



5 gute Gründe, die Ihren

Vorgesetzten überzeugen, die bKV einzuführen

Lesedauer
circa 8 Minuten

Haben Sie Fragen?

QR-Code scannen &
Termin buchen





5 gute Gründe, die Ihren Vorgesetzten überzeugen, die bKV einzuführen

Sie haben sich gedanklich für die bKV entschieden. Sie kennen nun die Gründe, weshalb eine betriebliche Krankenversicherung so gut für Ihr Unternehmen, Ihre Kolleginnen und Kollegen ist und Ihre HR-Ziele unterstützt.

Nun gibt es noch eine letzte Herausforderung. Den oder die Vorgesetzten überzeugen. Das kann die herausforderndste Hürde sein, die es

zu nehmen gilt. Wenn Sie der Geschäftsleitung oder dem Vorstand die betriebliche Krankenversicherung als Mitarbeiterbenefit vorstellen, können Sie einige Dinge tun, um auch Ihre Führungskraft zu überzeugen.

Sie haben nur eine Chance. Deshalb muss die Präsentation auf dem Punkt sein.

Was Sie erwartet

Inhaltsverzeichnis



4

Tipps für Ihre Präsentation
vor Stakeholdern

5

Argument 1:
Soziale Verantwortung
& medizinische
Qualitätsversorgung

6

Argument 2:
Leistungs- und
Produktivitätssteigerung

7

Argument 3:
Erhöhung
Unternehmensattraktivität

8

Zusatznutzen zu
Argument 3:
Junge Talente anziehen

9

Argument 4:
Ökonomische Vorteile:
Die bKV kostet „nichts“!

11

Argument 5:
Trend bKV - Springen Sie
noch auf den fahrenden
Zug auf!

12

Zusammenfassung

Tipps für Ihre

Präsentation vor Stakeholdern

Bevor wir auf die fünf stärksten Argumente für Ihre Geschäftsführung oder Ihren Vorstand eingehen, haben wir ein paar Tipps für Ihre Präsentation vor den Stakeholdern:

A Verwenden Sie Zahlen und unternehmensbezogene Gründe, um Ihr Beispiel zu präsentieren.

Die meisten Vorstände und Geschäftsführer haben eines gemeinsam: Analytisches und betriebswirtschaftliches Denken. Messbare Werte, Zahlen und Vergleiche sind das Maß aller Dinge für ein Wirtschaftsunternehmen.

Zeigen Sie mit der vorgestellten ökonomischen Betrachtung der betrieblichen Krankenvorsorge (Argument vier) auf, wie die betriebliche Krankenversicherung dem Unternehmen als Ganzes zugutekommt und die Geschäftsziele Ihres Unternehmens unterstützt.

B Erklären Sie alles klar und deutlich.

Gehen Sie nicht davon aus, dass der Vorstand oder die Geschäftsführung weiß, wovon Sie sprechen.

C Nehmen Sie einen fachlichen Partner zur Präsentation mit.

Es kommt oft vor, dass viele tiefe Fragen aufkommen, bei der Sie zum Beispiel ein Versicherungsmakler unterstützen kann. Die Fragen der Geschäftsführung oder des Vorstandes werden korrekt beantwortet und die Meetings können so kürzer gehalten werden.



Zweifelloos ist die betriebliche Krankenversicherung eine der **beliebtesten Sozialleistungen in der Privatwirtschaft**. Tatsächlich wünschen sich viele Angestellte eine bKV.

Mit den folgenden Argumenten und Tipps haben Sie eine überzeugende **Argumentationskette** und können so richtig **professionell punkten**.

Argument 1

Soziale Verantwortung & medizinische Qualitätsversorgung

Ihr Unternehmen ist wie eine Familie. Es ist eine Gemeinschaft von Menschen, die sich jeden Tag aufeinander verlassen können und müssen. Es ist wichtig, dass sie sich alle als Teil dieser Gemeinschaft fühlen. Wenn Ihre Mitarbeiter krank sind oder mit medizinischen Problemen zu kämpfen haben, haben sie oft das Gefühl, nicht wirklich dazuzugehören. Wenn Sie ihnen jedoch zeigen, dass Ihnen ihre Gesundheit am Herzen liegt, wird die Leistungsfähigkeit und Motivation gesteigert. Sie können sich voll und ganz auf ihre Arbeit konzentrieren, da sie wissen, dass im Krankheitsfall alles geregelt ist. Sie werden sich nicht nur mehr als Teil der „Familie“ fühlen, sondern auch gesünder sein.

Die Kosten für die Gesundheitsvorsorge steigen stetig an - deshalb gehen viele Menschen, insbesondere Geringverdienende, nicht oder selten zu Vorsorgeuntersuchungen. Durch die betriebliche Krankenversicherung werden die Kosten für Vorsorgeuntersuchungen und Maßnahmen zur Gesundheitsförderung übernommen. Dadurch werden schwerwiegende Krankheiten früher oder überhaupt erkannt.

Durch die bKV zeigen Sie Ihren Mitarbeitern, dass Sie sich Ihrer sozialen Verantwortung bewusst sind. Ein Unternehmen, das in die Gesundheit seiner Mitarbeiter investiert, kümmert sich auch um seine eigene Gesundheit.





Argument 2

Leistungs- und Produktivitätssteigerung

Die betriebliche Krankenversicherung steigert die Produktivität und Leistungsfähigkeit der Mitarbeitenden.

Je zufriedener Ihre Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sind, desto produktiver werden sie sein. Wenn Sie die bKV als Zusatzleistung anbieten, können Sie die Produktivität Ihrer Belegschaft erheblich steigern! Denn je weniger Zeit Ihre Mitarbeiter in der Arztpraxis oder im Wartezimmer eines Krankenhauses verbringen, desto mehr Zeit können sie für Ihr Unternehmen einsetzen.

Durch z. B. eine Videosprechstunde am Abend oder am Wochenende oder dem Facharztter-

minservice ist genau das möglich. Die medizinische Versorgung oder Vorsorge nimmt durch die bKV weniger Zeit in Anspruch. Das bedeutet für Sie: Die Angestellten haben mehr Zeit zum Arbeiten und mehr Zeit zum Erholen!

Außerdem nehmen Ihre Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter dank der betrieblichen Krankenversicherung weniger Krankentage in Anspruch, werden sich geistig und körperlich besser fühlen und sind bei der Arbeit produktiver. Dies wiederum wirkt sich positiv auf die Ergebnisse Ihres Unternehmens aus.

Argument 3

Erhöhung der Unternehmensattraktivität

Die Attraktivität des Unternehmens wird gesteigert.

Ein häufig verwendetes Argument für Unternehmende und Managerinnen und Manager, die eine neue Sozialleistung einführen wollen, ist das Halten von guten Mitarbeitenden.

Wie funktioniert das? Ein wesentlicher Faktor für die Arbeitgeberattraktivität ist das Angebot an Sozialleistungen. Durch die Einführung einer qualitativ hochwertigen und attraktiven Zusatzleistung wie der betrieblichen Krankenversicherung können Sie Ihr Unternehmen als attraktiven Arbeitgeber positionieren und so gute Fachkräfte an sich binden.

Mit der Einführung einer bKV wird das klare Signal an die Belegschaft gesendet, dass das Unternehmen die Gesundheit seiner Angestellten ernst nimmt und ihnen helfen will, gesund zu bleiben.

Insbesondere durch die Corona-Pandemie ist das Thema Gesundheit verstärkt in den Fokus gerückt. Dieses Bedürfnis können Sie direkt durch Gesundheitsleistungen stillen. Jeder Mitarbeitende kann zwischen verschiedenen Leistungen wählen, je nachdem was sie oder er benötigt. Sie fühlen sich in unsicheren Zeiten gesundheitlich gut aufgehoben und binden sich damit emotional an das Unternehmen.



Kurzum: Ihr Unternehmen bietet mit der betrieblichen Krankenversicherung genau das, was sich Ihre Angestellten wünschen. **Gesundheit.**

Aber denken Sie daran: Es geht nicht nur darum, die besten Talente zu halten, sondern auch darum, weitere zu finden.

Zusatznutzen zu Argument 3

Junge Talente anziehen

„War for talents“ ist die treffende Bezeichnung für den aktuellen Wettbewerb um Fachkräfte. Wenn Sie eine freie Stelle in Ihrem Unternehmen passend besetzen möchten, konkurrieren Sie unweigerlich mit vielen anderen Arbeitgebern.

Gerade die jüngere Generation lässt sich von den „Standard-Benefits“ wie Firmenhandy, Dienstwagen, Jahresbonus nicht mehr beeindrucken. Für die Generation Z spielen ganz andere Themen eine wichtige Rolle. Denn ein (hohes) Gehalt ist für die Millennials und Gen Z schon lange nicht mehr allein ausschlaggebend für die Arbeitgeberwahl.

Um was geht es ihnen? Es sind die „inneren Werte“ eines Unternehmens, auf die jüngere Generationen Wert legen. Das geht aus einer aktuellen Studie von Zenjob hervor. Zwar spielt ein gutes Gehalt immer noch eine wichtige Rolle, gelangt jedoch nur auf Platz 2. Viel wichtiger sind die „inneren Werte“ des Unternehmens.

Nachhaltigkeit, soziales Engagement und Offenheit sind nur einige Stichpunkte. Wenn Sie Ihren potenziellen, jungen Talenten auf dem Personalmarkt durch eine betriebliche Krankenversicherung zeigen, dass Ihnen ihre Gesundheit wichtig ist und damit soziale Verantwortung zeigen, kann das ein entscheidender Vorteil gegenüber Ihren Wettbewerbern sein.

Deutsche Unternehmen mit/ohne AG-finanzierte bKV



Mit der bKV heben Sie sich ab und können sich so ein **Alleinstellungsmerkmal auf dem Personalmarkt** verschaffen.

Stand April 2022 haben gerade einmal 0,5 % aller deutschen Unternehmen* ein solches Gesundheitspaket. Jedoch steigt die Anzahl der Unternehmen, die eine bKV einrichten, rasant. Lesen Sie mehr dazu auf Seite 11.

* Stand 24.04.2022. Im Jahr 2020 gab es in Deutschland 3,37 Millionen Unternehmen. Die Statistik bezieht sich auf Unternehmen, die entweder mehr als 17.500 € Umsatz erzielen oder 12 mind. geringfügige Beschäftigte hat. [Quelle](#)
Laut des Verbands der Privaten Krankenversicherung gab es Ende 2021 rund 17.500 Unternehmen, die eine betriebliche Krankenversicherung anbieten.



Ein schöner Nebeneffekt: Betriebliche Versicherungen tragen dazu bei, die Mitarbeiterfluktuation zu reduzieren. Gesunde Mitarbeitende sind produktiver, kreativer und zufriedener. Sie neigen seltener zu Krankheitsausfällen und wechseln seltener den Arbeitgeber.

Apropos Recruiting: Zusätzlich **sparen** Sie sich die Kosten für einen lange andauernden und damit aufwändigen und teuren **Recruiting-Prozess**.

Argument 4

Ökonomische Vorteile: Die bKV kostet „nichts“!

Eine betriebliche Krankenversicherung kostet Geld. Das ist kein Geheimnis. Doch wussten Sie, dass die bKV sogar Personalkosten senken kann und damit nahezu „kostenfrei“ für das Unternehmen wird?

Wie ist das möglich? Prinzipiell gibt es drei Kostenblöcke im Hinblick auf die Gesundheit und Zufriedenheit von Mitarbeitenden. Wenn Mitarbeitende krankheitsbedingt nicht zur Arbeit kommen können oder sie krank sind und trotzdem kommen, verursacht das dem Unternehmen Kosten. Die Produktivität leidet oder die Arbeit bleibt liegen und muss von anderen Mitarbeiterinnen oder Mitarbeitern übernommen werden. Überlastung, Verfehlung von Deadlines sind nur zwei Folgen, die dem Unternehmen teuer zu stehen kommen. Doch auch Fluktuationskosten, die durch Kündigung eines Mitarbeitenden und der Suche nach neuen Angestellten verursacht werden, können hoch sein.

Eine betriebliche Krankenversicherung unterstützt Sie dabei, all diese Personalkosten zu senken.

Wie? Hier drei Beispiele:



Facharzt Terminservice

Ihre Angestellten erhalten eine zeitnahe Diagnostik und damit eine schnellere Behandlung und Heilung –
Terminverkürzung um Ø 89 Tage. Gesundheitliche Beschwerden werden somit nicht chronisch bzw. verknöchern nicht.



Vorbeugende Behandlungen

Für die Behandlung von Muskel- und Skeletterkrankungen ist ein Heilpraktiker ein wichtiger Hebel: Chiropraktik, Osteopathie, Akupunktur. Gerade bei Dauerkopfschmerzpatienten ist eine alternative Behandlung, ergänzend zur klassischen Medizin, sehr hilfreich!



Kostenübernahme Zahn

48,3 % der Befragten verzichten aus finanziellen Gründen auf einen notwendigen Zahnarztbesuch. Die bKV übernimmt Vorsorge- und Behandlungskosten bei Zähnen.

Exkurs: Alt gegen Neu

Mitarbeiterbenefits, die Kosten verursachen und nicht bei der Belegschaft ankommen? Durch die stark veränderten Ansprüche und Prioritäten der jüngeren Generation kann es schnell passieren, dass Unternehmen Benefits anbieten, die nicht mehr so wertgeschätzt werden wie von früheren Generationen.

Daher raten wir dazu, die angebotenen Zusatzleistungen auf Herz und Nieren zu prüfen. Durch die Eliminierung von nicht mehr gewünschten Leistungen und das Hinzunehmen von ansprechenderen Benefits schlagen Sie zwei Fliegen mit einer Klappe: Ihre Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter freuen sich über ansprechendere Goodies und Sie halten Ihre Kosten gleich oder sparen vielleicht sogar noch.



Beispiel: Ökonomische Betrachtung

Für ein Beispielunternehmen mit 700 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern fällt die ökonomische Betrachtung folgendermaßen aus – einmal mit, einmal ohne bKV:

Personalkosten		Personalkosten mit bKV	
Absentismuskosten	3.326.400 €	Absentismuskosten	3.326.400 €
Präsentismuskosten	2.183.545 €	Präsentismuskosten	2.183.545 €
Fluktuationskosten	2.275.000 €	Fluktuationskosten	2.275.000 €
		Jährliche Kosten bKV	81.900 €
		Personalkostensenkung durch bKV	-186.606 €
Gesamt	7.784.945 €	Gesamtkosten inkl. bKV	7.680.239 €
		Ersparnis durch bKV	186.606 €
		Jährliche Kosten bKV	81.900 €
		Ökonomisches Ergebnis	104.706 €



Et voilà: Die bKV kann **langfristig Personalkosten senken und „finanziert sich dadurch selbst“**. Im besten Fall „verdienen“ Sie sogar noch etwas mit der bKV.

Argument 5

Trend bKV - Springen Sie noch auf den fahrenden Zug auf!

Das Thema betriebliche Krankenversicherung rückt immer stärker in den Fokus.

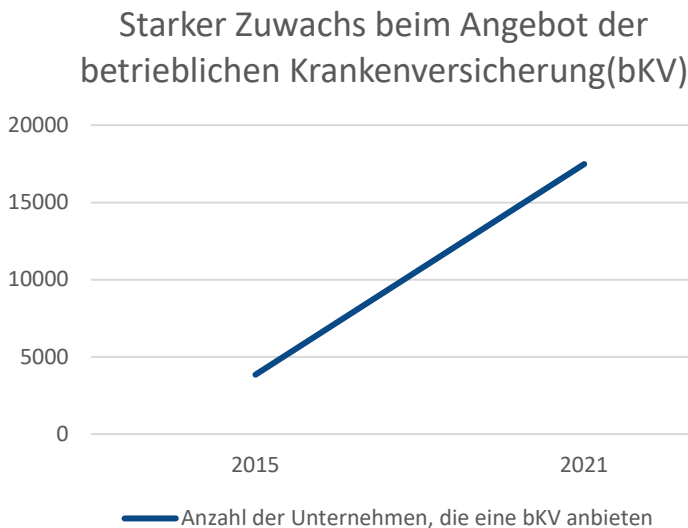
Gerade was kleine und mittlere Unternehmen angeht, gibt es interessante Insights einer Studie des Marktforschungsinstituts infas quo. Davon sind die Hälfte aller Unternehmen ohne bKV dafür offen, ihren Mitarbeitern eine „Versicherung vom Chef“ anzubieten, während andere dies bald umsetzen wollen! Jedes 4. Unternehmen mit 50 bis 249 Angestellten denkt konkret darüber nach oder planen bereits, die bKV einzuführen.

Doch auch auf größere Unternehmen mit mind. 250 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern trifft dies zu. Bei dieser Unternehmensgröße ist es jeder fünfte Betrieb (18 %).

Was bedeuten diese Zahlen konkret für Sie? Genauso wie Homeoffice seit der Corona-Pandemie für viele Beschäftigte ein Muss geworden ist, kann sich dies genauso mit Gesundheitsbenefits verhalten.



Jedes 4. Unternehmen denkt konkret darüber nach oder plant bereits, die bKV einzuführen.



Die folgenden Zahlen machen das deutlich:
Seit 2015 haben sich die Anzahl an Unternehmen, die eine bKV haben, nahezu vervierfacht.

Mittlerweile profitieren rund 1,59 Millionen Angestellte von einer arbeitgeberfinanzierten Krankenversicherung, während es Ende 2020 gerade einmal 1,02 Mio. Angestellte waren. Das ist eine Steigerung von 56 %. Das geht aus Zahlen des PKV-Verbands hervor.

Unternehmen mit Krankenzusatzleistungen nehmen immer mehr zu.

Sind Sie bei diesem Trend dabei?

Was tun Sie als nächstes?

Zusammenfassung

Wenn Sie wollen, dass Ihr Unternehmen erfolgreich ist, dann ist es wichtig, dass Sie Leistungen anbieten, die die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter von morgen zu schätzen wissen.

Die Unternehmensphilosophie allein reicht nicht aus, um talentierte Mitarbeitende zu halten. Genauso wichtig ist ein umfassendes, zukunftsorientiertes Leistungspaket.

Die betriebliche Krankenversicherung ist ein Mitarbeiterbenefit und eine langfristige Investition in das wichtigste Kapital des Unternehmens: Die Gesundheit Ihrer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter.

Die Aufnahme einer betrieblichen Krankenversicherung in Ihr Leistungspaket steigert die Attraktivität des Unternehmens und hilft, qualifiziertes Personal langfristig zu sichern. Damit wird nicht nur die Aufgabe eines fürsorglichen Arbeitgebers erfüllt und trägt zum Image des Unternehmens bei, sondern ist auch wirtschaftlich vorteilhaft.

Die bKV steigert die Produktivität und Leistungsfähigkeit und bietet Ihnen einen grandiosen Vorsprung im Recruiting – gerade für die jüngere Generation, die mehr Wert auf Gesundheitsbenefits legt. Auch die ältere Generation profitiert von den Gesundheitsleistungen und bleibt mit ihrem wertvollen Know-how leistungsfähig.

Uns ist bewusst, dass es trotz dieser stichhaltigen Argumente schwierig ist, den Vorgesetzten zu überzeugen.

Doch es gibt noch eine **Geheimwaffe**: Holen Sie sich Unterstützung von einem Versicherungsvermittler. Bei der Präsentation kann dieser fachliche Fragen direkt beantworten und durch Referenzen unterstützen.

Eine betriebliche Krankenversicherung - mit ihren vielen Vorteilen - ist ein wirksamer Weg in die Zukunft. Immer mehr Unternehmen planen oder denken konkret darüber nach. Seien Sie dabei und verpassen diesen Trend nicht.

Kontaktieren Sie uns

PRINAS MONTAN



Schreiben Sie uns
bkv@prinas.de



Rufen Sie uns an
0201 89072 800

Wir freuen
uns auf Sie!



Besuchen Sie uns
Düsseldorf, Essen, Frankfurt
(Main), Hanau, Mannheim, Marl



Online stöbern
www.prinas.de/b2b



QR-Code scannen
und Beratungsgespräch buchen