



## Makler müssen bKV anbieten

**Die Leistungen der gesetzlichen Krankenversicherung werden zunehmend reduziert. Zusatzversicherungen stehen deshalb hoch im Kurs. Die betriebliche Krankenversicherung (bKV) ist ein idealer Ansatz, wenn das Versorgungsniveau gehalten oder idealerweise verbessert werden soll. Im Zentrum der Beratung steht somit der Unternehmer mit seinen Anforderungen für ein individuelles bKV-Konzept.**

Pascal Gameiro, Sonderbeauftragter Firmenversicherung,  
CONSAL MaklerService GmbH

Mit einem ansprechenden Angebot für einen umfassenden Gesundheitsschutz über den Arbeitgeber kann der Versicherte je nach gewähltem Tarif und durchgeführter Behandlung mehrere Tausend Euro sparen. Das ist nur einer von vielen Gründen, warum es sich für Unternehmer lohnt, über die Einführung einer betrieblichen Krankenversicherung nachzudenken.

Engagierte und motivierte Arbeitnehmer sind wichtig für den wirtschaftlichen Erfolg eines Unternehmens. Gleichzeitig stellen sich für die Unternehmen Fragen: Wie bleiben wir im Markt wettbewerbsfähig und als Arbeitgeber attraktiv? Was können wir für die Mitarbeiterbindung unternehmen?

### Die bKV gibt Antworten mit erheblichen Vorteilen

Diese Attraktivität aufzubauen und gegebenenfalls zu steigern, gelingt oft nur mit optimalen Zusatzleistungen. Das Thema Gesundheit ist dabei ein relevanter Aspekt. Die Gründe dafür erklären sich durch ein gesteigertes

Gesundheitsbewusstsein, eine größere Nachfrage nach alternativen Heilmethoden sowie durch den Wunsch, Naturheilkunde bei der Behandlung zu berücksichtigen und den Auswirkungen des demografischen Wandels entgegenzuwirken. Arbeitnehmer müssen zudem verstärkt darauf achten, gesundheitlich fit zu bleiben, um länger arbeiten zu können.

Für Arbeitgeber bedeutet dies in aller Konsequenz, dass das Durchschnittsalter der Beschäftigten in Zukunft steigen wird und sich diese Entwicklung überproportional auf die Krankheitskostenauswirkungen auswirken kann. Eine größere Zahl krankheitsbedingter Fehltage macht sich bei der Motivation und der Produktivität der einzelnen Mitarbeiter, respektive des Unternehmens, bemerkbar. Investitionen in eine bessere Gesundheitsversorgung zahlen sich langfristig und nachhaltig für den Arbeitgeber und den Arbeitnehmer aus.

Unternehmer, die ein eigenes Konzept für eine bessere medizinische Versorgung, eine schnellere Genesung bzw. umfassende Präventionsmaßnahmen in ihren Firmen anbieten, investieren somit in die Stärkung der Beziehung zu ihren Mitarbeitern. Die bKV kann ebenfalls als strategische Maßnahme eingesetzt werden, um den genannten

Auswirkungen des demografischen Wandels und dem daraus resultierenden „War for Talents“ entgegenzuwirken. Angebote wie die bKV können durchaus auch schon in der Bewerbungsphase eines der ausschlaggebenden Kriterien sein, warum sich ein Bewerber für das jeweilige Arbeitsplatzangebot entscheidet.

## Interessant für den Arbeitgeber

- Arbeitgeber reduzieren ihre krankheitsbedingten Kosten.
- Arbeitgeber erhöhen ihre Attraktivität und Wettbewerbsfähigkeit im Kampf um die qualifiziertesten und besten Fachkräfte.
- Arbeitnehmer erhalten vergünstigte Leistungen, bestenfalls sogar ohne Gesundheitsfragen.

## Gute Gründe für die bKV-Beratung

Versicherungsmakler können ihren Unternehmerkunden durch eine professionelle Erstinformation und Beratung rund um den Einsatz einer bKV eine wichtige Orientierungshilfe geben. Wichtig für den Unternehmer / Kunden ist, dass flexible Tarifstrukturen individuelle Angebote möglich machen. Dabei sind die Beiträge günstiger als bei einer einzelnen Absicherung und gewährleisten zudem eine hohe Beitragsstabilität. Ein weiterer Vorteil ist, dass jeder vermittelte Arbeitnehmer als einzelner Vertrag gewertet wird.

Jeder vermittelte Arbeitnehmer wird als einzelner Vertrag gewertet. Eine hohe Beitragsstabilität für den Kunden Beiträge günstiger als bei einzelner Absicherung Flexible Tarifstrukturen für individuelle Angebote

Die TOP-3-Gründe, warum ein Makler in das bKV-Geschäft einsteigen sollte, sind vielfältig und tragen zur Stärkung der Positionierung des Maklerunternehmens und somit zum eigenen Erfolg bei:

### 1. Die bKV sichert ein dauerhaftes Einkommen

- Einstieg in ein stark wachsendes Geschäftsfeld
- Zugang zu vielen Versicherten über einen Kontakt
- Mit Zustandekommen des Gruppenvertrages gelingt der Einstieg in einen neuen, dynamischen Bestand.
- Jeder neue Mitarbeiter kann neu in den Vertrag einsteigen und erhält dadurch eine Vergütung in Form einer Provision.

- Familienangehörige und Kinder können mit aufgenommen werden.
- Hohe Weiterempfehlungsquoten innerhalb der Belegschaft
- Basis für weitere Up-Selling-Maßnahmen

### 2. Die bKV eröffnet völlig neue Kundengruppen

- Betriebsangehörige (aktuelle und zukünftige Mitarbeiter) können in den Vertrag aufgenommen werden.
- Ehepartner und Kinder der Mitarbeiter können mit in den Gruppenvertrag.
- Hohe Abschlussquoten durch die Möglichkeit von Öffnungsaktionen
- Möglichkeit zum Verzicht auf Gesundheitsprüfungen

### 3. Die bKV ist deutlich einfacher und aufwandsärmer als vermutet

- Nach der Vertragsimplementierung ist die Neukundengewinnung durch Neueinstellungen usw. sehr überschaubar.
- Experten der CONSAL MaklerService GmbH unterstützen Sie vor Ort bei der Implementierung des Vertrages, bei der Beratung der Mitarbeiter und bei den Verhandlungen mit der Geschäftsleitung.
- Die CONSAL MaklerService GmbH stellt dem Arbeitgeber im Rahmen der Implementierung einfache Tools für die Verwaltung zur Verfügung.
- Makler positionieren sich dauerhaft bei Unternehmen / Versicherten als professioneller Ansprechpartner und Experte.
- Maklern bietet sich die Möglichkeit, von weiteren Vertragsabschlüssen bzw. Cross- und Up-Sellings zu profitieren.

## Werden Sie bKV-Champion

Consal MaklerService lädt interessierte Vermittler zur Roadshow ein. Stefan Gilles, Geschäftsführer Consal MaklerService GmbH, und bKV-Spezialist Pascal Gameiro führen persönlich durch das Programm. Freuen Sie sich auf informative Stunden in außergewöhnlichen und sportiven Locations:

- 31.05.2016 München Allianz Arena
- 01.06.2016 Dortmund Signal Iduna Park
- 02.06.2016 Berlin Olympiastadion
- 03.06.2016 Hamburg St.-Pauli-Stadion am Millerntor

Sichern Sie sich rechtzeitig Ihre Eintrittskarte. Anmeldung für die kostenfreie Teilnahme: [hier](#).

Bild: (1) © .shock / fotolia.com (2) © CONSAL Maklerservice GmbH

Versicherungs- und Finanznachrichten

# expertenReport



<https://www.experten.de/id/4942772/makler-muessen-bkv-anbieten/>