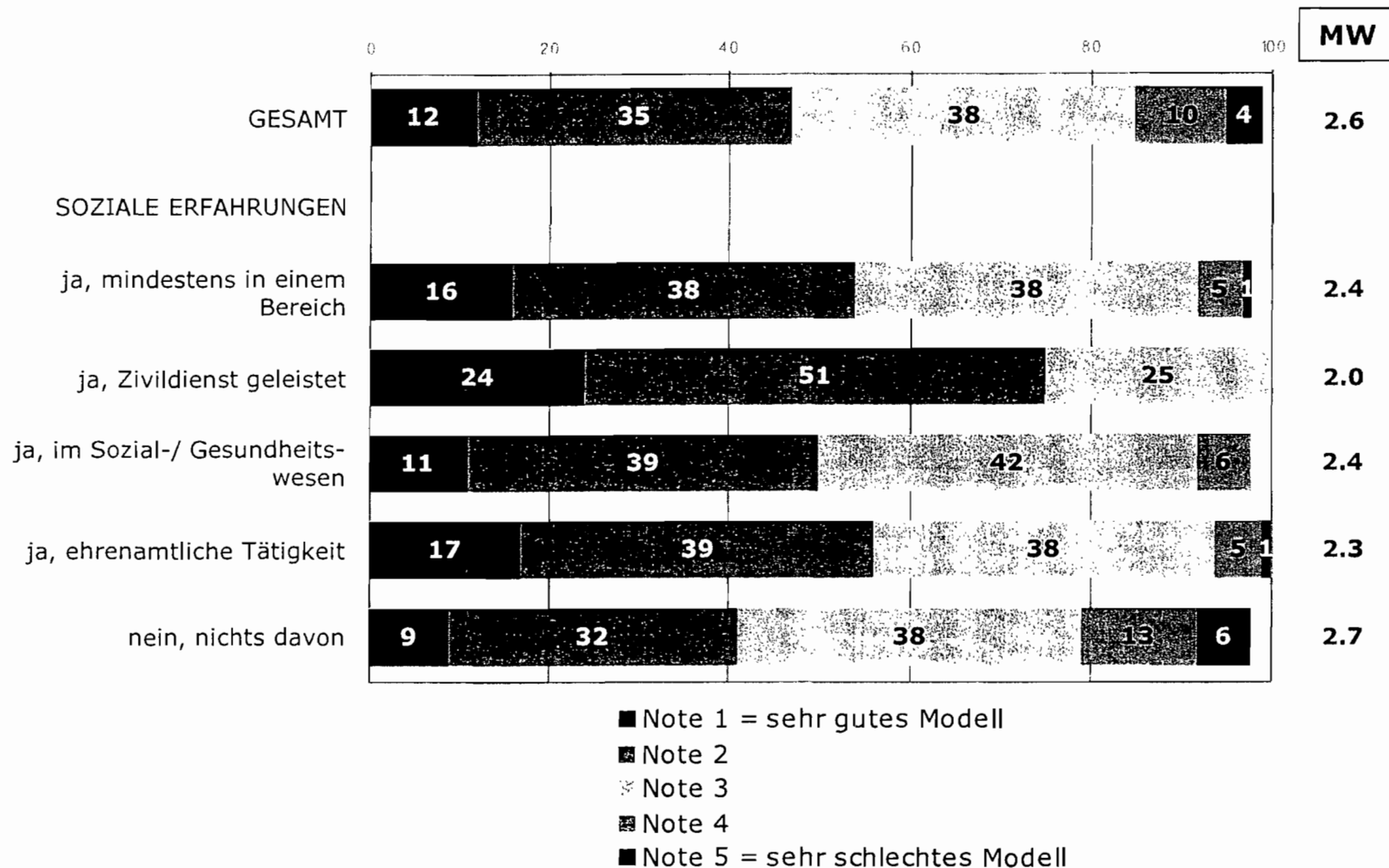
F15: Warum interessiert Sie das gar nicht? Was gefällt Ihnen an diesem sozialen Jahr nicht? [in Prozent]

- schon zu alt bzw. pensioniert (188)
- persönlich kein Mensch dafür (41)
- zeitlich/beruflich unflexibel bzw. nicht vereinbar mit Berufsleben (41)
- befürworte Zivildienst bzw. Bundesheer bzw. den Status Quo (30)
- prinzipiell dagegen bzw. glaube ich nicht, dass es funktioniert (28)
- Altersbegrenzung bzw. ist Sache der Jugend (17)
- zielt auf die Falschen ab, z.B.: „ohne Herz“, „Faule“ (15)
- bin ideologisch für die Wehrpflicht (7)
- misstrauisch gegenüber Absichten der Regierung (2)
- finanziell kein Anreiz für soziales Jahr (2)

- lebe mit Behinderung – soziales Jahr ist nicht möglich
- ideologisch, sowohl gegen soziales Jahr, als auch Zivildienst und Bundesheer
- nicht freiwillig

35 Bewertung des „Sozialen Jahres“

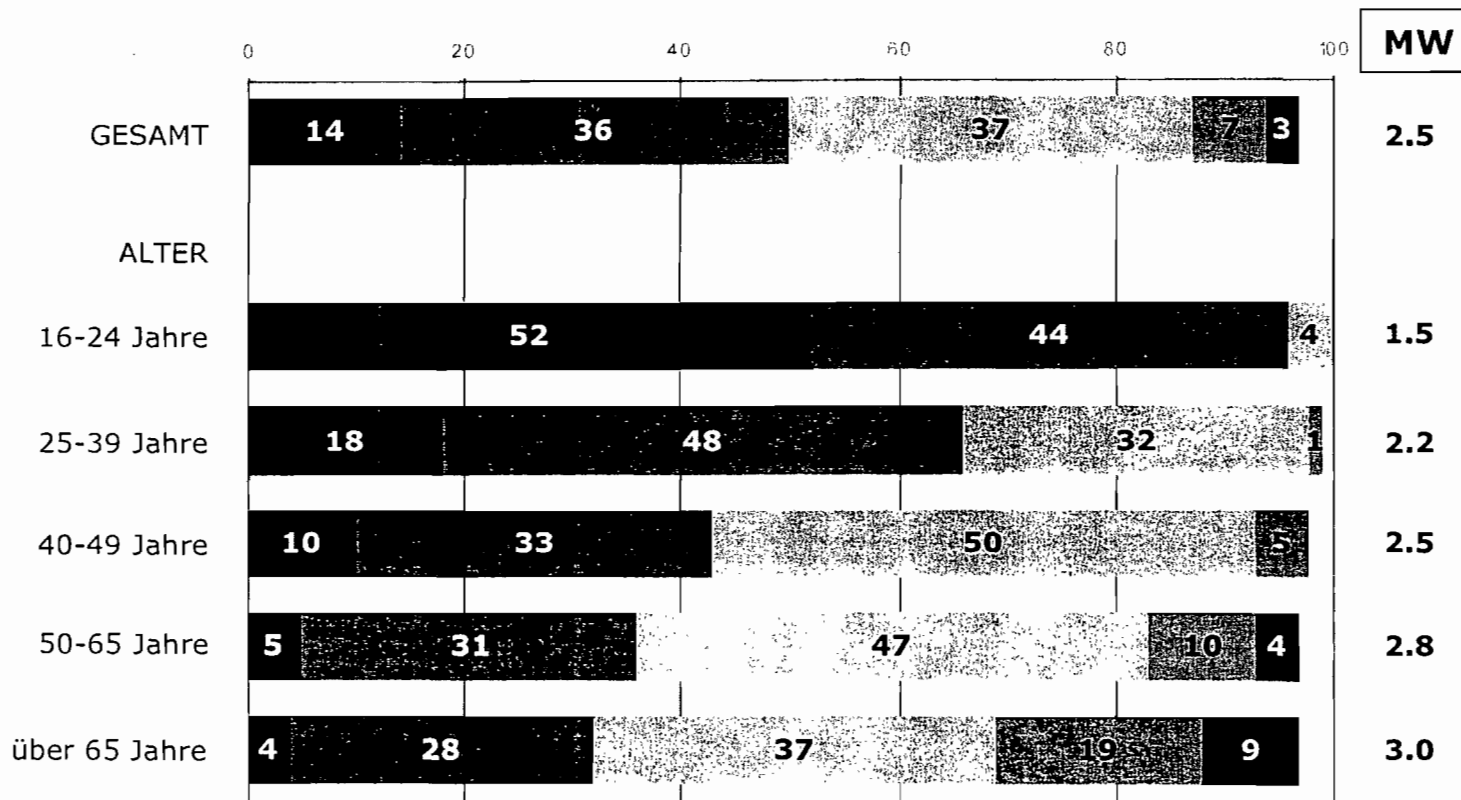
F16: Wenn Sie dieses Modell eines sozialen Jahres nochmals bewerten müssen, welche Note würden Sie dem geben?
1 = sehr gutes Modell, 5 = sehr schlechtes Modell, dazwischen können Sie abstufen. [in Prozent]



Basis: Gesamt: n=1002

36 Benotung des Begriffs „Soziales Jahr“

F23: Wir haben jetzt einiges zum Thema Soziales Jahr besprochen. Denken Sie jetzt bitte nur an den Begriff. Wenn Sie diesen Begriff „Soziales Jahr“ bewerten müssen, welche Note würden Sie dem geben? 1 = sehr guter Begriff, 5 = sehr schlechter Begriff, dazwischen können Sie abstufen. [in Prozent]



- Note 1 = sehr guter Begriff
- Note 2
- Note 3
- Note 4
- Note 5 = sehr schlechter Begriff

Basis: Gesamt: n=1002



Dr. Imma Palme

Geschäftsführerin

IFES - Institut für empirische Sozialforschung GmbH

Teinfaltstraße 8

1010 Wien

Tel.: 01/54670 - 310

Mobil: 0664/200 01 68

E-Mail: imma.palme@ifes.at