WIR MACHEN Tarif. 100% Sozial. Fair. Sicher. ver.di

KKH

mitgliedwerden.verdi.de

Verhandlungsergebnis zur Vertriebsvergütung steht!

Gesetzgeber macht Neuregelung erforderlich. Ab 2022 mehr Grundgehalt und weniger Prämienorientierung.

Der Gesetzgeber sorgt mit der Änderung der Krankenkassenwerbeverordnung dafür, dass die Tarifvertragsparteien die Vergütung im Vertrieb anpassen müssen. Im Kern besagt die Verordnung, dass Beschäftigte, deren Hauptaufgabe ohnehin die Versichertenwerbung ist, nicht mehr wie bisher über die Vergütung hinausgehendes Entgelt erhalten dürfen. Der im Nachsatz eingeräumte Handlungsspielraum für die Tarifpartner darf diesen Grundsatz nicht verletzen.

Grundvergütung rauf!

Die KKH und ver.di stimmen darin überein, dass die Einkommen der Kolleginnen und Kollegen im Vertrieb über die Eingruppierung, also über das reguläre Gehalt abgebildet werden müssen.
Die Eingruppierung der GL soll sich demnach über die Entgeltgruppen 4 bis 7 erstrecken. Die Regeleingruppierung für GL mit selbständigen Leistungen soll die VG 6 sein. Der Einstieg nach abgeschlossener Berufsausbildung außerhalb der Sozialversicherung soll in der VG 4, mit näheren Vertriebs- oder Sozialversicherungskenntnissen in der VG 5 erfolgen. GL, die dauerhaft mit Schulungen und Qualifikationsmaßnahmen beauftragt werden, sollen die VG 7 erhalten.

Prämienzahlungen runter!

Auch zukünftig sollen Zielerreichungsgrade vereinbart werden, die mit Prämien hinterlegt werden. Allerdings werden diese im Verhältnis zur Grundvergütung klar in den Hintergrund treten.
Die ZEG von 100, 125 und 150% sollen mit jeweils 1.500€ zur Abrechnung kommen. Rückwerbungen sollen berücksichtigt werden können. Hieran arbeiten wir noch redaktionell.
Auszahlungen aus dem laufende System sind von den Änderungen nicht betroffen.

Besitzstände werden gewahrt!

Alle Beschäftigten, die bisher eine Besitzstandswahrung haben, werden diese auch in Zukunft behalten. Darüber hinaus können sie in Zukunft auch von den Zielerreichungsprämien profitieren.

„Keine Hemmungen!“

Bislang war es möglich, die Bewährungsaufstiege bei wiederholtem Verfehlen der Zielerreichungsgrade zu hemmen. Wir konnten vereinbaren, dass dies zumindest bis auf weiteres ausgesetzt wird. Insgesamt gibt es mehr Planungssicherheit für die großen Herausforderungen im Vertrieb!

Wie geht’s weiter?

Wir informieren Sie/Euch sobald die Einigung verschriftlicht wurde und die Redaktion abgeschlossen ist.
Übrigens: die nächste Entgeltverhandlung steht ins Haus! Unterstützt uns, es geht um Ihr/Euer Gehalt!

Herausgeber: Vereinte Dienstleistungsgewerkschaft – ver.di, Paula-Thiede-Ufer 10, 10179 Berlin, Verantwortlich: Christine Behle; Bearbeitung: Sylvi Krisch, Foto: BIRGITH / PIXELIO.DE

STARKE BASIS