



Beide Seiten gewinnen

In Zukunft wird es für Firmen schwieriger, Arbeitsplätze zu besetzen. Die Lücke zwischen Bedarf und Angebot wird bis 2030 auf fast vier Millionen Fachkräfte wachsen. Das Durchschnittsalter der Angestellten wird bis 2019 auf 46 Jahre steigen.

Die bKV ist dazu ideal geeignet. Arbeitgeber sind gut beraten, wenn sie ein attraktives Arbeitsumfeld schaffen, das Mitarbeiter motiviert. Umfragen zeigen, dass auch Arbeitnehmer eine bKV als finanziellen und gesundheitlichen Mehrwert schätzen – mehr als einen Firmenwagen oder Erfolgsprämien. Eine gute Absicherung der Gesundheit und eine bestmögliche medizinische Versorgung wirken positiv auf die Leistungsfähigkeit und -bereitschaft der Mitarbeiter. Sie sind eine wichtige Voraussetzung für langfristige Zusammenarbeit. Wer auf Dauer gesund bleibt oder im Krankheitsfall die bestmögliche Behandlung erhält, hat geringere Ausfallzeiten. Er wird dadurch für seinen Arbeitgeber verlässlicher und wertvoller.



**Stefan Gilles, Geschäftsführer CONSAL
MaklerService GmbH**

Die bKV mit privaten Zusatzleistungen ist für Unternehmen ideal geeignet, die Mitarbeiter motivieren und neue Mitarbeiter gewinnen wollen. Sie erleben dadurch unmittelbar und sofort einen echten Mehrwert.

Das bKV-Bausteinkonzept

Das bKV-Angebot der Consal umfasst fünf Bausteine, mit übersichtlichem, klarem Leistungsumfang, der die Leistungen der gesetzlichen Krankenkassen ergänzt. Los geht es mit der „Start“-Variante. Jeweils mehr bieten die Varianten „Basis“, „Comfort“ und „Premium“. Alle vier umfassen Leistungen für Zahnersatz,

Sehhilfen und Auslandsreise. Dazu kommen, je nach Tarif, Leistungen für alternative Heilmethoden, stationäre und ambulante Behandlungen. Der Fünfte ist ein Vorsorge-Baustein mit Leistungen für ambulante Vorsorgeuntersuchungen, Schutzimpfungen, zahnmedizinische Vorsorge, refraktive Chirurgen und Hörhilfen.

Damit ist für jeden Bedarf und finanziellen Rahmen ein passendes Angebot möglich. Jeder Arbeitgeber mit mindestens zehn sozialversicherungspflichtigen Angestellten kann seinen Mitarbeitern dieses bKV-Angebot unterbreiten. Er wählt einen passenden privaten Gesundheitsschutz aus und übernimmt die Beiträge.

In den arbeitgeberfinanzierten Varianten gilt für alle Versicherten zwischen 16 und 66 Jahren der gleiche Einheitsbeitrag. Im Rahmen eines Gruppenvertrags profitieren alle von den günstigen Konditionen. Zudem

entfallen die Wartezeiten und die Gesundheitsprüfung. Dadurch bekommen auch Mitarbeiter mit eingeschränkter Gesundheit den gleich guten Schutz zum gleichen Preis. Mitarbeiter können zudem ihre Angehörigen zu Vorteilsbedingungen mitversichern – und falls sie erweiterte Leistungen wünschen, diese mit einem zusätzlichen Beitrag ergänzend absichern.

Makler-Unterstützung

Makler erhalten eine weitreichende Unterstützung durch Beratungsunterlagen und einen sehr weitreichenden Makler-Service. Makler können ein bKV-Angebot schnell und unkompliziert über ein Anbahnungstool erstellen. Zudem unterstützen die Direktionsbevollmächtigten die Makler bei den Unternehmen in der Anbahnungs- und Abschlussphase. Nach Vertragsschluss kann der Arbeitgeber über ein internetbasiertes Arbeitgeber-Portal die Daten seiner Arbeitnehmer einfach und schnell an die CONSAL MaklerService GmbH übermitteln.

Erfahrungsschatz bKV

Die Bayerische Beamtenkrankenkasse und Unionkrankenversicherung verfügen über ausgeprägte Erfahrungen in der bKV. Mit rund 7.000 Arbeitgebern und ca. 550.000 versicherte Personen (Familienangehörige inklusive) gehören sie zu den größten bKV-Anbietern bundesweit.

Bild: (1) © Ingo Bartussek / fotolia.com (2)
ConsalMaklerService GmbH

Versicherungs- und Finanznachrichten

expertenReport



<https://www.experten.de/id/4943032/beide-seiten-gewinnen/>