

GESUNDER

ERFOLG FÜR IHR

GESCHÄFT

**Wie Sie die betriebliche
Krankenversicherung optimal
beraten und umsetzen**

Die betriebliche Krankenversicherung bietet Ihnen alle Chancen auf mehr Erfolg

Nur 4 Prozent der Arbeitnehmer haben bereits eine betriebliche Krankenversicherung (bKV) abgeschlossen. Zu diesem Ergebnis kommt die Gothaer Arbeitnehmerstudie zur betrieblichen Krankenversicherung. Das bedeutet: Das junge Produkt bietet Ihnen als Makler in einem Wachstumsmarkt alle Chancen auf Erfolg. Mit den vorliegenden Vertriebsunterlagen möchten wir Sie bestmöglich unterstützen, Unternehmen zur bKV erfolgreich zu beraten.

Zielgerichtete Ansprache von Arbeitgebern ist wichtig

Das A und O bei der Beratung der bKV ist die richtige Zielgruppenansprache von Arbeitgebern. Denn abhängig von der Unternehmensgröße ergeben sich für den Geschäftsführer, Inhaber oder die Personalverantwortlichen unterschiedliche Anforderungen im Personalmanagement – und damit auch verschiedene Ansätze, die bKV ins Unternehmen zu integrieren. Im Kampf um qualifizierte Fach- und Führungskräfte können sich Arbeitgeber mit der bKV eine attraktive Position sichern. Zudem können bestehende Mitarbeiter mit der Sozialleistung ans Unternehmen gebunden werden.

Einzigartiges Vertriebskonzept beschleunigt Beratung und Abverkauf

Wir kennen diese Herausforderungen und stellen Ihnen eine maßgeschneiderte Vertriebsstrategie für Ihre Kundenansprache bereit. Dafür haben wir eine Arbeitnehmerstudie zur bKV in Auftrag gegeben, die zeigt, welche Mehrwerte die zusätzlichen Gesundheitsleistungen Arbeitgebern und Arbeitnehmern bieten.

Auf Basis der Studienergebnisse haben wir für Sie relevante Bedürfnisse und Top-Verkaufsargumente entwickelt. Der Kern: Drei Zielgruppen und entsprechend geeignete Akquisemaßnahmen. Der Effekt: Sie sparen Zeit und Aufwand, können Ihre Firmenkunden einfacher selektieren, als auch Neukunden treffsicher ansprechen.

Wir wünschen Ihnen viel Erfolg bei der Beratung zur betrieblichen Krankenversicherung.

Inhalt

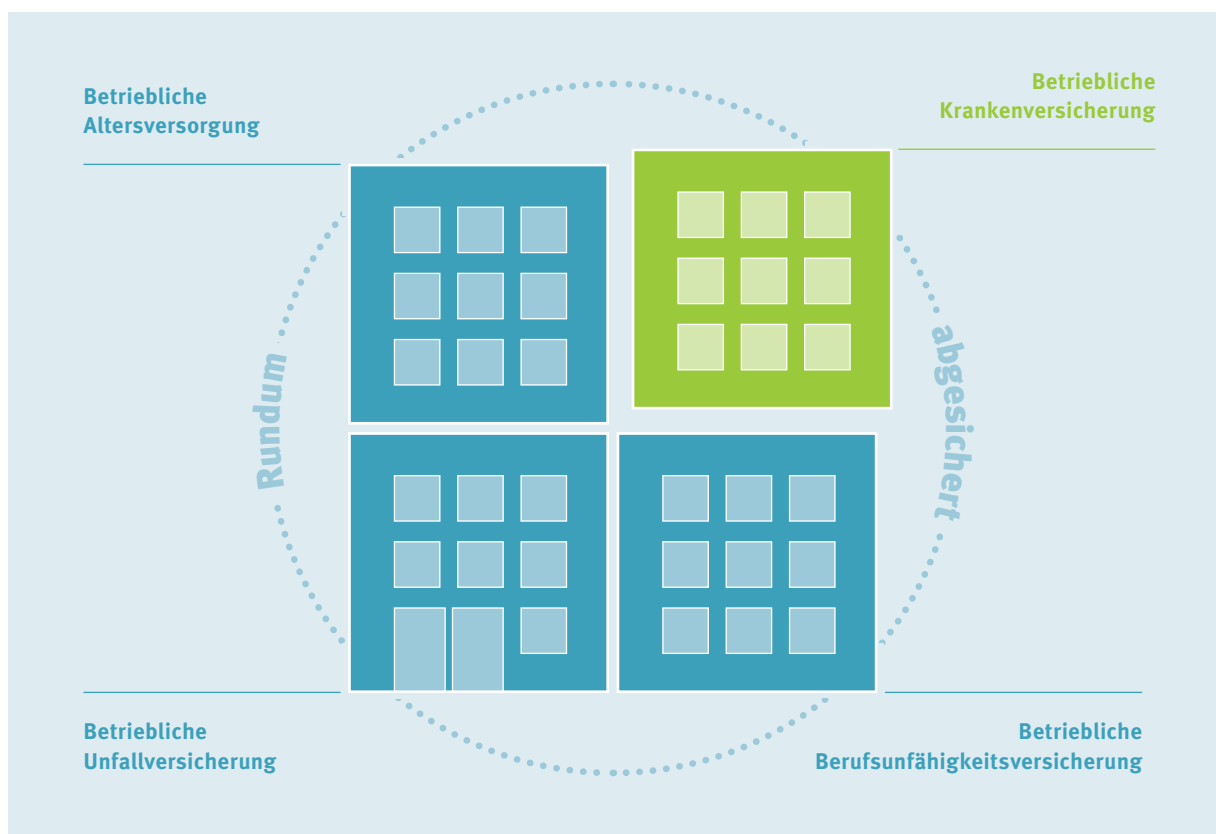
Was ist eine betriebliche Krankenversicherung (bKV)?	4
Wie funktioniert die betriebliche Krankenversicherung?	5
Welcher Versicherungsschutz ist möglich?	6
Warum lohnt es sich, das Thema bKV zu beraten?	7
Was bringen bKV und betriebliches Gesundheitsmanagement (bGM) zusammen?	8
Wie kann eine bGM-Leistung für das Unternehmen gestaltet sein?	9
Wie wirkt sich der demografische Wandel auf Unternehmen aus?	10
Welche weitere Herausforderung bringt der demografische Wandel mit sich?	11
Was leistet die bKV für das Personalmanagement?	12
Wie kann die bKV zur Produktivität im Unternehmen beitragen?	13
Welche Zielgruppen können für die bKV identifiziert werden?	14
Wie berate ich Unternehmen mit 5 bis 50 Beschäftigten?	16
Wie berate ich Unternehmen mit 51 bis 100 Beschäftigten?	18
Wie berate ich Unternehmen mit über 100 Beschäftigten?	20
Wie kommt die bKV ins Unternehmen?	22
Wie kann ich die bKV ins Gespräch bringen?	24
Wie kann ich mich bestmöglich auf das Beratungsgespräch vorbereiten?	25
Wie komme ich in der Beratung optimal ans Ziel?	26

Was ist eine betriebliche Krankenversicherung (bKV)?

Die betriebliche Krankenversicherung ist eine freiwillige Sozialleistung des Arbeitgebers

Die bKV gliedert sich als freiwillige Leistung des Arbeitgebers in das betriebliche Versorgungssystem ein. Mit diesem Baustein können Arbeitnehmer ihre bestehende Krankenversicherung um weitere private Gesundheitsleistungen ergänzen und genießen besondere Vorteile. Das sind zum Beispiel die Chefarztbehandlung, Zuschüsse für Arzneimittel und Vorsorgeleistungen sowie die Unterbringung im Ein- oder Zweibettzimmer.

Das betriebliche Versorgungssystem setzt sich aus vier Bausteinen zusammen



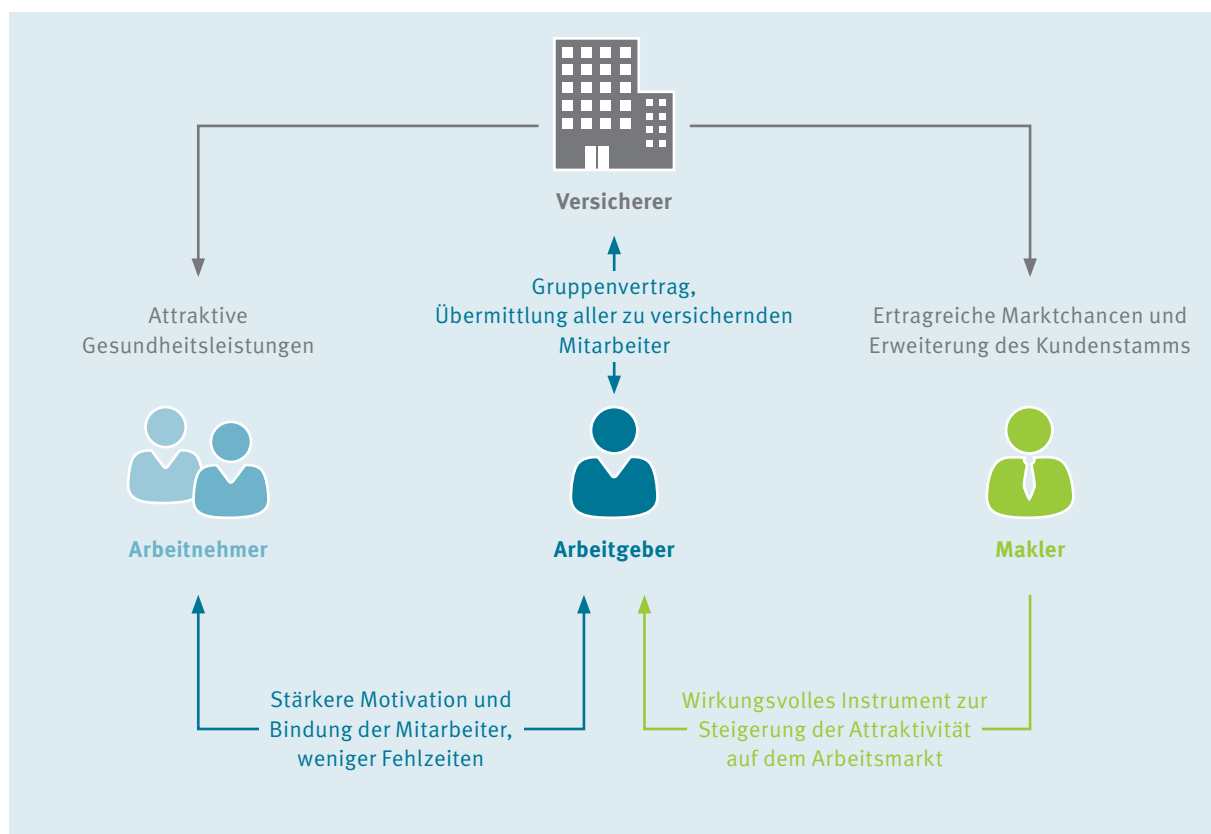
Beratungstipp! Rundumschutz anbieten: Die betriebliche Krankenversicherung ergänzt die Lohn- und Sozialleistungen ideal. Sie lässt sich zudem gut mit der betrieblichen Berufsunfähigkeitsversicherung und dem Unfallschutz sowie der betrieblichen Altersversorgung kombinieren.

Wie funktioniert die betriebliche Krankenversicherung?

Der Arbeitgeber versichert seine Belegschaft einfach und kostengünstig im Gruppentarif

Der Arbeitgeber schließt für seine Belegschaft einen Gruppenversicherungsvertrag ab und finanziert die Beiträge. Die Mitarbeiter haben die Möglichkeit, weitere Gesundheitsleistungen aufzustocken. Beteiligt sich der Arbeitgeber nicht an der Finanzierung, können sich Arbeitnehmer als Kollektiv preiswert selbst versichern. Familienangehörige sind zudem zu günstigen Konditionen mitversicherbar.

Die bKV ist eine win-win-win Situation für Arbeitgeber, Arbeitnehmer und Makler



Beratungstipp! Mit der freiwilligen Sozialleistung kann der Arbeitgeber Fachkräfte binden und motivieren sowie sich als Arbeitgebermarke positionieren. Zudem zählen die Beiträge zur betrieblichen Krankenversicherung als Betriebsausgabe.

Welcher Versicherungsschutz ist möglich?

Einzelne Bausteine gibt es bereits ab 4 Euro* pro Monat

Im Markt sind bKV-Lösungen in verschiedenen Abstufungen erhältlich, die der Arbeitgeber im Umfang variieren kann. Abhängig vom Produktportfolio und dem Risikoträger gibt es einzelne Gesundheitsleistungen bereits ab einem Monatsbeitrag von rund 4 Euro.

Drei Best-Practice-Lösungen im Vergleich

Leistungsbausteine	Paket Basis ca. 10 Euro/Monat	Paket Plus ca. 24 Euro/Monat	Paket Premium ca. 34 Euro/Monat
Stationär – bestmögliche Versorgung im Krankenhaus	Nur bei Unfallfolge: <ul style="list-style-type: none"> ■ 1-Bettzimmer ■ Chefarztbehandlung ■ Ambulante Operationen ■ 40 Euro Ersatz-Krankenhaustagegeld ■ Freie Krankenhauswahl 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 2-Bettzimmer ■ Chefarztbehandlung ■ Ambulante Operationen ■ 40 Euro Ersatz-Krankenhaustagegeld ■ Freie Krankenhauswahl 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 2-Bettzimmer ■ Chefarztbehandlung ■ Ambulante Operationen ■ 40 Euro Ersatz-Krankenhaustagegeld ■ Freie Krankenhauswahl
Vorsorge – Früherkennung von Krankheiten und präventive Maßnahmen	<ul style="list-style-type: none"> ■ Gesonderte ärztliche Leistungen ■ Vorsorgeuntersuchungen ■ Schutzimpfungen ■ Bis 50 Euro für Fitness-studio-Mitgliedschaft 	<ul style="list-style-type: none"> ■ Gesonderte ärztliche Leistungen ■ Vorsorgeuntersuchungen ■ Schutzimpfungen ■ Bis 50 Euro für Fitness-studio-Mitgliedschaft 	<ul style="list-style-type: none"> ■ Gesonderte ärztliche Leistungen ■ Vorsorgeuntersuchungen ■ Schutzimpfungen ■ Bis 100 Euro für Präventionsmaßnahmen ■ Je 50 Euro für Fitnessstudio-Mitgliedschaft und ärztlich empfohlene Arzneimittel
	Gesamterstattung bis 200 Euro pro Kalenderjahr	Gesamterstattung bis 200 Euro pro Kalenderjahr	Gesamterstattung bis 500 Euro pro Kalenderjahr
Optional: Zahnersatz und Zahnbehandlung ab ca. 6 Euro pro Monat			
<ul style="list-style-type: none"> ■ Auswahl aus drei Zahntarifen für die Versorgung von Mitarbeitern ■ Zahnersatz, Implantate in unterschiedlichem Umfang ■ Im Premiumtarif: mit Knochenaufbau, Leistung ohne GKV-Leistung, Kieferorthopädie ■ 100 % Erstattung der Zahnbehandlung, Zahnprophylaxe und Zahnreinigung 			

*Beispiel anhand Gothaer Stationärtarif MediGroup S U für 4,03 Euro mtl.

Beratungstipp! Laufende Behandlungen sind mitversichert: In den Tarifen der Gothaer Krankenversicherung sind Vorerkrankungen und laufende Behandlungen mitversichert. Unter bestimmten Voraussetzungen kann auch die Gesundheitsprüfung entfallen.

Warum lohnt es sich, das Thema bKV zu beraten?

Fünf gute Gründe für die betriebliche Krankenversicherung

Der Markt der betrieblichen Krankenversicherung ist ein Wachstumsmarkt. Als Ergänzung zur gesetzlichen und privaten Krankenversicherung ist die betriebliche Krankenversicherung der ideale Baustein, um Fachkräfte zu binden. Zeitgleich ist sie eine günstige Alternative für den Krankenzusatzschutz, den Mitarbeiter sonst privat finanzieren müssten.

- ▶ Die bKV bietet Wachstumspotenzial: Nur 4 Prozent der Arbeitgeber haben ihrer Belegschaft bisher eine bKV angeboten.
- ▶ Bestehende Kundengruppen können durch die Mitversicherung der Familienangehörigen ausgebaut werden.
- ▶ Die flexible Finanzierung erlaubt eine Ansprache von unterschiedlichen Kundengruppen – vom Kleinunternehmen bis zum Konzern.
- ▶ Bei der Beratung und Platzierung der bKV haben Sie Planungssicherheit dank einer Stornohaftung von 12 Monaten.
- ▶ Mehr Spielraum mit einer attraktiven Courtage – laufend oder als Abschlussprovision.

Beratungstipp! Nutzen Sie das Potenzial, mit der bKV auch Ihre Bestandskunden anzusprechen. Das Angebot eines Rundumschutzes macht den Arbeitgeber für Arbeitnehmer noch interessanter und zeigt seine Fürsorge.

Was bringen bKV und betriebliches Gesundheitsmanagement (bGM) zusammen?

Die ganzheitliche Förderung der Mitarbeitergesundheit zählt sich aus

Neben der betrieblichen Krankenversicherung ist das betriebliche Gesundheitsmanagement ein unverzichtbarer Bestandteil, wenn es um Konzepte rund um die Mitarbeitergesundheit geht, denn sie ergänzt die Säulen Erkennung und Behandlung um die wichtige Perspektive der Prävention.

Prävention und Behandlung sind im Unternehmen perfekt verzahnt



Versicherer unterstützen die Kombination von bKV und bGM

Einige Versicherer haben den Trend erkannt, die Gesundheitsversorgung im Unternehmen auf ein ganzheitliches Fundament zu stellen. Sie übernehmen neben Vorsorge- und Genesungsleistungen aus der bKV für den Arbeitgeber die Organisation von bGM-Maßnahmen. Wenn sich der Arbeitgeber für beide Lösungen – also bKV und bGM aus einer Hand – entscheidet, bieten die Versicherer bGM-Maßnahmen zu Sonderkonditionen an.

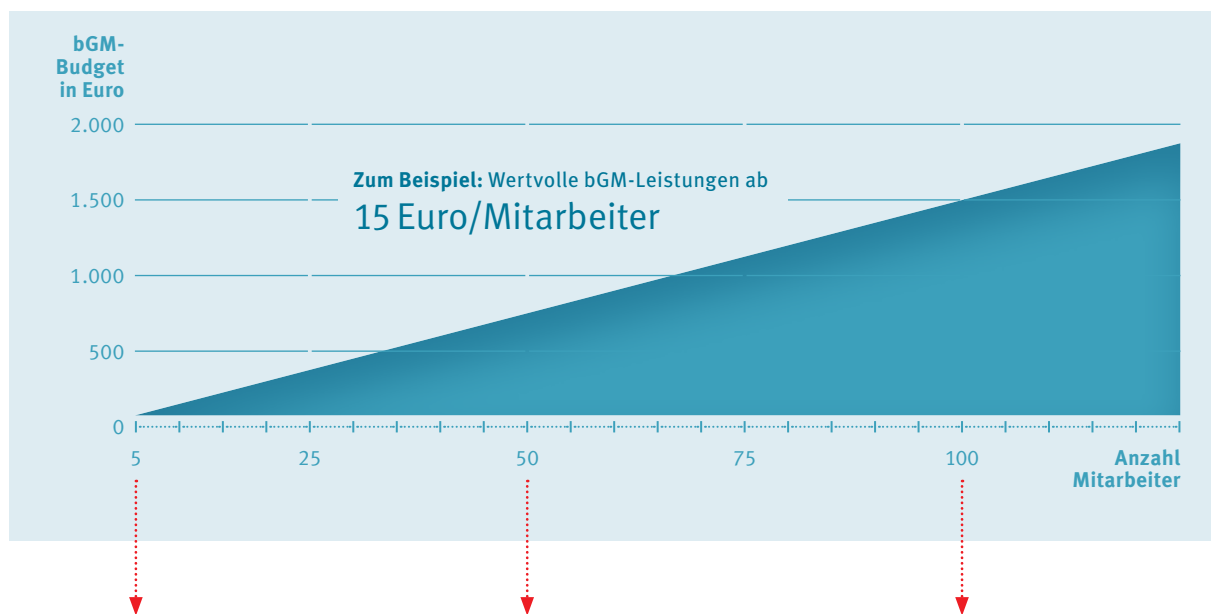
Beratungstipp! bGM-Vorteil für die Belegschaft sichern: Die Gothaer bietet den Arbeitgebern, die ihren Mitarbeitern etwas Gutes tun und die bKV finanzieren, exklusive Sonderkonditionen für eine maßgeschneiderte bGM-Lösung an.

Wie kann eine bGM-Leistung für das Unternehmen gestaltet sein?

bGM-Leistungen sind ein Plus für die Mitarbeitergesundheit

Ob telefonische Stressintervention oder Gesundheitstage – bGM-Leistungen sensibilisieren die Belegschaft, auf ihre Gesundheit zu achten und aktiv etwas dafür zu tun. Wer schon frühzeitig Krankheiten vorbeugt, wird weniger krank und ist motivierter am Arbeitsplatz.

Empfehlung für bGM-Leistungen nach Unternehmensgröße



Stresstelefon	MediDay	Gefährdungsbeurteilung psychischer Belastungen
Kosten: ab 75 Euro*	Kosten: ab 750 Euro*	Kosten: ab 1.500 Euro*
<ul style="list-style-type: none"> ■ Anonyme telefonische Beratung für Mitarbeiter bei stressbedingter Belastung ■ Täglich von 8 bis 22 Uhr verfügbar – auch von zu Hause ■ Ziel: Prävention stressbedingter Erkrankungen 	Gesundheitstag mit Vor-Ort-Beratung zu den Themen: <ul style="list-style-type: none"> ■ Rücken und Bewegung ■ Stress ■ Ergonomie ■ Vereinbarkeit von Pflege, Familie und Beruf 	<ul style="list-style-type: none"> ■ Ermittlung und Beurteilung psychischer Gefährdungen am Arbeitsplatz ■ Statusanalyse zur psychischen Gesundheit der Arbeitnehmer ■ Seit 2013 Pflicht für Unternehmen gemäß Arbeitsschutzgesetz

Hinweis: Die hier aufgeführten bGM-Maßnahmen sind Beispiele. Die Leistungen im Rahmen des betrieblichen Gesundheitsmanagements werden immer am Bedarf und den individuellen Wünschen sowie den Standortbedingungen des Unternehmens ausgerichtet.

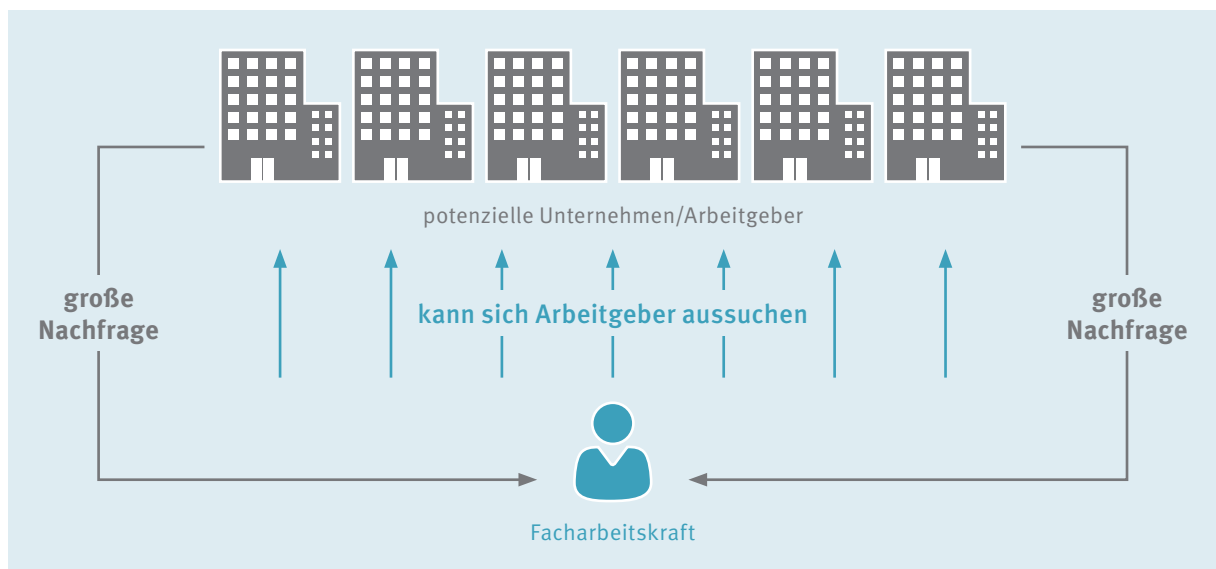
*Die jeweiligen Kosten sind von der Unternehmensgröße bzw. der Anzahl der Beschäftigten abhängig, für welche die entsprechende Leistung bereitgestellt wird.

Wie wirkt sich der demografische Wandel auf Unternehmen aus?

Viele Arbeitnehmer können sich heute ihren Arbeitgeber aussuchen

Schon heute ist es für viele Unternehmen eine Herausforderung, qualifizierte Mitarbeiter zu finden. Das wird sich in Zukunft weiter zuspitzen. Das Problem: Auf dem Arbeitsmarkt gibt es durch den demografischen Wandel immer weniger neue Arbeitskräfte. Unternehmen sind deshalb gefordert, sich als Wunsch-Arbeitgeber zu positionieren.

Rund 40 Prozent der Unternehmen haben ein Stellenbesetzungsproblem



Die Top 10 der meist gesuchten Berufe in Deutschland:

- | | |
|--------------------------------|------------------------------------|
| 1. Facharbeitende | 6. Assistenten/Verwaltungspersonal |
| 2. Ingenieure | 7. Vertriebsleiter |
| 3. Geschäftsführer | 8. Ärzte/Gesundheitspersonal |
| 4. IT-Spezialisten | 9. Techniker |
| 5. Arbeitnehmer im Gastgewerbe | 10. Buchhalter/Finanzpersonal |

Quelle: Manpower Schweiz, Anhaltende Talentknappheit: Inwiefern bietet ein neues Rollenverständnis der HR-Abteilung eine Lösung, Umfrageergebnisse 2014

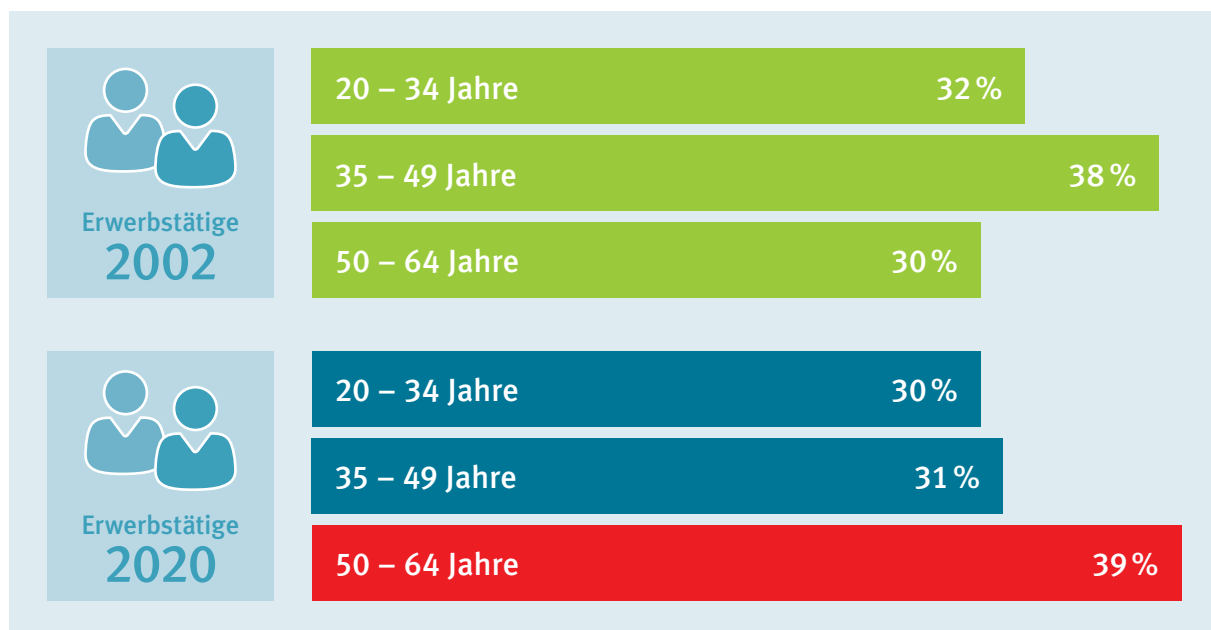
Beratungstipp! 43 Prozent der Arbeitnehmer denken, dass das Angebot von Gesundheitsmaßnahmen bzw. einer Krankenzusatzversicherung die Wahl des Arbeitgebers beeinflusst. (Arbeitnehmerstudie zur bKV, Gothaer Krankenversicherung AG, 2016)

Welche weitere Herausforderung bringt der demografische Wandel mit sich?

Eine ältere Belegschaft kann zu erhöhten Ausfallzeiten führen

Es ist nicht neu: Die Gesellschaft altert – und mit ihr die Belegschaft im Unternehmen. Ältere Menschen sind tendenziell häufiger oder länger krank. Deshalb ist es wahrscheinlich, dass die durchschnittlichen Fehlzeiten pro Mitarbeiter steigen. Unternehmen sind künftig noch stärker gefordert, die Produktivität trotz fehlender Mitarbeiter zu erhalten.

Im Jahr 2020 werden mehr als ein Drittel der Erwerbstätigen über 50 Jahre alt sein



Quelle: Statistisches Bundesamt

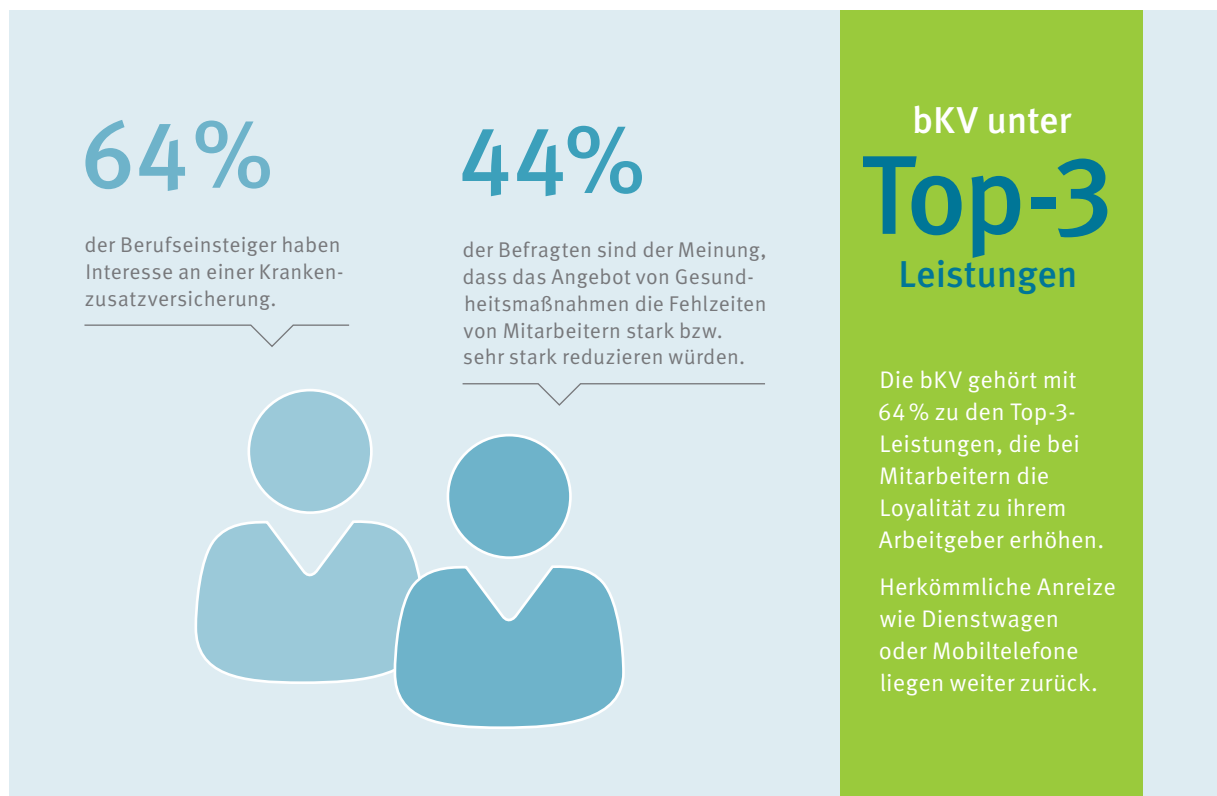
Beratungstipp! Gerade junge Bewerber schätzen das Angebot an Gesundheitsleistungen. Wenn einem Arbeitgeber die Gesundheit seiner Mitarbeiter am Herzen liegt, dann wirkt sich dies auch positiv auf potenzielle Mitarbeiter aus.

Was leistet die bKV für das Personalmanagement?

Bestehende Mitarbeiter binden, neue Mitarbeiter finden

Qualifizierte Mitarbeiter sind das Rückgrat eines jeden Unternehmens. Freiwillige Zusatzleistungen wie die bKV erhöhen die Loyalität zum Arbeitgeber. Der Effekt: Die Bindung zum Unternehmen steigt. Noch dazu erleben Mitarbeiter den gesundheitsfördernden Effekt als zusätzliche Motivation. Auch Bewerber und Berufseinsteiger schätzen das Plus für die Gesundheit bei der Wahl ihres neuen Arbeitgebers.

Arbeitnehmer bestätigen: Die bKV macht Unternehmen für sie attraktiver



Quelle: Arbeitnehmerstudie zur bKV, Gothaer Krankenversicherung AG, 2016

Wie kann die bKV zur Produktivität im Unternehmen beitragen?

Zusätzliche Gesundheitsleistungen halten das Unternehmen produktiv

Zufriedene Mitarbeiter sind leistungsbereiter. Dank der vielen Gesundheitsleistungen, die die Belegschaft während ihres Berufsalltags unmittelbar und dauerhaft in Anspruch nehmen kann, hilft die bKV, die Mitarbeitergesundheit zu erhalten. Dadurch reduzieren sich Krankheitsausfälle und Kosten, die durch Produktionsausfall und Lohnfortzahlung entstehen.

Bereits ab einem AU-Tag weniger pro Mitarbeiter werden Ausfallkosten gespart

Anzahl Beschäftigte: 50	Ohne bKV	Mit bKV	Mit bKV und bGM
Tage der Arbeitsunfähigkeit (AU) pro Mitarbeiter pro Jahr	17,4	16,4	15,4
AU-Tage im gesamten Unternehmen	870	820	770
Ausfallkosten pro Tag der AU	352 Euro	352 Euro	352 Euro
Ausfallkosten gesamt pro Jahr	306.240 Euro	288.640 Euro	271.040 Euro

Quelle: Jahresbericht für Betriebe im Verarbeitenden Gewerbe, Statistisches Bundesamt, Stand: 2014, Volkswirtschaftliche Kosten durch Arbeitsunfähigkeit 2012, Bundesanstalt für Arbeitsschutz und Arbeitsmedizin, Stand: 2014

17.600 Euro

35.200 Euro

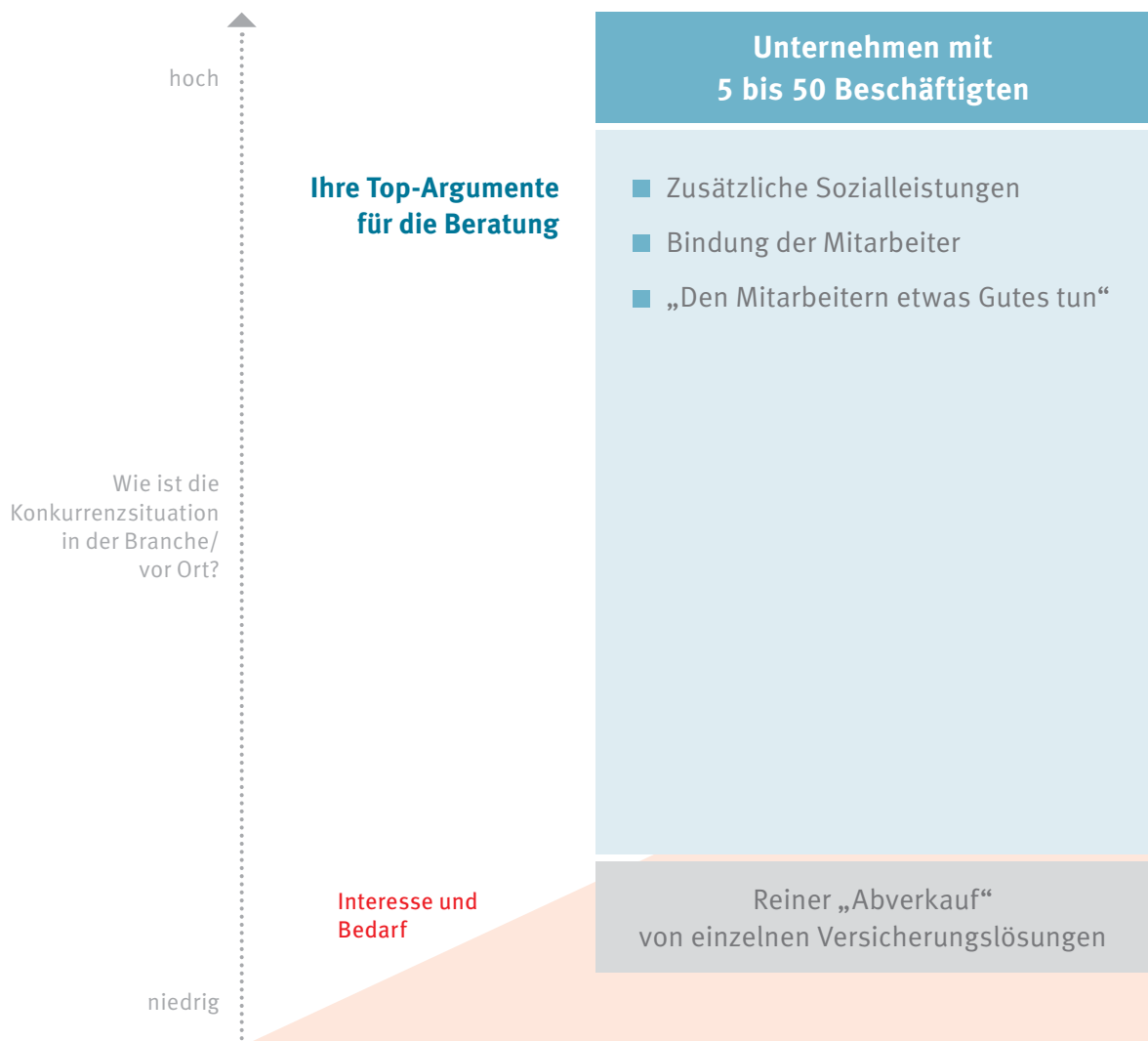
Ersparnis von Ausfallkosten

Bei der Kombination von bKV und bGM steht durch die Reduktion von Fehlzeiten ein monatliches Budget zur Finanzierung der Maßnahmen von 58,67 Euro pro Mitarbeiter zur Verfügung.

Beratungstipp! Die bKV unterstützt die Mitarbeitergesundheit: Vorsorgetarife und das betriebliche Gesundheitsmanagement beinhalten Präventionsmaßnahmen, die fit halten. Stationärтарife bieten Mitarbeitern die beste medizinische Versorgung während Krankenhausaufenthalten.

Welche Zielgruppen können für die bKV identifiziert werden?

Der Markt für die bKV ist in drei unterschiedliche Zielgruppen unterteilt, welche sich an der Unternehmensgröße orientieren



Quelle: Arkwright Consulting AG, 2015

Beratungstipp! Wechselbereitschaft und Bedarf im Blick: Je größer ein Unternehmen ist, desto höher sind der Bedarf und das Interesse an einem betrieblichen Versorgungssystem. Tendenziell sind Mitarbeiter größerer Unternehmen eher bereit den Job und Arbeitgeber zu wechseln.



Wie berate ich Unternehmen mit 5 bis 50 Beschäftigten?

„Den Mitarbeitern etwas Gutes tun“

In kleineren und mittleren Unternehmen gibt es vielleicht schon zusätzliche Sozialleistungen wie die betriebliche Altersversorgung oder die betriebliche Unfallversicherung. Beraten Sie den Geschäftsführer oder Inhaber dahingehend, mit der bKV seine soziale Verantwortung gegenüber der Belegschaft weiter zu stärken. Der Versicherungsschutz kann für alle Arbeitnehmer als sinnvolle Ergänzung zur bestehenden Krankenabsicherung abgeschlossen werden.

Ihre Zielgruppe sind Unternehmen mit 5 bis 50 Beschäftigten*	
Ihr Ansprechpartner	<ul style="list-style-type: none">■ Geschäftsführer oder Inhaber■ administrativ Verantwortlicher für Personalwesen
Typische Branchen	<ul style="list-style-type: none">■ Handwerk■ Arztpraxen■ Pflege- und Gesundheitswesen■ IT- und sonstige Dienstleister■ Freie Berufe■ Heilberufe
Ihr Beratungsziel	Reiner „Abverkauf“ von einzelnen Versicherungslösungen

* ohne Personalverantwortliche

Beratungstipp! Besser beraten mit neutralen Unterlagen: Nutzen Sie für Ihr Gespräch die Beratungsunterlage „bKV für Unternehmen bis 50 Mitarbeiter“. Im Maklerportal www.makler.gothaer.de finden Sie alle Unterlagen für Ihre Beratung in digitaler Form.

Ihre Top-5-Verkaufsargumente für die Beratung

1

Erleichterte **Mitarbeiterbindung** („Den Mitarbeitern etwas Gutes tun“)

2

Steigerung der Produktivität und Verringerung der Fehltage durch **bessere Gesundheitsvorsorge**

3

Spürbarer Mehrwert für Arbeitnehmer, **wenig administrativer Aufwand** für Arbeitgeber

4

Familienangehörige mitversicherbar

5

Flexible Preise durch modulare Produkte möglich, für „jeden etwas dabei“

Wie berate ich Unternehmen mit 51 bis 100 Beschäftigten?

Als Unternehmen attraktiver und produktiver werden

In mittelständischen Unternehmen ist die betriebliche Gesundheitsförderung vielleicht schon als Basis für die Gesunderhaltung und Leistungsfähigkeit der Mitarbeiter integriert. In Ihrer Beratung präsentieren Sie die bKV als Versicherung, die die Produktivität durch einen Rückgang an krankheitsbedingten Fehltagen steigert und dabei das Unternehmen auf dem Arbeitsmarkt attraktiver macht.

Ihre Zielgruppe sind Unternehmen mit 51 bis 100 Beschäftigten	
Ihr Ansprechpartner	<ul style="list-style-type: none">■ Geschäftsführer■ Personalverantwortliche■ administrative Mitarbeiter
Typische Branchen	<ul style="list-style-type: none">■ Klassischer Mittelstand■ Produzierendes Gewerbe■ Dienstleister
Ihr Beratungsziel	<ul style="list-style-type: none">■ über das betriebliche Versorgungssystem als Ganzes informieren (Unfall- und BU-Schutz, bAV, bKV)■ bKV als Teil des betrieblichen Gesundheitsmanagements positionieren■ bKV als sinnvolle Ergänzung zur bAV anbieten

Beratungstipp! Besser beraten mit neutralen Beratungsunterlagen: Nutzen Sie für Ihr Gespräch die Beratungsunterlage „bKV für Unternehmen bis 100 Mitarbeiter“. Im Maklerportal www.makler.gothaer.de finden Sie alle Unterlagen für Ihre Beratung in digitaler Form.

Ihre Top-5-Verkaufsargumente für die Beratung

1

Wirkungsvolles Instrument, um die **Attraktivität als Arbeitgeber** gegenüber Konzernen zu erhöhen

2

Steigerung der Produktivität und Verringerung der Fehltage durch **bessere Gesundheitsvorsorge**

3

Spürbarer Mehrwert für Arbeitnehmer, **wenig administrativer Aufwand** für Arbeitgeber

4

Kostengünstige Ergänzung zu Erfolgsprämien, Firmenwagen und anderen Zusatzleistungen

5

Familienangehörige mitversicherbar

Wie berate ich Unternehmen mit über 100 Beschäftigten?

Die Gesundheitsbilanz und Unternehmensvorsorge optimieren

In einer betriebswirtschaftlichen Beratung positionieren Sie die bKV als Versicherung, die die Produktivität steigert. Sie reduziert Krankheitstage und verbessert im Zusammenspiel mit dem betrieblichen Gesundheitsmanagement (bGM) die Gesundheitsbilanz. Optimal ist es, die bKV und das bGM verknüpft ins Unternehmen zu integrieren. Zudem lässt sich die bKV auch ideal mit einer bestehenden Lösung zur betrieblichen Altersversorgung kombinieren.

Ihre Zielgruppe sind Unternehmen mit über 100 Beschäftigten

Ihr Ansprechpartner

- Personalverantwortliche
- Betriebsrat
- Interne Versicherungsabteilung

Typische Branchen

alle Branchen, mehrere Standorte

Ihr Beratungsziel

- bKV als Teil von vielen Zusatzleistungen positionieren
- bKV als weitere Maßnahme für eine verbesserte Gesundheitsbilanz
- Angebot von Versicherungskonzepten für die Belegschaft
- bKV als Teil des bGM positionieren

Beratungstipp! Besser beraten mit neutralen Beratungsunterlagen: Nutzen Sie für Ihr Gespräch die Beratungsunterlage „bKV für Unternehmen ab 100 Mitarbeitern“. Im Maklerportal www.makler.gothaer.de finden Sie alle Unterlagen für Ihre Beratung in digitaler Form.

Ihre Top-5-Verkaufsargumente für die Beratung

1

Steigerung der Produktivität und Verringerung der Fehltage durch bessere Gesundheitsvorsorge, besonders auch in **Kombination mit betrieblichem Gesundheitsmanagement**

2

Senkung der Fehlzeiten durch optimale Prävention, Erkennung und Behandlung (**Präsentismus/Absentismus**)

3

Wirkungsvolles Instrument, um die **Attraktivität als Arbeitgeber** zu erhöhen

4

Kostengünstige Ergänzung zu Erfolgsprämien, Firmenwagen und anderen Zusatzleistungen

5

Familienangehörige mitversicherbar

Wie kommt die bKV ins Unternehmen?

So gestaltet sich der Vertriebsprozess für die drei Zielgruppen

Je nachdem mit welchem Unternehmen Sie in Kontakt treten, gestaltet sich auch der Vertriebsprozess unterschiedlich. Verkaufshilfen unterstützen Sie bei den Beratungen. Die Gothaer bietet zudem attraktive Maßnahmen, die bKV bei Mitarbeitern umzusetzen.



* Am Beispiel der Gothaer Krankenversicherung AG



Wie kann ich die bKV ins Gespräch bringen?

Vier Maßnahmen führen Sie ans Ziel

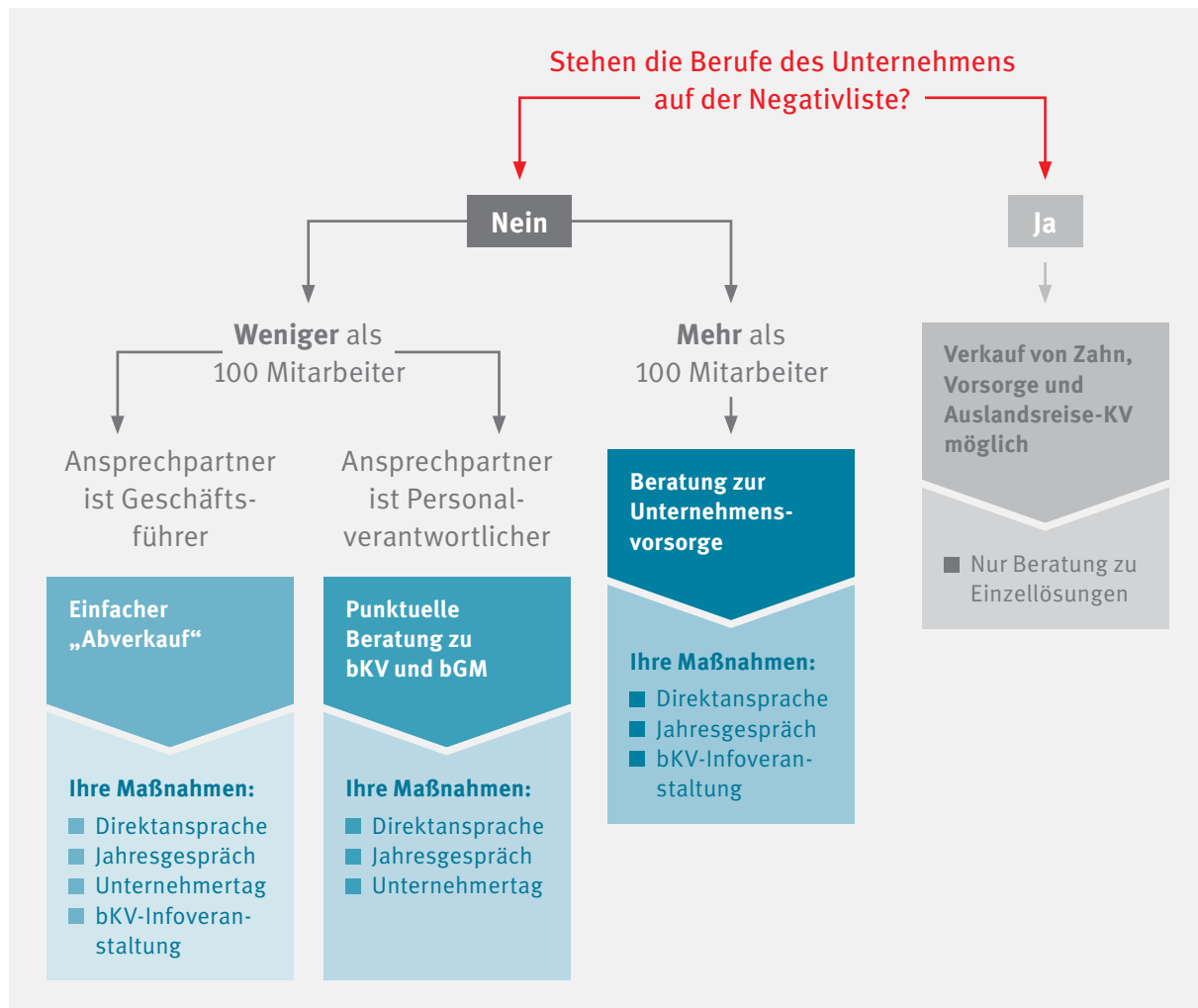
Um Neu- und Bestandskunden treffsicher anzusprechen, können Sie verschiedene Maßnahmen definieren. Finden Sie den direkten Draht, informieren Sie im Jahresgespräch oder integrieren Sie die bKV als Thema bei Unternehmertagen. Auch eine eigene bKV-Veranstaltung ist interessant, um die Vorteile und den Nutzen zu präsentieren.

	Direktansprache	Jahresgespräch	Unternehmertag	bKV-Infoveranstaltung
Ihre Maßnahmen zur Ansprache	Bestandskunden oder Leads direkt ansprechen	Überleitung auf Produktivität/ Mitarbeiterbindung	Veranstaltung zu diversen unternehmerischen Themen, u.a. bKV	Spezifische Veranstaltung
	bKV als Türöffner ideal, bisher nur geringe Marktdurchdringung	Ideal bei Firmenkunden ohne Personalverantwortlichen	Maklerbetreuer und Makler stellen die bKV gemeinsam vor	Vortragende sind der Makler, ein Maklerbetreuer und ein Spezialist zum bGM
			Ideal für kleinere bis mittlere Unternehmen	Ideal für mittlere bis große Unternehmen
Zeitlicher Rhythmus	Immer	Jährlich	Halbjährlich, Vorlaufzeit 3 Monate	Halbjährlich, Vorlaufzeit 3 Monate
5 – 50 Mitarbeiter	X	X	X	
51 – 100 Mitarbeiter	X	X	X	X
über 100 Mitarbeiter	X	X		X

Wie kann ich mich bestmöglich auf das Beratungsgespräch vorbereiten?

Analysieren Sie Ihre Kunden in Bezug auf die Zielgruppenansprache

Sie haben bereits Gewerbekunden im Bestand? Sprechen Sie diese gezielt auf die bKV-Lösungen für ihr Unternehmen an, um der Belegschaft attraktive Gesundheitsleistungen direkt und unmittelbar während des Berufslebens zu bieten. Prüfen Sie aber auch bei potenziellen Neukunden, welche Maßnahme am besten geeignet ist.

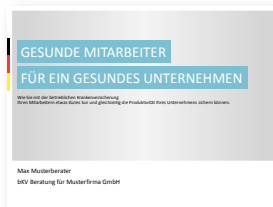


Achtung! Nicht versicherbare Berufe! Ob Fahrradkurier, Möbelpacker oder Fensterreiniger – einige Berufe sind von der betrieblichen Krankenversicherung im Kollektivgeschäft ausgeschlossen. Die komplette Negativliste finden Sie im Maklerportal www.makler.gothaer.de.

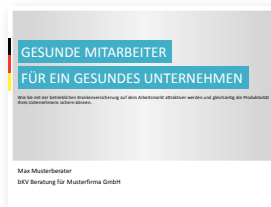
Wie komme ich in der Beratung optimal ans Ziel?

Nachdem Sie Ihre potenziellen Kunden über die Negativliste gefiltert haben, können Sie diese passgenau ansprechen. Das Zielgruppenkonzept der Gothaer erlaubt Ihnen eine individuelle Ansprache von Arbeitgebern – von der neutralen Erstberatung hin zum produktbezogenen Folgegespräch.

1. Nutzen Sie neutrale Unterlagen zur Ansprache von Arbeitgebern



Ansprache von Unternehmen
mit 5 bis 50 Mitarbeitern
Bestell-Nr.: 116608



Ansprache von Unternehmen
mit 51 bis 100 Mitarbeitern
Bestell-Nr.: 116607



Ansprache von Unternehmen
mit mehr als 100 Mitarbeitern
Bestell-Nr.: 116606

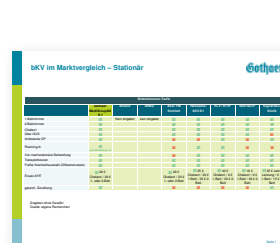
2. Gehen Sie mit Ihrem Ansprechpartner die Checkliste durch

Im Gespräch klären Sie die aktuelle Vorsorgesituation
im Unternehmen und nehmen den Bedarf auf.

3. Nutzen Sie weiterführende Unterlagen für die Beratung



Highlight-Blätter
MediGroup Z Basis, Bestell-Nr.: 115855
MediGroup ZB Basis, Bestell-Nr.: 116462
MediGroup S 1, Bestell-Nr.: 116463
MediGroup V Basis, Bestell-Nr.: 116579
MediGroup V Premium, Bestell-Nr.: 116580



Wettbewerbsvergleich



Produktinformationen der Gothaer
Bestell-Nr.: 116605

Checkliste zur bKV



1. Unternehmensdaten

Firmenname

Ansprechpartner

Branche

2. Anzahl der Mitarbeiter im Unternehmen

Anzahl Gesamt Davon GKV Davon PKV

3. Bestehende Angebote im Unternehmen

<input type="checkbox"/> Angebot einer bAV	<input type="checkbox"/> Betriebliches Gesundheitsmanagement
<input type="checkbox"/> Absicherung von Schlüsselpersonen	<input type="checkbox"/> Gruppenunfallversicherung
<input type="checkbox"/> Kollektivvertrag Berufsunfähigkeit	<input type="checkbox"/> <input type="text"/>

4. Sonstige Zusatzleistungen durch Arbeitgeber

Gewährt der Betrieb seinen Mitarbeitern Sachbezüge wie beispielsweise Jobticket, Tank- oder Warengutschein(e)?

☐ Nein ☐ Ja, in Höhe von Euro/Monat je Mitarbeiter

5. Gewünschtes bKV-Leistungspaket

☐ Vorsorge ☐ Ambulant ☐ Sehhilfe ☐ Stationär

☐ Zahnbehandlung ☐ Zahnersatz ☐

6. Kriterien für die Anbieter- und Tarifauswahl

☐ Ausgewogenes Preis-/Leistungsverhältnis

☐ Bestmögliche Leistungen ☐ Preisgünstige Basisabsicherung

☐ Kombination bKV mit Leistungen zum betrieblichen Gesundheitsmanagement

7. Anzahl zu versichernder Mitarbeiter

☐ Alle MA ☐ Alle gesetzlich Versicherten ☐ Nur eine Teilmenge:

8. Investition in Vorsorge und Gesundheit der Mitarbeiter

Arbeitgeber möchte pro Mitarbeiter Euro/Monat investieren.

(Bei Angabe von 0 Euro Überleitung zur AN-Finanzierung)

Alle blau markierten Punkte sind essentiell für die Anfrage eines groben Angebotes bei einem Versicherer.

