

## FINANZTIPP

# Mehr als ein wichtiger Aufwandposten bei den Personalkosten



Von Hansruedi Strotz\*

Der Arbeitgeber ist gemäss Obligationenrecht (OR; Art. 324a) verpflichtet, den Mitarbeitenden bei Krankheit den Lohn weiterzuzahlen. Das Arbeitsrecht verlangt dabei eine nach Dienstalter abgestufte Lohnfortzahlung. Nach dem Ende der Lohnfortzahlung durch den Arbeitgeber bis zum Beginn der Leistungen durch die IV bzw. die Berufliche Vorsorge können den Mitarbeitenden empfindliche finanzielle Lücken entstehen. Zudem sind solche Lohnausfallleistungen bei längeren Krankheitsabsenzen für eine Unternehmung nicht kalkulierbar.

Kernaussagen:

- Krankentaggeld dient der Abgeltung der Lohnfortzahlungspflicht und somit der Erfüllung der arbeitsrechtlichen Bestimmungen;
- Sicherung des Arbeitnehmereinkommens;
- Kalkulierbare Personalkosten;
- Abschluss einer Krankentaggeldversicherung ist nicht obligatorisch, aber zu empfehlen.

Die Grafik zeigt die Koordination der Leistungen bei Arbeitsunfähigkeit infolge Krankheit auf.

## Maximal 730 Tage

Welche Faktoren bestimmen die Prämie? Im Wesentlichen sind es folgende Elemente:

- Höhe der Taggeldleistung (80, 90 oder 100 Prozent des AHV-Lohnes);
- Wahl der Wartefrist (sieben, 14, 30 oder 60 Tage);
- Die Leistungsdauer beträgt in der Regel maximal 730 Tage, abzüglich Wartefrist;
- Erweiterte Versicherungsdeckungen, wie beispielsweise Geburten-

taggeld in Ergänzung zur 14-wöchigen EO-Versicherung (EO = Erwerbserersatzordnung), Versicherung des Lohnnachgenusses im Todesfall.

Kernaussagen:

- Hohe Flexibilität in der Wahl der Leistungselemente und daher grosse Bedeutung in der Beratung, damit die bedarfsentsprechende Lösung umgesetzt wird;
- Prämie ist bei einer Wartefrist unter sieben Tagen überproportional hoch, daher längere Wartefrist vereinbaren;
- Koordination mit BVG-Leistungen (Vermeidung von finanziellen Lücken);
- Abstimmung der Leistungen auf allfällige Gesamtarbeitsverträge;
- Prämienaufteilung Arbeitgeber/Arbeitnehmer liegt in der Regel bei 50 Prozent (vorbehältlich anderer Regelungen im Normal- oder Gesamtarbeitsvertrag).

## Professionelle Beratung

Welches ist der richtige Weg zur richtigen Versicherungslösung? Der Prämienaufwand in der Krankentaggeldversicherung stellt einen bedeutenden Aufwandposten in der Unternehmensrechnung dar. Zudem tangiert dies auch zentrale Elemente in finanzieller Hinsicht sowohl für die Unternehmer als auch den Mitarbeitenden. Ist bei diesen Vorzeichen eine professionelle Risikoberatung nicht zwingend notwendig? Die Antwort ist klar: Ja.

**Schritt 1: Beratung.** Ausgehend vom klassischen Risk-Management-Ansatz geht es primär darum, die Risiken zu erkennen, zu bewerten und zu bewältigen und die mit dem Unternehmer definierte Strategie umzusetzen. Darunter fällt insbesondere auch die bestmögliche Versicherungslösung (Leistungen und Kosten) zu implementieren. Für die Krankentaggeldversicherung heisst dies:

- Analyse der Krankheitsabsenzen (zum Beispiel Dauer, Gründe, Kostenaufwand);
- Festlegung der Wartefrist in Abhän-

gigkeit zur Einstufung der Risikotragfähigkeit.

**Schritt 2: Betreuung.** Aufgrund der individuell festgelegten Anforderungen gilt es nun, die wirtschaftlich bestausgereifte Versicherungslösung einzukaufen (Preis-Leistungs-Verhältnis). Zum Aufgabenkreis eines kompetenten Versicherungsbrokers gehört nicht nur die Risikoerkennung und -beurteilung, sondern auch die Betreuung als starker Verhandlungspartner gegenüber den Versicherungsgesellschaften. Durch die Kontakte zu den bedeutenden Versicherern ist eine dauernde Marktbeobachtung sichergestellt, von denen der Unternehmer in Form von Informationen und Konditionsoptimierungen profitiert. Von grosser Bedeutung ist auch die Entlastung von administrativen Arbeiten, die sehr erheblich sein können.

**Schritt 3: Begleitung.** Die Organisationen sind heute raschen Veränderungen ausgesetzt. Alles fliesst, sagte bereits Heraklit. Dies gilt heute noch mehr denn je zuvor. Darauf bezogen geht es in der Krankentaggeldversicherung primär darum, die Entwicklungen und Trends zu verfolgen. Von zentraler Bedeutung ist die Begleitung im Schadenfall, und gerade dann ist es für den Unternehmer wichtig, dass er professionell beraten und unterstützt wird.

## Absenzen reduzieren

Welche weiteren Faktoren sind zu beachten? Oberste Zielsetzung in jeder

Unternehmung ist und bleibt: Reduktion der Krankheitsabsenzen und möglichst rasche Wiederaufnahme der Arbeitsfähigkeit. Die Krankentaggeldversicherungen wurden in jüngster Zeit mit interessanten Dienstleistungen ergänzt, welche die genannte Zielsetzung unterstützen. Die wichtigsten sind:

- Absenzen-Management: Software-Unterstützung und Implementierung von Massnahmen zur Senkung der Absenzenquote;
- Case-Management mit dem Ziel, durch Betreuung und Beratung der

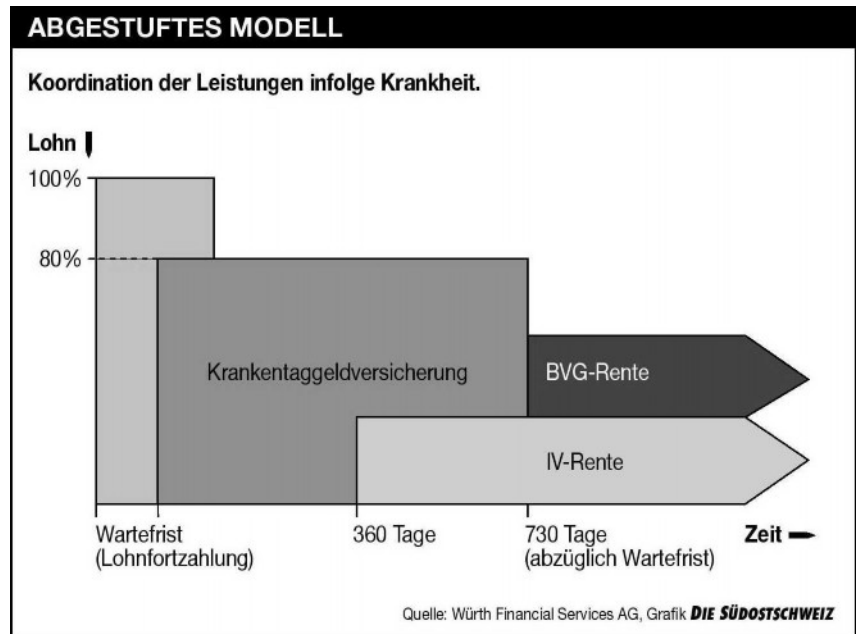
Erkrankten die Betroffenen rasch wieder in den Arbeitsprozess einzugliedern sowie die Umsetzung von Massnahmen zur Wiedereingliederung.

Weshalb ist eine neutrale und unabhängige Beratung so wichtig? Im heutigen deregulierten Versicherungsmarkt wird es für die Unternehmungen immer schwieriger und aufwendiger, sich Klarheit und Transparenz zu verschaffen. Die Angebotsvielfalt wächst, die Leistungsunterschiede zwischen den einzelnen Anbietern können gravierend sein. Auch die Prämienunterschiede fallen teilweise sehr massiv aus. Alles gegeneinander abzuwägen ist anspruchsvoll, deshalb empfiehlt es sich, fachmännische Beratung anzunehmen und sich dieser anzuvertrauen.



\*Hansruedi Strotz ist Geschäftsleitungsmitglied und Leiter der Division Insurance Bro-

kerage der Würth Financial Services AG, Telefon 044 723 44 46, E-Mail info@wuerth-fs.com, Homepage www.wuerth-fs.com.





**Südostschweiz Gesamtausgabe**

**24.10.2009**

Auflage/ Seite

36139 / 23

5261

Ausgaben

0 / J.

7487447

Dieser Artikel erschien in folgenden Regionalausgaben:

<i>Titel</i>	<i>Auflage</i>
Bote der Urschweiz	15'136
Sarganserländer	10'263
Südostschweiz Gaster und See	4'964
Südostschweiz Glarus	8'409
Südostschweiz Graubünden	36'139
Werdenberger & Obertoggenburger	9'093