

bKV hohes Vertriebspotential schwieriges Terrain

Die Betriebliche Krankenversicherung (bKV) bietet ein hohes Vertriebspotential, das noch immer viele Vermittler unterschätzen. Doch einfach ist die Beratung nicht. Wer Unternehmen zur bKV beraten will, braucht ein Konzept und mitunter einen langen Atem.

Sind Beiträge aus einer betrieblichen Krankenversicherung als Sachlohn im Sinne des Einkommenssteuergesetzes zu klassifizieren – oder als Barlohn, so dass Steuer- und Sozialversicherungsbeiträge darauf abgeführt werden müssen?

Es ist noch nicht lange her, da hat das Sächsische Finanzgericht (Aktenzeichen: 2K 192/16) am 16.03.2016 ein Urteil vom Bundesfinanzhof (BFH) aus dem Jahr 2011 bestätigt. Die Richter betonten nämlich, dass die bKV-Beiträge Sachlohn sind, was die betriebliche Krankenversicherung steuerrechtlich attraktiver machen würde.

Das Bundesfinanzministerium pocht hingegen darauf, dass auch auf diese Prämien Steuern und Sozialabgaben gezahlt werden müssen. Der Fall liegt jetzt erneut dem Bundesfinanzhof in München vor und es wird spannend abzuwarten, wie diesmal entschieden wird.

Die bKV bietet Chancen, Leistungseinbußen bei den Krankenkassen auszugleichen

Genau solche gegenläufigen Entscheidungen auf allerhöchster Ebene machen es der Branche nicht leicht, das Thema bKV in den Unternehmen zu platzieren. Sie schüren Unsicherheiten und ver-

komplizieren eine Beratung. Das kann allerdings nicht der Grundgedanke der politisch Verantwortlichen sein, da es aktuell keine bessere Chance gibt, die immer größeren Einschnitte in der Leistungserstattung der gesetzlichen Krankenkassen auszugleichen – und das ohne Gesundheitsprüfung. Es fehlt schlicht und einfach an steuerlichen Vorteilen, an tarifvertraglichen Regelungen und den Arbeitnehmern an einem Rechtsanspruch auf bKV analog zur betrieblichen Altersversorgung (bAV).

Dabei hat die Branche selbst schon nachgebessert. In den letzten 12 Monaten hat sich viel auf dem Gebiet neuer Tarife getan. Die Bedingungen werden deutlich besser, so dass es keinen Grund mehr gibt, die bKV als schlechte Alternative zu bestehenden Zusatztarifen zu sehen. Wichtige Kritikpunkte wurden beseitigt.

So ist es mittlerweile die überwiegende Praxis, dass nach dem Ausscheiden aus dem Unternehmen die Tarife privat weitergeführt werden können ohne eine erneute Gesundheitsprüfung, nur eben mit einem höheren Beitrag. Somit verringern sich auch mögliche Haftungsfragen an den Versicherungsmakler. Dem natürlich immer vorausgesetzt, es sind gute Tarife, bestehende Krankenzusatztarife wurden professionell geprüft und der Berater hat dem Kunden dessen individuelle Möglichkeiten fachgerecht aufgezeigt.

Kosten als Hürde: Weg von der Produktberatung, hin zur Konzeptberatung

Wir selber haben auch in den letzten Monaten viele Gespräche mit mittleren und größeren Unternehmen geführt und gehen fest davon aus, einen Großteil noch im laufenden Jahr, dann auch tatsächlich, von der betrieblichen Krankenversicherung überzeugt zu haben. Den Weg vom Erstkontakt, dem Erstgespräch bis hin zum Abschluss sollte man allerdings nicht unterschätzen. Gerne dauert es auch mehr als ein Jahr, bis die finale Entscheidung getroffen wurde.

In den ganzen Workshops und Seminaren mit den Gesellschaften, den Maklerbetreuern und vielen Vermittlern konnten wir feststellen, dass die letzte Hürde im Entscheidungsprozess des Unternehmens sehr häufig nicht genommen wird. Diese letzte Hürde betrifft den Bereich der Kosten einer bKV, also der Finanzierung der kompletten bKV durch den Arbeitgeber. Da neben dem reinen Tarifbeitrag bei dieser Form der Finanzierung auch noch der Bereich der Steuern, als auch der Bereich der Sozialversicherungsbeiträge eine Rolle spielt, entsteht schnell eine große Differenz zum Nettobeitrag. Kommt dann noch die Kommentierung des Steuerberaters der Unternehmen hinzu, ohne dass der Unternehmer auf dieses Thema ganz konkret und sachlich im Vorfeld hingewiesen wurde, ist

das Ende solcher Gespräche leider sehr oft die logische Folge fehlender Fachkompetenz.

Nicht nur einmal haben wir hierbei Jahresbeiträge im sechsstelligen Bereich beraten, wo es in der Sache der Natur liegt, diese Investition in die eigenen Mitarbeiter genau zu durchdenken. Erstellt der Berater allerdings bereits im Vorfeld der finalen Gespräche eine entsprechende Aufstellung der Gesamtkosten und rechnet dann auch schon die dabei individuellen Einsparungen im Bereich der Unternehmenssteuern dagegen, ist die oben beschriebene Hürde doch eher leicht zu nehmen. Auch hier gilt: weg von der reinen Produktberatung, hin zur Konzept- und individuellen Unternehmensberatung.

Richtig spannend wird es für die Unternehmen dann noch, wenn die Chance der Einsparung krankheitsbedingter Per-

sonalkosten in die Waagschale geworfen wird, um so wirklich schnell die Kosten der bKV refinanziert zu bekommen. Auch hierfür gibt es Rechentools, die schon seit Jahren unterstützend eingesetzt werden, so dass unter dem Strich die positiven Ergebnisse eingefahren werden. Diese positiven Ergebnisse als Chance für Vermittler im Bereich der laufenden Einnahmen werden immer noch völlig unterschätzt. Bei zwei durchschnittlichen Unternehmensabschlüssen im Jahr, liegt das Thema des „Passiveinkommens“ schnell über die Jahre auch hier im sechsstelligen Bereich. Und das alles ohne wirkliches Stornorisiko. Die Chance auf Mitversicherung der Familienangehörigen ist hierbei noch gar nicht berücksichtigt und könnte den Umsatz dann sogar vervielfachen.



Andreas Trautner
KV Experte,
Fach- und Vertriebstrainer,
Versicherungsmakler

Ein Gastbeitrag von
Andreas Trautner