



## **Betriebliche Krankenversicherung (bKV) - eine Investition in die Mitarbeiter, die sich lohnt!**

*Der arbeitende Mensch scheint bereits an seiner Leistungsgrenze angekommen zu sein*

Auch mitten in der Euro-Krise steht die deutsche Wirtschaft noch vergleichsweise stabil da. Ein Grund dafür ist die im Vergleich recht hohe Produktivität der deutschen Unternehmen.

Um diese Produktivität allerdings auch dauerhaft zu erhalten und im Einzelfall noch zu steigern, ist es jedoch ein wesentlicher Aspekt, die Leistungsfähigkeit der Mitarbeiter zu erhalten bzw. sogar noch zu steigern.

Dass dieses nicht einfach ist, zeigen aktuelle Zahlen insbesondere zur Entwicklung psychischer Erkrankungen. So waren es 2001 deutschlandweit noch 33,6 Millionen Arbeitsunfähigkeitstage. Im Jahr 2010 waren es bereits 53,5 Millionen, wie die Frankfurter Rundschau unter Berufung auf eine Anfrage der Bundestagsfraktion der Linkspartei berichtet. Aber auch andere, arbeitsbedingte Krankheitsbilder nehmen zu.

Damit fällt (auch vor dem Hintergrund der Demographie und des Fachkräftemangels) die alt hergebrachte Standardlösung zur Senkung der Personalkosten weg: der Personalabbau mit nachfolgender Arbeitsverdichtung. Der arbeitende Mensch scheint bereits an seiner Leistungsgrenze angekommen zu sein.

Lutz Deske, Leiter Krankenversicherung und Vertrieb der PGV Maklerservice GmbH geht vielmehr davon aus, dass es in den nächsten Jahren drauf ankommen wird, die Leistungsfähigkeit der vorhandenen Arbeitnehmer zu erhalten und zu steigern. Denn vor dem Hintergrund der Belastungen und Alterung der Belegschaft werden die aktuellen krankheitsbedingten Kostenrisiken weiter steigen.

Neben vielen anderen Dingen, die dem betrieblichen Gesundheitsmanagement (BGM) zuzuordnen sind, wird auch die bKV eine zunehmend größere Rolle spielen. Denn durch den gezielten Einsatz einzelner Bausteine, lassen sich Krankheiten vermeiden, Behandlungsdauern verkürzen und Ausfallzeiten minimieren.

Insbesondere vor dem Hintergrund weiter sinkender Angebote und Leistungen aus den Reihen der gesetzlichen Krankenversicherung ist eine gezielte, zusätzliche Absicherung durch private Krankenversicherungsangebote zunehmend sinnvoll.

So kann z.B. durch die Kombination von zusätzlicher Vorsorge gekoppelt mit besseren Behandlungsmethoden und kostenlosen Hilfsmitteln das Eintreten von chronischen Krankheiten vermieden werden. Damit werden Krankheitskosten reduziert und die Produktivität bei stabilen Personalkosten gesteigert.

Lutz Deske von PGV Maklerservice GmbH führt hier das einfache Beispiel von kostenlosen Vorsorgeuntersuchungen in Bezug auf nachlassende Sehkraft in Kombination mit dem kostenlosen Bezug einer Brille an. Durch das frühzeitige Erkennen der nachlassenden Sehkraft kommt es gar nicht erst zu mangelnder Konzentration, Kopfschmerzen, Fehlern und Fehlzeiten, da der Mitarbeiter sofort und kostenfrei eine Brille bekommen kann. Kosten für Fehlzeiten oder zurückgehende Leistungsfähigkeit werden zeitnah und nachhaltig reduziert.

Da dieses auch von staatlicher Seite erkannt wird, können die Aufwendungen für den Abschluss einer bKV in bestimmter Höhe sogar gänzlich steuer- und sozialversicherungsfrei eingesetzt werden.

Da die Einführung einer solchen betrieblichen Krankenversicherung bereits ab fünf versicherten Personen möglich ist, gehen die privaten Krankenversicherer hier von einer noch deutlich steigenden Nachfrage aus.

### **Pressekontakt**

PGV Maklerservice GmbH

Herr Jan Bade  
Flughafenstraße 54  
22335 Hamburg

pgv-maklerservice.de  
info@pgv-maklerservice.de

### **Firmenkontakt**

PGV Maklerservice GmbH

Herr Jan Bade  
Flughafenstraße 54  
22335 Hamburg

pgv-maklerservice.de  
info@pgv-maklerservice.de

PGV Maklerservice GmbH ist ein Dienstleister der Versicherungsbranche mit dem Ziel, Maklern, Geschäftspartnern und Kunden beste Gesundheits- und Pflegevorsorgeprodukte aus einer Hand anzubieten. Dabei erhalten Geschäftspartner zahlreiche Vorteile, u.a. attraktive Maklercourtage für über PGV eingereichte Verträge, Bestandspflege-Courtage ohne Mindestbestand, PGV-Produktionsbonus, individueller Angebots-Service, Kennzahlenanalysen uvm.

