XEMPUS
Simplify Tomorrow



Erfolgreiche **Arbeitgeber-beratung** in Krisenzeiten



Inhalt

David gegen Goliath:
Wie herausfordernd ist die Beratung der bAKS? 3

Betriebliche Vorsorge
auf dem Vormarsch 4

Arbeitgebergewinnung:
der entscheidende Erfolgsfaktor 5

Budget-Berater:
Der Schlüssel zur Arbeitgebergewinnung 6

So funktioniert der
Budget-Berater 7

Der Budget-Berater komplettiert
die **Beratungsstrecke von Xempus** 8

David gegen Goliath: Wie herausfordernd ist die Beratung der bAKS?

Im War for Talents hat sich die betriebliche Vorsorge als Wettbewerbsvorteil erwiesen.

Doch die betriebliche Altersversorgung alleine reicht nicht aus, um sich als ein Unternehmen zu positionieren, dem das Wohlbefinden der Beschäftigten am Herzen liegt. Nachdem die betriebliche Krankenversicherung als sofort erlebbarer Benefit zunehmend ihren Weg in die Beratungsgespräche findet, schiebt sich bereits ein neues Vorsorgeprodukt in den Fokus – die Arbeitskraftabsicherung (AKS). Auf den ersten Blick eine logische Ergänzung für das Gesundheitsmanagement vieler Firmen.

Die betriebliche Arbeitskraftabsicherung scheint jedoch für viele Vermittlerinnen und Vermittler eine Art Gegner darzustellen, dem sie lieber aus dem Weg gehen.

Während Vorsorgeprodukte wie die bAV und bKV einen einfachen Zugang ermöglichen und im Falle der bKV sogar komplett arbeitgeberfinanziert funktionieren, erweist sich die bAKS als schwieriger. Die Gesundheitsprüfung steht dem Erfolg oftmals im Weg. Kommen Mitarbeitende nicht durch die detaillierten Gesundheitsfragen, war die gesamte Beratung umsonst.

Ein Risiko, das die meisten Vermittlerinnen und Vermittler nicht eingehen möchten. Und wenn sie es tun, bewegen sich die abgeschlossenen Verträge oft im Bereich der Entgeltumwandlung mit Arbeitgeberzuschuss.

Meist bleiben die Zuschüsse beim Minimum, nämlich bei den Beiträgen, die sich der Gesetzgeber vorstellt. Arbeitgeber scheuen sich vor extra Kosten und den Vermittlerinnen und Vermittlern fehlen die Mittel, um ihre Akquise auf die Beratung arbeitgeberfinanzierter Modelle auszurichten. Dabei würden diese Lösungen mehr Beiträge generieren und eine höhere Durchdringung ermöglichen. Das wiederum macht die AKS für die Beratung lukrativer. Der Markt hierfür ist groß. Laut statista besaßen 2021 nur 14 Millionen Deutsche eine private Berufsunfähigkeitsversicherung – aber stolze 21 Millionen eine bAV.[1]



[1] Statista Umfrage „Personen mit Berufsunfähigkeitsversicherung“ 2021
[2] Deutsche Aktuarvereinigung e.V. (DAV) Aktuar Aktuell 2021



Menschen versichern ihr Smartphone, aber nicht ihre Arbeitskraft.[1]



Dr. Herbert Schneidemann
Vorstandsvorsitzender DAV

Betriebliche Vorsorge auf dem Vormarsch

Warum ging die BU bei Arbeitnehmenden bisher unter? Ein Grund dafür könnte sein, dass eine mögliche Erkrankung, die zur Berufsunfähigkeit führt, für viele Beschäftigte jungen und mittleren Alters keine akute Bedrohung darstellt. Sie haben sich laut der Statista-Umfrage schlichtweg noch nicht mit dem Thema auseinandergesetzt. Dr. Herbert Schneidemann, Vorstandsvorsitzender der DAV findet klare Worte: „Menschen versichern ihr Smartphone, aber nicht ihre Arbeitskraft."[1]

Zudem spielen wohl die Kosten eine Rolle. Eine weitere monatliche Belastung möchten Berufstätige möglichst vermeiden. Hier kann die arbeitgeberfinanzierte bAKS ansetzen und Anreize schaffen. Ein individuell geschnürtes Vorsorgepaket aus bAV, bKV und bAKS kann für Arbeitgeber ein entscheidender Faktor bei der Bindung und Gewinnung von Mitarbeitenden sein.

Seit der Pandemie ist den Menschen zudem bewusst geworden, dass sich ihr Gesundheitsstatus von heute auf morgen schlagartig ändern kann. Das Interesse an betrieblichen Gesundheitsleistungen und finanzieller Absicherung wächst. Das hat nicht zuletzt das Beispiel der bKV gezeigt. Die Gesellschaft wandelt sich, Gesundheit und Sicherheit rücken stärker in den Fokus.[2]

Die Maßnahmen dafür passen sich entsprechend an: Vermittlerinnen und Vermittler vertreiben nicht mehr nur Altersvorsorgeprodukte und Versicherungen. Sie sind maßgeblich daran beteiligt, Vorsorgepakete zu erarbeiten und ein funktionierendes Gesundheitsmanagement in Unternehmen aufzubauen.

Denn auch Arbeitgeber suchen weiterhin nach Möglichkeiten, ihren Mitarbeitenden etwas Gutes zu tun. Aufgrund der Inflation und der wirtschaftlichen Situation einiger Unternehmen, herrscht Ratlosigkeit darüber, wie sich Mitarbeiterbenefits mit der finanziellen Situation vereinbaren lassen.

Die Angst vor zu hohen Kosten oder schlicht Unwissenheit um die Bedürfnisse der Mitarbeitenden können dazu führen, dass neben der bAV keine weiteren Vorsorgeleistungen angeboten werden. Zu Lasten der Mitarbeitenden und der Vermittlerinnen und Vermittler, die sich immer schwerer tun, Betriebe zu akquirieren.

[1] Deutsche Aktuarvereinigung e.V. (DAV) Aktuar Aktuell 2021
[2] PWC Studie „Ein neues Gesundheitsbewusstsein für Deutschland? Leben mit der Pandemie" 2019

Arbeitgebergewinnung: der entscheidende Erfolgsfaktor

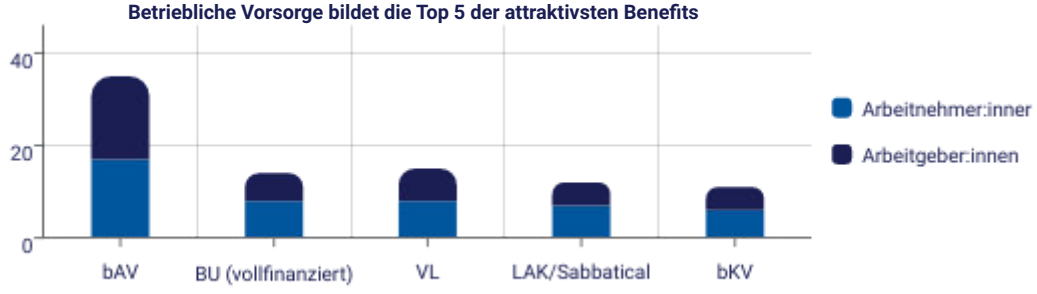
Was braucht es, um Arbeitgeber zu gewinnen und ihnen individuelle sinnvolle Produktlösungen anzubieten? Die Antwort liegt im Akquiseprozess selbst. Arbeitgeber wachen über ihre Budgets wie Adler – sie scheuen sich in Krisenzeiten vor kostenintensiven Benefits. Und wo kein Geld investiert wird, können auch keine zusätzlichen Leistungen angeboten werden. Dennoch ist mittlerweile bewiesen, dass Benefits – insbesondere die betriebliche Vorsorge – bei Mitarbeitenden weiterhin an Bedeutung gewinnen.

Wie viel in die betriebliche Vorsorge investiert werden kann, hängt vom vorhandenen Budget der Firmen ab. Die meisten Arbeitgeber planen jährliche Gehaltserhöhungen bereits ein – aufgrund der Inflation steigen die Gehälter aktuell wieder.[1]

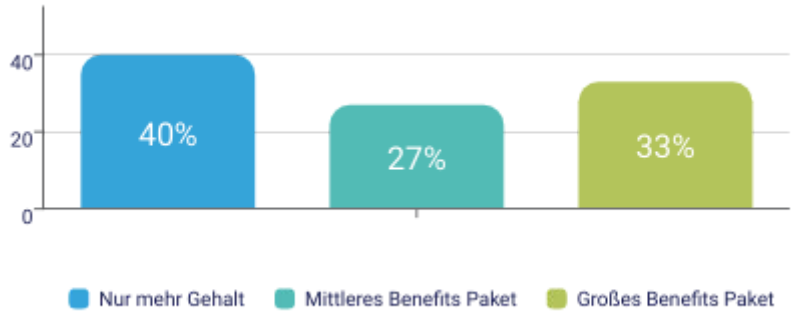
Doch die wenigsten von ihnen nutzen die geplanten Budgets für Bausteine der betrieblichen Vorsorge. Dabei ergibt es durchaus Sinn, diese in die Budgetplanung für Gehaltserhöhungen zu integrieren. Im Idealfall können Beschäftigte selbst entscheiden, ob sie mehr Geld ausgezahlt bekommen oder einen Teil davon in individuelle Vorsorgelösungen wie eine bKV oder bAKS stecken möchten. Das gibt den Mitarbeitenden nicht nur Sicherheit, sondern auch Mitspracherecht. Mit einer ganzheitlichen Herangehensweise können sich nicht nur Unternehmen, sondern auch Vermittlerinnen und Vermittler vom Wettbewerb abheben. Es geht darum, mit einer Beratung das vorhandene Budget optimal einzusetzen und damit ein attraktives Vorsorgepaket für die Mitarbeitenden zu schnüren, ohne zusätzliche Kosten aufzuwenden. Das gelingt nur durch die Nutzung von bestehenden Budgets wie dem für Gehaltserhöhungen.

Sicherheit rückt für Mitarbeitende in den Fokus

Betriebliche Vorsorge bildet die Top 5 der attraktivsten Benefits



60 % der Xempus Mitarbeitenden würden Gehaltserhöhung teilweise in Vorsorgebudget investieren



ANGEBOT 1
200 € Gehaltserhöhung brutto = 100 € netto unmittelbar – **Keine Benefits-Paketlösung**

ANGEBOT 2
150 € Gehaltserhöhung brutto = 75 € netto unmittelbar, 300 € bKV jährl. unmittelbar, 40 € bAV monatl. Rente zum Renteneintritt, 200 € BU monatl. zusätzliche Rente bei anerkannter Berufsunfähigkeit

ANGEBOT 3
100 € Gehaltserhöhung brutto = 50 € netto unmittelbar, 600 € bKV jährl. unmittelbar, 80 € bAV monatl. Rente zum Renteneintritt, 400 € BU monatl. zusätzliche Rente bei anerkannter Berufsunfähigkeit

[1] Willis Towers Watson „Pay trends to expect in 2022"

Budget-Berater: Der Schlüssel zur Arbeitgebergewinnung

Budget-Berater
Budgetoptimierung zur Arbeitgebergewinnung

Bisher konnten Vermittlerinnen und Vermittler im XEMPUS advisor die Arbeitnehmerberatung voll digitalisiert durchführen. Der Budget-Berater setzt nun bereits bei der Arbeitgeberberatung an. Das Produkt deckt mehrere Bereiche ab: Bedarfsanalyse, Budgetplanung- und Verteilung sowie eine Zusammenfassung. Ziel ist es, die Hürden des Arbeitgebers aufzudecken, auf Basis von Fakten und Marktdaten zu informieren und gemeinsam ein Konzept für das vorhandene Budget zu erarbeiten und passende Vorsorgelösungen zu finden. Mit Hilfe des Budget-Berater erfolgt dieser Prozess komplett automatisiert.

Die Software enthält datenbasiertes, visuell aufbereitetes und sofort einsatzbereites Material aus Grafiken, Statistiken und Analysen, das bereits in der Akquisephase genutzt werden kann. Durch gezielte Fragen werden im ersten Schritt die Bedürfnisse und Hindernisse des Arbeitgebers ermittelt. Ist die Fluktuation zu hoch? Gibt es Probleme bei der Gewinnung neuer Mitarbeitenden?

Danach wird auf der Basis von Branchendaten, Statistiken und Fakten die Lösungsstrategie erarbeitet und die passende Vorsorgelösung für den Arbeitgeber und seine Beschäftigten entwickelt. So überzeugen Vermittlerinnen und Vermittler im Gespräch mit ihrer Expertise und bauen Vertrauen auf, das essentiell für den Vertragsabschluss ist. Zudem lernt der Arbeitgeber die Bedeutung der betrieblichen Vorsorge kennen und kann sein Wissen an die Beschäftigten weitergeben. So stellt er sicher, dass die Mitarbeitenden das Angebot nutzen.

Nach der Bedarfsanalyse wird das vorhandene Budget des Arbeitgebers – zum Beispiel für Gehaltserhöhungen – umverteilt und im Rahmen der optimalen Vorsorgemöglichkeiten eingeplant. Basierend auf den zuvor ermittelten Daten des Arbeitgebers, berechnet der Budget-Berater automatisch das Vorsorgebudget, das für die Mitarbeitenden aufgewendet werden kann. Ein Schieberegler zeigt dabei anschaulich, wie sich das Budget für Vorsorge aufbaut und welche steuerlichen Vorteile winken.

Vorteile für Vermittlerinnen und Vermittler

Mehr Provision

- Mehr Abschlüsse mit höherer Beitragssumme
- Durchdringungsquote steigt durch den Ansatz der Arbeitgeberfinanzierung
- Der optimale Einstieg in die arbeitgeberfinanzierte bAKS

Zeitersparnis

- Keine lange Recherche für Branchendaten nötig
- Keine eigene Visualisierung von Daten oder Präsentationen nötig
- Direkte Berechnung der Kostenersparnisse und Benefits einer Vorsorgelösung

Skalierungseffekte

- Budget-Berater stellt eine hohe Beratungsqualität sicher
- Auch Vermittlerinnen und Vermittler mit weniger Erfahrung können ganzheitlich in die betriebliche Beratung einsteigen
- Maklerpools und Sales Organisationen können so mehr Beraterinnen und Berater einsetzen

Vorteile für Arbeitgeber

Aufklärung

- besseres Verständnis für die Bedeutung von betrieblicher Vorsorge
- Individuelle Lösungen für Hürden
- Vertrauensaufbau zu Vermittlerin oder Vermittler

Keine Extrakosten

- Optimale Verteilung von vorhandenem Budget
- Nutzung von staatlichen Förderungen

Mitarbeiterzufriedenheit

- Überzeugende Argumente
- Individuelle Vorsorgepakete
- Mitspracherecht für Mitarbeitende

So funktioniert der Budget-Berater

Bedarfsanalyse

Welche Bedürfnisse haben Arbeitgeber und Beschäftigte?

Geführter visuell aufbereiteter Prozess basierend auf Branchendaten

Budgetoptimierung

Wie kann vorhandenes Budget sinnvoll für Vorsorge eingesetzt werden?

Automatisierte Berechnung und Visualisierung des Vorsorgebudgets

Budgetverteilung

Wie wird das Budget auf die Mitarbeitenden verteilt?

Zusammenfassung

Das gesamte Vorsorgekonzept in einem Dokument



Der Budget-Berater komplettiert die **Beratungsstrecke von Xempus**

Mit dem **XEMPUS advisor** beraten Vermittlerinnen und Vermittler bereits Arbeitnehmende komplett digital. In Kombination mit dem **Budget-Berater**, setzen Sie ab sofort bei der Arbeitgeberberatung an und führen Akquisegespräche, erarbeiten die Budgetplanung sowie die individuellen Vorsorgelösungen. Das alles erfolgt geführt und unterstützt durch relevantes, datenbasiertes Vertriebsmaterial sowie einer Technologie, die auf Basis der Arbeitgeberdaten das Vorsorgebudget automatisiert berechnet.

Sie sparen damit noch mehr Zeit und Aufwand, beraten ganzheitlich und positionieren sich bei Ihren Arbeitgeberkunden als vertrauensvolle und kompetente Vorsorgeexperten.

Mit eVorsorge noch stärker aufgestellt

Durch den **Zusammenschluss von Xempus und eVorsorge**, nutzen Vermittlerinnen und Vermittler neben den Beratungsstrecken von Xempus auch die Verwaltungssoftware von eVorsorge mit Schnittstelle zum XEMPUS advisor. Damit werden alle Schritte von der Anlage der Arbeitgeberdaten über die Akquise und Budgetplanung bis hin zur Beratung und dem erfolgreichen Abschluss komplett digital abgebildet. Das bedeutet für Vermittlerinnen und Vermittler: Minimaler Aufwand und mehr Zeit für erfolgreiche Beratungen.



XEMPUS
Simplify Tomorrow

Experte für betriebliche Vorsorge

Entwickeln Sie individuelle, datenbasierte Lösungsansätze für das Vorsorgebudget Ihrer Kunden

Einfacher Einstieg in die bAKS

Schließen Sie Verträge im Kollektiv ab – ohne reguläre Gesundheitsprüfung

Alles aus einer Hand

Beraten Sie ganzheitlich und langfristig mit dem Vorsorgepaket aus bAV, bKV und bAKS

Mehr Abschlüsse

Nutzen Sie den geführten Beratungsprozess und die digitale Unterschrift

Mehr Zeit – mehr Beratungen

Investieren Sie Ihre Zeit in die Beratung anstatt in Papierkram und Verwaltung

Weitere Informationen zu den Xempus Produkten finden Sie unter
www.xempus.com