



## bKV: Gewinn für Vertrieb, Arbeitgeber und Arbeitnehmer

**Zusatzversicherungen in der PKV sind die Tarife mit Wachstumspotenzial – also nach wie vor begehrt, vor allem bei den sinkenden Leistungen der GKV. Die betriebliche Krankenversicherung ist hier eine Lösung, mit der es nur Gewinner gibt: die Arbeitgeber, die ihren Mitarbeitern besondere Fürsorge zu Teil werden lassen; die Mitarbeiter, die ihre Zusatzversicherungen über den Arbeitgeber unterstützen können – die Makler, die hier ein großes Vertriebspotenzial haben, dessen Komplexität sie überschätzen, und natürlich auch die Versicherer, die in großen Versichertengruppen besonders günstige Prämien und Assistance-Leistungen anbieten können. Der Consal MaklerService geht nun mit einer Roadshow zur betrieblichen Krankenversicherung der Bayerischen Beamtenkrankenkasse und UKV - Union Krankenversicherung aktiv in die Maklerunterstützung.**

Unsere Tarife unterscheiden sich zunächst einmal vom Markt dadurch, dass eine Firma bei uns keinen einzelnen Leistungsbaustein für seine Mitarbeiter einkaufen kann. Der Abschluss einer bKV erfolgt immer mit einer Bündelung von Leistungsbausteinen, die von uns vorgegeben werden. Dies erleichtert die Beratung und Verwaltung beim Arbeitgeber. Vom Leistungsspektrum haben wir mit das modernste und vollständigste Bedingungsnetzwerk in der bKV mit beispielhaften Leistungen wie Osteopathie, ambulanten Operationen im Krankenhaus, Kostenerstattung, LASIK, Hörgeräte u.v.m.

Warum z.B. sind diese nur als Bündelprodukte erhältlich und was muss der Makler in der Beratung gegebenenfalls besonders achten?

Wir bieten in den Bereichen Vorsorge und Absicherung jeweils nur Kombinationen an Leistungen an. Dies machen wir aufgrund unserer jahrzehntelangen Erfahrung im Bereich der Firmenversicherung. Wir haben aktuell ca. 7.600 Arbeitgeber

mit ungefähr 600.000 Personen versichert. Unsere Tarife waren u.a. aufgrund der Bündelung von Leistungsbausteinen in der Vergangenheit sehr beitragsstabil. Dies soll so weitergeführt werden, weil die Beitragsstabilität und der damit sinkende Verwaltungsaufwand für den Arbeitgeber in fast jedem Gespräch mit einer Firma ein Thema ist.

Diese Bündel kann der Arbeitnehmer aber zu besonders günstigen Konditionen aufstocken. Wie funktioniert das genau?

In Gesprächen mit den Arbeitgebern kommt man oft an den Punkt, an dem die Sinnhaftigkeit und Notwendigkeit einer bKV vom Arbeitgeber klar erkannt wird, jedoch sein Investitionsvolumen es leider nicht zulässt, einen guten bis sehr guten Versicherungsschutz für seine Mitarbeiter zu platzieren. Deswegen hat bei uns der Arbeitgeber bereits im Standardgeschäft die Möglichkeit, mit wenig Investitionen den positiven Einstieg für seine Mitarbeiter

zu geben. Das kann z.B. so erfolgen: Der Arbeitgeber übernimmt für seine Mitarbeiter den Bereich Vorsorge und schließt bei uns den Tarif VorsorgePro mit Leistungen für Vorsorgeuntersuchungen, Impfleistungen, zahnmedizinische Prophylaxemaßnahmen, LASIK und Hörgeräte ab. Dadurch haben die Mitarbeiter die Option, innerhalb von drei Monaten nach Vertragsbeginn ihren Schutz im Bereich der Absicherung im Normalfall ohne Gesundheitsprüfung aufzustocken. Sie können sich z.B. das 1-Bett-Zimmer und den Wahlarzt im Krankenhaus oder den Heilpraktiker dazu versichern. Unsere Pakete zum Teil günstiger sind als ähnliche Kombiangebote bei Mitbewerbern.

Speziell im Bereich Gesundheitsprüfung gehen Sie anders vor als die Mitbewerber: Wie behandelt die Bayerische Beamtenkrankenkasse und UKV - Union Krankenversicherung Vorerkrankungen?

In der Arbeitgeber-finanzierten Variante der bKV erfolgt bei uns keine Gesundheitsprüfung. Wartezeiten und Zahnstaffeln existieren ebenfalls nicht bei uns. Vorerkrankungen und laufende Behandlungen sind bei uns im Gegensatz zu vielen Anbietern auf dem Markt vollständig abgedeckt. Etwas anderes ist im Bereich der bKV auch gar nicht sinnvoll, sonst ist man als Vermittler seinem eigenen Unwissen komplett ausgeliefert. Ich nenne das gerne eine blind-box. Der Vermittler schließt mit dem Arbeitgeber einen Vertrag zur bKV für die Arbeitnehmer. Weder der Arbeitgeber noch der Vermittler kennen die Vorerkrankungen der einzelnen Mitarbeiter. Ich kann bei einer solchen Regelung also überhaupt nicht sagen, ob eine Leistung im Leistungsfall wirklich abgesichert ist oder nicht. Daran schließt sich lückenlos an, dass wir auch keinen Ausschluss für von uns vordefinierte Worst-Case-Szenarien haben. Dies ist alles bei uns automatisch abgesichert.

Was bedeutet Unternehmensgröße des Versicherers im Bereich bKV? Welche Vorteile entstehen dadurch im Vertrieb und in der Handhabung?

Unternehmensgröße aber vor allem die individuelle Größe der Firmenversicherung im Bereich der Krankenversicherung ist ein ganz wichtiger Faktor. Durch unsere Erfahrung haben wir funktionierende Prozesse, die Kalkulationsbasis der Beiträge ist eine ganz andere als bei vielen Anbietern auf dem Markt, der Service und die Erfahrung stimmen und die Fachabteilungen haben Stärke und Erfahrung und können jederzeit helfen.

Wie unterstützt der Consal MaklerService seine Makler im Vertrieb? Hier hält sich ja hartnäckig das Gerücht, bKV sei schwierig?

Eine bKV ist nicht schwierig, es ist aber sehr wichtig, sie nicht beim Arbeitgeber unnötig schwierig zu machen. Damit meine ich Folgendes: Durch unser einfaches Konzept mit nur einem Vorsorgetarif und vier Tarifen im Bereich der Absicherung ist die Vorstellung beim Arbeitgeber sehr leicht und der Arbeitgeber tendiert relativ schnell in eine Richtung. Nur Vorsorge oder nur Absicherung oder doch lieber beides? Bieten Sie einen Bauchladen von 20 – 30 Absicherungsmöglichkeiten an, ist es für den Arbeitgeber schwer, da durchzublicken und danach eine Entscheidung zu treffen. So wird es auch für den Vermittler schwer, der ja eigentlich den Firmeninhaber führen und unterstützen sollte. Und am Ende scheitert wie bereits oben beschrieben eine sinnvolle Absicherung am Investitionsvolumen des Arbeitgeber. Hier kommt der Vermittler dann oft an eine Art Grenze, die er nicht überschreiten kann. Bei uns existiert dieses Problem nicht. Deswegen bin ich absolut dagegen, dass eine bKV schwierig sein soll. Ganz im Gegenteil, eine bKV macht sehr viel Spaß und ist absolut positiv in Unternehmen belegt.

Wir helfen dem Vermittler gerne draußen vor Ort beim Arbeitgeber in den Gesprächen, beim Abschluss des Vertrages und natürlich danach auch noch bei der Meldung der AN oder beim UP-Selling.

Gibt es auch digitale Unterstützung wie z.B. bei der bAV durch entsprechende Rechner und Verwaltungstools?

Ja die gibt es. So haben wir beispielsweise ein Arbeitgeber-Portal, zu welchem der Arbeitgeber nach Antragsaufnahme die Zugangsdaten von uns bekommt. In dem Arbeitgeber – Portal kann er uns die Mitarbeiter melden und den Vertrag verwalten.

Für Mitarbeiter haben wir z.B. unsere Abrechnungs-App auch für die bKV Verträge geöffnet. Hierüber können die Kunden ihre Rechnungen fotografieren oder einscannen und elektronisch an uns schicken. Einfacher und schneller geht es nicht.

Ein Stadionbesuch ist sicher interessant – aber was genau bietet die Roadshow an Mehrwert, das ich als Makler gewinnbringend in meinem Vertrieb umsetzen kann?

Unsere Roadshow zur bKV bietet dem Vermittler einige Mehrwerte. Zum einen werden Personen aus unserem Haus dort sein. Unser Geschäftsführer sowie der Abteilungsleiter der Antrags- und Vertragsabteilung im Bereich der bKV

werden vor Ort sein. Des Weiteren wird für uns eine Juristin auf das Thema bKV eingehen und einer unserer drei Kooperationspartner im Bereich des betrieblichen Gesundheitsmanagement wird Synergieeffekte aufzeigen. Das wird eine sehr spannende Veranstaltung auf die ich mich schon sehr freue!

Herr Gameiro, wir bedanken uns für das informative Gespräch.

Weitere Infos zur Roadshow und den Terminen [hier](#).

Versicherungs- und Finanznachrichten

# expertenReport



<https://www.experten.de/id/4942712/bkv-gewinn-fuer-vertrieb-arbeitgeber-und-arbeitnehmer/>