bAV-Serie für Vermittler

XEMPUS
Simplify Tomorrow

Von Akquise bis Abschluss:
Mehr Chancen für Ihre bAV-Beratung

Teil 2 | Arbeitgeber-Beratung

Von Akquise bis Abschluss:
Mehr Chancen für Ihre bAV-Beratung

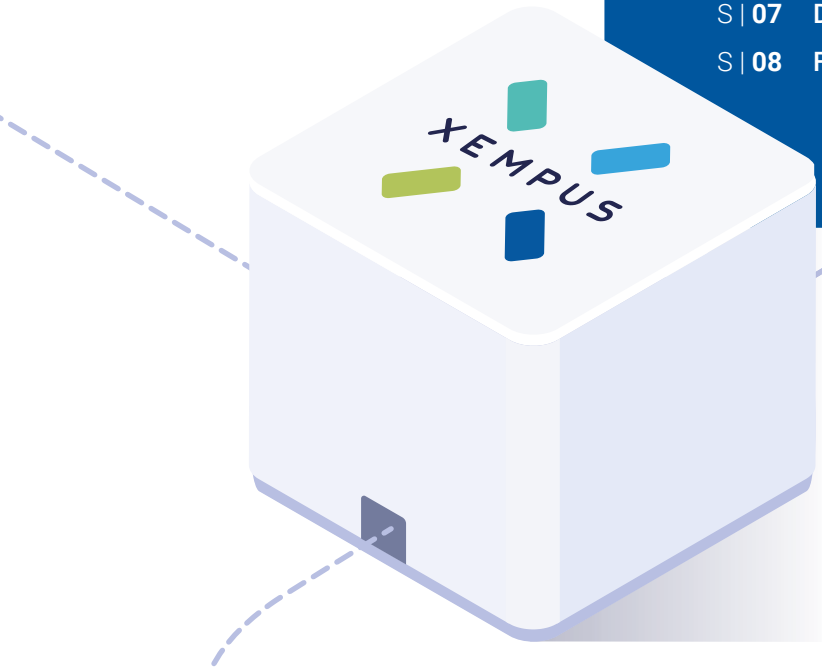
Eine erfolgreiche bAV-Beratung ist mehr als die Summe ihrer Teile. Auf dem Weg dorthin gilt es, sich einigen Hürden zu stellen und sich vor allem genauestens vorzubereiten. Doch auch nach der Unterschrift gibt es vieles zu beachten, damit langfristige und erfolgreiche Beziehungen zwischen Ihnen und Ihren Kundinnen und Kunden entstehen können. Wir unterstützen Sie dabei mit unserer dreiteiligen Vermittler-Serie. Das erwartet Sie:

Teil 1 | **Akquise**
Teil 2 | **Arbeitgeber-Beratung**
Teil 3 | **Abschluss mit den Mitarbeitenden**

In Teil 1 unseres Whitepapers haben Sie wertvolle Tipps zur Akquise erhalten – einen der wichtigsten Punkte im Makler-Geschäft. Nun gehen wir mit Ihnen gemeinsam den nächsten logischen Schritt: Die Arbeitgeber-Beratung. Was Sie dabei beachten sollten und wie Sie wirklich punkten können, erfahren Sie nun im zweiten Teil unserer Vermittler-Serie.

Inhalt

S | **03** Die Vorbereitung
S | **04** Das Gespräch
S | **05** Digital vs. Analog
S | **07** Der Ausblick
S | **08** Fazit



Die Vorbereitung
Gut geplant ist halb gewonnen

Der erste Schritt ist geschafft. Doch nach einem vielversprechenden Erstkontakt geht es erst so richtig los. Bevor Sie sich in das Erstgespräch stürzen, ist auch hier – wie bei so ziemlich allem – Vorbereitung alles. Denn erst wenn Ihr Gegenüber wirklich das Gefühl hat, verstanden, gesehen und vor allem gehört zu werden, stehen Ihnen Tür und Tor für eine erfolgreiche zukünftige Partnerschaft offen.

1. Mit wem spreche ich?

Wer ist überhaupt der richtige Ansprechpartner oder die richtige Ansprechpartnerin? Ist es der CEO, die Betriebsratsvorsitzende oder der Personalleiter. Anhand von Größe und Struktur des Unternehmens können Sie leicht herausfinden, wer die Entscheidungen trifft und mit wem Sie in ein Gespräch gehen sollten. Durch **Website, Karriereseiten oder auch LinkedIn**, können Sie ein Gefühl dafür bekommen, ob Sie auf C-Level Ebene oder doch lieber über die Operative einsteigen.

2. Wie tickt mein Gegenüber?

Sie sollten bereits vor Gesprächsbeginn ein gutes Bild von Ihrem Gegenüber haben. Auch hier sind **LinkedIn oder weitere Social-Media-Kanäle hilfreich**. Von der Stellung im Unternehmen bis hin zu persönlichen Interessen oder Leidenschaften, sind alle Informationen, die Ihnen zur Verfügung stehen für einen angenehmen Gesprächsverlauf und einen erfolgreichen Gesprächsabschluss hilfreich.

3. Was will ich erreichen?

Setzen Sie sich **klare Ziele** für das Gespräch und definieren Sie vorab, was Sie erreichen wollen. Der tatsächliche Abschluss ist hierbei Nebensache. Vielmehr geht es um eine langfristige Partnerschaft. Gemeinsame Ziele verbinden! Wenn Sie Ihre Absichten festgelegt haben, ergeben sich daraus automatisch die entsprechenden Fragen. Halten Sie mit diesen nicht hinterm Berg, sondern schicken Sie sie vorab als **Agenda** an Ihren Gesprächspartner oder Ihre Gesprächspartnerin, sodass er oder sie sich ebenfalls vorbereiten kann.

Tipp: Erstellen Sie eine Checkliste mit allen wichtigen Gesprächspunkten. Das hilft, den Überblick zu behalten und Ihre Ziele nicht aus den Augen zu verlieren.

Das Gespräch
Dialog statt Monolog

Es ist so weit, es geht ans Eingemachte: das Gespräch. Nach einer guten Vorbereitung können Sie nun die Früchte Ihrer Arbeit ernten. Doch achten Sie vor allem drauf, dass das Gespräch auch ein Gespräch bleibt. Ein Dialog zwischen zwei Partnern auf Augenhöhe und kein Vortrag oder Monolog. Hier ein paar Tipps:

Zuhören

Finden Sie heraus, was die **Herausforderungen** Ihres Gegenübers sind. Was läuft aktuell nicht gut in puncto bAV, was sind die **Ziele** Ihres Gesprächspartners oder Ihrer Gesprächspartnerin? **Personal binden** oder neues **Personal gewinnen**? Die unterschiedlichen Leistungen der Mitarbeitenden **unterschiedlich belohnen**? Oder einfache **reibungslose Prozesse** etablieren? Oder, oder, oder…

Fragen stellen

bAV ist oft auch ein Teil **Vergangenheitsbewältigung**, schließlich ist das Gespräch mit Ihnen ein **Schritt Richtung Veränderung**. Fragen Sie, was in der Vergangenheit nicht gut lief, was die **Neustrukturierung erreichen soll** und machen Sie sich ein Bild, warum Ihr Gegenüber jetzt eine neue Richtung einschlagen will. Sie können die Zukunft nur angehen, wenn sie die Vergangenheit kennen.

Personal kennenlernen

Wie steht es um das Personal? Schließlich sind das diejenigen, die sich mit der bAV letztendlich auseinandersetzen sollen. Auch hier gilt es, einige Dinge in Erfahrung zu bringen: Wie hoch ist die **Fluktuation** im Unternehmen? Ist das Personal eher **jünger oder älter**? Erreichen Sie die Mitarbeitenden **digital oder analog**?

Die bAV nicht immer in den Mittelpunkt stellen

Das Thema Produkte sollten Sie zum Schluss ansprechen. Erst wenn Sie die **Bedürfnisse Ihres Gegenübers** verstanden haben, können Sie wirklich ans Eingemachte gehen. Hier gilt es dann, alle Rahmenbedingungen abzustecken und durch **smarte Lösungen** zu überzeugen. Treffen Sie zum Beispiel eine **Versicherer-Vorauswahl**, die Sie dann mit Ihrem Gegenüber durchgehen, anstatt eine lange Liste an Vor- und Nachteilen durchzukauen. Zeigen Sie an **Beispielrechnungen** auf, welche Konsequenzen die bAV für den Arbeitgeber hat – und zwar mit **Zahlen**, die ihn interessieren. Vergessen Sie eine lange PowerPoint-Präsentation und lassen Sie Ihr Gegenüber die Themen wählen, die besprochen werden sollen – hierbei hilft z. B. der **XEMPUS advisor**.

Wie ist eigentlich das Wetter?

Das Wichtigste sollte sein, auch mal **NICHT über das Geschäftliche** zu sprechen. Bringen Sie **gemeinsame Interessen** oder lockere Themen an, ein gut platzierter Witz oder eine lustige Anekdote lockern die Stimmung. Zeigen Sie sich als **langfristigen, vertrauenswürdigen Partner**, der begleitet und nicht nur für eine einmalige Unterschrift da ist. **Nähe schafft Vertrauen**.

Digitale Beratung **Wie geht virtuelle Nähe?**

Die Arbeitgeber-Beratung findet in der Regel persönlich statt – dies ist auch zu empfehlen. Inzwischen sind aber auch digitale Meetings, Konferenzen oder sogar Arzttermine aus unserem Alltag nicht mehr wegzudenken. Deshalb müssen wir uns auch auf mehr Digitalität in der Beratung einstellen. Der Vorteil ist, dass ein digitales Gespräch Zeit spart und effizient in den Alltag integriert werden kann. Doch wie unterscheidet sich das „digitale Gespräch" überhaupt von der „analogen Unterhaltung"? **Auf welche Besonderheiten müssen Sie achten und wie schafft man überhaupt „digitale Nähe"?**

Bilder machen Leute

Bei digitalen Beratungsgesprächen haben Sie Ihre Umgebung komplett in der Hand. Wo Sie sitzen, wie Ihr Hintergrund aussieht und wie Sie klingen. Nutzen Sie das!

- **Achten Sie auf eine schöne Bildaufteilung**
  Sitzen Sie mittig im Bild und achten Sie auf eine Handbreit Platz über Ihrem Kopf. Das heißt, Ihr Kopf sollte nicht angeschnitten sein. Ebenso wenig sollte der Betrachter oder die Betrachterin Ihre Decke bewundern.
- **Rücken Sie sich ins rechte Licht**
  Achten Sie darauf, dass Sie gut ausgeleuchtet sind – am besten von vorn. Bei Licht von oben oder von der Seite werden oft komische Schatten auf das Gesicht geworfen. Eine gute Möglichkeit sind sogenannte Ringlichter, die ein schönes gleichmäßiges Ergebnis bieten. Wenn Sie kein extra Licht haben, drehen Sie sich mit dem Gesicht zum Fenster.
- **Der Hintergrund macht's**
  Ein aufgeräumter Hintergrund schafft Vertrauen und lenkt vor allem nicht ab. Geben Sie nicht zu viel Privates frei, aber ein paar Fotos der Kinder z. B. machen durchaus sympathisch und regen vielleicht sogar zum Gespräch an. Wollen Sie Ihren Hintergrund gar nicht zeigen, nutzen Sie virtuelle Hintergründe, die in diversen Programmen verfügbar sind.

Tipp: Achten Sie auch auf einen guten Ton und eine gute Internetverbindung. Dazu benötigen Sie nicht die neueste Technik – ein kurzer Test vorab sollte schnell zeigen, ob Ihre aktuellen technischen Lösungen ausreichen.

Mimik und Gestik

Mimik und Gestik sind im virtuellen Raum genauso wichtig – wenn nicht sogar wichtiger – wie in einer analogen Gesprächssituation. Studien zeigen, dass virtuelle Meetings noch anstrengender sind als analoge, da man sogar verstärkt nicht nur auf die Mimik und Gestik des Gegenübers, sondern auch auf seine eigene achtet. **Deshalb haben wir ein paar Tipps zusammengestellt, die Ihnen das Leben leichter machen sollen**.

- **Augenkontakt halten**
  Wie im persönlichen Austausch gilt auch über die Kamera: Augenkontakt halten. Wenn Ihr Gegenüber spricht, können Sie natürlich auf den Bildschirm schauen. Wenn Sie einen Gesprächsstrang aufgreifen oder etwas erzählen, empfehlen wir direkt in die Kamera zu schauen. Das erweckt den Eindruck, dass Sie Ihrem Gesprächspartner oder Ihrer Gesprächspartnerin in die Augen schauen.

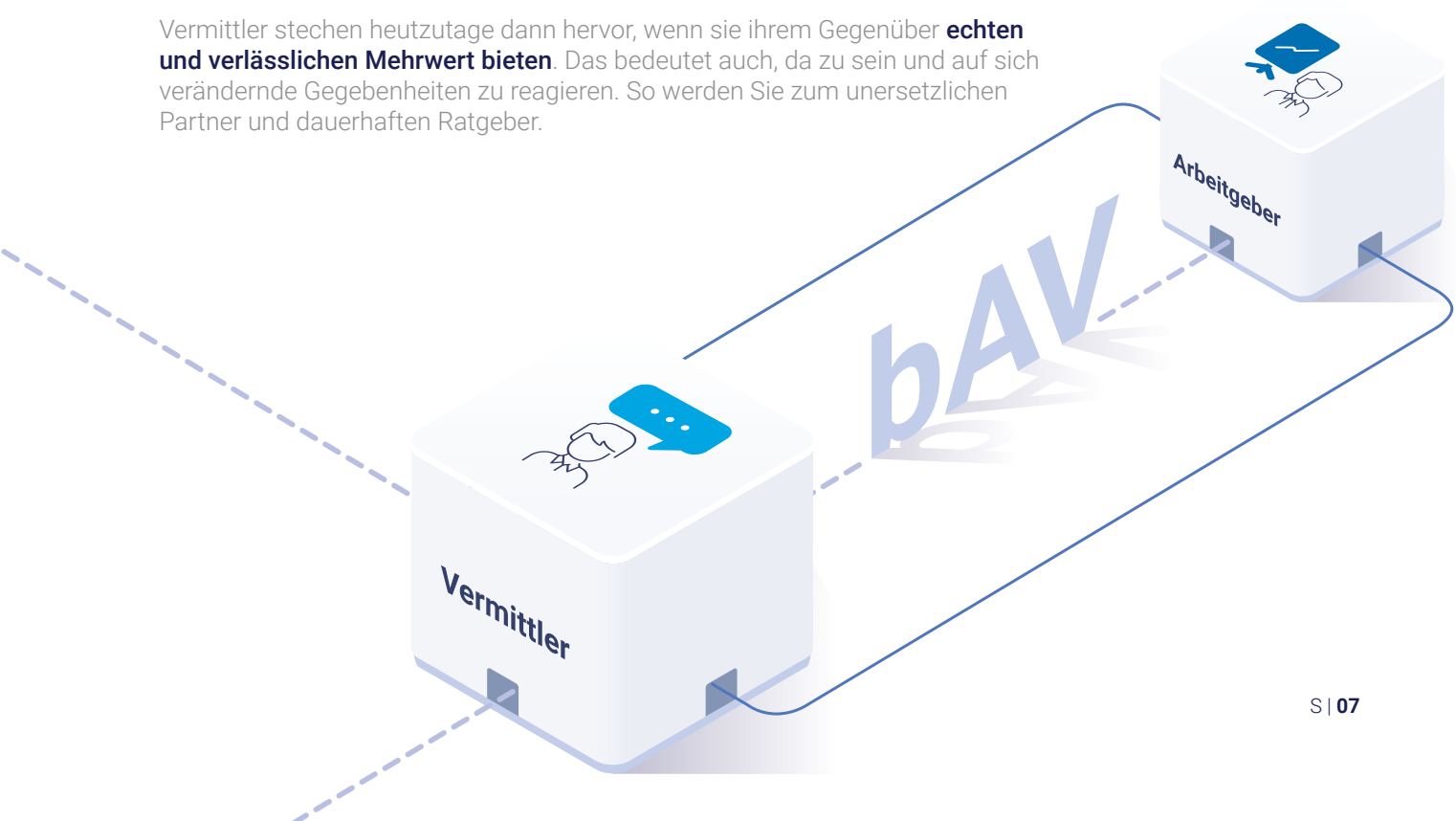
- **Natürlich gestikulieren**
  Es gibt keinen Leitfaden über das Gestikulieren im Online-Beratungsgespräch. Grundsätzlich gilt: Sind Sie eine Person, die viel gestikuliert? Dann behalten Sie das bei. Sind Sie eher ruhiger und weniger in Bewegung? Auch gut! Sie sollten sich nicht künstlich anders verhalten, nur weil eine Kamera im Spiel ist. Aufgesetzte Gestiken erkennt Ihr Gegenüber auch online. Wenn Sie mit Gestik etwas unterstreichen wollen, achten Sie natürlich darauf, dass Ihre Hände auch im Bild zu sehen sind. Ansonsten: Bleiben Sie wie Sie sind, denn so sind Sie schon hervorragend.

Tipp: Übung macht den Meister! Üben Sie Ihre Online-Beratungsgespräche mit einem oder einer Bekannten, oder auch mit einer Kollegin oder einem Kollegen. Wenn Sie diese Übungen sogar aufzeichnen können, holen Sie das meiste heraus.

Der Ausblick
Langfristig verlässlich

Die bAV ist ein Marathon und ein langfristiges Projekt. Mit der ersten Unterschrift sollte Ihre Arbeit nicht getan sein – das wäre auch für Sie eine Verschwendung. **Eine langfristige Begleitung über das gesamte bAV-Projekt bedeutet für Sie auch langfristiges Geschäft.** Arbeitgeber suchen einen Partner auf Augenhöhe, der mit ihnen gemeinsam Lösungen entwickelt und unterstützend zur Seite steht. Um das erfolgreich umzusetzen, klären Sie schon zu Beginn Rollen und Verantwortlichkeiten – so weiß jeder der beteiligten Akteure, was zu tun ist und die Zusammenarbeit funktioniert reibungslos.

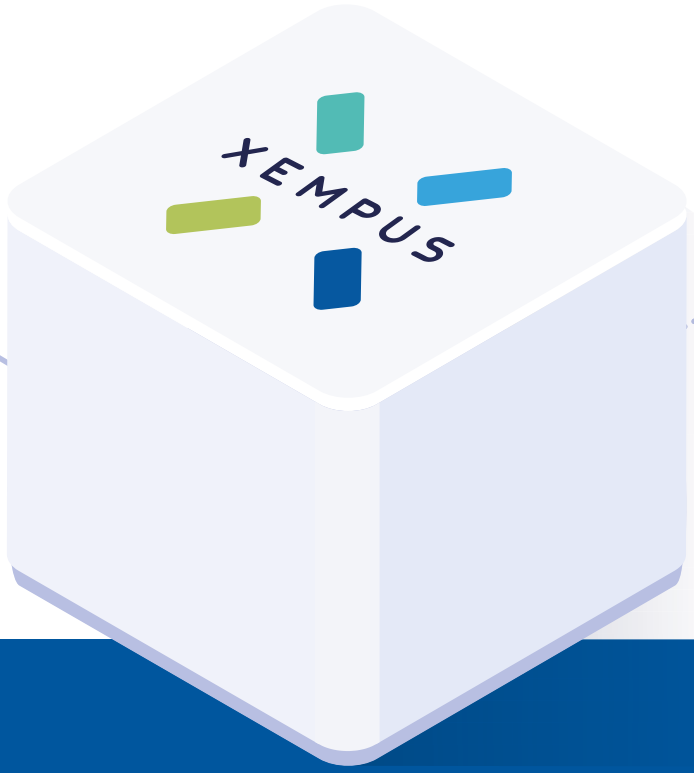
Vermittler stechen heutzutage dann hervor, wenn sie ihrem Gegenüber **echten und verlässlichen Mehrwert bieten**. Das bedeutet auch, da zu sein und auf sich verändernde Gegebenheiten zu reagieren. So werden Sie zum unersetzlichen Partner und dauerhaften Ratgeber.



Fazit
Und wie geht's weiter?

Mit Ihrem Handwerkszeug und unseren Insider-Tipps steht einem erfolgreichen Arbeitgeber-Beratungsgespräch nichts im Wege. Wenn Sie weitere hilfreiche Unterstützung benötigen – **unsere XEMPUS Lösungen können Ihnen vielfältig weiterhelfen**. Schauen Sie gerne einmal rein!

Ansonsten freuen Sie sich hoffentlich jetzt schon auf unseren nächsten Teil der Whitepaper-Serie für Vermittler: Der Abschluss mit den Mitarbeitenden.



Sie möchten mehr über die digitale bAV-Beratung und bAV-Verwaltung mit XEMPUS erfahren?

Alle Informationen finden Sie unter:
www.xempus.com/pub/l/vermittler

XEMPUS
Simplify Tomorrow