

Für Menschen und Firmen

Atupri betrat den offenen Markt 1995 – bis dahin war sie die Betriebskrankenkasse der SBB. Angesichts der spektakulären Markterfolge in den vergangenen zehn Jahren im Einzelversicherungsgeschäft ist weniger augenfällig, dass Atupri auch im naturgemäss leiseren Business-to-business-Bereich «Firmenkunden» sehr gut unterwegs ist. Diese Erfolgsgeschichte begann erst 1998.



Gemeinsam versichert: Kollektiv

Im Geschäftsbereich «Firmenkunden» bieten wir Unternehmen und deren Personal materiellen Schutz bei krankheits- oder unfallbedingten Absenzen. Die Kollektivversicherung entlastet in solchen Fällen Firmen von der Lohnfortzahlungspflicht. Nutzniesser sind insofern Arbeitgeber und Arbeitnehmer gemeinsam.

Soziale Sicherheit mit Qualität und Variabilität

Atupri bietet sehr umfangreiche Versicherungsmöglichkeiten an. Unser Sortiment beinhaltet massgeschneiderte Lösungen für eine kundengerechte, d.h. optimale Vorsorge der Arbeitnehmenden.

Arbeitgeber erhalten damit wirksame Instrumente für Motivation und Produktivitätssteigerung. Dank geeigneter Lohnnebenleistungen steigt die Attraktivität jener Arbeitgeber bzw. Körperschaften, welche diese nutzen.

600 Firmen vertrauen Atupri

Atupri versichert heute bereits rund 600 Firmen und Organisationen mit insgesamt gegen 22'000 Beschäftigten. Die exakte Zahl der Kollektivversicherten ist nicht eruierbar, da die Firmenkundenprodukte anhand der anonymen AHV-Lohnsumme abgerechnet werden (deshalb verzichtet Atupri darauf, die Kollektivversicherten in der Gesamtstatistik aufzuführen). Das Prämienvolumen beläuft sich auf 12.6 Mio. Franken.

In guter Ausgangslage für die Zukunft

1998 als Direktionsbereich gestartet, erzielte das Firmenkundengeschäft mit jedem Jahr mehr Vertragsabschlüsse und bessere Erträge. Darum hat der Atupri Stiftungsrat im Herbst 2005 entschieden, diesen Geschäftsbereich noch weiter zu forcieren. Anvisiert wird weiterhin die bei der Einführung definierte Zielgruppe: KMU mit 5 bis 500 Beschäftigten.

Mit geeigneten internen und externen Arbeitsstrukturen

Aktuell bilden sieben Personen das Team «Firmenkunden», davon drei im Aussendienst. Um eine nationale Präsenz zu erreichen, arbeitet das Team mit fachlich ausgewiesenen Maklern zusammen. Dieser Ver-



triebskanal soll noch ausgebaut werden. Bei der Unfallversicherung (UVG) besteht eine enge konstruktive Zusammenarbeit mit der Gerling Versicherungs-Service AG.

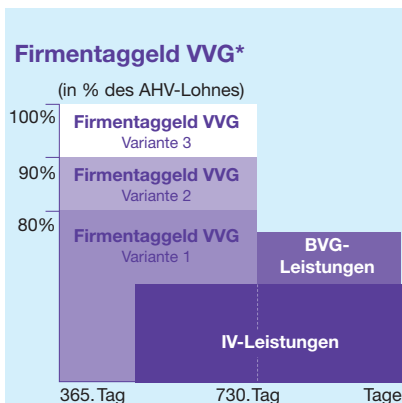


Abb. 1: Die verschiedenen flexiblen Formen der Taggeldversicherung VWG dominieren das Kollektivproduktesortiment.

* Firmentaggeld nach Versicherungsvertragsgesetz

Zunehmende Bedeutung

Zwar hat Atupri im Kollektivbereich noch nicht jene Grösse erreicht, die ein eigenständiges Wirken (wie beispielsweise beim grössten Schweizer Krankenversicherer Helsana) erlauben würde, aber der Stellenwert der Firmenkunden ist hoch und nimmt noch zu. Nicht nur sichert Atupri damit die Kompetenz als Komplettanbieterin, zufriedene Firmenkunden öffnen zudem Türen für das Einzelkundengeschäft (Grund- und Zusatzversicherungen).

Ein «Atupri-Produkt» mit hoher Wirkung: Service

Was Atupri bei den Einzelkunden auszeichnet und deren aussergewöhnliche Treue erklärt – das hohe Service-niveau –, das gilt noch verstärkt im Kontakt mit Firmenkunden. Versicherer, die in der personaladministrativen Abwicklung nicht ein Maximum an Dienstleistung bieten, können in der Kundenbeziehung keine Nachhaltigkeit aufbauen. Exakt hier setzt Atupri an: Wir suchen nicht den schnellen Abschluss, sondern eine enge und vertrauensvolle Partnerschaft.

Die Produkte stimmen

Hauptprodukt ist das Firmentaggeld – die Lohnfortzahlung bei Arbeitsunfähigkeit infolge Krankheit. Abbildung 1 zeigt Funktionalität und Flexibilität: sowohl in der Karenzfrist als auch in der Leistungsstufe haben Firmen und Organisationen die freie Wahl.

Beispielhaft ist das Paybacksystem – siehe Abbildung 2: Unternehmen und Organisationen, die wenig Leistungen beziehen, können zum Teil von massiven Prämienrückerstattungen profitieren. Weitere Produkte sind die Unfallversicherung UVG und Unfallergänzungsversicherungen. Den Kollektivversicherten stehen zudem alle Produkte aus der Atupri Einzelversicherungspalette zur Verfügung.

Prämienrückvergütung – das Modell Atupri



Abb. 2: Eigenverantwortung und Gesundheitsförderung zahlen sich nicht nur im Einzelversicherungsgeschäft aus, sondern auch für Firmenkunden.

Sie vertrauen Atupri: Dienstleistung, Industrie, Gewerbe und Sport

Wir versichern schweizweit Körperschaften aller Dimensionen aus dem Service public und der Privatwirtschaft, unter anderen Busbetrieb Grenchen und Umgebung, PostLogistics AG, Fiat Holding Schweiz, Elektro-Material AG, Railway AG, Angehrn AG, SABAG Holding AG, Télé Champéry-Crossets Porte du Soleil SA, Vorpe Engrenages SA, IBA AG ... bis hin zum FC Basel.