

Studieninformation

HEUTE UND **MORGEN**

BETRIEBLICHE KRANKENVERSICHERUNG – WAS IN ZUKUNFT WICHTIG IST



VORWORT



HEUTE WISSEN, WAS MORGEN
ERFOLG HAT

Hallo liebe(r) Leser*in!

Unternehmen kämpfen um die besten Köpfe der Branche und versuchen, sich von anderen abzuheben. Neben flexiblen Arbeitszeiten oder attraktiven Gehältern werden auch Zusatzversicherungen immer wichtiger im Wettbewerb um Fachkräfte.

Die betriebliche Krankenversicherung gehört zu den Instrumenten, die dazu beitragen, dass man als attraktiver Arbeitgeber wahrgenommen wird.

Insofern ist die betriebliche Krankenversicherung ein Wachstumsfeld und dementsprechend groß ist mittlerweile das Angebot an Anbietern.

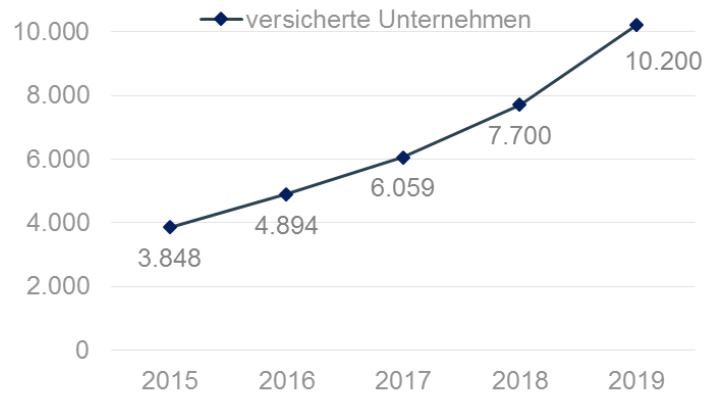
Wir haben genauer hingesehen und analysiert, wer, warum und unter welchen Bedingungen eine bKV abschließt.

Wie müssen Produkte gestaltet werden, um die Bedürfnisse aller Beteiligten zu befriedigen?

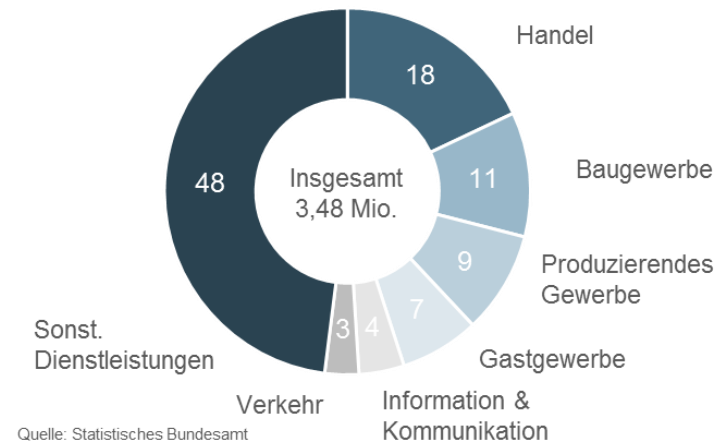
Die Ergebnisse zeigen Ihnen nicht nur Potenziale auf, sondern unterstützen Sie auch in der konkreten Umsetzung und Optimierung von Vertriebsmaßnahmen und neuen Produktlösungen!

Ihr Team von HEUTE UND MORGEN

HINTERGRUND – WARUM BKV SIE UND UNS INTERESSIERT



Quelle: PKV Verband



Quelle: Statistisches Bundesamt

Die Zahlen der vergangenen Jahre sprechen Bände: Das Interesse an betrieblichen Krankenversicherungen **nimmt stetig zu**. Das zeigt sich in der steigenden Anzahl der Unternehmen, die ihren Arbeitnehmern eine bKV anbieten. Die Zahl hat sich seit 2015 fast verdreifacht. Ende 2019 bieten 10.200 Unternehmen in Deutschland ihren Mitarbeitern eine Zusatzversicherung in Form einer bKV an, was rund 820.000 versicherten Mitarbeitern entspricht.

In Deutschland gibt es knapp 3,5 Millionen Unternehmen aller Größen - das heißt, eine Vielzahl von Unternehmen hat noch keine betriebliche Krankenversicherung abgeschlossen; vielen Verantwortlichen ist diese Art der Versicherung nicht einmal bekannt. Das birgt **großes Potential für Krankenversicherer**.

Hinzu kommt, dass ein bisher bedeutendes Vertriebshemmnis (Wegfall des Steuerprivilegs) nun zum **Vertriebsmotor** werden könnte. Denn seit Dezember 2019 ist es offiziell: Zuwendungen von Arbeitgebern für eine betriebliche Krankenversicherung (bKV) können steuer- und sozialabgabenfrei gewährt werden. Dies geht aus dem Jahressteuergesetz hervor, das jüngst vom Bundesrat beschlossen wurde.

UNSER STUDIENDESIGN IM DETAIL

Arbeitgeber verstehen

ENTSCHEIDER BEFRAGEN



Qualitative telefonische Befragung
Ihrer Zielgruppen, vertiefende
Gespräche mit Entscheidern

QUALITATIVE TELEFONISCHE INTERVIEWS

Bundesweite telefonische Befragung von Entscheidern auf Arbeitgeberseite. Die Unternehmen unterscheiden sich nach Größe und sind ein Mix aus Anbietern und Nicht-Anbietern einer bKV.

IHR ERKENNTNISGEWINN:

- Sie kennen den Kenntnisstand der Entscheider zum Thema bKV (inkl. steuerlicher und arbeitsrechtlicher Implikationen)
- Sie kennen die Informationsquellen der Entscheider zum Thema bKV.
- Sie erkennen, inwieweit bzw. mit welchen Leistungsmerkmalen / Tarifen die bKV auf die Arbeitgeberattraktivität einzahlt.
- Sie verstehen, welche Hemmnisse in Bezug auf den Abschluss einer bKV in den jeweiligen Unternehmen existieren.
- Sie wissen, wie die Entscheider Potenziale zur bKV in ihren jeweiligen Unternehmen erleben.
- Sie erfahren, welche Bedarfe der Mitarbeiter in Bezug auf Leistungen oder Bausteine bestehen.
- Sie können einschätzen, inwieweit eine bKV das betriebliche Gesundheitsmanagement flankiert.

- Befragungszeitraum: KW 11 2020
- Durchführung von 20 Telefoninterviews mit bKV Entscheidern im Unternehmen
- Dauer: je ca. 1 Stunde
- Alle Interviews wurden von der HEUTE UND MORGEN-Projektleitung durchgeführt

ÜBERSICHT INHALT DER STUDIE



bKV als Wachstumsmarkt



**bKV Abschluss-
motive**



**Unternehmen
mit bKV**



**Unternehmen
ohne bKV**



**Budget-
Tarif**



**Digitale
Features**

Wegfall von Wartezeiten und Gesundheitsprüfung kommt sehr gut an.
Der Wert ‚Gerechtigkeit‘ wird über die altersunabhängigen Beiträge vermittelt.

RAHMENBEDINGUNGEN

Bei der Wahl einer bKV spielen neben den Leistungen auch bestimmte Rahmenbedingungen eine Rolle. Angebotene Vorteile, die aus Entscheider-Sicht besonders ausschlaggebend sind:

- **Keine Gesundheitsprüfung**
- **Gleiche Beiträge unabhängig vom Alter des Mitarbeiters**
- **Keine Wartezeiten**

Die Möglichkeit, **Familienangehörige mitzuversichern**, wird zwar als vorteilhaft für den Arbeitnehmer erkannt, für die Unternehmen hat aber die eigene Arbeitskraft Priorität.

Bei der Befragung zeigt sich auch, dass viele Unternehmen keine Kenntnis zu möglichen Rahmenbedingungen hatten.

” Keine Gesundheitsprüfung ist sehr wichtig, weil ... und dann kann sich das nur die Hälfte der Mitarbeiter leisten ... das rum und es wirkt negativ. Es gibt ja überhaupt keine perfekten Menschen, es hat ja jeder irgendwie was. MU

” Familienangehörige mitversichern ist nicht so wichtig, es geht hauptsächlich um den Arbeitnehmer. Natürlich hat der einen Partner oder Kinder, aber es geht trotzdem um den Arbeitnehmer. MU

” Ein Einheitsbetrag für alle Mitarbeiter sehe ich als gesetzt an, sonst macht das keinen Sinn! MU

” Keine Wartezeit bedeutet, ein Mitarbeiter kann schon in der Probezeit Leistung erhalten, das fördert die Compliance! GU

**ERGEBNIS-
AUSZUG**



Rahmenbedingungen im Vertrieb herausstellen. Gleiche, altersunabhängige Beiträge entsprechen den Vorstellungen von Gleichbehandlung.

Bedarf über die bereits abgedeckten Leistungen hinaus:
Psychologische Prävention und Vorsorge werden häufig gewünscht.

WUNSCHLEISTUNGEN

Bei Leistungen, die sich Entscheider über ihr genutztes bKV-Produkt hinaus wünschen, zeigt sich noch mehr Nachfrage in der gegenwärtigen Produktlandschaft bKV. Häufig werden Leistungen benannt, die bereits gängige bKV-Leistungen sind.

**ERGEBNIS-
AUSZUG**



Zahnprophylaxe
Psychologische Prävention
Kurversicherung Zahnzusatz Pflage-Tagegeld
Vorsorgeuntersuchungen
Brille mit voller Kostenübernahme Krankentagegeld
Stationär Tarif

Gerade größere Unternehmen
interessieren sich für
psychologische Prävention

Rot: Neuartige Leistungen
Grau: Gängige Leistungen



Besonderer Bedarf nach (psychologischer) Vorsorge.

Die Beziehung zum bKV-Anbieter ist nicht für die Ewigkeit, die Wechselbereitschaft ist hoch.

ZUFRIEDENHEIT MIT BKV II

Die Rahmenbedingungen, Kosten und Leistungen der Versicherungspakete ändern sich fortwährend – mitgeteilt wird das den Versicherten allerdings selten.

Entscheider monieren mangelnde Informationsweitergabe seitens des Versicherers und wünschen sich proaktive Mitteilungen in Bezug auf Veränderungen.

Dies führt zu einer hohen Bereitschaft, den aktuellen Tarif fortlaufend zu überprüfen und gegebenenfalls auch den Anbieter zu wechseln.

” Man muss das glaube ich **alle 2-3 Jahre auf den Prüfstand** stellen. Z. B. falls sich eine Unzufriedenheit mit den Leistungen und der Regulierung breit macht. MU

” Ich bin da zufrieden, aber **würde auch wechseln**, wenn die Bedingungen besser sind. KU

” Wir hoffen da aber, dass unser Versicherer **proaktiv in Kontakt bleibt**, z. B. wenn es Upgrades oder Änderungen gibt. Ich kann gut damit leben, wenn sich Sachen verändern, **ich möchte nur, dass ich es sauber zu meinem Mitarbeiter transportieren kann**. MU

ERGEBNIS-
AUSZUG



Unternehmen mit bKV sind eine einfache Zielgruppe. Intensive, aktive Kundenpflege und Produktaktualisierungen können einem Wechsel vorbeugen.

Rechnungen digital einreichen zu können wird goutiert. Als besonderes Feature kann dies hier jedoch nicht punkten.

DIGITALE LEISTUNGEN UND FEATURES – DIGITALE EINREICHUNG VON RECHNUNGEN PER APP

Die Möglichkeit, Rechnungen digital per App bei dem Versicherer einzureichen, wird durchweg **positiv** bewertet. Die Vereinfachung der Abläufe spart Zeit und Papier.

Es wird jedoch **angemerkt**, dass dieses Verfahren entweder schon Standard ist oder sein sollte. Mit einem solchen „Feature“ kann der sich Versicherer also nicht von anderen abheben. Das „Gehen mit der Zeit“ wird vorausgesetzt.

„ **Das sollte normal sein.** Muss man das hervorheben? Man muss die Zeichen der Zeit erkennen. MU

„ Sehr **wichtig und praktisch.** Wenn man krank ist, will man nicht auch noch ganz viele Formulare ausfüllen müssen. GU

„ Das ist eine gute Geschichte, sollte aber **eine Selbstverständlichkeit** sein. Das wäre kein Benefit, der mich locken könnte. KU

**ERGEBNIS-
AUSZUG**



Die Möglichkeit einer digitalen Rechnungseinreichung muss als zeitgemäßer Kanal angeboten werden.

BESTELLUNG DER STUDIE

Bestellung per E-Mail an: tanja.hoellger@heuteundmorgen.de / oder per Fax an: +49 221 99 5005 29

NETTOKOSTEN
ZZGL. GESETZL. MWST

➔ „Betriebliche Krankenversicherung – was in Zukunft wichtig ist“		
<input type="checkbox"/>	Studienbericht „bKV“ im Pdf-Format	3.900 €

➔ Ihre Kontaktdaten			
Name, Vorname		Unternehmen, Abteilung	
E-Mail-Adresse zur Versendung des Berichts		Telefon	
Rechnungsadresse		Ort, Datum, Unterschrift	

WAS WIR ANBIETEN



HEUTE UND MORGEN

KURZPROFIL

- Full-Service-Institut mit Sitz im Herzen von Köln
- Mitgliedschaft beim BVM
- TÜV-zertifizierter externer Datenschutzbeauftragter
- Zahlreiche Partnerschaften & Lehraufträge & Netzwerke

QUALITATIVE METHODEN



Interview



Kreativ-
workshop



Gruppen-
diskussion



Online
Community

QUANTITATIVE METHODEN



online



persönlich



mobile



schriftlich



telefonisch

FORSCHUNGS- UND BERATUNGSLÖSUNGEN



Kundenzufriedenheit



Produkt und Preis



Marke



Mitarbeiterzufriedenheit



Kommunikation



Digitaler und kultureller Wandel

WEN WIR BEGEISTERN



HEUTE UND MORGEN



HEUTE UND MORGEN hat unser Haus bereits bei zahlreichen Studien begleitet – von kleineren AdHoc-Fragestellungen bis hin zu umfangreichen Trackings überzeugt uns immer wieder die gute methodische und inhaltliche Beratung und hohe Kundenorientierung bei der Umsetzung. Sascha von Rutkowski, Abteilung Strategie & Analyse, OTTO

Bei HEUTE UND MORGEN können wir uns auf ein Höchstmaß an Professionalität, Flexibilität und Engagement verlassen. Wir schätzen die fundierte Beratung, die aussagefähigen Präsentationen und den angenehmen persönlichen Kontakt. Die Zusammenarbeit mit so erfahrenen Marktforschern macht Spaß! Wiebke Erprath, Leitung Market Research, CARGLASS



HEUTE UND MORGEN hat in der Imagestudie 2018 von marktforschung.de im Wettbewerbsvergleich gleich dreimal den 1. Platz erreicht, und zwar in den Wettbewerbskategorien: Gesamtbeurteilung, Qualität und Preis-Leistung.



Herausgeber und Kontakt

Herausgeber:

HEUTE UND MORGEN GmbH

Breite Straße 137-139

50667 Köln

Telefon: +49 (0)221 995005-0

Telefax: +49 (0)221 995005-29

www.heuteundmorgen.de

info@heuteundmorgen.de

Kontakt:

Tanja Höllger

Telefon: +49 (0)221 995005-12

tanja.hoellger@heuteundmorgen.de

Alexandra Schawe

Telefon: +49 (0)221 995005-27

alexandra.schawe@heuteundmorgen.de

Diese Studie ist einschließlich aller Bestandteile urheberrechtlich geschützt. Eine Weitergabe an Dritte, z.B. eine Tochtergesellschaft, oder mit dem Studienbezieher in wirtschaftlicher Beziehung stehende Dritte, ist nicht gestattet. Verwertungen, die nicht ausdrücklich gemäß den Bestimmungen des Urheberrechts zugelassen sind, bedürfen der vorherigen schriftlichen Zustimmung der Herausgeber. Insbesondere gilt dies für Bearbeitungen, Vervielfältigungen, Übersetzungen und Beratungsleistungen durch Dritte, die nicht der HEUTE UND MORGEN GmbH angehören.

Quelle Bilder: Fotolia, Getty Images, iStock, pixabay