



Mein Geld
ANLEGERMAGAZIN

01 | 2018
JANUAR | FEBRUAR | MÄRZ
24. JAHRGANG



GUIDED CONTENT 01-2018

Betriebliche Krankenversicherung

BKV 2018

Wann startet die betriebliche Krankenversicherung durch?

„Mens sana in corpore sano“ (ein gesunder Geist in einem gesunden Körper) bekommt im Verhältnis Arbeitgeber und Mitarbeiter eine ganz eigene Bedeutung. Dem Arbeitgeber wird sowohl die geistige als auch die körperliche Gesundheit seiner Mitarbeiter ein Anliegen sein – nicht zuletzt hängt davon Leistungswille, Leistungsvermögen und damit die Produktivität ab.

Nach einer Prognose des Statistischen Bundesamtes reduziert sich die Anzahl der Personen im Erwerbsalter bis 2050 um 25 Prozent. Der Kampf um qualifiziertes Personal wird viele Branchen treffen; bei Industriebetrieben ist der Fachkräftemangel bereits heute Alltag. Trotz Digitalisierung und maschineller Unterstützung – oder gerade deshalb – wird der Druck auf die Arbeitnehmer zunehmend größer: Immer mehr muss in weniger Zeit produziert oder erledigt werden. Hinzu kommt die mediale Vernetzung. Das Internet ist (fast) überall verfügbar und Mails können dank Smartphones auch in der afrikanischen Savanne gelesen werden. Diese so praktische Erreichbarkeit hinterlässt Spuren – der Erholungseffekt im Urlaub und im Feierabend leidet, die Arbeit ist immer irgendwie präsent. Was für den Arbeitgeber ausgesprochen positiv aussieht, kann allerdings auch nach hinten losgehen. Vielen Arbeitgebern ist diese Tatsache durchaus bewusst und sie versuchen dies durch ein attraktiv gestaltetes Arbeitsumfeld zu kompensieren. In vielen Unternehmen drückt sich dies durch flexibel gestaltbare Arbeitszeiten, attraktiver Elternzeitregelungen, der Zurverfügungstellung eines Firmenhandys oder durch Einrichtung einer betrieblichen Altersversorgung aus. Eventuell wird noch ein Gesundheitsmanagement mit zum Beispiel Vorteilsmitgliedschaft in einem Fitnessstudio oder zusätzliche augenärztliche Untersuchungen bei Bildschirmarbeitsplätzen angeboten. Die betriebliche Krankenversicherung gehört allerdings oft nicht zum Portfolio. Hier gehen die Vorstellungen von attraktiven beruflichen Rahmenbedingungen zwischen Arbeitgeber und Arbeitnehmer offenbar auseinander: Denn diverse Untersuchungen und Studien in den letzten Jahren haben ergeben, dass sich gut 60 Prozent der Arbeitnehmer eine arbeitgeberfinanzierte Krankenzusatzversicherung wünschen - ebenso vielen ist diese Versorgung auch wichtiger als ein Firmen-Smartphone.

Lesen Sie weiter auf S. 3

GUIDED CONTENT



Wenn von der betrieblichen Krankenversicherung (bKV) gesprochen wird, ist praktisch immer die „arbeitgeberfinanzierte“ Variante gemeint. Auch wenn diese Form der bKV sicherlich die Bedeutendste ist, sollte nicht unerwähnt bleiben, dass die bKV-Anbieter häufig „arbeitnehmerfinanzierte“ wie auch „mischfinanzierte“ Möglichkeiten anbieten. Für viele Arbeitnehmer ist die deckungsgleiche Absicherung von Familienmitgliedern auch über eine arbeitnehmerfinanzierten bKV wichtig und im Rahmen des Gruppenvertrags zudem oft günstiger - und dies bei vereinfachten Annahmerichtlinien. Diese Vorteile bietet eine betriebliche Krankenversicherung aus Sicht des Arbeitnehmers:

EINFACH

Viele Menschen schieben Vorsorgethemata oft auf die lange Bank - auch wenn Ihnen bewusst ist, dass Beratung oder zumindest Informationen dazu wichtig wären. Ist eine bKV im Unternehmen installiert, gehört das Vorsorgethema ganz selbstverständlich mit dazu und die Hürde verschwindet. Denn der einzelne Mitarbeiter muss sich nicht inhaltlich damit beschäftigen, die Vorauswahl der Tarife wurde bereits vom Arbeitgeber getroffen.

ÜBERZEUGEND

Die Kollegen in der Firma haben die gleichen Tarife - „dann werden sie auch gut sein“.

GÜNSTIG

Durch die Versicherung eines Kol-

lektivs - einer größeren Gruppe von Menschen gleichzeitig - können vom Versicherer oft vergünstigte Beiträge im Vergleich zu Einzelversicherungen angeboten werden.

ATTRAKTIV

Die Einstiegshürden und damit die Versicherbarkeit des Einzelnen ist vor allem bei arbeitgeberfinanzierter bKV praktisch eliminiert. Eine Gesundheitsprüfung entfällt und oft sind auch Vorerkrankungen mitversichert.

Für den Arbeitgeber ist die bKV eine überschaubare Investition und bringt zugleich viele Vorteile. Aber gerade Mehrwert und Nutzen sind bei vielen Arbeitgebern noch nicht angekommen. Das gesetzliche Gesundheitssystem in Deutschland leistet viel und ist auf einem vergleichsweise hohen Niveau. Dennoch darf man nicht die Augen davor verschließen, dass die gesetzliche Krankenversicherung zwar jederzeit eine solide medizinische Versorgung leistet und auch entsprechende Vorsorgemöglichkeiten zur Verfügung stellt, in fast allen Leistungsbereichen sind allerdings Zuzahlungen notwendig oder Leistungseinschränkungen vorhanden. Diese reichen von Einschränkungen bei der Methodik von Vorsorgeuntersuchungen, über Einschränkungen bei Hilfsmittel bis hin zu hohen Zuzahlungen bei Zahnleistungen und deutlichen Abstrichen bei der Unterbringung im Krankenhaus. Natürlich ist jeder selbst für seine Gesundheit verantwortlich, aber der Arbeitgeber kann mehr dazu beitra-

gen als ihm wahrscheinlich bewusst ist. Es wird vom Arbeitgeber aber keine „Einbahn-Leistung“ erwartet - eine betriebliche Krankenversicherung ist eine echte Win-Win-Situation, denn zufriedene Mitarbeiter leisten mehr und werden an das Unternehmen gebunden. Folgende Argumente können den Arbeitgeber vom Mehrwert einer betrieblichen Krankenversicherung überzeugen:

VERTRAUEN

Der Arbeitgeber kümmert sich um die Krankenzusatzversorgung der Mitarbeiter und stellt idealerweise auch Rahmenbedingungen für die Versorgung der Familienangehörigen zur Verfügung. Das schafft Vertrauen zwischen Arbeitgeber und Arbeitnehmer.

ANSEHEN

Über die arbeitgeberfinanzierte bKV bekommt der Mitarbeiter zusätzlich zum Gehalt eine bessere Versorgung. Das schafft Vorteile für den Arbeitgeber in der Mitarbeitergewinnung.

MEHRWERT

Eine Zusatzversorgung des Arbeitgebers bedeutet für den Mitarbeiter eine Verbesserung, die er gerne behalten möchte. Bei Abwerbeversuchen des Mitarbeiters hat der Arbeitgeber einen Trumpf in der Hand.

GESUNDHEIT

Eine Zusatzversorgung sichert in vielen Fällen eine verbesserte Versorgung im Krankheitsfall und vermittelt dem Arbeitnehmer ein positiveres Gefühl.

GUIDED CONTENT



Beides kann bei der Genesung helfen und diese ggf. auch beschleunigen. Trotz der vielen positiven Punkte, die für eine betriebliche Krankenversicherung sprechen, melden nur wenige Versicherer nennenswerte Umsätze. Was sind die Gründe? Nach der AssCompact Studie IV/2017 liegt die bKV „abgeschlagen auf dem letzten Platz in der Produkthitparade im unabhängigen Vertrieb“. Weiter heißt es: „Bei einer Nettostichprobengröße von 396 Vermittler gaben nur 45 an, in diesem Bereich aktiv zu sein. Dies läge daran, dass die Beratung vor Ort sehr anspruchsvoll ist – und die Produkte oft sehr komplex gestaltet sind...“. Liegt es also an den Produkten, am Vertrieb oder eventuell an beiden, dass die bKV in der Durchdringung schwächelt?

An den Produkten der Versicherer liegt es nicht. Diese sind meist in Einzelbausteine bekannter Leistungsbereiche der Krankenversicherung aufgeteilt (siehe Grafik) und können einfach und flexibel miteinander kombiniert werden. Damit bieten sie eine ideale Grundlage, um die Angebote einfach und doch individuell auf das gewünschte Ausmaß des Unternehmens zuzuschneiden. Alternativ stehen für die beliebtesten Ergänzungen bei einigen Versicherern auch Kompakttarife, die mehrere Leistungsbereiche verbinden, zur Verfügung. In diesen Bereichen sind die Tarifkombinationen unterschiedlicher und daher schwieriger zu vergleichen. Die am häufigsten vorkommenden Kompakttarife hat Das Scoring daher

Einteilung und einfache Vergleichbarkeit der bKV-Tarife im Scoring

bKV BAUSTEIN-TARIFE	bKV KOMPAKT-TARIFE
Ambulante Vorsorge	Ergänzung (Sehhilfe, Hilfsmittel, Zahnersatz, Auslandsreise)
Sehhilfen	
Heilpraktiker	
Stationär	
Zahnprophylaxe	Zahnersatz (Prophylaxe, Zahnersatz, Kieferorthopädie)
Zahnersatz	
Auslandsreise	
Krankentagegeld	

Quelle: [ascore] Das Scoring

zusammengefasst und sie können unter „Kompakt Ergänzung“ mit den Leistungsbereichen „Sehhilfe, Hilfsmittel, Zahnersatz, Auslandsreise“ oder alternativ „Kompakt Zahn“ mit „Prophylaxe, Zahnersatz, Kieferorthopädie“ verglichen werden.

Eine hohe Komplexität der Produkte lässt sich daraus nicht erkennen. Alle Leistungsbereiche sind sowohl aus der Zusatz- als auch aus der Vollversicherung geläufig. Bei der bKV kommen sicherlich im Vergleich zur privaten Zusatzversicherung neben Rahmenbedingungen wie Unternehmensgröße und Durchdringungsquote auch steuerliche Aspekte wie

Pauschal-, Individualversteuerung oder Nettolohnvereinbarung hinzu. Aber auch die steuerliche Behandlung von Versicherungen ist kein neues oder abschreckendes Thema, besitzt sie doch in der Lebensversicherung in den verschiedenen Schichten ganz selbstverständlich eine hohe Bedeutung. Die betriebliche Krankenversicherung ist für Makler und Vermittler kein kurzfristiger Umsatzbringer, sie ist eine langfristige Investition – eine Investition in die Zukunft. Wer sich schnell für diesen Bereich qualifiziert, hat später die Nase vorn.

**ELLEN LUDWIG, GESCHÄFTSFÜHRERIN
[ASCORE] DAS SCORING GMBH FÜR MEIN GELD**



GUIDED CONTENT

INTERVIEW

„Mitarbeitergesundheit ist ein Wirtschaftsfaktor“

Ellen Ludwig, Geschäftsführerin [ascore] Das Scoring GmbH für Mein Geld im Interview mit Dipl. oec. päd. Roland A. Budzisch, Fachbereichsleiter Versicherungen der GOING PUBLIC! Akademie für Finanzberatung AG

Brauchen wir in Deutschland eine betriebliche Krankenversicherung (bKV)?

ROLAND A. BUDZISCH: Früher stand fast nur „die Maschine“ im Fokus der Arbeit von Unternehmen. Diese Maschinen werden gewartet und gepflegt. In einer Dienstleistungsgesellschaft hat das Humankapital die Maschine von der Bedeutung her längst abgelöst. Wie werden die Mitarbeiter gehegt und gewartet? Zwei Punkte sind hier wichtig: Qualifikation und Gesundheit. Mitarbeitergesundheit ist also ein Wirtschaftsfaktor.

Welche sind in der bKV die größten Herausforderungen für Vermittler?

ROLAND A. BUDZISCH: Zunächst sind bei Unternehmen die Sinne für die bKV zu schärfen. Der Kernsatz „gesunde Mitarbeiter leisten mehr!“ sollte durch die Vermittler verinnerlicht und gelebt werden. Ist das geschafft, müssen „nur noch“ Beratungsprozesse und Lösungsmöglichkeiten trainiert werden.

Wie schätzen Sie aktuell den Anteil derjenigen Vermittler, die bKV Beratung machen, ein?

ROLAND A. BUDZISCH: Leider kann ich derzeit keinen flächendeckenden Anteil von Vermittlern entdecken, die eine Beratung zur betrieblichen Kran-

”

„Wer sich nicht um die Gesundheit kümmert, braucht sich um seine Altersversorgung auch keine Gedanken zu machen.“

ROLAND A. BUDZISCH

“

kenversicherung ernsthaft leisten wollen und leisten können. Allerdings ist die Tendenz steigend.

Schade ist es, wenn bei Vermittlern eine Art entweder/oder-Diskussion entsteht. Nach dem Motto: Entweder bAV oder bKV. Man kann das auch nett zuspitzen: Wer sich nicht um die Gesundheit kümmert, braucht sich um seine Altersversorgung auch keine Gedanken machen. Die Themen gehören zusammen.

Sie kennen den Satz aus der bAV-Beratung: „Von der bAV habe ich erst in ferner Zukunft etwas, mich interessiert eher das Hier und Jetzt...“. Dem kann mit einer Beratung zur betrieblichen Krankenversicherung begegnet werden,

denn diese kann sich sofort auswirken, wenn der Mitarbeiter jetzt krank wird, oder jetzt Zahnersatz benötigt.

Ist die Verbreitung der bKV eine Win-Win-Situation für Arbeitgeber, Arbeitnehmer und Vermittler?

ROLAND A. BUDZISCH: Ja! Der Vermittler erschließt sich neue Kundenpotenziale und stärkt aktiv seine bestehenden Kundenbeziehungen.

Der Arbeitgeber erhält gesündere Mitarbeiter, die mehr leisten und durch die besondere Wertschätzung motivierter und loyaler sind.

Der versorgte Mitarbeiter selbst profitiert natürlich am meisten von der bKV, denn er erhält eine bessere gesundheitliche Versorgung und somit mehr Lebensqualität und das meist ohne Gesundheitsfragen.

Wo wird Ihrer Meinung nach die betriebliche Krankenversicherung in 5 Jahren stehen?

ROLAND A. BUDZISCH: Die Beratung zur bKV wird zum Standardrepertoire eines jeden Vermittlers im Gewerbe-segment gehören. Das Thema Gesundheit ist zu wichtig, als dass der Trend hin zur bKV-Beratung wieder umgekehrt werden könnte.

VIELEN DANK FÜR DAS GESPRÄCH.

R + V

Das R+V-GesundheitsKonzept PROFIL

GUIDED CONTENT

Gesundheitsleistungen für Unternehmensmitarbeiter: Das bietet das R+V-GesundheitsKonzept PROFIL. Der Arbeitgeber schließt dabei einen Gruppenversicherungsvertrag mit der R+V ab und kann für sich und seine Mitarbeiter leistungsstarke Kranken-Zusatzversicherungen zu attraktiven Konditionen vereinbaren. Das Konzept der R+V ist übersichtlich strukturiert und ermöglicht unternehmensgerechte Lösungen.

GEEIGNET FÜR JEDE UNTERNEHMENSGRÖSSE

Je mehr Mitarbeiter versichert werden, desto größer die Vorteile. Gruppenversicherungsverträge sind schon ab 5 Mitarbeitern abschließbar. Ab 10 Mitarbeitern in einem einheitlichen Tarifpaket reduziert sich der ohnehin günstige Beitrag weiter. Viele Tarife sind generell ohne Gesundheitsprüfung abschließbar, und ab 20 Mitarbeitern ist in allen Tarifen ein Erlass der Gesundheitsprüfung möglich. Davon profitieren vor allem Mitarbeiter mit Vorerkrankungen, die im Einzelgeschäft keinen Versicherungsschutz erhalten würden. Weitere Pluspunkte: Es gibt keine Wartezeiten und Familienangehörige können mitversichert werden. Die Beitragszahlung kann durch den Arbeitgeber oder den Mitarbeiter erfolgen.

VIELE LEISTUNGEN UND KOMBINATIONSMÖGLICHKEITEN

Viele PROFIL-Tarife gibt es in den Leistungsvarianten classic, comfort und premium. Zahlreiche Leistungen können miteinander kombiniert werden – zum Beispiel Behandlungen durch Heilpraktiker, Auslandsreise-Krankenschutz oder Leistungen für

R+V-GesundheitsKonzept PROFIL: Leistungen			
	classic	comfort	premium
	Klinik bei Unfall	Klinik 2-Bett +	Klinik 1-/2-Bett +
	Blick 100 €/2 KJ	Blick 200 €/2 KJ	Blick 300 €/2 KJ
	Check 200 €/2 KJ	Check 400 €/2 KJ	Check 600 €/2 KJ
	Zahnersatz Festzuschuss	Zahnersatz 70 %	Zahnersatz 90 %
	Zahnersatz 300 €/KJ	Zahnersatz 600 €/KJ	Zahnersatz 900 €/KJ
	Zahnvorsorge 200 €/2 KJ		
	Auslandsreise-Krankenversicherung		
	Heilpraktiker 80 % bis 800 €/2 KJ		
	Krankentagegeld +		
	Kostenerstattung +		

KJ = Kalenderjahr
 + Gesundheitsprüfung erforderlich (Erlass ab 20 Mitarbeitern möglich)
 ☉ Auch für Privatversicherte

Vorsorgeuntersuchungen, Zahnersatz, Sehhilfen und Krankenhausbehandlung. Das Highlight im Vorsorgetarif: Die Untersuchungen sind frei wählbar. So können Versicherte mit ihrem Arzt entscheiden, welche Untersuchung sinnvoll ist. Zum Angebot gehören auch ein Krankentagegeld- und ein ambulanter Kostenerstattungs-Tarif.

EINFACHE ABWICKLUNG

Die Anmeldung zur bKV erfolgt bei der arbeitgeberfinanzierten Variante papierlos. Die Tarife sind ohne Alterungsrückstellung kalkuliert und daher besonders beitragsgünstig – es gibt 3 zeitgemäße Altersgruppen über alle Tarife. Durch ein eigens für die bKV eingerichtetes Kompetenzzentrum werden Arbeitgeber und Vermittler optimal unterstützt.

Die Leistungsabwicklung erfolgt direkt zwischen den Mitarbeitern und der R+V. Mit der R+V-Scan App können Versicherte Arztrechnungen, Rezepte und weitere Belege bequem über ihr Smartphone einreichen.

R+V – EIN STARKER PARTNER

Die R+V Krankenversicherung bietet schon seit 2002 eine bKV an. Mit über 210 000 Versicherten in fast 2 900 Gruppenversicherungsverträgen ist R+V ein starker und erfahrener Partner. In der Beschwerdestatistik der BaFin erzielt R+V regelmäßig sehr gute Platzierungen. Arbeitgeber können sicher sein, dass das Leistungsversprechen eingehalten wird. Denn dafür stehen sie bei ihren Mitarbeitern im Wort.

R+V KRANKENVERSICHERUNG AG



Das R+V-GesundheitsKonzept PROFIL

Welchen Ansatz verfolgt die bKV?

Mit dem R+V-GesundheitsKonzept PROFIL können Arbeitgeber die Versorgungslücken der gesetzlichen Krankenversicherung reduzieren: So schützen Leistungen für Zahnersatz oder ein Krankentagegeld die Mitarbeiter beispielsweise vor finanziellen Belastungen. Versicherungsschutz für Vorsorgeuntersuchungen fördert zudem die Prävention. Das ist wichtig, um Mitarbeiter langfristig gesund zu halten und ist damit ein entscheidender Wettbewerbsfaktor. Im Krankheitsfall ist eine schnelle Genesung das Wichtigste. Mit den Tarifen für ambulante Kostenerstattung und stationäre Behandlung erhalten Mitarbeiter die bestmögliche medizinische Versorgung.

Die betriebliche Krankenversicherung (bKV) ist eine Fürsorgemaßnahme des Arbeitgebers mit einem direkten Nutzen für den Arbeitnehmer. Solche attraktiven Zusatzleistungen wirken sich positiv auf die Zufriedenheit im Unternehmen aus, binden langfristig gutes Personal und bieten wertvolle Vorteile im Wettbewerb um Fachkräfte.

Welche Flexibilität bieten Sie als betrieblicher Krankenversicherer?

Arbeitgeber bekommen bei R+V ein gut strukturiertes Konzept mit bedarfsgerechten und individuell kombinierbaren Tarifen. Sie können die bKV auf die unternehmens-eigenen Erfordernisse zuschneiden und zum Beispiel unterschiedliche Tarifpakete für einzelne Mitarbeitergruppen zusammenstellen.

Bei der Finanzierung bietet R+V ein sehr flexibles Modell: Neben der klassischen Arbeitgeber- und Arbeitnehmerfinanzierung ist auch eine Mischform möglich. So können Firmen für ein selbst festgelegtes Tarifpaket die Beitragszahlung übernehmen und die Mitarbeiter weitere Leistungen gegen eigenen Beitrag hinzuwählen – natürlich zu attraktiven Gruppenkonditionen.

Wie unterscheiden sich Ihre bKV-Produkte von Konkurrenzprodukten?

Das R+V-GesundheitsKonzept PROFIL bietet für jede Unternehmensgröße und Branche ein passendes Angebot. Für aktive Mitarbeiter gilt je Tarif ein einheitlicher Beitrag (Altersgruppe 16-67 Jahre). Scheidet ein Mitarbeiter aus dem

Unternehmen aus, kann er die PROFIL-Tarife mit einem geringen Beitragszuschlag weiterführen. Im Ruhestand können Mitarbeiter die Tarife sogar zu den gleichen Konditionen privat fortführen.

Die breite Tarifauswahl deckt alle Leistungsbereiche ab. Das Angebot umfasst auch Tarife, die speziell für Führungskräfte interessant sind, zum Beispiel einen beitragsgünstigen Kostenerstattungs-Tarif und eine Zahn-Zusatzversicherung für Privatversicherte – eine Tariflösung, die nur wenige Versicherer anbieten.

Und ganz wichtig: Die PROFIL-Tarife sind seit ihrer Einführung 2013 beitragsstabil.

Wo sind die Chancen für den Makler und Vermittler in der bKV?

Rund 93 Prozent aller Unternehmen in Deutschland haben noch keine bKV. Es gibt somit ein riesiges Marktpotenzial und Unternehmen sind wegen der guten wirtschaftlichen Entwicklung offen für das Thema. Die bKV bietet neue Akquisemöglichkeiten. Vor allem für Industrien und Komposit-Makler, die Großkunden betreuen, bestehen Chancen.

R+V KRANKENVERSICHERUNG AG

WÜRTTEMBERGISCHE bKV mit besonders leistungs- starken Kranken-Zusatztarifen

GUIDED CONTENT



Die betriebliche Krankenversicherung (bKV) bietet ebenso wie eine Betriebsrente einen hohen Mitarbeiter-Bindungseffekt. Die bKV besitzt allerdings einen entscheidenden Vorteil: Sie ist für die Mitarbeiter bereits heute erlebbar. Die bKV der Württembergischen Krankenversicherung hat dabei besonders leistungsstarke Kranken-Zusatztarife wie die Zahnzusatzabsicherung, die Vorsorgeversicherung, den ambulanten Schutz mit Heilpraktiker-Leistungen, das Krankentagegeld und die stationäre Unterbringung im Ein- oder Zweibettzimmer im Angebot. Ein flexibles Baukastensystem ermöglicht jedem Unternehmen die passgenaue Absicherung der Mitarbeiter.

Mit drei Altersgruppen und einer Beitragsberechnung ohne Alterungsrückstellungen sind die bKV-Tarife preislich sehr attraktiv. Die Leistungen sind identisch mit den leistungsstarken und

vielfach ausgezeichneten Privattarifen der Württembergischen.

SCHON FÜR UNTERNEHMEN AB FÜNF MITARBEITERN

Ein bKV-Rahmenvertrag ist bereits ab einer Firmengröße von fünf Mitarbeitern möglich. Alle bKV-Tarife werden auch für kleine Firmen angeboten.

Sind zehn und mehr Mitarbeiter im Unternehmen beschäftigt, kann der Arbeitgeber – unter Beachtung des Allgemeinen Gleichbehandlungsgesetzes (AGG) – Mitarbeitergruppen mit unterschiedlichen Leistungssegmenten bilden.

Hat die Firma 20 und mehr Mitarbeiter, ist eine besonders einfache, listenmäßige Erfassung vorgesehen. In diesem Fall werden auch keine Ausschlussdiagnosen dokumentiert.

Auf eine Gesundheitsprüfung verzichtet die Württembergische Krankenversicherung bei der bKV generell.

ANSPRECHPARTNER VOR ORT

Der Maklervertrieb der Württembergischen bietet als Partner im Mittelstand zudem einen Vor-Ort-Service an. Das Spezialisten-Team aus dem Bereich betriebliche Vorsorgeversicherung (bVV) gewährleistet eine hohe fachliche Expertise und bietet eine ganzheitliche Beratung aller bVV-Lösungen. So profitieren Vermittler vom vorhandenen Know-how und es werden individuelle Lösungen für jedes Unternehmen gefunden.

SCHNELLE ERSTATTUNG VON LEISTUNGEN

Die Leistungsabrechnung läuft über die RechnungsApp der Württembergischen Krankenversicherung direkt zwischen Versicherer und Mitarbeiter. Die schnelle Leistungsabwicklung ist dabei eine besondere Stärke und sorgt für eine hohe Kundenzufriedenheit.

DIE WÜRTTEMBERGISCHE – IHR FELS IN DER BRANDUNG

Die Württembergische bietet seit 2012 bKV-Tarife an. Ihre bKV-Kompetenz wurde vom IVFP mit „sehr gut“ beurteilt. Die Württembergische wurde damit als solider Partner bewertet, auf den sich Vermittler stets verlassen können.

WÜRTTEMBERGISCHE VERTRIEBSPARTNER GMBH



bKV der Württembergischen

Welchen Ansatz verfolgt die bKV?

Die betriebliche Krankenversicherung (bKV) schließt die Lücken im Leistungskatalog der Gesetzlichen Krankenkassen. Sie ist zudem ein wichtiges Instrument für Arbeitgeber zur Mitarbeitergewinnung und -bindung. Über die bKV können die Mitarbeiter Vorsorgeuntersuchungen und weitere Gesundheitsleistungen in Anspruch nehmen. Der Arbeitgeber ermöglicht seinen Mitarbeitern auf diese Weise eine Versorgung gleich der von Privatpatienten.

Welche Flexibilität bieten Sie als betrieblicher Krankenversicherer?

Ob fünf, 50 oder 500 Mitarbeiter: Mit einer bKV der Württembergischen Krankenversicherung finden Arbeitgeber die passende Absicherung für ihre Belegschaft. Bei Firmen ab zehn Arbeitnehmern ist es möglich, Gruppen mit unterschiedlichen Leistungspaketen zu bilden. So können zum Beispiel Führungskräfte und Mitarbeiter gezielt mit einem jeweils passenden, leistungsstarken Tarifbündel versorgt werden. Wir unterstützen

den Vermittler vor Ort und bieten individuelle und flexible Lösungen für jeden Firmenkunden.

Wie unterscheiden sich Ihre bKV-Produkte von Konkurrenzprodukten?

Bereits für Firmen ab fünf Mitarbeitern bietet die Württembergische die bKV an – und das ohne Gesundheitsprüfung. Ab 20 Mitarbeitern und bei entsprechender Teilnahmequote entfallen sogar alle Ausschlussdiagnosen.

Die Tarife „Vorsorgeversicherung“ und „Zahn&Brille“ sind generell ohne Gesundheitsprüfung abschließbar – auch für Angehörige. Die Erfassung der Mitarbeiterdaten erfolgt ganz einfach über eine Liste. Dies ist bereits ab fünf Mitarbeitern möglich.

Sowohl arbeitgeberfinanzierte als auch arbeitnehmerfinanzierte Modelle sind im Angebot. Ob der Arbeitgeber mit einem internen Zuschuss die bKV teilweise unterstützt oder über eine Nettolohn-Hochrechnung alle Kosten des Mitarbeiters übernimmt, kann er selbst entscheiden.

Die private Kranken-Zusatzversicherung kann mit Einzelbeiträgen nach Ausscheiden aus dem Unternehmen ohne Unterbrechung des Versicherungsschutzes weitergeführt werden.

Wo sind die Chancen für den Makler und Vermittler in der bKV?

Derzeit haben weniger als fünf Prozent der Unternehmen eine bKV. Es steckt somit noch viel Potenzial im Markt. Der viel zitierte Fachkräftemangel wird es auch in den kommenden Jahren verstärkt erfordern, gut ausgebildete Mitarbeiter für das eigene Unternehmen zu gewinnen und dort zu halten. Die bKV unterstützt hier den Arbeitgeber. Bei einer Verknüpfung von betrieblicher Altersvorsorge (bAV) und bKV können Arbeitgeber auch die Einsparungen aus der bAV nutzen, um eine Gesundheitsabsicherung für ihre Mitarbeiter zu finanzieren. Die bKV hilft Maklern und Vermittlern dabei, als „Risikomanager“ ihre Firmenkunden ganzheitlich abzusichern.

KLAUS-PETER DORN, DIREKTOR WÜRTEMBERGISCHE VERTRIEBSPARTNER GMBH

SDK SÜDDEUTSCHE KRANKENVERSICHERUNG

Gesundheit ins Unternehmen bringen

GUIDED CONTENT



▲ **TEAMGEIST UND EFFIZIENZ** – wer ein erfolgreiches Unternehmen führen möchte, sollte in die Gesundheit seiner Angestellten investieren

Gesundheit ist ein Erfolgsfaktor. Wer zur betrieblichen Krankenversicherung berät, bringt diesen Erfolgsfaktor in das Unternehmen. Die SDK verbindet betriebliche Krankenversicherung mit betrieblichem Gesundheitsmanagement. Durch die Mischung aus Prävention, Vorsorge und Absicherung erleben die Mitarbeiter schon vor dem Krankheitsfall, wie sich der Arbeitgeber um die Gesundheit kümmert – eins der überzeugendsten Argumente im Verkauf.

Unternehmen möchten attraktive Arbeitgeber sein, für Neueinsteiger und für alte Hasen. Denn das sichert auch den Erfolg des Unternehmens in der Zukunft ab. Mitarbeitergesundheit gewinnt neben der betrieblichen Altersvorsorge und der Absicherung gewerblicher Risiken weiter an Bedeutung. Das Produkt der SDK ist flexibel

genug, um das Paket für die Mitarbeitergesundheit zu schnüren, das sich ein Arbeitgeber wünscht.

Das Leistungsspektrum umfasst alle wichtigen Zusatzversicherungen. Zahnersatz, Zahnbehandlung, Naturheilverfahren, Vorsorge, Krankenhaus, Krankentagegeld, Leistungen für Brille, Kur, Ausland und große Hilfsmittel für die Behandlung als Privatpatient beim Arzt oder Zahnarzt sowie die Angebote des betrieblichen Gesundheitsmanagements.

Die Bäckerei mit 6 Mitarbeitern, die Arztpraxis mit 15 Mitarbeitern, das IT-Büro mit 40 Mitarbeitern: sie alle wählen die gewünschten Leistungsbausteine frei aus. Das Besondere daran: Familienangehörige können mitversichert werden.

Die Süddeutsche Krankenversicherung zählt zu einem der ersten Unternehmen, die mit der betrieblichen Krankenversicherung am Markt sind, und das seit 1997. Die Erfahrung macht sich bezahlt. In nur drei Altersstufen gestaltet sich die Einordnung der Mitarbeiter einfach. Die bKV ist schon ab fünf Personen installierbar, mit mindestens zwei gesetzlich versicherten Mitarbeitern und drei Familienangehörigen. Der Verzicht auf die Gesundheitsprüfung ist ab fünf versicherten Mitarbeitern möglich. Zusätzlich sind die Beiträge im Gruppenversicherungsvertrag günstiger als in der Einzelversicherung. Sollte ein Mitarbeiter ausscheiden, ist eine Weiterversicherung ohne erneute Gesundheitsprüfung möglich.

Das bKV-Angebot der SDK ist einfach und unkompliziert in der Handhabung und leistungsstark in den Tarifmerkmalen. Firmenspezialisten unterstützen Vermittler in der Ansprache von Firmen, denn diese ist zeitaufwändiger als beim Privatkunden. Die SDK bringt jahrelange Expertise für die Firmenkunden mit, auch wenn es um die Gestaltungsmöglichkeiten in der Finanzierung geht. In der betrieblichen Krankenversicherung heißt es: doppelt überzeugen. Zunächst den Arbeitgeber, dann die Arbeitnehmer. Mit Beratungstagen, Mustern für Betriebsvereinbarungen und Handouts mit den wichtigsten Informationen gestaltet die SDK den Beratungsprozess so, dass die Nutzenargumentation gelingt.

SDK SÜDDEUTSCHE KRANKENVERSICHERUNG



Betriebliche Krankenversicherung und betriebliches Gesundheitsmanagement der SDK

Welchen Ansatz verfolgt die bKV?

Die betriebliche Krankenversicherung verfolgt den Ansatz, die Lücke im gesetzlichen Kassenschutz zu schließen. Das ist ein gesellschaftlich wichtiges Anliegen. Der Weg, über Unternehmen die Zusatzversicherung zu erweitern, ist innovativ und harmoniert mit zwei großen Trends. Die Menschen haben das Bedürfnis, mehr für ihre Gesundheit zu tun – in der finanziellen Absicherung, vor allem aber auch in der Prävention und Vorsorge. Die betriebliche Krankenversicherung kann das über Vorsorgetarife oder Bausteine zum betrieblichen Gesundheitsmanagement leisten. Der zweite Trend ist der Fachkräftemangel. Deshalb sind die Firmen gefordert, sich um ihre Attraktivität als Arbeitgeber, um Mitarbeiterbindung und Mitarbeitergewinnung zu kümmern. Die betriebliche Krankenversicherung ist ein probates Mittel. Sie schafft vielfältigen Nutzen.

Welche Flexibilität bieten Sie als betrieblicher Krankenversicherer?

Bei uns kann aus unserem Zusatzversicherungsangebot frei gewählt werden. Die Firmenkunden entscheiden selbst, welche Bausteine sie in ihre betriebliche Krankenversicherung aufnehmen möchten. Zusätzlich sind wir sehr flexibel, was die Größe der Firmenkunden betrifft.

Wie unterscheiden sich Ihre bKV-Produkte von Konkurrenzprodukten?

Uns ist es sehr wichtig, die Verbindung aus „gesund bleiben“ und „gesund werden“ in der betrieblichen Krankenversicherung darzustellen. Wir machen Gesundheit erlebbar, indem wir betriebliche Krankenversicherung und betriebliches Gesundheitsmanagement miteinander kombinieren. Damit bieten wir mehr als „nur“ Versicherung. Zudem haben wir eine sehr

gute Beitragsstabilität und bieten in der bKV Beitragsvorteile.

Wo sind die Chancen für den Makler und Vermittler in der bKV?

Die Chancen sind sehr vielfältig. In den Unternehmen arbeiten Interessenten für eine Vollversicherung, mit denen Makler und Vermittler im Zuge der Beratung zur betrieblichen Krankenversicherung ins Gespräch kommen. Zwar ist eine bKV in der Anbahnung etwas länger, aber dafür versichert sich zugleich eine größere Zahl an Personen. Neue Mitarbeiter kommen nach und können in den Vertrag mit aufgenommen werden. Weil Familienangehörige zu den selben Konditionen versicherbar sind wie Mitarbeiter, tun sich auch hier viele vertriebliche Türen auf.

**SDK SÜDDEUTSCHE
KRANKENVERSICHERUNG**

GOTHAER

Mehr bieten als andere

bKV und bGM steigern Unternehmensattraktivität

GUIDED CONTENT

Arbeitgeber müssen immer aktiver werden, um gute Mitarbeiter zu finden und zu binden. Die demografische Entwicklung sorgt im Laufe der Zeit für eine immer stärkere Verknappung der Ressourcen auf dem Arbeitsmarkt. Health-Insurance-Benefits als Zusatzleistungen für die Arbeitnehmer steigern die Attraktivität des Arbeitgebers erheblich. Hierbei können das wachsende Gesundheitsbewusstsein und die Kostenproblematik aufgegriffen werden. Neben den Angeboten des betrieblichen Gesundheitsmanagements (bGM) bieten Angebote der betrieblichen Krankenversicherung (bKV) ein markantes Differenzierungsmerkmal zu anderen Arbeitgebern.

GÜNSTIGE ZUSATZVERSICHERUNGEN ÜBER EINE BKV

Über einen Kollektivvertrag mit einem privaten Krankenversicherer kann ein privater Zusatzversicherungsschutz ohne individuelle Risikoprüfung für die Mitarbeiter und deren Angehörige angeboten werden. Die Gothaer Krankenversicherung bietet eine attraktive Produktpalette an, die extra auf die Anforderungen im Kollektivgeschäft zugeschnitten ist. Zudem werden in der kollektiven Krankenversicherung Beitragsnachlässe gewährt. Je nach Vertrag gibt es Möglichkeiten, Angebote zu erstellen, die nur im Bereich der Kollektivversicherung realisierbar sind. Ein Verzicht auf Wartezeiten ist hierbei obligatorisch. Kollektivversicherungen bieten im Vergleich zu Individualversicherungen deutlich bessere Konditionen.



▲ Investitionen in die **BETRIEBLICHE GESUNDHEITSVORSORGE** lohnen sich. Sie dienen u.a. der positiven Außendarstellung des Unternehmens und der Mitarbeiterbindung

GEZIELTE MITARBEITER-BINDUNG DURCH EIN BGM

Um Mitarbeiter zu binden und zu motivieren, ist längst mehr nötig als die reinen Gehaltszahlungen. Neben der günstigen Krankenversicherung werden Angebote im Bereich der Gesundheitsfürsorge besonders positiv wahrgenommen und steigern so die Zufriedenheit der Mitarbeiter mit dem eigenen Unternehmen. Kollektivversicherungen eignen sich insbesondere für die Kombination mit weiteren Angeboten des betrieblichen Gesundheitsmanagements wie Sportkursen oder Vorsorgeuntersuchungen. Auch hier bietet die Gothaer über ihre Tochtergesellschaft MediExpert GmbH ein umfassendes Angebot, welches sich bei den Unternehmen immer größerer Beliebtheit erfreut.

INVESTITION IN BGM ALS INDIVIDUELLER UNTERNEHMENSNUTZEN

Attraktive Versicherungskonditionen für die Zeit der Unternehmenszugehörigkeit sind bisher noch nicht weit verbreitet. Bei vergleichsweise geringem finanziellen Aufwand entsteht hier ein hoher wahrgenommener Nutzen. Diese Fürsorge führt zu einer positiven Außendarstellung des Unternehmens. Rankings zum Thema „bester Arbeitgeber“ beziehen Sozialleistungen in ihre Urteile mit ein. Eine positive Außendarstellung unterstützt wiederum die Differenzierung zu Wettbewerbern. Wenig Aufwand – hoher Nutzen: Die Investition in die betriebliche Gesundheitsvorsorge lohnt sich.

GOTHAER



bKV und bGM der Gothaer

Welchen Ansatz verfolgt die bKV?

Die Verknappung von Leistungen in der gesetzlichen Krankenversicherung wird von den Versicherten immer mehr wahrgenommen. Die bKV bietet eine günstige und attraktive Ergänzung zum gesetzlichen Versicherungsschutz. So kann per bKV ein privater Zusatzversicherungsschutz ohne individuelle Risikoprüfung für die Mitarbeiter angeboten werden, zusätzlich werden deutliche Beitragsnachlässe gewährt. Auch ein Verzicht auf Wartezeiten kann vereinbart werden. Das Gleiche gilt für Familienangehörige der Mitarbeiter. Auch Arbeitgeber profitieren von der bKV: Sie müssen am Arbeitsmarkt aktiv werden, um gute Mitarbeiter zu finden und dauerhaft an sich zu binden. Mit einer bKV als betriebliche Zusatzleistung für die Arbeitnehmer wird die Attraktivität des Arbeitgebers enorm gesteigert.

Welche Flexibilität bieten Sie als betrieblicher Krankenversicherer?

Wir bieten dem Unternehmen und

seinen Mitarbeitern einen ganzheitlichen Ansatz durch enge Verzahnung von bKV und betrieblichem Gesundheitsmanagement (bGM). Angebote wie Sportkurse, Rückenscreening oder ähnliches haben einen hohen Stellenwert bei den Mitarbeitern. Unsere Spezialisten sind in Sachen bKV unkomplizierter und schneller (Antrags- und Leistungsprozess und bGM- individuelle Gesundheitsangebote einschließlich Beratung für Mitarbeiter) vor Ort und organisieren alles. Für das Unternehmen fällt kein organisatorischer Aufwand an.

Wie unterscheiden sich Ihre bKV-Produkte von Konkurrenzprodukten?

Wir bieten ein flächendeckendes Produktangebot für alle Bereiche in der Zusatzversicherung. Je nach Wünschen des Unternehmens und der Mitarbeiter sind die Angebote arbeitnehmer- und arbeitgeberfinanziert möglich. Besonderes Highlight der Gothaer: Wir versichern auch laufende Krankheiten, Wartezeiten entfallen. Wir bieten eine umfassende Beratung mit

neutral-gestalteten, leicht zu verstehenden Beratungsunterlagen für Klein- und Großunternehmen. Durch die Kombination mit einem betrieblichen Gesundheitsmanagement kann die Gothaer ein komplettes Angebot für Unternehmen und Mitarbeiter auf den Tisch legen.

Wo sind die Chancen für den Makler und Vermittler in der bKV?

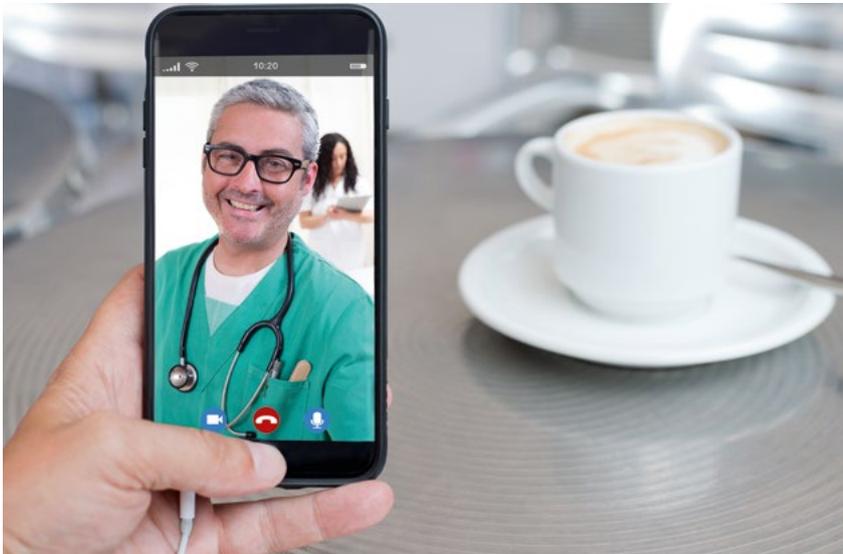
Die bKV entwickelt sich zum Nachfragemarkt, 64 Prozent der Arbeitnehmer sind der Ansicht, dass eine bKV die Loyalität zum Arbeitgeber erhöht. Nur 4 Prozent der Unternehmen haben allerdings bisher eine bKV installiert. Hat man durch eine umfassende Information von Unternehmen und Mitarbeitern die Bereitschaft zum Abschluss geweckt, eröffnen sich ganz neue Möglichkeiten, Krankenversicherungen abschließen zu können. Zusätzlich bietet sich ein enormes CrossSelling-Potential. Der Vermittler hat vor Ort Zugriff auf weiteres Firmen- und Endkundengeschäft.

GOTHAER

BARMENIA

Telemedizin: Die mobile Sprechstunde für Mitarbeiter

GUIDED CONTENT



▲ **DER TELEMEDIZIN-SERVICE DER BARMENIA** – rund um die Uhr Zugang zu Allgemein- und Fachärzten per Telefon- oder Videoanruf

Zugang zu Allgemein- und Fachärzten per Telefon- oder Videoanruf – und das rund um die Uhr? Was nach Zukunftsmusik klingt, ist längst Wirklichkeit und auf dem Weg, ein immer wichtiger Baustein der gesundheitlichen Versorgung in Deutschland zu werden. Dazu beitragen dürfte auch unser Angebot in der betrieblichen Krankenversicherung (bKV) – für das wir von der Barmenia jüngst mit dem Innovationspreis der Assekuranz ausgezeichnet wurden. Gemeinsam mit der TeleClinic ermöglichen wir es Unternehmen exklusiv, ihren Mitarbeitern telemedizinische Versorgung anzubieten.

Telemedizin überbrückt die Distanz zwischen Arzt und Patient digital,

etwa um bestehende Befunde zu klären oder zu erörtern, wie bei bestimmten Beschwerden zu verfahren ist. Ob ein Vielflieger, der auf Reisen ärztlichen Rat sucht; ein Arbeitnehmer in einer ländlichen Gegend, der sich die lange Fahrtzeit in die nächste Praxis sparen will; oder berufstätige Eltern, die Symptome kranker Kinder unkompliziert per Videoanruf besprechen wollen: Der Vorteil dieses innovativen bKV-Angebots für Mitarbeiter ist gerade dann spürbar, wenn es um ihr wichtigstes Gut geht – die eigene Gesundheit und die Gesundheit ihrer Familien.

Für Beschäftigte, die immer öfter reisen, umziehen und beruflich unterwegs sind, ist es teils schwierig, Freiraum für einen Arztbesuch



◀ **DANIEL**

SCHMALLEY

Leiter des Kompetenzcenters Firmenkunden der Barmenia

und mitunter lange Wartezeiten einzuplanen. Zugleich ist ausreichende Vorsorge ein wesentlicher Hebel, um Fehlzeiten im Betrieb zu reduzieren. Kein Unternehmen dürfte Interesse daran haben, dass Mitarbeiter ihre Gesundheit schleifen lassen, zumal viele Fach- und Führungskräfte dank des demografischen Wandels künftig länger arbeiten werden.

Bei der Barmenia ist die Telemedizin als flexible Gutschein-Lösung in der bKV buchbar, nebst anderen Vorsorge-Bausteinen. Als innovatives Personalinstrument setzt die bKV akuten Herausforderungen der Unternehmen wirksame Antworten entgegen: Denn Top-Kräfte zu gewinnen, zu halten und sie unter Umständen auch dann noch beschäftigen zu können, wenn sie schon älter sind – das wird zu einem immer wichtigeren Wettbewerbsfaktor.

Zufriedene und gesunde Belegschaften auf der einen Seite, reduzierte Fehlzeiten auf der anderen: Wir glauben fest daran, dass digitale Vorsorge, wie sie die innovative bKV bietet, künftig eine noch größere Rolle spielen wird.

DANIEL SCHMALLEY



bKV der Barmenia

Welchen Ansatz verfolgt die bKV?

Einen innovativen. Alternde Belegschaften, steigende Fehlzeiten und nicht zuletzt der immer härtere Kampf um Top-Kräfte: Gesundheit ist schon heute ein zentraler Wettbewerbsfaktor für viele Unternehmen, besonders im deutschen Mittelstand. Eine betriebliche Krankenversicherung (bKV) bietet konkrete Antworten auf diese aktuellen personalpolitischen Herausforderungen. Unsere Produkte, von Vorsorge-Gutscheinen bis hin zur Telemedizin, kommen bei Arbeitnehmern gut an und sorgen für Belegschaften, die zufriedener, gesünder und länger arbeiten. Immer mehr mittelständische Betriebe interessieren sich deshalb für unser innovatives Vorsorge-Angebot.

Welche Flexibilität bieten Sie als betrieblicher Krankenversicherer?

Wir ermöglichen sehr hohe Flexibilität. Anstelle von standardisierten Rundum-Lösungen bieten wir Arbeitgebern modulare Gutscheine: Von Allgemein-, Manager-, und Erschöpfungs-Vorsorge bis hin

zur professionellen Zahnreinigung oder der telemedizinischen Beratung. Unsere modernen Vorsorge-Gutscheine erklären sich selbst, steuern sich selbst und rechnen sich selbst ab. Der Verwaltungsaufwand ist minimal – deutlich geringer als etwa für einen Dienstwagen. Unternehmen bieten wir maßgeschneiderte Lösungen für ihre individuellen Bedürfnisse.

Wie unterscheiden sich Ihre bKV-Produkte von Konkurrenzprodukten?

Unsere bKV überzeugt Firmenkunden vor allem durch ihre Innovationskraft. Zum Beispiel können Arbeitgeber mit unserem exklusiven Telemedizin-Service ihren Mitarbeitern einen direkten Zugang zu ärztlichem Rat bieten – rund um die Uhr und vollkommen mobil. Das fördert die Attraktivität des Arbeitgebers im Wettbewerb um Fach- und Führungskräfte. Im vergangenen Jahr wurde unsere bKV deshalb gleich doppelt mit dem Innovationspreis der Assekuranz in den Kategorien „Kundennutzen“ und „Digitalisierung“ ausgezeichnet.

Wo sind die Chancen für den Makler und Vermittler in der bKV?

Das bKV-Geschäft bietet enormes Wachstumspotential. Angesichts alternder Belegschaften, steigender Fehlzeiten und dem härteren Kampf um Fachkräfte wollen immer mehr Unternehmen in die Gesundheit ihrer Mitarbeiter investieren. Mittlerweile gibt jedes fünfte mittelständische Unternehmen in Deutschland an, in den kommenden Jahren sein Budget für das betriebliche Gesundheits-Angebot erhöhen zu wollen.

Wir sind fest überzeugt: Kein Personalinstrument ist so geeignet wie die bKV, um für gesunde und zufriedene Mitarbeiter zu sorgen. Vermittler sollten die Gunst der Stunde nutzen und in Gesprächen mit Unternehmen die Innovationen der modernen bKV betonen. Mit jedem Firmenkunden lockt die Aussicht, hunderte, wenn nicht tausende neue Verträge mit Endkunden abzuschließen.

DANIEL SCHMALLEY, LEITER DES KOMPETENZ-CENTERS FIRMENKUNDEN DER BARMENIA