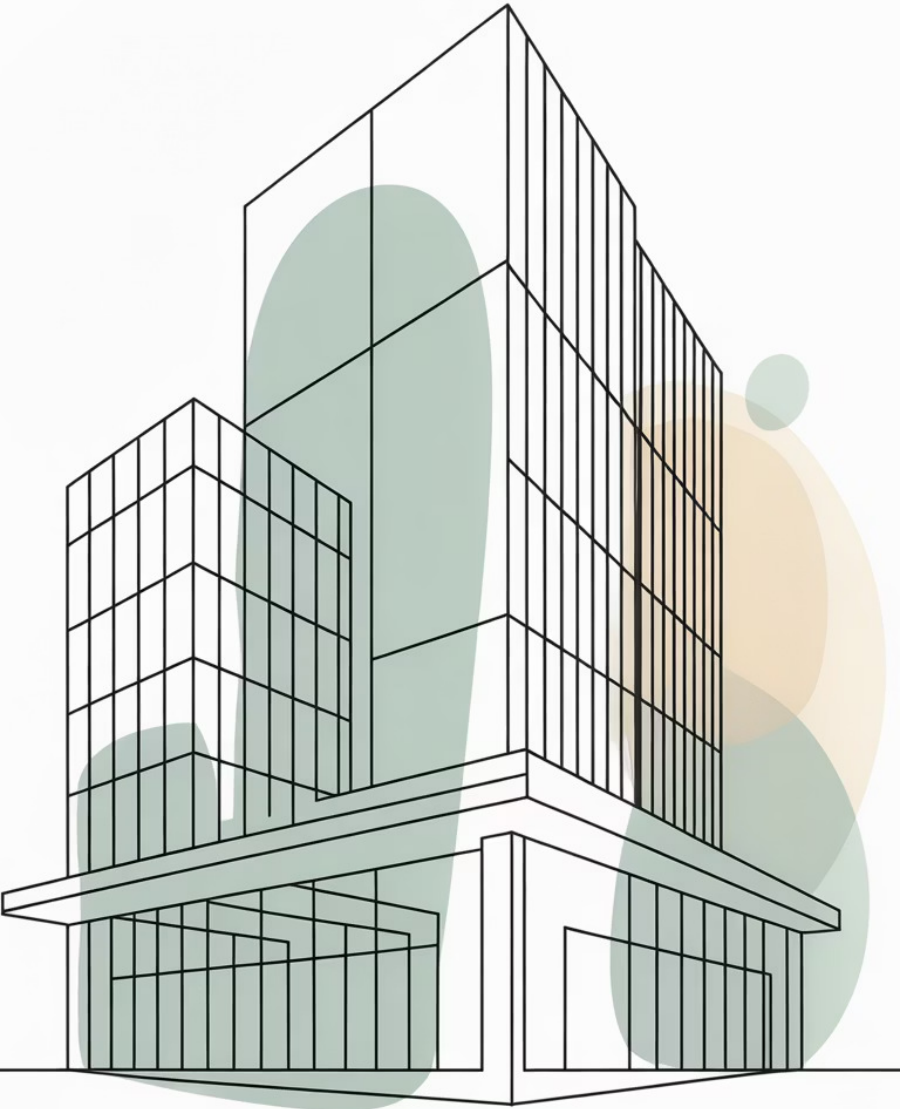


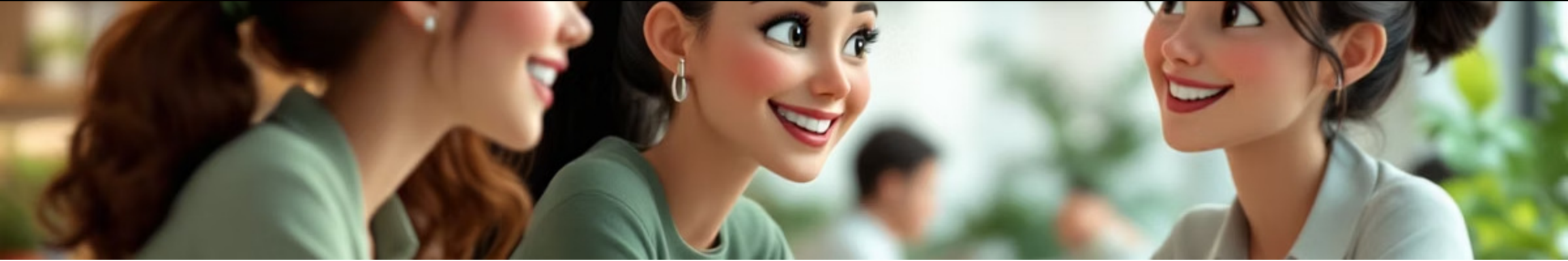


BKV als strategisches
Beratungstool für Alchimedus

Mehr Bewerber
Geringere Fluktuation
Weniger Krankentage

KPFM FinanzManagement

Dein unabhängiger Partner für Versorgungskonzepte.



Strategische Mitarbeiterbindung & Lohnkosten-Optimierung

Wie du Unternehmen stärkst: Mehr
Liquidität, weniger Risiko, motivierte Teams.

Ein Konzept, das sich rechnet und Menschen bewegt.

Die aktuelle Sackgasse: Hohe Kosten, wenig Wirkung



Der Frust: Gehaltserhöhungen kommen beim Mitarbeiter kaum an (Brutto-Netto-Schere).



Die Gefahr: Gute Fachkräfte gehen, weil sie sich nicht wertgeschätzt fühlen oder woanders bessere Benefits erhalten.



Der Fakt: Um einem Mitarbeiter 300 € Netto-Freude zu bereiten, zahlt die Firma oft über 600 €.





Der Hebel: Echte Mehrwerte statt teurem Brutto



Das Konzept:

Nutzung des Sachbezugs
(§ 8 Abs. 2 EStG)
für Gesundheitsleistungen.



Die Rechnung:

Statt 600 € Lohnkosten...
...nur 180 € Aufwand
für 300 € erlebbaren Mehrwert.



Das Ergebnis: Sofortige Liquiditätsverbesserung und spürbare Hilfe
für den Mitarbeiter.

Warum Mitarbeiter bleiben: Der 'Privatpatient'-Status



Status & Gesundheit:
Mitarbeiter erhalten Zugang
zu Fachärzten und
schnelleren Terminen.



Konkrete Hilfe: Zahnersatz,
Sehhilfen oder Vorsorge, die
die Kasse nicht zahlt.



Wirkung: 'Mein Chef kümmert sich um mich.'





Kein Stress, kein Risiko: Unser 'Rundum-Sorglos' Prozess

01

De-Risking

Wir installieren eine rechtssichere Versorgungsordnung gegen Haftungsrisiken.

02

PersonalCockpit

HR meldet nur Eintritte/Austritte – wir machen den Rest (Dunkelverarbeitung).

03

Besserstellungs-Check

Wir prüfen fair, ob ein Mitarbeiter den Schutz wirklich braucht.

Win-Win-Win: Mehrwert für Mandant, Mitarbeiter & Dich

Für den Mandanten:
Kostensenkung &
Mitarbeiterbindung

Für dich (Strategie): Du löst
ein echtes
Unternehmerproblem und
festigst die
Kundenbeziehung.

Für dich (Ertrag): Attraktive Tipp-Provision (z.B. ~5.000 € bei 100 MA) ohne operative Arbeit.





Lass uns das Potenzial heben

01

Check

Denk an 2-3 Mandanten, die über Fachkräftemangel oder Kosten klagen.

02

Analyse

Ich erstelle dir eine kostenlose Potenzial-Rechnung für diese Firmen.

03

Lösung

Wir präsentieren dem Mandanten gemeinsam, wie er Geld spart und Mitarbeiter begeistert.

Intelligentes Zusammenspiel



&



"Gebe dem Menschen mehr von dem, was sie mögen, und weniger, am besten gar nichts von dem, was sie nicht mögen."

Kurt Tucholsky

"Ihr seid bei uns Privatpatienten!"

Steigert die Attraktivität eurer Kunden.

Mit dem Paket **"Privatpatient"** ermöglicht ihr den Angestellten in euren Firmen den Zugang zu erstklassiger Gesundheitsversorgung, die den Komfort eines Privatpatienten bietet.

- ☐ im Krankenhaus
- ☐ beim Zahnarzt

+ eine steuerfreie Leistung in Höhe ab **300 Euro pro Jahr**.

Für nur **48 € monatlich netto** pro Mitarbeiter absetzbar als Betriebsausgabe.



Inanspruchnahme im Budgettarif – Privat- oder Kassenrezept

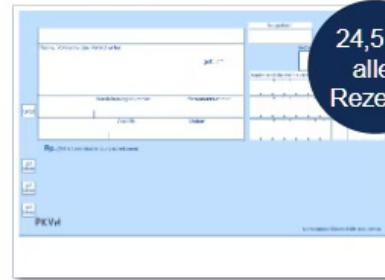
„rosa Rezept“



43,5%¹
aller
Rezepte

GKV-Rezept: Für alle gesetzlich Krankenversicherten, für Leistungen aus dem Leistungskatalog der GKV.

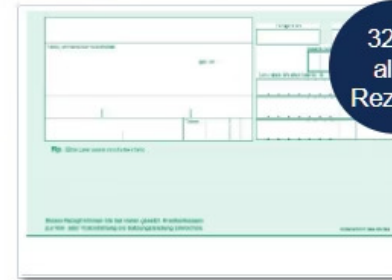
„blaues Rezept“



24,5%¹
aller
Rezepte

Privat-Rezept: Für alle privat Krankenversicherten oder für Leistungen außerhalb vom Leistungskatalog der GKV.

„grünes Rezept“



32%¹
aller
Rezepte

Für apothekenpflichtige, aber freiverkäufliche Medikamente und weitere Leistungen, die nicht von der GKV erstattet werden.

„gelbes Rezept“



Für spezielle Medikamente, egal ob privat oder gesetzlich versichert.

Vorteil mit
Budget-
tarifen

Erstattung der Zuzahlung

Erstattung der Kosten²

Erstattung der Kosten²

Erstattung der Kosten²

¹ Anteil verordneter nicht verschreibungspflichtiger Arzneimittel in Deutschland nach Rezeptart in 2018 (Statista 2023)

² Erstattung der Kosten für Verbandsmaterialien und Arzneimittel, sofern sie zur Erkennung, Beseitigung oder Linderung von Krankheiten medizinisch notwendig sind.

Kombinierbar mit allen anderen Tarifen und (fast) allen Anbietern

Bedürfnisse der Kunden sind einzigartig. Daher sind unsere Tarife so konzipiert, dass deine Kunden maximale Flexibilität genießen.



Zahnversicherung

Optimaler Schutz für Zahngesundheit, flexibel erweiterbar.



Stationäre Versicherung

Komfort und beste Versorgung im Krankenhaus



Krankentagegeld

Finanzielle Absicherung bei Arbeitsunfähigkeit



Auslandsreiseversicherung



Pflegeversicherung



Brillenversicherung



Kostenübernahme-Tarif

Diese Kombinierbarkeit ermöglicht es Ihnen, einen Versicherungsschutz zu schaffen, der exakt auf das Unternehmen zugeschnitten ist und sich jederzeit anpassen lässt.

Warum die UnternehmerInnen die BKV lieben (sollten)

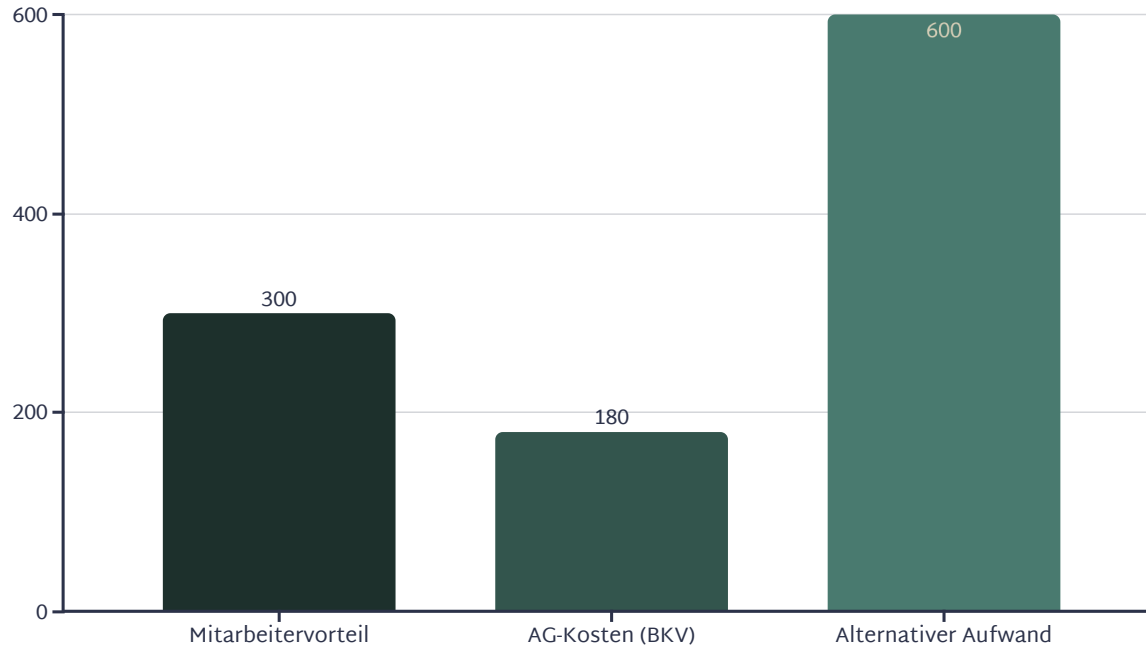
Mitarbeitende erhalten **300 € steuerfreie Leistung**; der Arbeitgeber **zahlt 180 €**.

Sollten 300 € als Netto-Lohnerhöhung ankommen, lägen die AG-Kosten je nach Abgabenlage bei **480–655 €**.

bKV-Karte (Sachbezug ≤ 50 €/Monat)

AG-Kosten/Jahr: **180 €**

Leistung Mitarbeiter/Jahr: **300 €** (steuerfrei)



Wirkungsgrad 1,67 -> Wirkungsgrad 2,6 - 3,6

Bruttolohn für 300 € netto

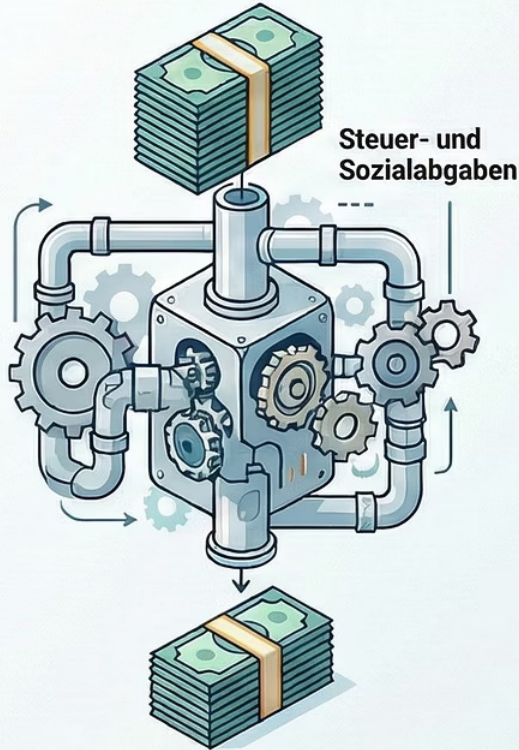
Lediger AN, keine Ki, Steuerklasse I, KiSt, Sachsen	655 €
Verheirateter AN, 2 Ki, Steuerklasse III, keine KiSt, Bayern	480 €
Verheirateter AN, keine Ki, Steuerklasse IV, KiSt, Berlin	580 €

BKV: Ihr strategisches Werkzeug für Mitarbeiterbindung & Kosteneffizienz

DAS PROBLEM: HOHE LOHNCOSTEN

1.200 € Brutto werden zu 600 € Netto

- Steuer- und Sozialabgaben halbieren den tatsächlichen Mehrwert einer Gehaltserhöhung.



DIE LÖSUNG: EFFIZIENTER MEHRWERT DURCH BKV

380 € Investment schaffen 600 € steuerfreien Mehrwert

- Erzielen Sie den gleichen Nettovorteil für Mitarbeiter bei über 65 % Kostenersparnis.



VORTEILE FÜR UNTERNEHMEN



Stärkere
Mitarbeiterbindung



Recruiting-
Vorteil



Rechtssicherheit

VORTEILE FÜR MITARBEITER



Status als
Privatpatient



Top-Leistungen
(Zahnersatz, Vorsorge)



mehr Netto

DER PROZESS IN 3 SCHRITTEN



1. CHECK

Analyse und Bedarfsermittlung ohne Einrichtungsgebühr.



2. LÖSUNG

Auswahl und Konzeption der passenden bKV-Strategie.



3. BETRIEB

Einfache Implementierung und Verwaltung ohne App-Kosten.



Keine Einrichtungsgebühr, keine App-Kosten

Euer Mandant profitiert von maximaler Transparenz und Budget-Sicherheit – ohne versteckte Gebühren oder unerwartete Kosten.



Keine Einrichtungsgebühr

Die Firma startet sofort durch, ohne versteckte Kosten oder Anlaufgebühren.



Keine App-Kosten

Alle Funktionen der Versicherungs - App sind kostenlos nutzbar.

Warum Mitarbeiter die betriebliche Krankenversicherung lieben



Zugang zu Top-Medizin

Privater Zugang zu Fachärzten und spezialisierten Behandlungen, oft ohne lange Wartezeiten, führen zu einer schnelleren Genesung.



Mehr Netto vom Brutto

Minimierung eigener Zuzahlungen und unerwarteter Kosten für medizinische Leistungen, da Ihr Arbeitgeber die Beiträge übernimmt.



Umfassende Zusatzleistungen

Die Arbeitnehmer genießen Vorteile wie professionelle Zahnreinigung, Sehhilfen oder alternative Hörhilfen, die die gesetzlichen Kassen selten abdecken.



Schnellere Termine

Wartezeiten von mehreren Monaten führen zu Schmerzen, Frust und Depressionen.

BKV: Dein strategisches Produkt, um Unternehmer erfolgreicher zu machen

Die betriebliche Krankenversicherung (bKV) ist weit mehr als nur eine Sozialleistung. Sie ist ein hochwirksames Instrument, um Mitarbeiter zu gewinnen, zu binden und deren Motivation nachhaltig zu steigern.

- **Arbeitgeberattraktivität signifikant erhöhen**
- **Mitarbeiterbindung stärken und damit Fluktuation reduzieren**
- **Gesundheit und das Wohlbefinden der Belegschaft fördern**
- **Starkes Zeichen der Wertschätzung setzen**



Die nüchterne Rechnung: dein Potenzial



Die BKV ist noch kein Standard.
75 % haben noch keine und
viele, die sie anbieten, setzen die BKV
nur halbherzig um.

**Hier liegt dein Zusatzpotenzial als
Berater.**

Chance #1: Haftungsrisiko beim Mandanten verringern

Das Risiko

- Unklare Anspruchsgrundlagen führen zu Streitigkeiten
- Fehlende Dokumentation
- Willkürvorwurf bei selektiver Vergabe
- Steuerliche Nachforderungen
- Frust bei der AN bei Leistungsanspruch

Die KPFM-Lösung

- Rechtssichere Versorgungsordnung oder Betriebsvereinbarung
- Klare Anspruchskriterien & Dokumentation
- Abstimmung mit HR-Abteilung
- Unterstützung bei der Abrechnung und im Leistungsfall

❏ **Wichtiger Hinweis:** KPFM bietet keine Rechts- oder Steuerberatung. Wir empfehlen die Abstimmung mit Fachanwalt und Steuerberater im Einzelfall.

Chance #2: Servicefrust beim Mandanten abbauen



Klassisch

HR ruft bei Versicherer an,
wartet in Warteschleifen, erhält
widersprüchliche Auskünfte

HR-Abteilung

Sendet Anfrage an KPFM



KPFM-Lösung

Ein Ticket an KPFM
PersonalCockpit – wir klären mit
allen Gesellschaften

KPFM Innendienst

Koordiniert alle Versicherer,
dokumentiert Lösungen



Ergebnis

SPOC-Prinzip, SLA-basiertes
Reporting, messbare
Durchlaufzeiten

Rückmeldung

Klare Antwort direkt an die HR
oder Arbeitnehmer

Chance #3: Mitarbeiter bringt eigenen Vertrag

- KPFM Besserstellungs-Check
- Vergleich des Eigenvertrags mit bKV-Angebot
- Schriftliche Dokumentation der Wahlmöglichkeit
- Klare Empfehlung auf Basis objektiver Kriterien
- Enthftung des Arbeitgebers durch Prozessdokumentation

☐ Der Besserstellungs-Check ist Teil des KPFM-Service und entlastet HR-Abteilungen rechtlich sowie administrativ.

Chance #4: Administration beim Mandanten verringern mit dem Personal Cockpit

01

Neueinstellung

HR meldet neue Person an KPFM – wir kümmern uns um alle Versicherer-Anmeldungen

02

Austritte

Eine Meldung an KPFM genügt – wir koordinieren Kündigungen und Nachversicherungsoptionen

03

Beitragspausen

Elternzeit, Sabbatical – KPFM regelt Ruhendstellung und Reaktivierung zentral

04

Änderungslog

Vollständige Dokumentation aller Mutationen für Betriebsprüfungen und interne Audits

Dein Vorteil als Berater: Du kannst deinen Mandanten eine echte Prozessvereinfachung bieten – messbar durch reduzierten Zeitaufwand und klare Verantwortlichkeiten.

Chance #5: Steuer- und Sozialversicherungsrecht

Sachbezug $\leq 50 >$ €/Monat?

- ❏ **Wichtig:** Diese Ausführungen sind Grundlagen. Die konkrete steuerliche und sozialversicherungsrechtliche Behandlung muss im Einzelfall mit dem Steuerberater des Mandanten abgestimmt werden. KPFM bietet keine Steuerberatung.

Recruiting-Hebel I: Sichtbarkeit auf Karrierewebsite

BKV muss prominent auf der Karriereseite und in Stellenanzeigen erscheinen – nicht versteckt im Kleingedruckten.

- Konkrete Leistungen benennen (Privatpatient, Zahnersatz, Brille, Vorsorgeuntersuchungen)
- Emotional relevante Benefits hervorheben („Das bedeutet für Sie,...“)
- Vergleichswert transparent machen („Wert: bis zu 1.200 € p.a.“)

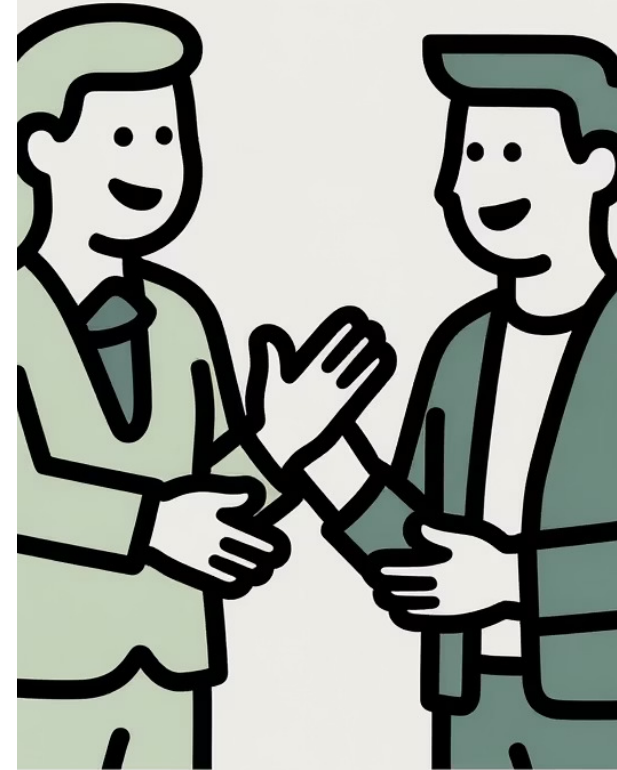
KPFM unterstützt mit der Benity bei der Gestaltung oder erstellt ganz neue Seiten.

Recruiting-Hebel II: Mitarbeiter werben Mitarbeiter

Die Mitarbeiter sind die besten Botschafter für das Unternehmen und für die bKV!

Sie reden über das Erlebte, wenn sie

- einen Termin schneller bekommen haben.
- einen Spezialisten aufsuchen konnten.
- endlich ihre Zähne machen konnten.
- ihnen die Zahnreinigung bezahlt wurde.
- sie eine neue Brille auf der Nase haben.
- finanziell entlastet werden



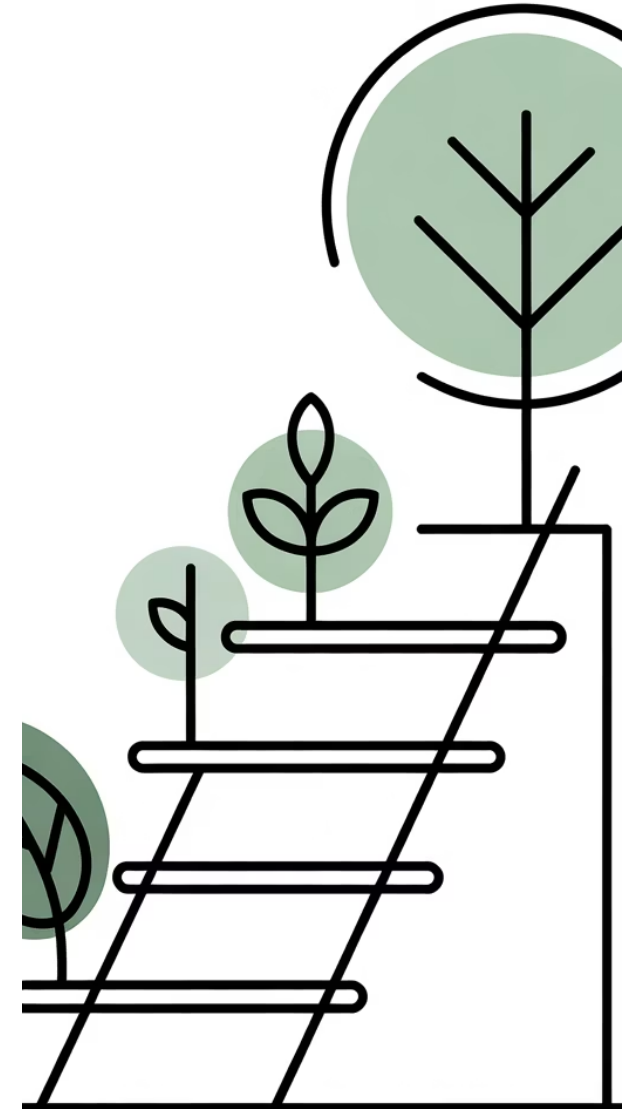
Als Bindungs–Hebel (hier ein Beispiel): Zeit–Staffel & Zielgruppen

Staffelung nach Betriebszugehörigkeit

- **0–3 Jahre:**
Budget 300 Euro
- **3–5 Jahre:**
Zahnersatz
- **Ab 5 Jahren:**
Privatpatient im Krankenhaus

Zielgruppendifferenzierung

- Gewerbliche Mitarbeitende,
Sachbearbeitung
- Teamleitung, Projektleitung,
Außendienst
- Führungskräfte,
Schlüsselpositionen



Benefits müssen:

steuerliche
Anreize
haben

nach viel
aussehen

leicht zu verwalten
sein

erlebbar sein

günstig sein



Deine Vorteile als Unternehmensberater



De-Risking

Versorgungsordnung, STARUG, Besserstellungs-Check – rechtliche Absicherung für deine Mandanten



SPOC & Reporting

Ein Ansprechpartner, transparente Prozesse - deine Empfehlung wird zum Qualitätsmerkmal

Positionierung: Du erweiterst dein Portfolio um ein strategisches HR-Instrument, ohne operativ tätig werden zu müssen.



Deine Vorteile als Unternehmensberater



Du leitest mit unserer Hilfe Workshops und Weiterbildungen.

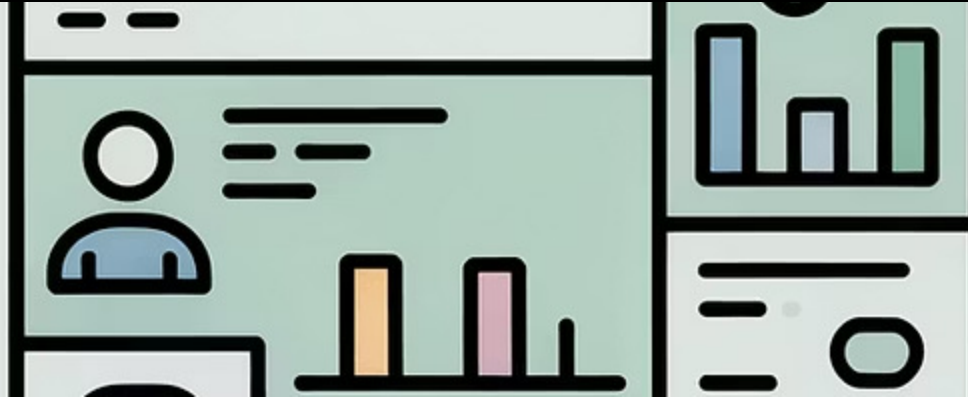
Produktfindung, Enthaftung, Heilung von Pensionszusagen, Recruiting-Strategien – optional förderfähig (BAFA/INQA)



Keine Implementierung nötig

Du sprichst die Empfehlung aus, KPFM liefert – kein Umsetzungsaufwand, kein Haftungsrisiko, volle Konzentration auf deine Kernberatung.

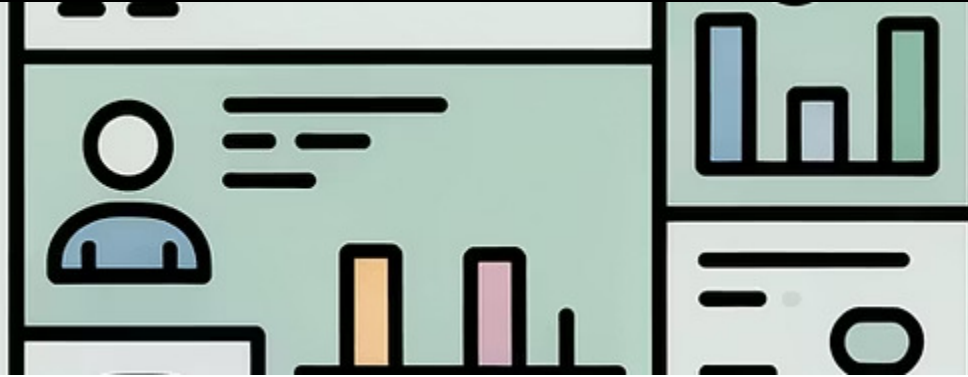
Positionierung: Du erweiterst dein Portfolio um ein strategisches HR-Instrument, ohne operativ tätig werden zu müssen – bringst jedoch eine zielorientierte Kompetenz ein.



Das Doppel-Pack: KP FM + Benity

- Unabhängiger Versicherungsmakler im Lager des Kunden
- bKV und bAV aus einer Hand
- SPOC-Prinzip: PersonalCockpit, Ticket-System
- Versorgungsordnung & rechtliche Dokumentation
- Genossenschaftsmitglied der **VEMA Versicherungsmakler Genossenschaft eG**

❑ **Berufsunfähigkeitsversicherung im Kollektiv:** In der Regel vereinfachte Gesundheitsprüfungen. Hoher Nutzen für den Arbeitgeber!



Das Doppel-Pack: Benity + KPFM

- Ganzheitliche Benefits-Plattform
- Fahrradleasing, Sachwertkarten, Gesundheitsbudget
- Digitale Recruiting-Funnel & Onboarding-Tools
- Mitarbeiter-werben-Mitarbeiter-Kampagnen
- Integration in bestehende HR-Systeme

☐ Gemeinsam decken KPFM und Benity die gesamte Bandbreite moderner Mitarbeiter-Benefits ab – von Versicherung bis Mobilität.

Tipp-Provision für Alchimedus Partner

Als geschätzter Alchimedus Partner hast du die Möglichkeit, deinen Kunden maßgeschneiderte bKV-Lösungen anzubieten und gleichzeitig durch eine attraktive Tipp-Provision von jeder erfolgreichen Vermittlung zu profitieren. Stärke deine Kundenbeziehungen und erhöhe deinen Umsatz.



Lukrative Vergütung

Für jede erfolgreich vermittelte Firma erhältst du eine Provision von 500 Euro pro 10 Mitarbeiter.

Beispiel: **Bei einer Firmengröße von 100 versicherten Mitarbeitern beträgt deine Provision 5.000 Euro.**



Doppelter Erfolg für Alle

Deine Kunden erhalten maßgeschneiderte Lösungen, während du dein Einkommen erweiterst und deine Dienstleistungspalette bereicherst.

Prozesslandkarte:

01

Beratung & Versorgungsordnung

Berater: Bedarfsanalyse, Zielsetzung

HR: Mitarbeiterstruktur, Budget

KPFM: Marktanalyse, Versorgungsordnung, Steuer-Check

Versicherer: Leistung

03

Betrieb (PersonalCockpit)

HR: Meldungen (Ein-/Austritt, Änderungen) NUR an KPFM

KPFM: Ticket-Bearbeitung, Koordination aller Versicherer, Reporting

Versicherer: Leistungsbearbeitung, Erstattungen

05

02

Implementierung

Berater: Change-Kommunikation (optional)

HR: Mitarbeiterdaten, Einwilligungen

KPFM: Betreuung der Mitarbeiter, Onboarding, Schulungen

Versicherer: Policen, Zugangsdaten

04

Upselling und Cross-Selling

Berater: Begleitet und erkundigt sich (optional)

HR: Mitarbeiter-Feedback

KPFM + Benity: liefert "Stimmung", Engpässe und stärkt durch Betreuung die Beziehung

Dein Vorteil: Du hast jederzeit Einblick in den Prozess und kannst eingreifen, ohne operativ tätig werden zu müssen. KPFM + Benity übernehmen die Koordination aller Beteiligten.

Du empfiehlst – KPFM und Benity liefern!

Klare Rollen. Messbare Ergebnisse.

Warum KPFM?

- Unabhängiger Makler im Lager des Unternehmers
- liefert auch Gutachten
- SPOC-Prinzip: PersonalCockpit mit SLA
- Rechtssichere Versorgungsordnungen
- Für alle Versicherungsfragen einen Experten
- Zugang zu Spezialkonzepten

Ihr Mehrwert als Berater

- Portfolio-Erweiterung ohne Umsetzungsaufwand
- De-Risking für deine Mandanten
- Zusatzertrag durch Tipp-Provision
- Stärkung deiner Position als Strategie-Partner
- Optional: BAFA/INQA-förderfähige Workshops
- Aus dem Netzwerk der Alchimedus

Jetzt Kontakt aufnehmen:

www.firmen-kv.de/alchimedus • www.kpfm.de

Karsten Poppe • KPFM FinanzManagement • info@kpfm.de

Nächste Schritte: Konkret und zeitnah zum Erfolg

Heute/Morgen/Übermorgen
Suche in deinem
Mandantenportfolio die
Top 3–5 Kandidaten für bKV



Diese Woche
Kontaktiere mich für ein
unverbindliches Briefing:
Wir analysieren deinen
Kunden. Wir stellen dir
Hilfsmittel zusammen.



14 Tage
Erstes Empfehlungsgespräch mit
Mandant – ich bin auf Wunsch
(persönlich oder per Zoom)
dabei.

Ihr Kontakt zu KPFM

Karsten Poppe

KPFM FinanzManagement

www.kpfm.de

www.firmen-kv.de/alchimedus

E-Mail: k.poppe@kpfm.de

Telefon: 0172/4065953

Kontakt aufnehmen

Mehr über KPFM