



Mitarbeiterbindung und Wettbewerb um Fachkräfte - wie der Mittelstand punkten kann

In vielen Bereichen der deutschen Wirtschaft - insbesondere bei hochqualifizierten Fachkräften - wird der Kampf um die besten Köpfe immer härter.

Häufig haben hier große, namenhafte Konzerne die Nase gegenüber kleinen und mittelständischen Unternehmen vorn. Das ist nicht nur eine Frage des Gehaltes, sondern häufig eine Frage des Gesamtpaketes des potentiellen Arbeitgebers. So spielen auch die angebotenen Zusatz- und Sozialleistungen eine Rolle.

Und genau hier haben auch kleine und mittelständische Unternehmen die Chance, mit den großen zumindest gleichzuziehen, so Lutz Deske, Leiter der Bereiche Krankenversicherung und Vertrieb bei der PGV Maklerservice GmbH.

Mit dem Angebot einer betrieblichen Krankenversicherung (bKV) können einige Vorteile auf einen Schlag realisiert werden. Neben dem Effekt der Produktivitätssteigerung durch die Verringerung der Krankheits- und Ausfallkosten kann den Mitarbeitern durch eine gezielte Auswahl von Einzelbausteinen ein höchst attraktives Paket zusätzlicher persönlicher Absicherung zusammengestellt werden.

Beispielhaft wären die Absicherung von Pflege- und Lohnausfallkosten hin bis zu Zahnersatz und Privatarztbehandlung zu nennen.

Wichtig ist aber, als Unternehmer nicht einfach irgendein Produkt von der Stange abzuschließen, sondern die jeweils beste Lösung für das eigene Unternehmen zu finden. Diese ist häufig ein Mix aus unterschiedlichen Leistungsbausteinen verschiedener Versicherungsunternehmen, eine Maßanfertigung für Kostenreduktionen sozusagen. Eine fundierte Analyse der Unternehmenskennzahlen und ihren Beitrag zum Geschäftserfolg sollte mittels der Hilfe unabhängiger Experten geschehen, die den Auswahlprozess bis zur optimalen Lösung begleiten.

Dabei ist es im Beratungsprozess wesentlich, sich inhaltlich genau mit dem Unternehmen, dessen Stärken und Schwächen im Wettbewerb um Fachkräfte, möglichen regionalen Besonderheiten und der Mitarbeiterstruktur zu beschäftigen. Denn nur so kann der erhoffte Nutzen auch tatsächlich realisiert werden.

©PGV Maklerservice GmbH 07.2012

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.