



Mein Geld
ANLEGERMAGAZIN

01 | 2019
APRIL | MAI
25. JAHRGANG



GUIDED CONTENT 02|2019

**Eine betriebliche Krankenversicherung stärkt die
Bindung und Loyalität zum Arbeitgeber**



GUIDED CONTENT

Ergebnisse einer Umfrage zur betrieblichen Krankenversicherung

ARBEITGEBERPERSPEKTIVE

- 75 Prozent der Unternehmer schätzen Krankenzusatzversicherungen als wichtiges Instrument zur Mitarbeiterbindung ein
- 67 Prozent sehen arbeitgeberfinanzierte Leistungen sogar als wichtiges Instrument zum Recruiting neuer Mitarbeiter
- lediglich 11 Prozent der Befragten bieten ihren Mitarbeitern derzeit eine betriebliche Krankenversicherung an
- rund ein Viertel kann sich aber vorstellen, eine Zusatzversicherung für ambulante und stationäre Leistungen etc. anzubieten

ARBEITNEHMERPERSPEKTIVE

- 19 Prozent der deutschen Arbeitnehmer verfügen bereits über eine bKV
- für 42 Prozent ist das Angebot einer bKV ein entscheidendes Kriterium beim Wechsel des Arbeitgebers
- 82 Prozent der Befragten bevorzugen ein arbeitgeberfinanziertes Modell, das alle GKV-Versicherten des Unternehmens einschließt
- rund drei Viertel der Beschäftigten haben Interesse daran, ihre Familienangehörigen in die Tarife mit aufzunehmen
- für 84 Prozent ist es wichtig, sich für Behandlungskosten beim Zahnarzt zusätzlich abzusichern

Quelle: Forsa Umfrage /SDK Umfrage

Tarfbereiche in der bKV

TARIFBEREICH	VORTEIL
Zahnersatz	Die gesetzlichen Krankenkassen zahlen meist nur die wirtschaftlich günstigste Behandlungsart.
Stationär	Bessere Unterbringung im Krankenhaus (Ein- oder Zweibettzimmer) sowie Chefarztbehandlung. Die GKV kommt nur für Mehrbettzimmer auf.
Sehhilfen	Die bKV übernimmt die Kosten für Brillen, Kontaktlinsen und andere Sehhilfen. GKV übernimmt Kosten in begrenztem Rahmen für Brillen ab sechs Dioptrien.
Heilpraktiker	Alternativmedizinische Behandlungsmethoden. Diese werden von der GKV äußerst selten übernommen.
Vorsorge	Die bKV bietet Vorsorgeuntersuchungen an, die umfangreicher als die der GKV sind, und die zum Beispiel durch andere Diagnostikmöglichkeiten eine höhere Sicherheit bieten.
Zahnprophylaxe und Zahnbehandlung	Professionelle Zahnreinigung und zum Beispiel hochwertige Füllungen werden von der GKV nicht übernommen.
Krankentagegeld	Zur Aufstockung der Krankentagegeldleistungen.
Auslandsreise	Behandlungen im Ausland werden von der GKV nur zu einem Teil übernommen.
Pflegetagegeld	Zur Aufstockung der gesetzlichen Pflegeleistung aus der Pflegepflichtversicherung.

Quelle: www.dasscoring.de

Die Arbeitgeberportale sind mit Stellenanzeigen gut gefüllt, die Headhunter erleben ein Allzeithoch in der Auftragslage. In Deutschland waren 2018 ca. 1,214 Millionen Arbeitsplätze unbesetzt – ein neues Hoch, gemäß dem Institut für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung (IAB). Der wechselwillige Arbeitnehmer kann sich also über eine attraktive Auswahl freuen – der Arbeitsmarkt ist ein Arbeitnehmermarkt.

Viele Arbeitgeber spüren es zunehmend. Wieder ein gut eingearbeiteter Mitarbeiter, der den aktuellen Arbeitgeber verlässt und eine neue Herausforderung annimmt. Die genannten Gründe sind dabei vielfältig: Man will seinen „Marktwert“ prüfen, gegebenenfalls waren die Aufstiegsmöglichkeiten zu gering, es kann aber auch das Betriebsklima oder Arbeitsumfeld bemängelt werden und der eine oder andere will einfach nur „mal was anderes machen“. Nun wollen wir auch nicht mehr zurück in die 50er und 60er Jahre, wo man von der Ausbildung bis zur Rente in einem Betrieb gearbeitet hat. Ein Jobwechsel dient auch der Weiterentwicklung und Erfahrungsgewinnung von Mitarbeitern und damit wieder der Produktivität von Unternehmen. Ein Widerspruch? Nein, denn eine gesunde Fluktuation an Mitarbeitern ist nicht das Problem, das Problem ist, bedingt durch ein übervolles Stellenangebot, dass es für den Arbeitnehmer immer einfacher wird zu wechseln – das spüren die Unternehmen und wünschen sich mehr Kontinuität in der Belegschaft.

Nun bieten viele Arbeitgeber bereits eine Reihe von Zusatzleistungen, um Mitarbeiter zu gewinnen und zu binden. Diese Leistungen reichen von Mitgliedschaften im Fitnessstudio, Obst und Getränke for free, Teambuildingevents zur kollegialen Verständigung sowie Fortbildungsprogramme bis hin zu einer betrieblichen Altersvorsorge. Wieso sollte nun ausgerechnet die betriebliche Krankenversicherung auf die Mitarbeiterbindung einzahlen? Die überwiegende Anzahl der Beschäftigten ist gesetzlich krankenversichert und die Leistungen in der GKV sind begrenzt. Eine Zusatzzahlung hier, eine Extrazahlung dort und die Brille muss man oft komplett aus der eigenen Tasche bezahlen, wenn man das Glück hat, keine sechs Dioptrien zu erreichen. Zahlungen aus eigener Tasche werden auch dann fällig, wenn Zahnersatz oder kieferorthopädische Leistungen notwendig werden. Eine betriebliche Krankenversicherung erscheint daher besonders attraktiv und wünschenswert, da sie schnell spürbare Mehrleistungen bietet. Vor allem die Bereiche Zahnersatz, Stationär und Sehhilfen stehen ganz oben auf der Wunschliste der Arbeitnehmer.

MODULARE BAUSTEIN-TARIFE ERMÖGLICHEN UNTERNEHMENS-INDIVIDUELLE ANGEBOTE

Zahnersatz, Stationär und Sehhilfen sind aber nur ein Teil des Tarifangebots der Versicherer im Bereich der betrieblichen Krankenversicherung. Weitere Tarife, die in erster Linie

die gesetzlichen Leistungen ergänzen, sind Heilpraktiker, Vorsorge, Zahnprophylaxe, Krankentagegeld,



Die Vorteile der bKV

Die betriebliche Krankenversicherung ist eine „Gruppenversicherung“ und ein Gruppenkollektiv ermöglicht es dem Versicherungsunternehmen anders zu kalkulieren und vor allem in der arbeitgeberfinanzierten bKV deutlich vereinfachte Annahmerichtlinien zu definieren als in der Einzelversicherung:

- ✓ Einfacher Abschluss mit Listenanmeldung
- ✓ Keine Gesundheitsprüfung
- ✓ Keine Gesundheitsprüfung bei Angehörigen (bei ca. 1/3 der Anbieter möglich)
- ✓ Altersunabhängige Einheitsbeiträge
- ✓ Sofortiger Versicherungsschutz ohne Wartezeiten
- ✓ bKV-Tarife auch für Angehörige (bei gut 2/3 der Anbieter möglich)
- ✓ Vorerkrankungen und laufende Behandlungen sind mitversichert (bei fast 2/3 der Anbieter möglich)

Pflegetagegeld und Auslandsreise. Die meisten Tarife der betrieblichen Krankenversicherung werden im „Baustein-Prinzip“ angeboten und können so je nach Unternehmen, Branche, Mitarbeitern und Vorstellungen des Arbeitgebers entsprechend zusammengestellt werden.

FAZIT

Konnte man vor ein paar Jahren in Artikeln noch Sätze wie „Der Markt der bKV-Angebote ist noch sehr komplex“, „bKV-Tarife sind nicht vergleichbar“ oder „bKV zeigt verwirrende Unterschiede bei den Altersstufen“ lesen, so stellt sich der Markt an Produkten heute sehr aufgeräumt und übersichtlich dar. Vergleiche wie von ASCORE Das Scoring (www.dasscoring.de) geben einen übersichtlichen Marktüberblick über die Ausprägungen, Annahmeverhältnisse und Leistungsunterschiede und Leistungsausprägungen der bKV-Produkte. Vor allem im letzten Jahr haben die Produktgeber an ihren Produkten gefeilt und durch Verbesserungen bei den Annahmerichtlinien, Vereinfachungen im Abschluss sowie digitale Unterstützung in der Administration des Arbeitgebers die bKV fit gemacht. Dennoch ist noch etwas Pionierarbeit seitens der Produktgeber und Vermittler bei vielen Arbeitgebern notwendig, um aus dem Nischendasein die ähnlich etablierte Leistung wie eine betriebliche Altersvorsorge zu machen.

MEIN GELD



INTERVIEW

„Noch ist die bKV nicht in der Breite angekommen, die wünschenswert wäre.“

Christine Schönteich, Abteilungsleitung Geschäftsentwicklung und Sparte Kranken bei der Fonds Finanz Maklerservice GmbH, zum Stellenwert der bKV

Welche sind in der betrieblichen Krankenversicherung (bKV) die größten Herausforderungen für Vermittler und warum?

CHRISTINE SCHÖNTEICH: Die Herausforderungen beginnen mit der Ansprache und dem damit verbundenen Hervorrufen von Begeisterung beim potenziellen Kunden. Ist diese Hürde genommen, gilt es, herauszufinden, welche Versicherer hinsichtlich der Betriebsgröße beziehungsweise Mitarbeiterzahl überhaupt in Frage kommen. Der Vorgang mündet schließlich in der passenden Produktauswahl und Tarifierung. Das Schöne für Vermittler der Fonds Finanz: Sie werden bei allen Schritten umfassend unterstützt.

Welchen Stellenwert nimmt die betriebliche Krankenversicherung bei der Beratung ein?

CHRISTINE SCHÖNTEICH: Der Stellenwert hängt natürlich stark von der Ausrichtung des jeweiligen Vermittlers und dessen Hauptzielgruppen ab. Grundsätzlich profitieren Vermittler aber, die diesen Bereich für sich entdecken, zum einen von einer (fast)

„grünen Wiese“, auf der sie spielen können, und zum anderen von einem sehr hohen Cross-Selling-Potenzial.

Ist die betriebliche Krankenversicherung bei den Arbeitgebern „angekommen“?

CHRISTINE SCHÖNTEICH: Noch, würde ich sagen, ist die bKV nicht in der Breite angekommen, die wünschenswert wäre. Ein Grund ist mit Sicherheit die „steuerliche Achterbahnfahrt“, die nunmehr aber in geradere Bahnen zu münden scheint. Die bKV bietet grundsätzlich vielzählige Vorteile für Arbeitgeber, vor allem im Hinblick auf den Schutz ihrer wichtigsten Ressource: den Arbeitnehmern. Deren Gesundheit sollte im Zentrum der nachhaltigen Sicherung der unternehmerischen Leistungsfähigkeit stehen. Deshalb gilt es für Produkthanbieter und Vermittler, die bKV und ihre Vorteile noch stärker ins Bewusstsein zu rücken, auch im Hinblick auf Aspekte wie zum Beispiel Mitarbeitergewinnung und -bindung, Reduzierung von Fehlzeiten und vor allem: die sofortige Erlebbarkeit der Leistung – ein echter Mehrwert!

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

CHRISTINE SCHÖNTEICH: In Zeiten, in denen nahezu Vollbeschäftigung vorherrscht und gleichzeitig der Fachkräftemangel anhält, wird die bKV einen festen Platz in den Unternehmens-Benefits einnehmen. Die Bindung bestehender Mitarbeiter wie auch die Akquise neuer Mitarbeiter wird damit positiv beeinflusst werden.

Dabei wird die heute noch unklare Umsetzung der steuerlichen Behandlung beim künftigen Stellenwert der bKV eine maßgebliche Rolle spielen.

Wenn Sie in einem Satz die Vorteile einer bKV erklären müssten – wie würde dieser lauten?

CHRISTINE SCHÖNTEICH: Die bKV kann für alle Beteiligten – Arbeitgeber, Arbeitnehmer, Produktgeber und Vermittler – eine überaus wertvolle Win-win-Konstellation mit nachhaltigem Mehrwert schaffen.

VIELEN DANK FÜR DAS GESPRÄCH.

R+V KRANKENVERSICHERUNG AG

Das R+V-GesundheitsKonzept PROFIL

GUIDED CONTENT

R+V-GesundheitsKonzept PROFIL: Leistungen

	classic	comfort	premium
	Klinik bei Unfall	Klinik 2-Bett +	Klinik 1-/2-Bett +
	Blick 100 € / 2KJ	Blick 200 € / 2KJ	Blick 300 € / 2KJ
	Check 200 € / 2KJ	Check 400 € / 2KJ	Check 600 € / 2KJ
	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 € / 2KJ		
	Krankentagegeld +		
	Kostenerstattung +		

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

Gesundheitsleistungen für Unternehmensmitarbeiter: Das bietet das R+V-GesundheitsKonzept PROFIL. Der Arbeitgeber schließt einen Gruppenversicherungsvertrag mit der R+V ab und kann für sich und seine Mitarbeiter leistungsstarke Krankenzusatzversicherungen 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 fünf Mitarbeitern abschließbar. Ab zehn 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.

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 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 Tarife sind ohne Alterungsrückstellung kalkuliert und daher besonders beitragsgünstig – es gibt drei zeitgemäße Altersgruppen über alle Tarife. Durch ein eigens für die bKV eingerichtetes Kompetenzcenter werden Arbeitgeber und Vermittler optimal unterstützt. Künftig können Firmen die bKV online über ein Firmenportal verwalten. Dieses wird in 2019 eingeführt und erleichtert die Prozesse deutlich.

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 230.000 Versicherten in fast 3.200 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.



Gute Gründe für die bKV bei R+V

Welchen Ansatz verfolgt die bKV in Zukunft?

Mit dem R+V-GesundheitsKonzept PROFIL können Arbeitgeber die Versorgungslücken der gesetzlichen Krankenversicherung reduzieren: Leistungen für Zahnersatz oder ein Krankentagegeld schützen vor finanziellen Belastungen. Im Krankheitsfall ist eine schnelle Genesung das Wichtigste. Mit den Tarifen für ambulante Kostenerstattung und stationäre Behandlung erhalten Mitarbeiter die bestmögliche medizinische Versorgung.

Ein weiteres Plus für Arbeitgeber stellt das Gesundheitsangebot der R+V Betriebskrankenkasse im Rahmen der bKV dar. Diese bietet bereits ab 20 Mitarbeitern eine kostenlose Gesundheitsmaßnahme wie zum Beispiel ein ADAC-Fahrsicherheitstraining für Pkw oder einen digitalen Gesundheitscoach an. Denn betriebliche Gesundheitsförderung zahlt sich nachhaltig aus und stärkt die Mitarbeitergesundheit – ein entscheidender Wettbewerbsfaktor in Zukunft.

Die 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 an?

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

Neben einer klassischen Arbeitgeber- oder Arbeitnehmerfinanzierung ist auch eine Mischform möglich. So können Firmen für ein ausgewähltes Tarifpaket die Beitragszahlung übernehmen und die Mitarbeiter weitere Leistungen gegen eigenen Beitrag hinzuwählen.

Wie unterscheiden sich Ihre bKV-Tarife 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 sogar zu den gleichen Konditionen.

Die breite Tarifauswahl deckt alle Leistungsbereiche ab. Das Angebot umfasst auch Tarife, die speziell für Führungskräfte interessant sind: zum Beispiel einen beitragsgünstigen Kostenerstattungstarif 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 90 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 Industrie- und Komposit-Makler, die Großkunden betreuen, bestehen große Chancen.

R+V KRANKENVERSICHERUNG AG

Anzeige

SDK

Erfolg durch gesunde Belegschaft

GUIDED CONTENT

Die SDK GESUNDWERKER haben ein betriebliches Gesundheitskonzept entwickelt. Damit machen sie Arbeitnehmer und Arbeitgeber fit für die Zukunft. Die Idee: nicht allein mit betrieblicher Krankenversicherung, sondern auch mit betrieblichem Gesundheitsmanagement und Gesundheitsdienstleistungen entscheidende Argumente im Beratungsgespräch liefern. So ergibt sich ein Dreiklang aus gesund werden, gesund bleiben und gesund leben.

GESUND WERDEN

Die betriebliche Krankenversicherung (bKV) bietet die optimale Versicherung der Mitarbeiter im Krankheitsfall. Auch Familienangehörige können den Status „Privatpatient“ über die bKV erhalten. Bei der SDK ist das schon ab fünf Personen möglich. Davon müssen zwei beim gleichen Unternehmen beschäftigt sein. Durch die Absicherung von Gruppen sind die Konditionen besonders attraktiv. Oftmals noch wichtiger: die Möglichkeit, auf die Gesundheitsprüfung zu verzichten. Mit der bestmöglichen ambulanten und stationären Versorgung werden die Mitarbeiter schneller und nachhaltiger gesund. Zahnzusatzversicherungen reduzieren die privaten Eigenanteile deutlich. Zusätzliche Vorsorgeleistungen wie beispielsweise Ergänzungen bei Brille und Kontaktlinsen, runden das Angebot ab. Die SDK ist schon seit 1997 bKV-Anbieter und verfügt über langjährige Erfahrungen zu stabilen Preisen.



GESUND BLEIBEN

Die Vorteile der betrieblichen Krankenversicherung spüren die Mitarbeiter nur dann, wenn der Leistungsfall eintritt. Um das Engagement des Arbeitgebers schon im Vorfeld sichtbar zu machen und gleichzeitig betrieblich bedingte Krankheiten zu vermeiden, bietet die SDK ein betriebliches Gesundheitsmanagement. Firmen-Gesundheitspezialisten helfen dabei, den betrieblichen Alltag so zu optimieren, dass die Gesundheit und das Wohlbefinden der Mitarbeiter bei aller erforderlichen Effizienz gesichert und gefördert werden.

GESUND LEBEN

Mit den Gesundheitsdienstleistungen unterstützt der Arbeitgeber ein gesundes Leben über die Arbeit hinaus. Pro-

gramme zu gesundem Schlaf und zur Stressbewältigung dienen beispielsweise der Prävention von Gesundheitsrisiken. Angebote für einen gesunden Rücken und ein gesundes Herz fördern effektive Behandlungen im Krankheitsfall.

Mit einem professionellen Gesundheitskonzept verbessern Arbeitgeber die Leistungsfähigkeit ihrer Belegschaft und positionieren sich als attraktiver Arbeitgeber. Das spricht die Verantwortlichen an und ermöglicht Beratungsgespräche in vielfältiger Form. Als Gesundheitsspezialist für Firmen versichert die SDK 2.900 Unternehmen mit rund 120.000 Arbeitnehmern und Familienangehörigen. Das betriebliche Gesundheitskonzept ist eine erfolgreiche Weiterentwicklung des Vorsorgeangebots für Arbeitgeber und Arbeitnehmer.



Versichern nach dem Bausteinprinzip – flexibel und frei kombinierbar

Welchen Ansatz verfolgt die bKV in Zukunft?

In Zukunft wird es im Bereich bKV noch entscheidender sein, nicht nur einzelne Produkte anzubieten, sondern ganzheitliche Konzepte, aus denen sich Firmenlenker nach dem Bausteinprinzip das herausuchen können, was für ihr Unternehmen, ihre Mitarbeiter, passt. Denn die große Herausforderung bei der bKV ist es nach wie vor, die Verantwortlichen davon zu überzeugen, dass es wichtig ist, etwas für die Gesundheit der Belegschaft zu tun. Die Attraktivität als Arbeitgeber in Zeiten des Fachkräftemangels ist nach wie vor ein ganz entscheidender Faktor. Immer wichtiger wird es für Unternehmen außerdem Mitarbeiter, die bereits bei ihnen tätig sind, auch leistungsstark, gesund und produktiv zu halten. Deshalb haben besonders diejenigen Makler und Vermittler gute Chancen, die Konzepte und Lösungen für all diese Themen anbieten können.

Welche Flexibilität bieten Sie als betrieblicher

Krankenversicherer an?

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. Alles ist frei kombinierbar, selbstverständlich auch mit den weiteren Angeboten aus den Bereichen Betriebliches Gesundheitsmanagement und Gesundheitsdienstleistungen. Dadurch bieten wir Unternehmen die Chance, nicht nur etwas für ihre Attraktivität als Arbeitgeber zu tun sondern gleichzeitig die Produktivität und Leistungsfähigkeit ihrer Mitarbeiter zu fördern, zum Beispiel durch gezielte Hilfestellung bei bestimmten Indikationen wie bei Rückenproblemen oder Schlafstörungen.

Wie unterscheiden sich Ihre bKV-Tarife von Konkurrenzprodukten?

Im Gegensatz zu anderen bieten wir nicht einfach nur einzelne

Produkte zur Absicherung an, wir bieten ganzheitliche Konzepte mit Gesundheitslösungen. Und das mit den SDK GESUNDWERKERN als Spezialisten, die bei uns ausschließlich für das Firmenkundengeschäft zuständig sind und daher in diesem Bereich unternehmensspezifisch unterstützen und beraten können.

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

Die Chancen sind vielfältig. 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. Da Familienangehörige zu den gleichen Konditionen versicherbar sind wie Mitarbeiter, bieten sich hier zusätzliche Chancen. Außerdem kommen Vermittler über das Firmenkundengeschäft auch in Kontakt mit möglichen Interessenten für eine Vollversicherung. Die bKV ist damit vielseitig und öffnet vertriebliche Türen.

Anzeige Bild: Shutterstock.com / n43000

GOTHAER

Gothaer Kollektivversicherung: Alle profitieren

GUIDED CONTENT

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.

GÜNSTIGE KRANKENZUSATZVERSICHERUNGEN ÜBER EINEN KOLLEKTIVVERTRAG

Über einen Kollektivvertrag mit der Gothaer Krankenversicherung kann – aufgrund besonderer Konditionen – ein privater Zusatzversicherungsschutz ohne individuelle Risikoprüfung für die Mitarbeiter 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. Mit durchschnittlich fünf Prozent im Vergleich zum Einzelgeschäft, manchmal auch erheblich mehr, kann dabei gerechnet werden. Je nach Vertrag gibt es Möglichkeiten, Angebote zu erstellen, die nur im Bereich der Kollektivversicherung realisierbar sind. Diese



Kollektivversicherungen eignen sich insbesondere auch für die Kombination mit weiteren Angeboten des betrieblichen Gesundheitsmanagements wie Sportkursen im Unternehmen oder Vorsorgeuntersuchungen. Auch hier bietet die Gothaer über ihre Tochter MediExpert ihren Vertriebspartnern ein

umfassendes Angebot, welches sich bei den Unternehmen immer größerer Beliebtheit erfreut.

DIE KOLLEKTIVE KRANKENVERSICHERUNG ALS VORTEIL FÜR ALLE BETEILIGTEN

Um qualifizierte Mitarbeiter zu akquirieren oder gute Mitarbeiter an das Unternehmen zu binden, sollten konkrete Maßnahmen aus dem Gesundheitsmanagement genutzt werden. Ein gutes Gehalt sowie ein angenehmes Arbeitsklima bieten andere Firmen auch. Attraktive Versicherungskonditionen für die Zeit der Unternehmenszugehörigkeit sind dagegen 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 kollektive Krankenversicherung lohnt sich – für alle Beteiligten.

Exklusivität ist ein besonderer Wettbewerbsvorteil. Kollektivversicherungen bieten im Vergleich zu Individualversicherungen bessere Konditionen. Ob der Arbeitgeber die Kollektivversicherung lediglich anbietet oder sogar eine Zuschussung ermöglicht, hängt dabei von individuellen Unternehmensinteressen ab. Er schafft jedoch immer einen Mehrwert für seine Mitarbeiter.

GUTE VERTRIEBSCHANCEN DURCH KOLLEKTIVE KRANKENVERSICHERUNGEN

Die Angebote müssen dabei keineswegs auf Ergänzungsversicherungen begrenzt bleiben. Die Gothaer bietet neben den ausschließlich für das Kollektivgeschäft entwickelten MediGroup-Produkten auch die Absicherung in der Krankheitskostenvollversicherung oder Restkostentarife im Rahmen von Gruppenversicherungen. Die Produkte Gothaer MediGroup ermöglichen den Zugang zu Firmen und eröffnen die Chance zu weiteren attraktiven Abschlüssen im Bereich der Vollversicherung für den Personenkreis der freiwillig GKV-Versicherten beziehungsweise im Bereich der betrieblichen Altersvorsorge oder Sachversicherung.



Optimale Gesundheitsabsicherung über die gesetzlichen Leistungen hinaus

Welchen Ansatz verfolgt die bKV in Zukunft?

VORSPRUNG IM WAR OF TALENTS

Die bKV stellt für Arbeitgeber ein Rekrutierungsinstrument dar, dient zur Stärkung der Mitarbeitermotivation sowie zur Bindung von Fachkräften. Der Unternehmer wird hier immer eine Nase voraus sein.

MOTIVATION DER BELEGSCHAFT

Die bKV bietet dem Arbeitnehmer optimale Gesundheitsabsicherung über die gesetzlichen Leistungen hinaus – und das zu einem sonst nicht angebotenen Preis. Zufriedene Mitarbeiter sind leistungsbereiter, was dem gesamten Ertrag des Unternehmens zu Gute kommt.

GESUNDE MITARBEITER

Dank zusätzlicher Leistungen hilft die bKV, die Mitarbeitergesundheit zu erhalten. Das reduziert Kosten, die durch krankheitsbedingte Ausfälle entstehen. Statistiken zeigen, dass Mitarbeiter von Unternehmen mit einem entsprechenden Angebot zwei Tage pro Jahr weniger ausfallen.

Welche Flexibilität bieten Sie als betrieblicher

Krankenversicherer an?

STRIKTE KUNDENORIENTIERUNG BEI DEN PRODUKTEN

Im Mittelpunkt des Angebotes stehen die individuellen Bedürfnisse der Kunden. Die Flexibilität zeigt sich in einer kundenorientierten Produktpalette vom reinen Vorsorgeprodukt bis hin zur Zusatzversicherung sowie verschiedenen Gesundheitsbausteinen über die eigentliche Krankenversicherung hinaus.

Die Gothaer bietet individuelle Firmenportale sowie ein breit aufgestelltes betriebliches Gesundheitsmanagement an. Dabei kann maßgeschneidert für jedes Unternehmen zwischen vielfältigen Maßnahmen zur Förderung der Mitarbeitergesundheit gewählt werden.

Wie unterscheiden sich Ihre bKV-Tarife von Konkurrenzprodukten?

Wir bieten Produkte für alle Bereiche in der Zusatzversicherung – je nach Wunsch arbeitnehmer- und arbeitgeberfinanziert. Wir versichern auch laufende Krankheiten, Wartezeiten entfallen. Bei einer Arbeitgeberfinanzierung entfällt die Zahnstaffel. Wir bieten umfassende Beratung mit neutral und

intuitiv gestalteten Unterlagen für Klein- und Großunternehmen. Durch die Kombination mit einem betrieblichen Gesundheitsmanagement bietet die Gothaer ein komplettes Angebot für Unternehmen und Mitarbeiter.

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

HOHE VERMITTLUNGSCHENCEN DURCH GERINGE MARKTDURCHDRINGUNG

Laut einer Gothaer-Studie haben nur vier Prozent der Arbeitnehmer eine bKV abgeschlossen. Die haben aber großes Interesse an einer bKV, vielen wurde es niemals angeboten. Daraus ergibt sich ein großes Vertriebspotential auf Unternehmens- wie Endkundenseite. Das Angebot gilt auch für Familienangehörige, so kann der bestehende Kundenstamm noch weiter ausgebaut werden.

PLANUNGSSICHERHEIT FÜR VERMITTLER

Die Beratung und Platzierung der bKV bietet Planungssicherheit für den Vermittler dank einer Stornohaftung von zwölf Monaten.

GOTHAER

BARMENIA

Barmenia: So treiben wir Innovationen in der bKV voran

GUIDED CONTENT



◀ **DANIEL SCHMALLEY**
– Leiter des Kompetenzcenters Firmenkunden der Barmenia

In den vergangenen Jahren haben wir unsere betriebliche Krankenversicherung (bKV) stets weiterentwickelt und bieten heute ein hochmodernes, attraktives Produkt-Portfolio – drei Beispiele illustrieren das besonders:

1. WIR HABEN DEN VERWALTUNGS-AUFWAND AUF EIN MINIMUM REDUZIERT

Unsere Gutscheine erklären sich selbst, steuern sich selbst und rechnen sich selbst ab. Damit haben wir historische Hürden beseitigt – insbesondere den Verwaltungsaufwand, der früher oft mit einer bKV verbunden war.

Die Produkte lassen sich zudem gemäß der Arbeitgeber-Ziele auswählen und anpassen – wir bieten ein breites Spektrum an, von der Allgemein-, Erschöpfungs- oder Manager-Vorsorge bis hin zu Gutscheinen für telemedizinische Beratung.

2. WIR HABEN DIE BKV 4.0 EINGEFÜHRT – IM ARBEITGEBER-DESIGN

Unter dem Titel bKV 4.0 haben wir unser Angebot erweitert und ermöglichen es größeren Arbeitgebern erstmals, bKV-Gutschein-Hefte für ihre Beschäftigten komplett zu individualisieren. Unternehmen können ihren Mitarbeitern die Leistungen so im eigenen Erscheinungsbild anbieten – hier fungiert die Barmenia quasi als ein „White Label“: Für die Arbeitgeber-Marke eine enorme Chance!

3. WIR HABEN DIE ZAHN-VERSORGUNG VEREINFACHT

Wir haben im März 2019 ein neues Pauschal-Modell für die Zahn-Versorgung eingeführt und bieten Kunden damit eine ebenso leistungsstarke wie verständliche Lösung. Versicherte können das Angebot sofort flexibel nutzen – etwa für Zahnersatz, Inlays, Prophylaxe, professionelle Zahnreinigung, Wurzel- und Paradontosebehandlungen, schmerzlindernde Maßnahmen oder Kieferorthopädie nach einem Unfall.

Dabei lassen sich unterschiedliche Budgets vereinbaren – von bis zu 500, 1.000, 1.500, 2.500 oder 5.000 Euro pro Kalenderjahr. Die Barmenia erstattet bei den Leistungen stets zu 100 Prozent, bis zur Höhe des jeweiligen Budgets. Damit bietet sie auch Versicherten einen Mehrwert, die über eine private Absicherung verfügen und andernfalls einen Eigenanteil tragen müssten. Offen steht das Angebot in der Arbeitgeber-finanzierten Variante sogar Beschäftigten mit laufenden oder geplanten Behandlungen – es gelten nahezu keine Leistungsausschlüsse – etwa für fehlende Zähne – oder sogenannte Zahnstaffeln, wie in Tarifen, die erst nach einer Wartezeit voll leisten.

Alle drei Innovationen liefern überzeugende Vertriebsargumente. Eine ganz zentrale Innovation hat aber gar nichts mit den Produkten zu tun sondern mit der Qualität der Beratung: Denn mit dem Kompetenzcenter Firmenkunden unterstützen wir Vermittler und begleiten sie, auch vor Ort im Unternehmen. Das gibt allen Seiten entscheidende Planungssicherheit – und hilft dabei, die Innovationen schnell mit Leben zu füllen.



„Wir beobachten eine stark steigende Nachfrage.“

Welchen Ansatz verfolgt die bKV in Zukunft?

Die bKV wird als personalpolitisches Instrument weiter an Bedeutung gewinnen, um auf aktuelle Herausforderungen zu reagieren. Das heißt aber auch: Der Anspruch an die Qualität der Produkte und die Qualität der Beratung ist hoch und steigt vielleicht sogar weiter.

Denn eine Schablone für alle Situationen – das hilft den Unternehmen in der Regel nicht. Ob ich als Arbeitgeber Fehlzeiten reduzieren, Personal gewinnen und binden oder dem Außendienst ärztlichen Rat auf Reisen bieten will – das sollte darüber entscheiden, welche Leistungen ich auswähle. Deswegen begleiten wir mit dem Kompetenzcenter Firmenkunden bei Bedarf auch vor Ort und unterstützen Vermittler bei ihrer Beratung.

Welche Flexibilität bieten Sie als betrieblicher Krankenversicherer an?

Flexibilität ist ein wichtiges Thema, um auf die individuel-

len Bedürfnisse der Unternehmen und Beschäftigten eingehen zu können. Unsere Gutscheine haben per se eine flexible DNA: So lassen sich passgenaue Pakete für jedes Unternehmen schnüren. Wir bieten unsere Tarife beispielsweise je mit oder ohne Beitragsbefreiung an und erlauben es, unkompliziert nach- oder abzumelden, wenn sich personell etwas verändert oder sich die Zielgruppe erweitert.

Wie unterscheiden sich Ihre bKV-Tarife von Konkurrenzprodukten?

Wir schauen weniger auf die Konkurrenz als auf die Bedürfnisse unserer Kunden. Ihnen unterbreiten wir mit unseren Gutscheinen ein Angebot, das wir genau zuschneiden können – bis hin zu bKV-Produkten im Design der Arbeitgeber. Wir legen großen Wert darauf, dass unsere Produkte verwaltungsarm sind und wir einen reibungslosen Prozess organisieren, der es Unternehmen erlaubt, eine bKV unkompliziert einzuführen.

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

Wir haben im vergangenen Jahr eine stark steigende Nachfrage beobachtet. Denn wir sehen, dass Unternehmen mehr in ihre Belegschaften und ihr Arbeitgeber-Branding investieren. Der Wettbewerb um Fach- und Führungskräfte hat sich dramatisch intensiviert, zugleich altert unsere Gesellschaft und Krankenstände steigen. In diesen Herausforderungen liegt eine große Chance für Vermittler: Wer die Probleme der Unternehmen versteht, individuell berät und passgenaue Lösungen entwickelt, der wird mit sehr großer Wahrscheinlichkeit ein erfolgreiches bKV-Geschäft aufbauen. Hinzu kommt, dass moderne bKV-Portfolios schlichtweg deutlich attraktivere Produkte bieten – für Beschäftigte und Unternehmen. Der Vermittler bietet hier ja keine Zitronen an.

DANIEL SCHMALLEY, LEITER DES KOMPETENZCENTERS FIRMENKUNDEN DER BARMENIA