



# Mein Geld

A N L E G E R M A G A Z I N

01 | 2021

JANUAR | FEBRUAR | MÄRZ

27. JAHRGANG

D 5,00 EUR | A 5,70 EUR | CH 7,70 CHF | LUX 5,90 EUR

**GUIDED CONTENT**

## **Betriebliche Krankenversicherung (bKV) – wichtiger als ein Smartphone**



## VERSICHERUNG

# Betriebliche Krankenversicherung (bKV) – wichtiger als ein Smartphone

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. Wer also als Arbeitgeber punkten will, sollte eine Lösung parat haben.

Erster Schritt ist, dass der Arbeitgeber das System „betriebliche Krankenversicherung (bKV)“ als Mehrwert für seine Firma und seine Mitarbeiter erkennt. Aber warum sollte sich ein Arbeitgeber überhaupt mit der betrieblichen Krankenversicherung auseinandersetzen? Das Bewusstsein der Arbeitnehmer in Bezug auf Zusatzleistungen hat sich in den letzten Jahren verändert. Bereits vor Corona waren Handy und Auto weiter in den Hintergrund gerückt, betriebliche Vorsorge und Präventionsleistungen sind wichtiger geworden. Mit Corona hat der Wert der Gesundheit und einer entsprechenden medizinischen Versorgung einen weiteren Bedeutungsschub bekommen.

**GUIDED CONTENT BETRIEBLICHE KRANKENVERSICHERUNG**

Die bKV ist daher, mehr denn je, ein wesentlicher Faktor bei der Mitarbeitergewinnung und -bindung. Gerade, wenn Homeoffice vermehrt zum Standard wird und man Kollegen und Chef nur virtuell sieht, gewinnt das Instrument „bKV“ eine größere Aufmerksamkeit. Und AG-Leistungen sind keine Einbahnstraße – auch der Arbeitgeber profitiert von gesünderen, zufriedenen Mitarbeitern, die mehr Leistungswillen, Leistungsvermögen und Produktivität zeigen. Die Mitarbeiter wiederum profitieren von zusätzlichen Vorsorge- und Gesundheitsleistungen.

**FÜR JEDEN ARBEITGEBER  
GIBT ES DAS PASSENDE ANGEBOT**

Das Produktangebot und die Vielfalt der Tarife haben in den letzten Jahren enorm zugenommen. Jeder Arbeitgeber kann daher, zusammen mit seinem Berater, das passende bKV-Angebot für seine Mitarbeiterstruktur finden und zusammenstellen.

Die Produkte stehen meist als Einzelbausteine in den Leistungsbereichen (Ambulante Vorsorge, Heilpraktiker, Sehhilfen, Stationär, Zahnbehandlung und Prophylaxe, Zahnersatz sowie Krankentagegeld, Pfl egetagegeld und Auslandsreise) zur Verfügung. Dieses ermöglicht maximale Flexibilität und so kann ganz individuell der bKV-Umfang auf das Unternehmen zugeschnitten werden. Die neueste Form der bKV-Tarife, sogenannte Budget-Tarife, bieten eine einfache und flexible Form des Versicherungsumfangs. Dieser ist nicht mehr in klassische Leistungsbereiche getrennt, sondern stellt jedem versicherten Arbeitnehmer ein festes „Budget“ pro Jahr für Leistungen seiner Wahl in definierten Bereichen zur Verfügung. So kann zum Beispiel der eine Mitarbeiter eine Zahnleistung in Anspruch nehmen, der andere eine Brillen- oder Vorsorgeleistung.

Maximale Flexibilität durch Einzelbausteine in den Leistungsbereichen



Anzeige Bilder: www.shutterstock.com / Viktoria Kurpas

## Mitarbeiterbindung nicht nur durch Teambuildingevents



### DER ABSCHLUSS EINER BKV IST DENKBAR EINFACH

Aufwendige Beantragung und viel Aufwand für den Arbeitgeber? Nicht bei der bKV. Die Tarife sind mit vereinfachten Annahmerichtlinien, das heißt mit Verzicht auf Gesundheitsprüfung, Verzicht auf Wartezeiten sowie Berücksichtigung von Vorerkrankungen und teilweise sogar laufenden Behandlungen, kalkuliert. All das, zusammen mit einem meist einheitlichen Beitrag für Mitarbeiter im Alter von 18 bis 60 Jahren, ermöglicht eine einfache Aufnahme und höchstmögliche Gleichbehandlung der Mitarbeiter. Für den Arbeitgeber heißt das, eine einfache Listenanmeldung reicht, auch für jeden neu hinzukommenden Mitarbeiter.

### AUCH FAMILIENMITGLIEDER PROFITIEREN

Wenn von der betrieblichen Krankenversicherung (bKV) gesprochen wird, ist praktisch immer die „arbeitgeberfinanzierte“ gemeint. Auch wenn diese Form der bKV sicherlich die bedeutendste ist, sollte nicht unerwähnt bleiben, dass die bKV-Anbieter auch häufig „arbeitnehmerfinanzierte“ anbieten. Das ist vor allem für Familienangehörige interessant. Über eine arbeitnehmerfinanzierte bKV und im Rahmen des Gruppenvertrags können auch Familienmitglieder die Vorteile einer bKV, wie zum

Beispiel vereinfachte Gesundheitsfragen und Annahmerichtlinien, genießen. Von allen bKV-Tarifen, die aktuell im ASCORE Navigator aktiv sind, ist Mitversicherung von Familienangehörigen in 90 Prozent der Tarife möglich, allerdings mit unterschiedlichen Ausprägungen. Das heißt, auch hier lohnt sich ein Blick auf einen Vergleich.

### FAZIT

Viele Arbeitgeber bieten bereits eine Reihe von Zusatzleistungen an, um Mitarbeiter zu gewinnen und zu binden: Mitgliedschaften im Fitnessstudio, Obst und Getränke for free, Teambuildingevents zur kollektiven Verständigung sowie Fortbildungsprogramme bis hin zu einer betrieblichen Altersvorsorge. Die perfekte Ergänzung zu einer betrieblichen Altersvorsorge ist eine betriebliche Krankenversicherung. Zusätzlich hat die Corona-Pandemie das Gesundheitsbewusstsein vieler Menschen noch zusätzlich gestärkt. Zeit also für eine betriebliche Krankenversicherung!

**ELLEN LUDWIG, ASCORE DAS SCORING GMBH**



## INTERVIEW MIT HARALD GESELLENSETTER ZUM THEMA:

### DIE BETRIEBLICHE KRANKENVERSICHERUNG

#### **W**ie hat sich Ihrer Meinung nach die bKV-Produktwelt in den letzten Jahren entwickelt?

Die Produkte haben sich sehr gut den Bedürfnissen angepasst und sind mit Unisex und Uniage auch modern kalkuliert. Für den Einstieg hat sich besonders der Budget-Tarif der Halleschen gut positioniert, so dass mittlerweile immer mehr Versicherte dieses variable Prinzip umsetzen.

#### **W**as ist bei der bKV-Beratung anders und was muss ein Vermittler wissen?

Im Gegensatz zur klassischen PKV geht es in der Beratung nicht um den Einzelkunden, sondern der Kollektivgedanke steht im Mittelpunkt. Die Besonderheit liegt auch nicht im Tarifwissen, welches bei Zusatzprodukten überschaubarer ist, sondern im Wissen der Stolpersteine. Auch wenn keine Rechtsberatung durchgeführt werden darf, sollte man doch zum Beispiel die Versorgungsordnung im Betrieb berücksichtigen oder bei Bedarf wissen, wie das Unternehmen diese erstellen kann. Vermittler sollten also in der Beratung entweder sattelfest sein oder sich professionell unterstützen lassen.

#### **W**ie wichtig ist es für ein Unternehmen, eine bKV für seine Mitarbeiter anzubieten?

Neben der langfristigen Bindung ans Unternehmen hat der Arbeitgeber auch eine soziale Verantwortung, der er mit der bKV in besonderer Art nachkommt. Außerdem findet man momentan in allen Umfragen das Thema „Gesundheit“ mit einer hohen Priorität versetzt. Somit ist gerade jetzt ein guter Zeitpunkt, etwas für seine Mitarbeiter zu tun.

#### **W**as sehen Sie aktuell in der bKV-Beratung als die größten Herausforderungen für Vermittler?

Selbstverständlich beeinträchtigt die Pandemie die Beratung enorm. Durch Kontaktbeschränkungen und Kurzarbeit können natürlich persönliche Beratungen der Mitarbeiter kaum bis gar nicht durchgeführt werden. Jedoch steigt gerade dadurch das Interesse bei vielen Unternehmen, den Abwanderungsgedanken der Mitarbeiter wegen Kurzarbeit entgegensteuern zu müssen.

**HARALD GESELLENSETTER, BUSINESS DEVELOPMENT MANAGER PKV, NETFONDS AG**

IKK CLASSIC

# Gesunde Mitarbeiter – starker Betrieb

Die Auswirkungen der Corona-Pandemie stellen Betriebe aktuell vor ganz neue und extreme Herausforderungen. Da zeigt sich, wie stark und krisenfest ein Betrieb wirklich ist. Das hängt nicht zuletzt von der Gesundheit der Mitarbeitenden ab. Und deshalb ist betriebliches Gesundheitsmanagement (BGM) so wichtig wie nie zuvor. Was genau steckt hinter den drei Buchstaben?

BGM umfasst alle gemeinsamen Maßnahmen von Arbeitgebern und Arbeitnehmern zur Verbesserung der Gesundheit am Arbeitsplatz. Gute Arbeitsbedingungen und wertschätzende Führung fördern die Mitarbeitergesundheit nachhaltig und erhöhen zudem die Produktivität sowie die Produkt- und Dienstleistungsqualität eines Betriebes. Ziel des betrieblichen Gesundheitsmanagements ist es, die Belastungen der Beschäftigten zu reduzieren und deren persönliche Ressourcen zu stärken.

**VORTEILE DES BGM FÜR DIE UNTERNEHMEN**

- Verbesserung der gesundheitlichen Bedingungen im Betrieb
- Verringerung von Arbeitsbelastungen
- Verbesserung der Leistungsfähigkeit der Mitarbeiter
- Produktivitätssteigerung
- Verbesserte Motivation und Zufriedenheit
- Mitgestaltung des Arbeitsplatzes und der Abläufe
- Erhöhung der Arbeitszufriedenheit und Verbesserung des Betriebsklimas
- Bonuszahlung für das Unternehmen und die Mitarbeiter (IKK-Vorteil!)

Die IKK classic hilft Betrieben dabei, ein wirkungsvolles BGM einzurichten. Dazu erhalten interessierte Chefinnen und Chefs eine kostenlose umfassende persönliche Beratung durch die speziell geschulten IKK-Gesundheitsmanager. In Zeiten von Corona



~ Am BGM der IKK classic haben bereits mehrere tausend Betriebe teilgenommen

werden dabei die Abstands- und Hygieneregeln vor Ort verantwortungsbewusst eingehalten – die persönliche Beratung kann gerne auch digital erfolgen.

Mit SIGNAL IDUNA als Kooperationspartner der IKK classic kann das Angebot mit einer attraktiven betrieblichen Krankenversicherung sinnvoll und nachhaltig komplettiert werden. Sollte der Betrieb die Kosten nicht (komplett) übernehmen, können die Mitarbeitenden die Bonusprämie aus dem BGM und dem IKK Bonus nutzen, um die Zusatzversicherung zu finanzieren. • SIEGFRIED ISENBERG



Weitere Informationen finden Sie unter: [www.ikk-classic.de/bgm](http://www.ikk-classic.de/bgm)

**INTERVIEW MIT SIEGFRIED ISENBERG,  
LEITER BEREICH VERTRIEBSPARTNER, ZUM THEMA:**

## **BETRIEBLICHES GESUNDHEITSMANAGEMENT (BGM)**

### **W**ie unterscheidet sich das Produkt von den Produkten der Wettbewerber?

Das betriebliche Gesundheitsmanagement (BGM) der IKK classic ist insbesondere auf Handwerksbetriebe ausgerichtet. Durch systematisch erarbeitete Maßnahmen zur Gesundheitsförderung und Aktivierung von Ressourcen werden die Arbeitsprozesse der Betriebe entscheidend verbessert. Darüber hinaus erhalten Arbeitgeber bei erfolgreichem Abschluss der vereinbarten Maßnahmen einen Bonus von 500 Euro – der Bonus für jeden IKK-versicherten Mitarbeitenden beträgt 150 Euro.

### **W**elche Flexibilität bietet das Produkt?

Als Maßnahmen bietet die IKK classic den Betrieben kostenlos gezielte Trainings zu arbeitsbedingten körperlichen Belastungen, gesunder Ernährung, psychischen Belastungen und Stressmanagement sowie Suchtprävention an. Daneben können auch Seminare – online oder vor Ort – besucht werden, zum Beispiel „Gesundes Führen“. Führung und Gesundheit bilden eine wichtige Einheit. Denn: Führungskräfte haben direkten Einfluss auf die Gesundheit und Leistungsbereitschaft ihrer Mitarbeitenden.

Im Seminar erhalten die Arbeitgeber und Führungskräfte Antworten auf Fragen wie: Wie lassen sich Belastungen abfedern und ausgleichen? Welche Ressourcen und welche Stellschrauben gibt es im Betrieb? Wie kann man Mitarbeitergesundheit aktiv beeinflussen?

### **F**ür welche Zielgruppe ist das Produkt geeignet?

Das attraktive BGM-Angebot der IKK classic ermöglicht Vermittlern den Zugang zu mittelständischen Betrieben. Als Zielgruppe werden damit sowohl Arbeitgeber als auch Mitarbeitende erreicht. Das ist ein optimaler Einstieg zur Leadgenerierung und zum Cross-Selling – dabei kann der Bonus die Finanzierung von Zusatzversicherungen, zum Beispiel in Form der betrieblichen Krankenversicherung, unterstützen.

SDK GESUNDWERKER

# Fit durch herausfordernde Zeiten: Erfolgsfaktor gesunde Belegschaft!

Leistungsfähige, motivierte und gesunde Mitarbeiter sind entscheidende Faktoren für den Unternehmenserfolg. Insbesondere in Zeiten einer Pandemie wird die Arbeitswelt digitaler, schneller und komplexer

Hier setzt das ganzheitliche Gesundheitskonzept der SDK GESUNDWERKER an, die aktuell mehr als 3.000 Unternehmen durch ein Team von Gesundheitsspezialisten beraten und unterstützen.

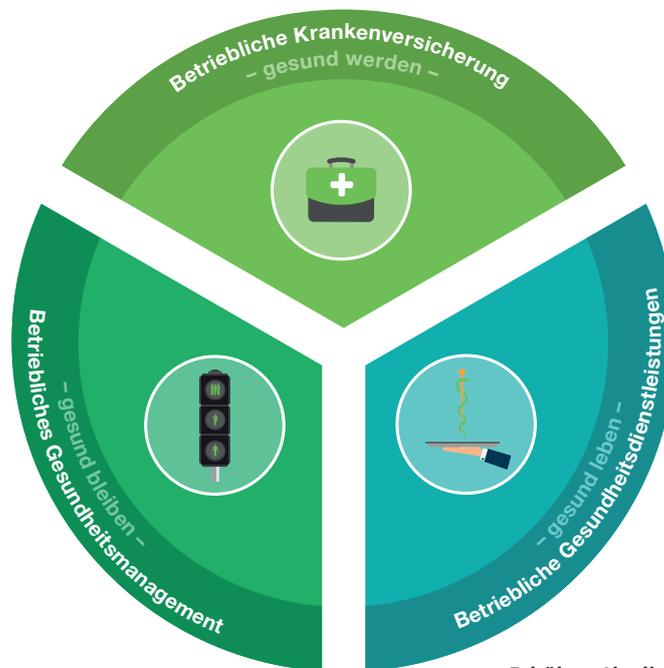
**CORONA: SCHNELLE UND PROFESSIONELLE UNTERSTÜTZUNG IN TURBULENTEN ZEITEN**

Als Gesundheitsspezialist haben die SDK GESUNDWERKER sofort reagiert und gemeinsam mit dem Ärzteteam ihrer Tochtergesellschaft CareLutions ein telemedizinisches Angebot entwickelt.

Die Unterstützungsleistungen sind neben der Corona-Hotline für Arbeitgeber und Arbeitnehmer insbesondere der leichte Zugang zu PCR- und Antikörper-Testungen. Besonders überzeugt hat die Firmenkunden das schnelle Vorliegen der Testergebnisse.

**HERAUSFORDERNDE ZEITEN ERFORDERN INNOVATIVE LÖSUNGEN**

Die Ursachen psychischer Belastungen kommen sowohl aus der Arbeitswelt als auch aus dem privaten Lebensbereich. Da sich Beruf und Privatleben immer mehr vermischen, stellen psychische Erkrankungen inzwischen auch für Arbeitgeber eine große Herausforderung dar. Die Pandemie verstärkt vorhandene Krankheitsbilder und belastet zusätzlich.



~ **Erhöhen Sie die Leistungsfähigkeit und Lebensqualität Ihrer Mitarbeiter.**

Mit dem ganzheitlichen Gesundheitskonzept der SDK GESUNDWERKER!

Wo erhalten Betroffene sofortige Unterstützung bei psychischen Belastungen? Wie lassen sich Kinderbetreuung oder die Pflege naher Angehöriger mit dem Beruf in Einklang bringen? Mit diesen Problemen haben viele Mitarbeiter zu kämpfen und werden dabei oft alleine gelassen. Die SDK GESUNDWERKER haben ein Angebot entwickelt, das durch wirksame Assistance-Leistungen für die Belegschaft Unterstützung in allen privaten und beruflichen Lebenslagen liefert und Stress messbar reduziert.

**SDK GESUNDWERKER**



Weitere Informationen finden Sie unter: <https://gesundwerker.sdk.de/>

INTERVIEW MIT OLIVER SCHWAB,  
LEITER SDK GESUNDWERKER, ZUM THEMA:

## BETRIEBLICHE KRANKENVERSICHERUNG DER SDK

### Welchen Ansatz verfolgt der Tarif?

Mit den modernisierten Zusatzversicherungs-Tarifen setzt die SDK auf umfassende Versicherungsleistungen und ein transparentes Tarifsystem, bei dem sich die Erstattungshöhe flexibel regeln lässt. Alle Produktlinien sind noch kundenfreundlicher geworden und Leistungslücken wurden geschlossen.

### Wie unterscheidet er sich von seinen Mitbewerbern?

In der obligatorischen BKV wird ab fünf Mitarbeitern auf eine Gesundheitsprüfung (auch stationär) verzichtet und ab 25 Mitarbeitern sind Vorerkrankungen mitversichert. Auch PKV-versicherte Mitarbeiter können in den Tarifen Zahn und Stationär versichert werden. „Einheitsbeiträge“ (Altersgruppe 16 bis 70 Jahre) machen die Tarife besonders attraktiv. Auch für die fakultative BKV entfällt die Gesundheitsprüfung ab fünf Mitarbeitern. Ein Umstellungsrecht ohne Gesundheitsprüfung in die nächsthöhere Tarifstufe ist alle fünf Jahre von 30 bis 65 Jahren möglich (Ausnahme: Klinik bei Unfall) und es gibt keine Quoten im fakultativen Geschäft (feste Anzahl).

### Für welche Zielgruppe ist der Tarif geeignet?

In der BKV können wir zusätzliche Branchen, unter anderem Pflegeheime, Krankenhäuser, Baugewerbe (teilweise mit branchenspezifischem Beitrag), aufnehmen. Durch die neue „Reglerfunktion“ können unterschiedliche Leistungsstufen gewählt und somit auch gruppenspezifische Lösungen angeboten werden. Neben Mitarbeitern können auch Familienangehörige von den Leistungen der BKV profitieren. Natürlich besteht in allen Tarifen ein Weiterversicherungsrecht.

**Blick in die Produktwerkstatt – Budget Tarif:** Mit dem neuen Budget-Tarif, dessen Markteinführung 2021 ansteht, wird ebenfalls der ganzheitliche Ansatz der SDK GESUNDWERKER verfolgt. Zusätzlich zu einem umfassenden Versicherungsschutz der betrieblichen Krankenversicherung sind insbesondere von Unternehmen und Beschäftigten aktuell nachgefragte Leistungen aus den Bereichen Betriebliches Gesundheitsmanagement, Betriebliche Gesundheitsdienstleistungen und Assistance enthalten.

**BARMENIA**

# WellYou – Gesundheitsvorsorge weiter gedacht!

Die Themen Gesundheit und Pflege sind für personalpolitisch engagierte Unternehmen eine große Herausforderung. Eine bKV muss deshalb Unternehmensziele unterstützen und die problemlose Nutzung sicherstellen

Mit „WellYou – Dein persönliches Gesundheitsbudget“ stellt die Barmenia Krankenversicherung AG zum 01. März 21 eine neue Produktlinie der betrieblichen Krankenversicherung vor. Bereits in der Vergangenheit konnte sich die Barmenia mit leistungsstarken Produkten im Marktumfeld der betrieblichen Krankenversicherung einen Namen machen.

Die Besonderheit des Produktes „WellYou“ liegt in der Vielfalt der Leistungen. Unternehmen können die unterschiedlichen Budgethöhen für ihre Mitarbeiter auswählen und können somit gezielt den Bedürfnissen der Belegschaft im Rahmen der Gesundheitsvorsorge nachkommen. Das Leistungsspektrum des Tarifs reicht von der Erstattung von Sehhilfen über Vorsorgeuntersuchungen bis hin zur Zahnversorgung.

Die Barmenia steht für ein klares Markenversprechen: Einfach. Menschlich.

Dieses wird auch im „WellYou“-Konzept umgesetzt. Die Mitarbeiter erhalten ihr persönliches Gesundheitsbudget, welches die Inanspruchnahme transparent halten und einfach ohne versteckte Leistungskürzungen bei wichtigen Leistungen gestalten soll. Dies macht es besonders einfach und wertvoll für alle Beteiligten.

Ein weiteres Plus: Die Lösung wird arbeitgeberfinanziert ohne Gesundheitsprüfung bereits ab fünf Mitarbeitern abgeschlossen und hat keine Wartezeiten. Der Versicherungsschutz greift direkt. Somit eignet sich das Produkt auch für alle Unternehmen, da es einen idealen Einstieg in die Welt der betrieblichen Krankenversicherung bietet. •

**BARMENIA**



Weitere Informationen finden Sie unter: [www.barmenia-firmenloesungen.de](http://www.barmenia-firmenloesungen.de)

**LEISTUNGSSPEKTRUM WELLYOU**

Sehhilfen
Operationen zur Behandlung der Fehlsichtigkeit
Naturheilverfahren durch Ärzte und Behandlungen durch Heilpraktiker
Verordnete Heil- und Hilfsmittel inklusive Zuzahlungen
Verordnete Arznei- und Verbandsmittel inklusive Zuzahlungen
Vorsorgeuntersuchungen durch Ärzte
Schutzimpfungen
Zahnersatz
Zahnbehandlung
Zahnmedizinische Prophylaxe-Maßnahmen
Zahn- und Kieferregulierungen nach Unfällen
Krankenhaustagegeld 10 Euro max. 28 Tage

<b>Erstattung zu 100 %</b>	Pro Kalenderjahr bis zu: <b>300 Euro</b> <b>600 Euro</b> <b>900 Euro</b>
----------------------------	---

## INTERVIEW MIT DANIEL SCHMALLEY ZUM THEMA:

### „WELLYOU“

#### **W**elchen Ansatz verfolgt der Tarif?

Die neue Produktlinie „Wellyou“ ermöglicht es Arbeitgebern, der gesamten Belegschaft ein persönliches Gesundheitsbudget zur individuellen Gesundheitsförderung und Erhaltung zu unterbreiten. Insgesamt 15 Leistungsbausteine, die sich aus ambulanten, dentalen und stationären Leistungen zusammensetzen, kann der Mitarbeiter flexibel für seine persönliche Gesundheit nutzen. Der Arbeitgeber wählt aus drei jährlichen Budgets aus und die Abwicklung ist einfach und wertvoll gestaltet.

#### **W**ie unterscheidet er sich von seinen Mitbewerbern?

Neben der Integration von Präventionsleistungen gibt es folgende Leistungsunterschiede zum Wettbewerbsumfeld:

- Keine weiteren Begrenzungen der Leistungsbausteine innerhalb des Budgets
- Keine Budgetkürzung bei unterjährigem Beginn
- Umfangreiches Naturheilverfahren
- Vorsorgeuntersuchungen und Schutzimpfungen

#### **W**elche Flexibilität bietet der Tarif und welche Risiken decken Sie ab?

Die deutlich höhere Flexibilität besteht für die Mitarbeiter darin, dass es keine Leistungsbegrenzungen der Kernleistungen Sehhilfen und Zahnprophylaxe entstehen. Bis zur Budgethöhe kann der Mitarbeiter ohne Einschränkungen die Leistungen nutzen. Wertvolle Assistance-Leistungen zum Thema Gesundheit runden das Angebot ab.

#### **F**ür welche Zielgruppe ist der Tarif geeignet?

Die Produktlinie ist für alle Branchen und Arbeitgeber verfügbar. Bereits ab fünf Mitarbeitern steht das persönliche Gesundheitsbudget zur Verfügung. Auch innerhalb einer Belegschaft können, arbeitsrechtlich abgegrenzt, unterschiedliche Budgethöhen eingeführt werden. Somit ist auch die Entwicklung einer Gesundheitskarriere beispielsweise nach Betriebszugehörigkeit darstellbar und zahlt auf eine stärkere Mitarbeiterbindung ein. Auch Angebote für Familienangehörige sind möglich. Zusätzlich haben wir mit dem Wellyou Start einen besonders preisgünstigen Einstieg in die Produktlinie entwickelt. Dieser Baustein orientiert sich an den aktuellen Leistungsangeboten des Marktes mit einem Preiseinstieg für unter zehn Euro Monatsbeitrag.