



Mit der betrieblichen Einkommenssicherung bei Unternehmen punkten

Ein Großteil der Bevölkerung leistet sich keine ergänzende Absicherung für den Fall des Verlusts der Arbeitskraft. Für Berufsgruppen mit einem höheren Risikoprofil ist die Absicherung oft schlichtweg zu teuer. Und oftmals sind die Hürden aufgrund von Vorerkrankungen zu hoch. elipsLife bietet mit der betrieblichen Einkommenssicherung eine neue Lösung an. Arbeitgeber spielen hierbei eine entscheidende Rolle – und können davon profitieren.

Über die sogenannte betriebliche Einkommenssicherung schützt eine Firma das Gehalt aller Mitarbeiter vor den finanziellen Folgen von Krankheit, Unfall oder Tod. Dies ist ein wirksames Personalinstrument zur Mitarbeiterbindung und -gewinnung. Die demografische Entwicklung stellt bereits heute knifflige Anforderungen an die Personalabteilungen vieler Unternehmen. Die betriebliche Altersvorsorge wird bereits von Arbeitnehmern erwartet, doch mit der betrieblichen Einkommenssicherung wird der Bewerber im Einstellungsgespräch positiv überrascht.

Arbeitnehmer wissen, in welcher Höhe Einkommensschutz besteht

Arbeitgeber, die für ihre Mitarbeiter den betrieblichen Einkommensschutz von elipsLife erwerben, können flexibel über die Leistungshöhe, die Deckungsart und den Leistungszeitpunkt entscheiden.

Die Belegschaft wird, jeweils für ein Jahr, mit einem festen Prozentsatz des Gehaltes versichert, den sich jeder Mitarbeiter leicht merken kann. Die Prämie wird anhand der Lohn- und Gehaltssumme berechnet. Der Arbeitgeber kauft die Versicherung außerhalb der betrieblichen Altersvorsorge und trägt die Pauschalsteuer sowie eventuelle Sozialbeiträge. Der Arbeitnehmer erhält somit im Leistungsfall die Ansprüche aus den staatlichen Sozialversicherungssystemen und der betrieblichen Absicherung. Der Arbeitnehmer versteuert die Leistungen mit dem Ertragsanteil, als hätte er den Schutz selbst gekauft. Die steuerlichen Freigrenzen für die betriebliche Altersvorsorge bleiben somit zur Entgeltumwandlung uneingeschränkt nutzbar.

„Non-Medical Limits“ sorgt für vielseitigen Einsatz

elipsLife verzichtet bei dem Kollektivvertrag bis zur definierten Einkommenshöhe auf die Risikoprüfung. Dieses „Non-Medical Limit“ macht die betriebliche Einkommenssicherung für Ver-

elipsLife verzichtet bei dem Kollektivvertrag bis zur definierten Einkommenshöhe auf die Risikoprüfung. [Das] macht die betriebliche Einkommenssicherung für Vermittler und Arbeitgeber einfach [...].

mittler und Arbeitgeber einfach in der Einrichtung und eröffnet auch Einsatzmöglichkeiten im Bestand der betrieblichen Altersversorgung. Für Mittelstands- und Industriekunden bietet elipsLife die Kollektivlösungen als kostengünstigere kongruente Rückdeckung der biometrischen Risiken in Versorgungsplänen zur Freisetzung von Liquidität an. Ein Ansatz, den auch Pensionskassen und berufsständische Versorgungswerke prüfen sollten.

Geringer Verwaltungsaufwand

Attraktiv ist das Angebot für Arbeitgeber dann, wenn neben niedrigen Kosten der Verwaltungsaufwand so klein wie möglich bleibt. So ist bei Aus- und Neueintritten von Mitarbeitern kein Verwaltungsaufwand nötig. Die Firma meldet den Personalbestand bei Einrichtung des Vertrages und danach jeweils zum Jahresende. Die Leistungsregulierung erfolgt direkt mit dem Mitarbeiter. Wer den versicherten Personenkreis verlässt, scheidet aus dem Kollektiv aus und lässt den Versicherungsschutz zurück. Das bindet die Mitarbeiter stärker an das Unternehmen als übertragbare Regelungen.

Die Einkommenssicherungsrente ist ein neuer Weg

Die Einkommenssicherungsrente im Produkt der elipsLife ist sicherlich eine Innovation im deutschen Markt. Im Wissen, dass Versicherte auch bei Krankheit gewillt sind, einer möglichst sinnvollen Beschäftigung nachzugehen und eigenes Einkommen zu generieren, ist die Leistung auf die Höhe des Einkommensverlustes abgestimmt. Wenn der Versicherte weniger arbeiten kann, etwas anderes arbeiten muss oder gar nicht mehr arbeiten kann, kompensiert die Einkommenssicherungsrente den auftretenden Einkommensverlust mit drei Leistungsstufen. elipsLife nutzt die Verweisung als Technik zur Ermittlung der Leistungshöhe. Je weniger der Kunde im Verweisungsberuf verdienen kann, desto mehr Leistung wird erbracht. Der auf eine Pfortnertätigkeit verwiesene Topmanager erhält somit volle Leistung. Für Prof. Dr. Claus Kriebel, der sich als ausgewiesener Finanzexperte und Verkaufstrainer mit allen Fragen zur Vorsorge beschäf-

tigt, liegt hierin ein entscheidender Vorteil des Produktes, denn seiner Ansicht nach verschließen sich viele Kunden der Berufsunfähigkeit mit dem Argument: „Irgendetwas kann ich ja immer arbeiten.“ Er geht davon aus, dass die Einkommenssicherungsrente besonders bei dieser Zielgruppe punkten wird. Sein Argument: „Kann ich noch an einer anderen Stelle arbeiten, verdiene aber nur noch 2/3 des bisherigen Einkommens, erhalte ich 1/3 von der Versicherung – und nicht 100% (oder auch gar nichts), wie das bei der BU-Versicherung der Fall ist. $2/3 + 1/3 = 1$. Ich habe also wieder mein altes Einkommen. Rutscht das – ich nenne es mal so – „neue Einkommen“ auf 50%, erhalte ich die fehlenden 50% als Zusatzrente und im Worst Case, für den ich versichert sein will, erhalte ich die volle Leistung. Damit bin ich versichert, aber nicht überversichert. Der Versicherer setzt die Arbeitswilligkeit des Kunden voraus, was sich direkt im niedrigen Preis niederschlägt, weil lediglich die Differenz zum bisherigen Einkommen bezahlt wird“, so Kriebel.

Neuer Biometrie-Versicherer

elipsLife ist seit Kurzem im Markt. Die Swiss Re-Tochter ist reiner Biometrie-Versicherer mit Fokus auf Mittelstands- und Industriekunden und bietet Lösungen der Einkommenssicherung. Das Unternehmen besitzt internationale Erfahrung im Bereich Produktentwicklung und zeigt mit der Kombination von Arbeitsunfähigkeitsrente und Einkommenssicherungsrente einen kundenorientierten Leistungsmechanismus mit der Zielsetzung, die auftretenden Einkommenslücken in Relation zum Einkommensverlust zu schließen. Weil niedrigere Einkommen für elipsLife ein niedrigeres Risiko sind, ist das Konzept auch für Kunden in Berufsgruppen mit höherem Risikoprofil bei vergleichsweise niedrigem Einkommen geeignet, für die eine BU zu teuer und eine EU-Deckung ungenügend erscheinen. Die Lösung wird über Makler und Banken vertrieben. Banken schätzen die neue Variante der Einkommenssicherung auch für ihre Privatkunden, denn wegen der EU-Wohnimmobilienkreditrichtlinie ist die Einkommensabsicherung in der Finanzierungsberatung eine zusätzliche Fragestellung geworden. Ohne ergänzenden Schutz kann die Rückzahlung des Darlehens in Gefahr sein. ■

Im Wissen, dass Versicherte auch bei Krankheit gewillt sind, einer möglichst sinnvollen Beschäftigung nachzugehen und eigenes Einkommen zu generieren, ist die Leistung auf die Höhe des Einkommensverlustes abgestimmt.



Von Christopher Hans,
Head Sales Germany bei der Elips Life AG