

TOP-THEMEN DIESER AUSGABE:



EINE CYBER-VERSICHERUNG ALLEIN REICHT NICHT

> S. 04



SINNVOLLER BRANDSCHUTZ

> S. 10



AKTUELLE LAGE AM VERSICHERUNGSMARKT

> S. 12

[Leistungen](#) | [Branchen](#) | [Über RVM](#) | [Karriere](#) | [Publikationen](#) | [Login](#)



THEMEN DIESER AUSGABE

- 02 | Editorial
- 03 | Die hohe Inflation wirkt sich auf die Risiken von D&O- und Cyber-Versicherung aus
- 04 | Eine Cyber-Versicherung allein reicht nicht
- 06 | Reform des Kaufrechts: Welche Änderungen gelten für den B2C-Bereich ab 1. Januar 2022?
- 08 | Sind Anlagen zur Nutzung von Sonnenenergie und Begleitprodukte automatisch versichert?
- 10 | Sinnvoller Brandschutz
- 12 | Aktuelle Lage am Versicherungsmarkt
- 14 | Unfall mit dem Leasing-Fahrzeug
- 16 | Von einer bKV profitieren Arbeitgeber und Beschäftigte
- 17 | Die Wirtschaft schwächt sich ab: Handlungsfelder für Unternehmen im Credit-Management
- 18 | Hotelstorno-Versicherung und Versicherungsscheck für DEHOGA-Mitglieder
- 19 | Friedliche Streitlösung: Die Mediation
- 20 | RVM-Standort-Karte
- 21 | Die RVM-Gruppe wächst weiter
- 22 | Neues Jahr. Neue Homepage
- 24 | Weihnachtsspenden statt Weihnachtsgeschenke
- 26 | RVM: In eigener Sache

**Zusammenkommen
ist ein Beginn,
Zusammenbleiben
ist ein Fortschritt,
Zusammenarbeiten
ist ein Erfolg.**

Henry Ford



Guten Tag, liebe Leserin,
guten Tag, lieber Leser,

kurz vor Jahresende erscheint die zweite Ausgabe unserer RVM-Aktuell. Wir haben wieder einige interessante Themen für Sie zusammengetragen. Das Jahresende bringt es mit sich, einen Blick auf die letzten Monate zu werfen. Da gibt es Positives zu berichten, zum Beispiel, dass wir innerhalb der RVM-Gruppe Zuwachs bekommen haben.

Nach wie vor haben wir aber auch mit der Corona-Pandemie und ihren Folgen zu kämpfen. Doch das vorherrschende Thema ist der Krieg in der Ukraine und in der Folge die drastisch gestiegenen Energiepreise, mit denen wir täglich konfrontiert sind und die die Inflation in die Höhe getrieben haben. In der RVM-Aktuell greifen wir dieses Thema aus versicherungstechnischer Perspektive auf.

Vierorts wird dieses Jahr die Weihnachtsbeleuchtung etwas weniger hell leuchten als in den vergangenen Jahren. Dennoch schauen wir weiter hoffnungsvoll in die Zukunft und möchten uns mit einem herzlichen Weihnachtsgruß bei Ihnen für die gute und vertrauensvolle Zusammenarbeit in diesem Jahr bedanken. Wir wünschen Ihnen, Ihren Familien, Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern ein besinnliches Weihnachtsfest und einen guten Start ins neue Jahr 2023.

Michael Friebe

Michael Friebe

Erich Burth

Erich Burth

PS: Mit unseren Spenden unterstützen wir wieder wertvolle soziale Projekte. Mehr dazu erfahren Sie auf Seite 24.

DIE HOHE INFLATION WIRKT SICH AUF DIE RISIKEN VON D&O- UND CYBER-VERSICHERUNG AUS

Die Inflation in Deutschland hat mittlerweile ein Ausmaß erreicht, wie wir es bislang nur von wirtschaftlich instabilen Volkswirtschaften gekannt haben. Die Energiekrise ist dabei der zentrale Preistreiber, Lieferkettenprobleme kommen hinzu. Auch die Risiken, die von D&O- und Cyber-Versicherungen abgedeckt werden, werden größer.



Steigende Haftungsrisiken in der D&O-Versicherung

Die steigenden Preise und Lieferkettenprobleme wirken sich unmittelbar auf die Haftungsrisiken von Managern aus. Wenn beispielsweise die Produktion aufgrund von Lieferkettenengpässen heruntergefahren werden muss, stellt sich für Unternehmen oder auch Aktionäre die Frage, ob das Management durch falsche Entscheidungen im Vorfeld dieses Problem herbeigeführt oder verschärft hat. Die Inflation wiederum treibt die Kosten für Rohstoffe und die Produktion in die Höhe, was die Gewinne vermindert. Auch hier schauen Stakeholder genau hin, wie das Management mit der schwierigen Marktsituation umgeht und ob die Geschäftsführung möglicherweise nicht adäquat oder nicht rechtzeitig reagiert hat.

Unternehmen nehmen das Management häufiger in Regress

Da Unternehmen ohnehin zurzeit unter starkem wirtschaftlichem Druck stehen, nehmen sie ihre Führungskräfte häufiger in Regress als früher. Diese haften mit ihrem Privatvermögen, falls ihnen nachgewiesen werden kann, dass ihre Ent-

scheidungen Sorgfalt und Gewissenhaftigkeit vermissen lassen. Managerinnen und Manager müssen daher noch mehr darauf achten, dass sie fundierte Entscheidungen treffen und diese gut dokumentieren, damit ihnen keine mangelnde Sorgfalt nachgewiesen werden kann. Wichtig ist auf jeden Fall ein Check der D&O-Versicherung, damit sichergestellt ist, dass in diesem schwierigen Marktumfeld notfalls ausreichender Versicherungsschutz besteht.

Cyber-Schäden werden teurer

Auch bei den Cyber-Versicherungen wirken sich die Inflation und Lieferkettenprobleme aus. Einerseits erhöhen viele IT-Dienstleister zurzeit ihre Stundensätze, andererseits steigen die Preise für die Hardware sowie deren Ersatzteile – denn nicht immer sind die Folgen von Cyber-Angriffen ohne den Austausch der Hardware bzw. deren Reparatur in den Griff zu bekommen. Dazu kommt, dass Betriebsunterbrechungen aufgrund von Cyber-Angriffen wegen der Lieferkettenprobleme zumeist länger andauern als angenommen, was einen Anstieg der Ausfallkosten nach sich zieht. Kurzum: Die Folgen von Cyber-Angriffen sind teurer geworden. Deshalb ist auch bei den Cyber-

Versicherungen zu überprüfen, ob die Versicherungssumme nicht erhöht werden sollte, um das Unternehmen auch in Zukunft vor den möglichen finanziellen Folgen eines Cyber-Angriffs bestmöglich abzusichern.

Fazit

Die Inflation zeigt sich nicht nur in generell höheren Preisen, sondern führt in den Unternehmen auch zu höheren Risiken. Deshalb empfehlen wir Ihnen, gemeinsam mit RVM zu prüfen, ob Ihnen Ihre D&O- und Ihre Cyber-Versicherung auch in der aktuellen Situation eine ausreichende Absicherung bietet. Rufen Sie uns an!



Ihr Ansprechpartner:
Thomas Clemens
Tel. +49 7121 923-1159
clemens@rvm.de



Ihr Ansprechpartner:
Alexander Danyi
Tel. +49 7121 923-1237
danyi@rvm.de

EINE CYBER-VERSICHERUNG ALLEIN REICHT NICHT

2021 ist die Anzahl der Ransomware-Angriffe im Vergleich zum Vorjahr auf das Doppelte gestiegen. Die angespannte weltpolitische Situation erhöht das Risiko zudem, dass staatlich unterstützte Akteure Wirtschaftsunternehmen mit Cyber-Angriffen schädigen. Eine Cyber-Versicherung allein genügt jedoch nicht, um Unternehmen vor langfristigen Folgen zu schützen. Unverändert wichtig sind umfangreiche Maßnahmen im Bereich der IT-Sicherheit, um die Geschäftsbereiche gezielt zu schützen.

Cyber-Angriff und Betriebsunterbrechung

Laut „Allianz Risk Barometer 2022“ fürchten deutsche Unternehmen am meisten die wirtschaftlichen Folgen einer Betriebsunterbrechung, dann erst die Folgen eines Cyber-Angriffs. International dagegen steht der Cyber-Angriff als Gefahr für Unternehmen an erster Stelle – sicherlich nicht zu Unrecht. Denn das Drohpotenzial eines Cyber-Angriffs liegt nicht nur in maßgeblichen Kostenschäden, sondern auch in der damit zumeist verbundenen Betriebsunterbrechung – was auch Unternehmen im deutschen Mittelstand immer häufiger schmerzlich erfahren müssen.

Einschränkungen bei der Cyber-Versicherung

Die Cyber-Versicherung kommt bei einem Ransomware-Angriff – also einem Angriff, bei dem Daten verschlüsselt werden und Geld erpresst wird – in der Regel für die geforderte Lösegeldzahlung auf. Allerdings stehen die Versicherer einer Zunahme der Fallzahlen gegenüber, was die Risikokalkulation immer schwieriger werden lässt. In der Vergangenheit haben Versicherer ihren Kunden häufig geraten, das Lösegeld zu bezahlen – dies galt zunächst als „kostengünstiger“, als die angegriffenen IT-Systeme wiederherzustellen. Allerdings hatte diese Vorgehensweise zur Folge, dass Unternehmen ihre Cyber-Hygiene häufig nicht



EINE CYBER-VERSICHERUNG ALLEIN REICHT NICHT

mehr mit dem notwendigen Nachdruck vorangetrieben haben. Inzwischen reagiert der Markt aufgrund der hohen Schadenquoten mit steigenden Versicherungsprämien, reduzierten Versicherungssummen sowie Einschränkungen bei den Vertragsbedingungen – Ransomware-Angriffe sind danach nicht mehr in jedem Fall vollumfassend versichert. So werden zum Beispiel die Versicherungssummen im Bereich der Betriebsunterbrechung teilweise reduziert oder es sind Klauseln enthalten, die u. a. eine Zahlung ausschließen, wenn die Cyber-Kriminalität von einem staatlichen Akteur ausgeht.

Cyber-Risiken durch eigene Maßnahmen absichern

Erst- und Rück-Versicherer müssen mögliche Cyber-Risiken kalkulieren können. Dazu gehört jedoch mehr denn je, dass die Versicherten selbst umfassende Maßnahmen zur Risikomindererung durchführen. Davon profitieren die Versicherten mehrfach: Denn selbst wenn im Schadenfall die Zahlung einer Versicherungssumme in Aussicht steht, kompensiert dies nicht den generellen Aufwand für das Unternehmen im Schadenfall. Auch etwaige immaterielle Schäden, wenn beispielsweise interne Daten an die Öffentlichkeit gelangen, oder ein möglicher Imageschaden infolge des Angriffs sind für die Unternehmen relevant. Eine hohe IT-Sicherheit bezeugt hier die Integrität eines

Unternehmens und erlaubt dem Versicherer eine präzisere Risikokalkulation.

IT-Sicherheit im eigenen Unternehmen vorantreiben

Im Zuge von Corona hat sich die Arbeitswelt durch das mobile Arbeiten vielfach deutlich verändert. Nachdem mittlerweile mehr Beschäftigte zumindest teilweise von auswärts arbeiten, haben sich die unternehmerischen digitalen Netze ausgedehnt und sind aufwendiger zu schützen. Unternehmen müssen daher individuelle Konzepte im Bereich der Cyber-Security entwickeln. Dazu gehören unter anderem Awareness-Schulungen für die Belegschaft, damit sie z. B. verdächtige E-Mails besser erkennen.

Darüber hinaus müssen die IT-Verantwortlichen aber insbesondere einen genauen Überblick über das digitale Unternehmensnetzwerk haben und Instrumente entwickeln, um Cyber-Angriffe früher zu identifizieren. So können ein ungewöhnlicher Datenverkehr oder Datenexfiltration Hinweise auf einen bevorstehenden Angriff liefern. Auch künstliche Intelligenz kann dabei helfen, Anomalien im Datenverkehr zu erkennen und darauf zu reagieren. Außerdem sollte jedes Unternehmen genau wissen, wo seine geschäftskritischen Bereiche liegen, und diese besonders schützen.

Fazit

Das Risiko für die Unternehmen, Opfer eines Cyber-Angriffs – insbesondere eines Ransomware-Angriffs – zu werden, ist heute sicherlich nicht mehr nur reine Theorie. Auch wenn die Versicherer darauf zwischenzeitlich mit einer restriktiven Zeichnungspolitik reagieren, ist eine Cyber-Versicherung innerhalb der Gesamtstrategie zum Umgang mit Cyber-Risiken neben passgenauen und ausgeprägten Schutzmaßnahmen in den Unternehmen eine wichtige Maßnahme, um im schlimmsten Fall so weit wie möglich finanziell abgesichert zu sein.

Wir beraten Sie bei Ihren Fragen zur Cyber-Versicherung und unterstützen Sie bei der Wahl des möglichen Versicherungsschutzes. Rufen Sie uns gerne an.



Ihr Ansprechpartner:
Thomas Clemens
Tel. +49 7121 923-1159
clemens@rvm.de

REFORM DES KAUFRECHTS: WELCHE ÄNDERUNGEN GELTEN FÜR DEN B2C-BEREICH AB 1. JANUAR 2022?

Nachdem in der RVM-Aktuell I/2022 die wesentlichen Änderungen im allgemeinen Kaufrecht (B2B- und B2C-Geschäft) dargestellt wurden, werden hier einige Änderungen im Verbrauchsgüterkauf (B2C-Geschäft) für ab dem 01.01.2022 abgeschlossene Verträge vorgestellt.

Einführung der „Ware mit digitalen Elementen“ (§§ 475b ff. BGB) und (dauerhafte) Aktualisierungspflicht

Mit den Regelungen zur „Ware mit digitalen Elementen“ wird eine neue Sachkategorie ins Verbrauchsgüterkaufrecht eingeführt. Die §§ 475b ff. BGB enthalten insoweit verbraucherrechtliche Sonderbestimmungen hinsichtlich Mangelfreiheit, Rücktritt und Schadensersatz. Nach der Definition in § 327a Abs. 3 BGB ist eine Ware mit digitalen Elementen eine Sache, die in einer solchen Weise digitale Inhalte oder digitale Dienstleistungen enthält oder mit ihnen verbunden ist, dass sie ihre Funktionen ohne diese digitalen Inhalte oder digitalen Dienstleistungen nicht erfüllen kann. Hierunter fallen beispielsweise Smartwatches, Smartphones, Tablets, unter Umständen auch digitale Haushaltsgeräte.

Aktualisierungspflicht

Unternehmer sind verpflichtet, den Verbraucher für den Zeitraum der üblichen Nutzungs- und Verwendungsdauer des Produkts über Aktualisierungen (z. B. funktionserhaltende Aktualisierungen und Sicherheitsupdates) zu informieren und diese bereitzustellen („Aktualisierungspflicht“, siehe § 475b BGB). Dadurch wird der (Verbrauchsgüter-)Kaufvertrag teilweise zu einem Dauerschuldverhältnis. Wenn der Unternehmer seiner Aktualisierungspflicht nicht nachkommt, ist die Ware mangelhaft.

Umgekehrt entfällt die Haftung des Unternehmens für Mängel, die auf das Fehlen der Aktualisierung zurückzuführen sind, wenn der Verbraucher das ordnungsgemäß bereitgestellte Update nicht installiert. Allerdings muss ihn der Verkäufer auch über Folgen der fehlenden Installation informiert haben.

Nicht abschließend geklärt ist die Frage, wie lange eine solche Aktualisierungspflicht besteht. Hierzu können im Vertrag Regelungen getroffen werden (§ 475b Absatz 3 Nr. 2). Ansonsten nennt § 475b Absatz 4 Nr. 2 BGB den Zeitraum, den der Verbraucher „aufgrund der Art und des Zwecks der Ware und ihrer digitalen Elemente sowie unter Berücksichtigung der Umstände und der Art des Vertrags erwarten kann“. Soweit der Verkäufer nicht selbst Hersteller eines Produktes ist, ist er zur Erfüllung seiner Aktualisierungspflicht häufig auf die Mitwirkung des Herstellers angewiesen.

Weitere Änderungen

Gemäß § 475 Abs. 3 S. 2 BGB ist § 442 BGB nicht anwendbar, mit der Folge, dass auch die Kenntnis des Verbrauchers von einem Mangel bei Vertragschluss etwaigen Mängelansprüchen grundsätzlich nicht entgegensteht. Der Zeitraum, in dem die Vermutung zugunsten des Verbrauchers greift, der Mangel habe schon bei Gefahrenübergang vorgelegen, beträgt nunmehr 12 Monate (§ 477 BGB).



Neues Verbraucher-Sonderschuldrecht für Verbraucherverträge über digitale Produkte

Die neu eingeführten §§ 327 ff. BGB bringen ein vertragstypübergreifendes Regelungsregime für digitale Produkte mit sich. Es beinhaltet eigene Gewährleistungsregeln und gilt für Dauerschuldverhältnisse und einmaligen Leistungsaustausch.

Die Regelungen finden Anwendung, wenn ein Unternehmer einem Verbraucher gegen Zahlung eines Preises digitale Produkte, also digitale Inhalte oder digitale Dienstleistungen, bereitstellt.

Digitale Inhalte sind dabei Daten, die in digitaler Form erstellt und bereitgestellt werden, wie zum Beispiel Computerprogramme, Apps, Videodateien, Audiodateien, Musikdateien, digitale Spiele, elektronische Bücher und andere elektronische Publikationen.

Digitale Dienstleistungen sind Dienstleistungen, die

- dem Verbraucher die Erstellung, die Verarbeitung oder die Speicherung von Daten in digitaler Form oder den Zugang zu solchen Daten ermöglichen oder
- dem Verbraucher die gemeinsame Nutzung der vom Verbraucher oder von anderen Nutzern der entsprechenden Dienstleistung in digitaler Form hochgeladenen oder erstellten Daten oder sonstige Interaktionen mit diesen Daten ermöglichen.

Beispiele für solche digitalen Dienstleistungen können Software-as-a-Ser-

vice (SaaS), Datei-Hosting, Textverarbeitung oder Spiele in einer Cloud-Computing-Umgebung sein, aber auch sonstige Cloud-Produkte.

Die §§ 327 ff. BGB finden für digitale Produkte auch dann Anwendung, wenn diese in Waren enthalten oder mit diesen verbunden sind und die Ware ihre Funktion auch ohne sie erfüllen kann. Die Neuregelungen gelten nicht nur für Verträge, die ab dem 1. Januar 2022 geschlossen werden, sondern auch für solche Verträge, die zwar vorher geschlossen wurden, bei denen aber das digitale Produkt erst ab oder nach dem 1. Januar 2022 bereitgestellt werden soll.

Aktualisierungspflicht

Für digitale Produkte gilt ebenfalls eine Aktualisierungsverpflichtung (§ 327f BGB). Bei Dauerschuldverhältnissen besteht die Aktualisierungsverpflichtung für den Zeitraum, in dem das digitale Produkt zur Verfügung gestellt wird. Auch hier gibt es keine abschließende Regelung für die Dauer der Aktualisierungspflicht.

Beweislastumkehr

Gemäß § 327k Abs. 1 BGB wird vermutet, dass das digitale Produkt bereits bei Bereitstellung mangelhaft war, wenn sich innerhalb eines Jahres seit der Bereitstellung ein Mangel zeigt. Im Fall einer fortlaufenden Bereitstellung gilt nach Absatz 2 die Beweislastumkehr für die gesamte Dauer des Bereitstellungszeitraums.

Fazit

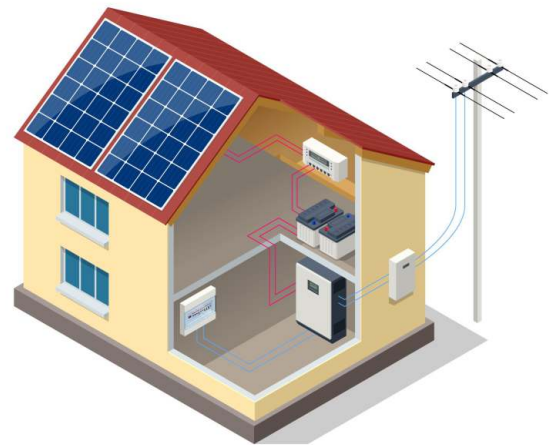
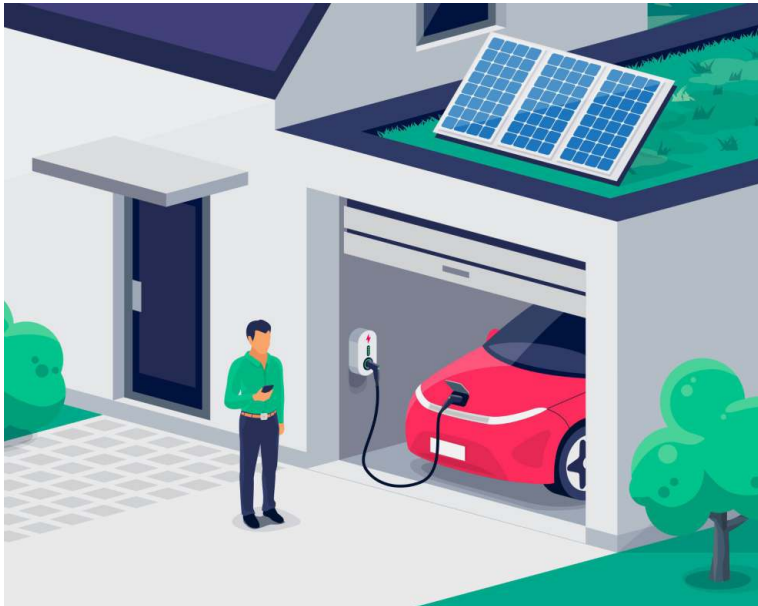
Der Gesetzgeber hat für Verbraucherverträge, die digitale Elemente und Produkte zum Gegenstand haben, neue gesetzliche Regelungen implementiert. Diese stellen Unternehmen vor neue Herausforderungen. Eine Anpassung der Verbraucherspezifischen Vertragsmuster/AGB sowie der unternehmensinternen Prozesse unter Hinzuziehung unternehmensinterner Rechtsabteilungen oder spezialisierter Rechtsanwälte ist anzuraten.



Ihr Ansprechpartner:
Alexander Danyi
Tel. +49 7121 923-1237
danyi@rvm.de

SIND ANLAGEN ZUR NUTZUNG VON SONNENENERGIE UND BEGLEITPRODUKTE AUTOMATISCH VERSICHERT?

Auf immer mehr Gebäuden finden sich Photovoltaik- und Solarthermieanlagen, und auch die Wallboxen zum Aufladen von Elektrofahrzeugen werden immer mehr. Sind diese Produkte automatisch in der Gebäude-Versicherung mitversichert?



Die Nutzung von Sonnenenergie nimmt zu

Die Verbreitung von Anlagen zur Nutzung von Sonnenenergie nimmt deutlich zu. Seit 2018 werden jährlich Statistiken darüber erhoben, wie viele Photovoltaikanlagen in Deutschland existieren. Waren es im Jahr 2018 1,7 Millionen Anlagen mit einer Nennleistung von 42.300 Megawatt, haben wir im Jahr 2022 2,2 Millionen Anlagen mit einer Leistung von 58.400 Megawatt. Somit stieg die Zahl der Anlagen von 2018 bis 2022 um knapp 30 Prozent und die Leistung um ca. 40 Prozent. Deutschland liegt im Bereich der EU-weiten Stromerzeugungskapazität durch Photovoltaikanlagen ebenfalls bei 40 Prozent und belegt damit Platz 1 – noch vor sonnenreichen Ländern wie Italien oder Spanien.

Bei den Solarthermieanlagen war es im Jahr 2019 bereits so weit, dass jedes zehnte neue Wohnhaus eine Solarthermieanlage zur Warmwasseraufbereitung eingesetzt hat.

Produkte aus dem Bereich Sonnenenergie

Zur besseren Einordnung und späteren Zuordnung im Bereich der Versicherung werden die gängigen Anlagen kurz erläutert:

- **Photovoltaikanlagen** (PV-Anlagen) wandeln Sonnenlicht in Strom um, der in das öffentliche Versorgungsnetz eingespeist, zwischengespeichert oder selbst genutzt wird.

Hier gibt es zwei Varianten:

- Netzgekoppelte PV-Anlage: Hier ist die Photovoltaikanlage mit dem Stromnetz verbunden.
- Insel-Photovoltaikanlage: Diese Anlagen sind nicht mit dem Stromnetz verbunden.
- **Solarthermieanlagen** (auch: Solaranlagen) nutzen das Sonnenlicht zur Wärmeproduktion.

Solarthermie als primäre Wärmequelle

Anteil bei neu fertiggestellten Wohnhäusern 2019



SIND ANLAGEN ZUR NUTZUNG VON SONNENENERGIE UND BEGLEITPRODUKTE AUTOMATISCH VERSICHERT?

Weiterhin existieren folgende Mischvarianten:

- **Thermovoltaik:** Hier wird die Strom- und Wärmegewinnung durch Solar-energie kombiniert. Überschüssige Wärme wird in Strom umgewandelt – ein Verfahren, das sich allerdings nur bei Großanlagen rentiert.
- **Photothermie** oder Photothermik – hier verwandeln die Photothermiekollektoren – auch als Hybridkollektoren bezeichnet – die Energie der Sonne sowohl in Wärme als auch in nutzbaren Strom um.

Ein weiteres Produkt, das sich im Zusammenhang mit der Energiewende immer mehr verbreitet, ist die **Wallbox**: Sie wird zum Aufladen von Elektroautos genutzt, da Haushaltssteckdosen nicht für regelmäßiges und langes Laden unter hoher Last geeignet sind.

Wie werden diese Produkte versichert?

Generell gilt, dass alle oben beschriebenen Produkte über die Gebäude-Versicherung abzusichern sind.

Wallbox

Eine Wallbox wird bei den meisten Versicherern nicht als Gefahrenerhöhung bewertet. Nach Anbringung muss der Versicherer über die Wallbox informiert werden, und je nach Tarif wird die Versicherungssumme um den Anschaffungspreis erhöht. Die Wallbox muss von einem Fachbetrieb eingebaut werden. Der Elektroinstallateur ist sowohl für die fachgerechte Installation als auch für die Anmeldung der Ladeeinrichtung beim Netzbetreiber zuständig. Nach der fachgerechten Anbringung ist die Wallbox gegen die vereinbarten Gefahren – in der Regel Feuer, Elementar, Sturm/Hagel und die erweiterten Elementargefahren – versichert. Sofern Sie eine Wallbox besitzen, prüfen wir gerne, ob diese in

Ihrem Vertrag mitversichert ist.

Übrigens: Die Ladeeinrichtungen müssen immer beim Netzbetreiber angemeldet werden. Genehmigungspflichtig sind jedoch nur Wallboxen mit einer Ladeleistung über 11 kW. Von Netzbetreibern wird auch die Meinung vertreten, dass bereits Wallboxen mit einer Ladeleistung von 11 kW genehmigungspflichtig sind, doch der Verband „Elektrotechnik Elektronik Informationstechnik e. V.“ (VDE) widerspricht dieser Auffassung.

Solarthermieanlage

Sollten Sie eine Solaranlage besitzen, kann diese ebenfalls gegen die benannten Gefahren mitversichert werden. Hierfür benötigen wir die Anschaffungskosten der Anlage, um Ihre Versicherung entsprechend anzupassen. Weiterhin besteht die Möglichkeit, Ihre Solaranlage gegen unvorhergesehene Zerstörung, Beschädigung oder Abhandenkommen zu versichern. Dies wird normalerweise über Zusatzpakete vereinbart, welche in Ihre Gebäude-Versicherung inkludiert werden.

PV-Anlagen

Ähnlich wie bei den Solaranlagen verhält es sich bei den PV-Anlagen. Diese können wir für Sie summentechnisch in Ihre Versicherung aufnehmen, womit die Anlage gegen die benannten Gefahren mitversichert wäre. Wenn jedoch mittels der PV-Anlage Erträge durch Einspeisung des Stroms erwirtschaftet werden und diese im Falle einer Beschädigung wegfallen, macht eine Erweiterung der Absicherung durchaus Sinn. Sollten Sie sich für eine solche Erweiterung interessieren, können wir Ihnen zwei Möglichkeiten anbieten. Zum einen über eine Erweiterung der Gebäude-Versicherung mittels Zusatzklausel und zum anderen

über eine speziell für RVM konzipierte Photovoltaikanlagen-Versicherung. Dieses Konzept bietet neben der Absicherung des Ertragsausfalls beispielsweise Schutz für sämtliche Teile, die zu den stationär installierten PV-Anlagen gehören, insbesondere Solarmodule, Montagerahmen, Befestigungselemente, Hausverteilerkästen, Überspannungsschutzeinrichtungen (Blitzschutz), Mess-, Steuer- und Regeltechnik, stationäre und mobile Überwachungs- und Messeinrichtungen, Wechselrichter, Verkabelungen, Fundamente und Tragekonstruktionen.

Sonderfall Insel-PV-Anlage

Auch die erwähnten Insel-PV-Anlagen, die nicht mit dem Stromnetz verbunden sind, müssen abgesichert werden. Hier bieten die Gebäude-Versicherungen ebenfalls die Absicherung der benannten Gefahren an.

Insel-PV-Anlagen können laut der Deutschen Gesellschaft für Solarenergie (DGS) bedenkenlos an eine Haushaltssteckdose gesteckt werden, sofern das Gerät dem Sicherheitsstandard DGS 0001 für steckbare Stromerzeugungsgeräte entspricht.

Wir beraten Sie gern

Sollten sich eine oder mehrere der beschriebenen Anlagen in Ihrem Besitz befinden oder sollten Sie planen, solche Anlagen einbauen zu lassen, beraten wir Sie gerne über die Absicherungsmöglichkeiten. Wir freuen uns auf Ihren Anruf oder Ihre Mail.



Ihr Ansprechpartner:
Simon Friebe
Tel. +49 7121 923-1114
sfriebe@rvm.de

SINNVOLLER BRANDSCHUTZ

Nicht selten hört man hierzulande die Aussage: „Brandschutz in Deutschland ist zu teuer!“ Doch oftmals zeigt sich erst nach einem Großbrand, ob der Brandschutz tatsächlich zu teuer war oder ob es eine sehr gute Investition war. Tatsächlich machen sich nicht alle Investitionen in Brandschutz im Schadenfall so bezahlt, wie man sich das im Vorfeld vorgestellt hat. Deshalb – Investitionen in Brandschutz sind wichtig, aber sie müssen sinnvoll sein.



Woher rühren im Wesentlichen Brandschutzvorgaben?

Die wesentlichen Vorgaben ergeben sich aus dem Baurecht sowie diversen gesetzlichen Vorschriften und Bestimmungen. Darüber hinaus können sich brandschutztechnische Anforderungen in Abhängigkeit von der Nutzung der Objekte auch durch versicherungstechnische Vorgaben ergeben. Nicht zuletzt spielt auch das betriebliche Risiko-Management eine entscheidende Rolle – denn einen Großbrand und damit einhergehend eine mögliche Betriebsunterbrechung möchte jeder vermeiden. Das Ziel von Brandschutzinvestitionen ist demnach zu-

nächst die Erfüllung von baurechtlichen, gesetzlichen und versicherungstechnischen Vorgaben. Darüber hinaus sollen etwaige Betriebsunterbrechungen vermieden und die Lieferbereitschaft aufrechterhalten werden. Zu guter Letzt verbessert ein guter Brandschutzstandard die Verhandlungsbasis gegenüber den Versicherern und damit einhergehend attraktive Konditionen in der Feuer- und Ertragsausfall-Versicherung.

Die Grenzen von Brandschutzeinrichtungen

Bei den baurechtlichen Vorgaben steht – neben der Sicherstellung wirksamer Löscharbeiten durch die Feuerwehr – der

Personenschutz deutlich im Vordergrund. Die Industriebaurichtlinie bietet hier unterschiedliche Ansätze der Gestaltung von Brandabschnittsflächen in Abhängigkeit von der Feuerwiderstandsfähigkeit der Bauteile in Verbindung mit der Möglichkeit der Kompensation mittels Brandmelde- und/oder Löschanlagentechnik.

Um auf – für den Betriebsablauf hinderliche – Brandwände zu verzichten, erfolgt oftmals die Kompensation über eine automatische Brandmeldeanlage. Sofern die Brandlasten im Objekt überschaubar sind, kann diese Option auch tatsächlich eine gute Wahl sein – die

SINNVOLLER BRANDSCHUTZ

Feuerwehr führt gegebenenfalls noch einen Innenangriff durch. Sofern die Brandlasten allerdings signifikant oder aber unbekannt sind, geht es erfahrungsgemäß nur noch darum, benachbarte Gebäude zu schützen. Insofern hat die Investition in Brandmeldetechnik zur Aufrechterhaltung des Betriebes hier ihren Zweck leider verfehlt.

Auch die Installation einer Sprinkleranlage muss nicht zwingend der Weisheit letzter Schluss sein. Nicht selten kommt es durch einen Schwelbrand zu einem Verrußungsschaden, der allerdings nicht zu einem Auslösen der Sprinkleranlage führt (da diese nicht auf Rauch, sondern auf Temperatur anspricht), aber einen hohen Sachschaden nach sich zieht.

Oftmals werden auch zukünftige Planungen, wie z. B. mögliche Erweiterungsbauten, außer Acht gelassen. Im ersten Schritt wird der Brandschutz nicht selten auf Minimalniveau geplant, und zu einem späteren Zeitpunkt stellt sich dann heraus, dass eine bereits von Beginn an vorhandene Brandschutzinfrastruktur erhebliche Erleichterungen für den geplanten Erweiterungsbau mit sich gebracht hätte.

Fazit

Wie bei allen anderen Investitionen gilt auch beim Brandschutz: Diese Investition sollte nicht nur wirtschaftlich, sondern auch sinnvoll sein. Gerne unterstützen wir Sie, wenn es darum geht, einen sinnvollen Brandschutz unter Berücksichtigung sämtlicher relevanter Aspekte zu gestalten – ganz gleich, ob es sich um ein Bestandsobjekt oder aber um einen „Neubau auf der grünen Wiese“ handelt.



Ihr Ansprechpartner:
Joachim Roth
Tel. +49 7121 923-1273
roth@rvm.de

AKTUELLE LAGE AM VERSICHERUNGSMARKT

Ein Krieg in Europa, dessen Ausgang wir nicht absehen können. Politische Spannungen – unter anderem auf der koreanischen Halbinsel oder zwischen China und Taiwan – mit enormem Eskalationspotenzial für die globale Weltwirtschaft. Ein dramatischer Preisanstieg mit der höchsten Inflationsrate seit mehr als 70 Jahren. Rezessionswarnungen, Kostendruck auf Unternehmen und Privathaushalte. Ach ja, und der Klimawandel ist auch noch nicht abgewendet. Die Auswirkungen auf die Versicherungsbranche haben wir nachstehend für Sie zusammengefasst.



Sach- und Ertragsausfall-Versicherung

Schadentechnisch ist das laufende Jahr 2022 bislang eher durchschnittlich, sowohl im Hinblick auf Elementarschäden als auch auf große Feuerkatastrophen bei hiesigen Industriebetrieben. Dennoch stehen die industriellen Sach-Versicherer aufgrund steigender Rückversicherungsprämien und anhaltend defizitärer Ergebnisse der letzten Jahre weiterhin unter Druck. Schmerzhaft sind zudem die Preissteigerungen, die Lieferengpässe und Kapazitätsprobleme, die sich signifikant auf Wiederherstellungskosten und -dauern bei Schadenfällen auswirken. Diese Rahmenbedingungen sollten auch bei der Festlegung von Versicherungssummen und Haftzeiten nicht unberücksichtigt bleiben.

Aus heutiger Sicht werden die Märkte auch im kommenden Jahr weiter verhärtet bleiben. Die Versicherer werden voraussichtlich auch 2023 versuchen, ihre Portfolios weiter zu optimieren, moderate Prämienanpassungen durchzusetzen und ihre Kapazitäten zu reduzieren oder sich gänzlich von einzelnen schwierigen Risiken trennen. Erfreulich ist, dass sich die meisten Risikoträger bei

Prämienverhandlungen über gut geschützte und verlaufende Risiken wieder gesprächsbereit zeigen und vermehrt auch wieder zweijährige Vertragsfestschreibungen eingehen.

Haftpflicht-Versicherungen

Auch die Haftpflicht-Versicherer schauen im Hinblick auf die vergangene Weichmarktphase und steigende Schadenkosten auf eine wenig ertragreiche Vergangenheit im Bereich des Industriegeschäfts zurück. Während Konditionen insbesondere im Konzernbereich weiter verhärten und teils deutlich angepasst werden, verlaufen die Prolongationsgespräche im Mittelstandsgeschäft jedoch spürbar gemäßigter – wengleich auch dort schadenauffällige Unternehmen oder ganze Branchen wie Kfz-Zulieferer, Unternehmen der Chemieindustrie oder Kunden mit einem erhöhten US-Risiko unverändert im Fokus der Versicherer stehen und mit Erhöhungen von Prämien und Selbstbehalten sowie Reduzierung von Kapazitäten konfrontiert werden.

Für gut verlaufende Risiken und Branchen bleibt der Markt unverändert aufnahmefähig. Das individuelle Risiko wird

jedoch auch hier mehr und mehr unter die Lupe genommen.

D&O-Versicherungen

Nachdem sich Unternehmen zwei Jahre in Folge mit Prämien erhöhungen, Reduzierung von Limiten und Bedingungs einschränkungen konfrontiert sahen, agiert der D&O-Markt in der zweiten Jahreshälfte wieder weitgehend besonnen, und eine gewisse Marktberuhigung ist spürbar. Versicherungsverträge konnten bei guter Bonität der Unternehmen teils wieder vermehrt ohne Mehrprämie verlängert werden.

Zwar hat ein namhafter Risikoträger sein Engagement im Bereich der D&O-Versicherung zum 1.7.2022 in Deutschland und Österreich gänzlich eingestellt, doch die verbleibenden Risikoträger zeigen sich wieder offener für Neugeschäft. Auch neue Risikoträger steigen in den Markt ein, was den Wettbewerb belebt.

Versicherer prüfen jedoch weiterhin akribisch die einschlägigen Unternehmenskennzahlen und stellen Kapazitäten vermehrt nur noch in begrenztem Umfang zur Verfügung, weshalb – gerade bei höheren Versicherungssummen – zu-

AKTUELLE LAGE AM VERSICHERUNGSMARKT

sätzliche Deckungsstrecken über Exzedentenlösungen das Mittel der Wahl sind. Ob sich in dieser Sparte bereits eine Trendwende abzeichnet, bleibt abzuwarten. Die schwierigen Rahmenbedingungen sprechen dagegen. Denn die Haftungsrisiken im Management erhöhen sich durch die angespannte weltpolitische Lage, die Pandemiefolgen, zunehmende Cyber-Risiken oder staatliche Regulierungen weiter.

Cyber-Versicherungen

Im vergangenen Jahr 2021 zählten die Versicherer laut Angaben des GDV (Gesamtverband der Versicherer) rund 3.700 Schäden infolge Hackerangriffen (+ 56 %), darunter auch mehrere Großschäden, und leisteten dafür rund 137 Millionen EUR. Die Schaden-Kosten-Quote lag bei ca. 124 % gegenüber 65 % im Jahr 2020.

Der Markt für Cyber-Versicherungen wächst derweil weiter sehr schnell, die Nachfrage ist hoch. Die Versicherer haben ihr Underwriting spürbar verbessert und legen im Neugeschäft großes Augenmerk auf eine solide IT-Sicherheit und hohe Awareness im Umgang mit Cyber-Risiken.

Im Bestandsgeschäft reagieren die Risikoträger teils mit empfindlichen Vertragsanpassungen. Forderungen nach Reduzierungen der Limite für einzelne Deckungsbausteine (z. B. Betriebsunterbrechungen) oder bestimmte Schadenursachen (z. B. Ransomware) wurden von RVM – wo immer möglich – entschieden zurückgewiesen und mündeten in aller Regel in einem Versichererwechsel. Deutliche Prämienanhebungen, Reduzierungen der Höchstentschädigungen oder Erhöhungen von Eigenbehalten

sind aber mittlerweile Gegenstand aller Renewalverhandlungen.

Kaum ein Versicherer stellt noch Deckungsstrecken über 5 Mio. EUR zur Verfügung, sodass höhere Bedarfe üblicherweise mit mehreren Exzedenten abgedeckt werden müssen.

Eine zeitgemäße IT- und Prozesssicherheit sowie eine Implementierung sinnvoller Präventionsmaßnahmen sind wichtiger denn je. Das Restrisiko eines erfolgreichen Hackerangriffs können Unternehmen mit einer guten Cyber-Versicherung absichern. Eine Entspannung am Markt ist hier derzeit nicht in Sicht.

Kfz-Versicherungen

Bei den Kfz-Versicherern wirken die pandemiebedingt rückläufigen Schadenereignisse noch positiv nach. Allerdings liegen die Unfallzahlen mittlerweile wieder auf dem üblichen Niveau. Aktuell verteuern sich die schadenbedingten Reparaturkosten wie Werkstatt- und Ersatzteilpreise teils deutlich, was entsprechenden Einfluss auf die Schadenquoten haben wird.

Inflationsbedingt ist derzeit von moderaten Prämienanpassungen auszugehen. Darüber ist weiterhin der individuelle Verlauf jeder Flotte maßgeblich für Prämienveränderungen – im Positiven wie im Negativen.

Fazit

Das Marktumfeld ist in einzelnen Versicherungssparten äußerst verhärtet und die allseits bekannten Rahmenbedingungen geben derzeit wenig Hoffnung auf eine Trendwende. Weitere Einschnitte, wie Territoriausschlüsse für Russland oder Weißrussland, wozu es derzeit noch

keine guten Lösungen gibt, verkomplizieren die Lage zusätzlich.

Als einer der führenden Versicherungsmakler in Deutschland haben wir die dynamischen Versicherungsmärkte weiterhin im Blick und stehen im Austausch mit allen namhaften Risikoträgern, national wie international. Unsere Kundinnen und Kunden können sich unverändert auf unsere jahrzehntelange Expertise verlassen – gerade in schwierigen Marktphasen stehen wir zu unserer Verantwortung und haben dabei immer die Interessen unsere Kunden im Fokus.



Ihr Ansprechpartner:
Thomas Kalbacher
Tel. +49 7121 923-1124
kalbacher@rvm.de

UNFALL MIT DEM LEASING-FAHRZEUG

Wenn Sie mit Ihrem Leasingfahrzeug einen Unfall hatten, gibt es einiges zu beachten. Denn im sogenannten Minderwertgutachten werden bei Rückgabe eines Leasingfahrzeugs alle Beschädigungen dokumentiert und geltend gemacht. Gut ist es, wenn dann nachvollzogen werden kann, wie es zu diesen Schäden kam.

Der eigenverschuldete Unfall

Melden Sie den Schaden an Ihrem Fahrzeug schnellstmöglich Ihrem Ansprechpartner im Team Kfz-Schaden – auch wenn Sie den Schaden eventuell erst bei Leasingende reparieren lassen wollen. So kommen Sie Ihrer vertraglichen Anzeigepflicht nach. Informieren Sie ebenfalls die Leasinggesellschaft. Da diese wirtschaftliche Eigentümerin ist, muss sie der Reparatur zustimmen.

Sofern dies erforderlich ist, wird Ihr Kfz-Versicherer einen Sachverständigen mit der Besichtigung Ihres Fahrzeuges beauftragen. Ihnen entstehen hierdurch keine Kosten. Meist reicht jedoch ein Kostenvoranschlag Ihrer Werkstatt zur weiteren Bearbeitung aus. Ihr Ansprechpartner aus dem Team Kfz-Schaden wird Sie hierüber informieren.

Sind die kalkulierten Reparaturkosten höher als der Wiederbeschaffungswert Ihres Fahrzeuges, liegt ein Totalschaden vor. Der Wiederbeschaffungswert ist der aktuelle Wert eines gleichwertigen Autos mit gleicher Kilometerleistung und ähnlicher Ausstattung. Es obliegt der Leasinggesellschaft, wie weiter verfahren wird. Meist wird der Vertrag im Falle eines Totalschadens vom Leasinggeber gekündigt. In diesem Fall wird Ihr Versicherer den Totalschaden gegenüber der Leasinggesellschaft abrechnen. Dieser Wiederbeschaffungswert entspricht nicht zwangsläufig der Summe der noch ausstehenden Raten. Für diese müssen Sie aufkommen. Hier ist gut beraten, wer eine GAP-Deckung als zusätzlichen Baustein in seine Kaskoversicherung aufgenommen hat.





Die GAP-Deckung schließt entsprechend der englischen Wortbedeutung die Lücke zwischen Wiederbeschaffungswert und den noch ausstehenden Leasingraten.

In der Praxis wird oft die Frage gestellt, ob eine Wertminderung eine Leistung der Kaskoversicherung ist. Nein, das ist nicht der Fall. Verbraucher gehen im Normalfall davon aus, dass durch die fachmännische Reparatur der ursprüngliche Zustand ihres Fahrzeuges wiederhergestellt wurde. Für die Leasinggesellschaften handelt es sich allerdings um einen Unfallwagen, der nach Leasingende schwerer zu veräußern ist. Sie kalkulieren daher eine Wertminderung.

Um Probleme am Ende der Leasingdauer zu vermeiden, empfiehlt es sich, auch kleinere Schäden am Fahrzeug dem Versicherer zu melden. Eine Reparatur kann dann auch erst bei Leasingende erfolgen.

Der fremdverschuldete Unfall

Im eigenen Interesse sollten Sie den Schadenfall binnen einer Woche der Haftpflichtversicherung des Unfallgegners melden. Auch Ihre Leasinggesellschaft muss über das Schadenereignis informiert werden.

Als Geschädigter oder Geschädigte haben Sie das Recht, einen Sachverständigen mit der Besichtigung des Schadens zu beauftragen. Der oder die Sachverständige ermittelt neben den Reparaturkosten auch die Wertminderung Ihres Fahrzeuges. Ein Unfallwagen hat wie erwähnt für die Leasing-

gesellschaft zum Ende der Vertragslaufzeit nicht den gleichen Marktwert wie ein unfallfreies Auto. Dieser Wertverlust kann, anders als beim eigenverschuldeten Unfall, bei der gegnerischen Versicherung geltend gemacht werden.

Die Versicherungsgesellschaft des Unfallgegners erteilt Ihnen gegenüber die Reparaturfreigabe.

Liegt an Ihrem Fahrzeug ein Totalschaden vor, entscheidet der Leasinggeber über die weitere Vorgehensweise.

Fazit

Im Grundsatz unterscheidet sich das Verfahren nach einem Unfall mit einem Leasingwagen nur leicht von den nötigen Schritten mit einem gekauften Fahrzeug. Wichtig ist: Um am Ende der Leasingdauer Probleme zu vermeiden, melden Sie auch kleine, selbstverschuldete Schäden zeitnah Ihrem Ansprechpartner im Team Kfz-Schaden.



Ihre Ansprechpartnerin:
Sandra Flämig
Tel. +49 7121 923-1348
flaemig@rvm.de

VON EINER BKV PROFITIEREN ARBEITGEBER UND BESCHÄFTIGTE

Für Unternehmen wird es immer wichtiger, sich als attraktive Arbeitgeber zu positionieren. Eine betriebliche Krankenzusatzversicherung ist für Mitarbeitende ein Benefit, der flexibel genutzt werden kann und bestenfalls auch die Gesundheit der Belegschaft verbessert. Am 1.1.2022 ist die Sachbezugsfreigrenze von 44 EUR monatlich auf 50 EUR erhöht worden.



Gesundheit ist ein großes Thema

Viele Menschen kennen das Problem, dass ihre Krankenkasse erhebliche Lücken im Leistungskatalog hat. Das kann sich sogar gesundheitlich negativ auswirken, weil nicht alles bezahlt wird, was beispielsweise aus präventiver Sicht notwendig wäre. Deshalb kann eine betriebliche Krankenzusatzversicherung für Mitarbeitende ein sehr attraktives Angebot sein – vor allem, wenn sie flexibel nutzbar ist. Für den einen mag das Zweibettzimmer mit Chefarztbehandlung für den Fall einer Krankenhausbehandlung im Vordergrund stehen, der andere wünscht sich dagegen, dass die Krankenversicherung auch eine Heilpraktikerbehandlung oder bestimmte Vorsorgeuntersuchungen übernimmt. Wichtig ist: Für die Mitarbeitenden ist die eigene Gesundheit wichtig und Arbeitgeber können sie dabei unterstützen, gesund zu bleiben. Das schlägt sich dann in niedrigeren Krankenständen nieder.

Flexible Modelle

Wichtig: In der Regel findet keine Gesundheitsprüfung statt. Der Arbeitgeber kann zwischen verschiedenen Optionen wählen – das können Leistungen wie das erwähnte Zweibettzimmer sein, er kann sich aber auch für eine Budget-Lösung entscheiden. Hier steht für die Mitarbeitenden ein bestimmtes Gesundheitsbudget bereit, das sie übers Jahr aufbrauchen können. Beispielsweise wenn sie eine neue Brille brauchen, eine professionelle Zahnreinigung ansteht oder sie statt des Hausarztes mal einen Heilpraktiker aufsuchen möchten. Besondere Mehrwerte bieten einige Anbieter mit Pflege-Assistance-Leistungen an.

Davon profitieren Ihre Mitarbeitenden auch bei Pflegefällen innerhalb der Familie.

Steuer- und abgabenfrei finanzieren

Die Finanzierung der bKV ist bis 50 EUR steuer- und abgabenfrei – und kann auch eine Alternative zur Gehaltserhöhung darstellen. So profitieren die Mitarbeitenden in vollem Umfang von der Gehaltserhöhung, und der Arbeitgeber positioniert sich als sozial engagiert – ein klarer Vorteil in einer Arbeitsmarktsituation, die von Fachkräftemangel geprägt ist. Übrigens: Sollte die Sachbezugsfreigrenze in Ihrem Unternehmen schon ausgeschöpft sein, bieten sich Varianten wie die Pauschalbesteuerung nach § 37b EStG oder nach § 40 Abs. 1 S. 1 Nr. 1 EStG an. Und falls Sie schon über ein Vorsorgekonzept verfügen, schauen wir gemeinsam mit Ihnen, wie sich die bKV sinnvoll integrieren lässt.

Fazit

Mit dem Angebot einer bKV positionieren Sie sich als attraktiver Arbeitgeber, dem die Gesundheit seiner Belegschaft am Herzen liegt. Die steuer- und abgabenfreie Finanzierung lässt den finanziellen Benefit Ihren Mitarbeitenden in vollem Umfang zukommen. Wir beraten Sie gerne, damit Sie eine passgenaue bKV-Lösung für Ihr Unternehmen finden.



Ihr Ansprechpartner:
Josef Maier
Tel. +49 7121 923-1156
maier@rvm.de

DIE WIRTSCHAFT SCHWÄCHT SICH AB: HANDLUNGSFELDER FÜR UNTERNEHMEN IM CREDIT-MANAGEMENT

Die Sorgen der Unternehmen sind mittlerweile für jeden erkenn- und nachvollziehbar und alles andere als einfach lösbar: Auf Beschaffungsseite kämpft man mit der Warenverfügbarkeit, gestiegenen Preisen und explodierenden Strom- und Gaskosten. Die Inflation birgt das Risiko einer Preis-Lohn-Spirale. Die Suche nach Facharbeitskräften bleibt ein Dauerthema. Der schwächelnde Euro erhöht die Importkosten. Die Konsumlaune ist längst rückläufig. Und ob wir gut durch diesen Corona-Winter kommen, wissen wir auch nicht.



Kreditrisiken steigen

Für viele Unternehmen stehen die Risikoszenarien in Einkauf und Produktion aktuell im Fokus. Welche Konsequenzen ergeben sich, wenn man durch die Finanzbrille blickt? Welche Gefahren lauern hier und wie können Unternehmen reagieren?

Eine sich abschwächende Wirtschaft birgt für die Kreditgeber ein höheres Risiko. Für Bankinstitute steigt die Gefahr, dass Kredite nicht mehr bedient werden und ausfallen. Deren Risiko wird folglich höher, was zu steigenden Zinsen einerseits oder einer Reduzierung der Kreditlinie andererseits führen kann. Welche Weichenstellung können Unternehmen vornehmen, um dieses Risiko für sich zu reduzieren?

Finanzierungsmöglichkeiten ohne Banken

Wer verpflichtet ist, Bürgschaften zu stellen, hat die Möglichkeit, durch aktive Risikoteilung zu agieren. Eine Auslagerung der Bürgschaften von der Bank auf den Versicherungsmarkt entlastet unmittelbar die Kreditlinie und sorgt für mehr Spielraum hinsichtlich der Liquidität. Eine bankenunabhängige Finanzierung auf die Beine zu stellen, ist eine weitere Alternative, die Liquiditätssituation zu verbessern. Durch Factoring,

den Verkauf der eigenen Forderungen, fließt dem Unternehmen die Zahlung sofort zu. So gibt es ad hoc einen großen Hebel, um aus Forderungen eine schnelle Cash-Position zu machen.

Risiken für Lieferanten

Die Konsequenz aus reduzierten oder teureren Kreditlinien wird sich schnell auch debitorseitig bemerkbar machen – bei den eigenen Kunden: Die Lieferantenkredite werden stärker strapaziert, Zahlungseingänge werden tendenziell länger, Skonti weniger genutzt. Der kreditgebende Lieferant sieht sich folglich schnell in einem Umfeld mit höherem Risiko wieder. Eine Kredit-Versicherung ist das ideale Instrument, sich vor Zahlungsausfällen der eigenen Kunden zu schützen.

Kommt ein Insolvenzschock?

Vieles dreht sich in diesen Tagen um das Thema Insolvenzen, das Worst-Case-Szenario in einer Kundenbeziehung. Das liegt auch daran, dass neueste Zahlen den Hinweis geben, dass angesichts der Energiekrise zumindest in einigen Branchen die lange prophezeite Insolvenzwelle nun doch losbrechen könnte. Bei welchen Kunden besteht eine erhöhte Gefahr eines Zahlungsausfalls? Eine pro-

fessionelle Portfolioanalyse liefert schnelle Ergebnisse und Transparenz zu den aktuellen Ausfallrisiken.

Fazit

Die sich abschwächende Wirtschaft zeigt eine Reihe von Konsequenzen: Kreditgeber reagieren auf das steigende Ausfallrisiko mit Zinssteigerungen und Senkungen der Kreditlinien, Lieferanten müssen mit Zahlungsverzögerungen und -ausfällen rechnen. Möglicherweise rollt eine Insolvenzwelle auf uns zu, und Unternehmen sollten daher prüfen, inwiefern sie in der Folge von Zahlungsausfällen bedroht sind.

Sprechen Sie mit RVM und nutzen Sie unsere Expertise aus dem Fachbereich Credit-Management: Bonitätsprüfung, Kredit-Versicherung, Factoring, Bürgschaften, Vertrauensschaden-Versicherung.



Ihr Ansprechpartner:
Björn Krasovc
Tel. +49 7121 923-1255
krasovc@rvm.de

HOTELSTORNO-VERSICHERUNG UND VERSICHERUNGSCHECK FÜR DEHOGA-MITGLIEDER

RVM bietet als Premium-Partner des DEHOGA Baden-Württemberg e. V. für Verbandsmitglieder besondere Leistungen. Die neuen Hotelstorno-Versicherungen punkten mit noch mehr Versicherungsschutz. Und generell gilt: Ein RVM-Versicherungsscheck kann finanziell für Gastronomen und Hoteliers sehr lohnend sein.



Hotelstorno-Versicherung

Die neuen Hotelstorno-Produkte bieten die Möglichkeit, bestimmte Folgen einer COVID-19-Erkrankung einzuschließen. So können Reisende nicht nur die Stornokosten wegen eines Reiseabbruchs oder Reiserücktritts infolge einer Corona-Erkrankung versichern, sondern auch wenn sie beispielsweise in Quarantäne müssen. Die Basisabsicherung „Storno-Versicherung“ umfasst zudem Leistungen wie Mobiliar- und Schlüsselschutz. Die Plus-Variante beinhaltet zusätzlich den Reiserücktransport, eine Gepäck- und eine Fahrradschutzabsicherung.

Die Storno-Versicherung kann vom Gast ganz einfach bei der Buchung abgeschlossen werden – entweder über einen Link zum Versicherer, über eine Integration in das Reservierungs- und Buchungssystem des Hoteliers oder über das Buchungstool ERV Expert. Der Gastgeber profitiert bei jeder Versicherungsbuchung von einer Provision.

Versicherungsscheck für DEHOGA-Mitglieder

Nicht immer passt die Absicherung von Hoteliers oder Gastronomen auch zu ihrem Betrieb. Deshalb haben manche gastgewerblichen Betriebe beispielsweise während der Corona-Pandemie nicht von ihrer Betriebsschließungs-Versicherung profitieren können.

RVM findet bei der Beratung gastgewerblicher Betriebe häufig folgende Fehler und Lücken im Versicherungsschutz:

- Betriebs- und Tätigkeitsbeschreibung sind nicht korrekt
- Haftungsrisiken sind nicht oder unzureichend abgesichert

- die Versicherungsvertragsbedingungen passen nicht zur Branche
- falsche Summen in der Sach-Versicherung
- die Summen der Ertragsausfall-Versicherung stimmen nicht mit dem Rohertrag und der benötigten Haftzeit überein

Als Versicherungsmakler schaut RVM immer danach, welcher Versicherer und welche Versicherung zum jeweiligen Gastgewerbe am besten passen, und kann so für einen ausreichenden und kostengünstigen Versicherungsschutz sorgen.

Fazit

Als DEHOGA-Mitglied sollten Sie die Leistungen vom DEHOGA-Premium-Partner RVM in Anspruch nehmen. Einerseits erhalten Sie so z. B. bei der Hotelstorno-Versicherung ein garantiert kostengünstiges Angebot, andererseits können Sie über einen Check von RVM überprüfen lassen, ob Sie ausreichend abgesichert sind und nicht zu hohe Prämien zahlen.

Wir freuen uns, Sie beraten zu dürfen.



Ihr Ansprechpartner:
Sven Dünisch
Tel. +49 7121 923-1552
duenisch@rvm.de

FRIEDLICHE STREITLÖSUNG – DIE MEDIATION

Wenn zwei sich streiten, führt irgendwann kein Weg mehr am Gericht vorbei – oder etwa doch? Tatsächlich gibt es eine gute, bewährte und erfolgreiche Alternative zu einem langwierigen, belastenden und häufig sehr teuren Gerichtsprozess: Die Mediation.



Außergerichtliche Konfliktlösung

Die wohl bekannteste Form der außergerichtlichen Konfliktlösung ist die Mediation. Mediation bietet die Chance, dass die Konfliktparteien mit Unterstützung einer Mediatorin oder eines Mediators die für sie passende, nachhaltige Lösung erarbeiten. Mediatoren sind allparteilich, also für alle Parteien gleichermaßen zuständig, unabhängig, neutral und ohne Entscheidungsbefugnis im Hinblick auf den Streitgegenstand. Ihre Aufgabe ist, durch kommunikative Techniken gemeinsam mit den Parteien das bestmögliche Ergebnis zu finden. Dabei geben Mediatoren keine Lösungsvorschläge. Sie unterstützen die Parteien, die Lösung selbst zu finden.

Stellen wir uns einfach folgenden Fall vor: Ein Mitarbeiter hat ein für ihn attraktives Jobangebot erhalten. Die neue Firma möchte, dass er dort schnellstmöglich anfängt. Laut der Kündigungsfrist im Arbeitsvertrag ginge das aber erst in rund fünf Monaten. Insofern besteht also kein Anlass für den Arbeitgeber, dem Wunsch des Mitarbeiters nach vorzeitiger Freistellung entgegen zu kommen. Da allerdings in aller Regel ein Mitarbeiter auf Abruf keine vollwertige und motivierte Leistung erbringt, stellt sich die Frage nach einer Lösung.

Andere Fälle sind vertragliche Störungen insbesondere um Auseinandersetzungen wegen Mängelgewährleistungen oder auch Schadenersatzansprüche wegen verspäteter Leistung oder Konflikte mit Subunternehmern, Lieferanten und Dienstleistern.

Allparteiliche Vermittlung

Bei einer Mediation geht es darum, eine Lösung zu finden, mit der alle beteiligten Parteien gut leben können, und nicht darum, stur die eigenen Interessen durchzusetzen. Damit eine außergerichtliche Lösung gefunden werden kann, führen die Beteiligten in der Regel mehrere Gespräche – unter Einbeziehung eines Mediators.

Ein Mediator oder eine Mediatorin wird von beiden Seiten beauftragt und sorgt als allparteilicher Vermittler für einen strukturierten Ablauf und eine konstruktive Erarbeitung der Lösung.

Wichtig zu wissen: Der Begriff „Mediator“ ist nicht geschützt und kann von jedem als Berufsbezeichnung geführt werden. Mit Einführung des Mediationsgesetzes 2012 wurde allerdings bestimmt, dass sich nur Personen „Zertifizierter Mediator“ nennen dürfen, die gemäß dem Gesetz und der dazugehörigen Rechtsver-

ordnung ausgebildet wurden und regelmäßig an Fortbildungen teilnehmen.

Eine Anekdote: Ein Rechtsprofessor legt einem Praktiker, dessen Studium lange schon zurückliegt, eine Klausur vor, in der die (übliche) Frage nach den zur Lösung des Falles heranzuziehenden juristischen Ansprüchen gestellt wurde. Auf die Frage an den Professor, warum er denn nicht danach gefragt habe, wie man das Problem lösen könnte, antwortete dieser verwundert: „Das wäre doch viel zu einfach.“

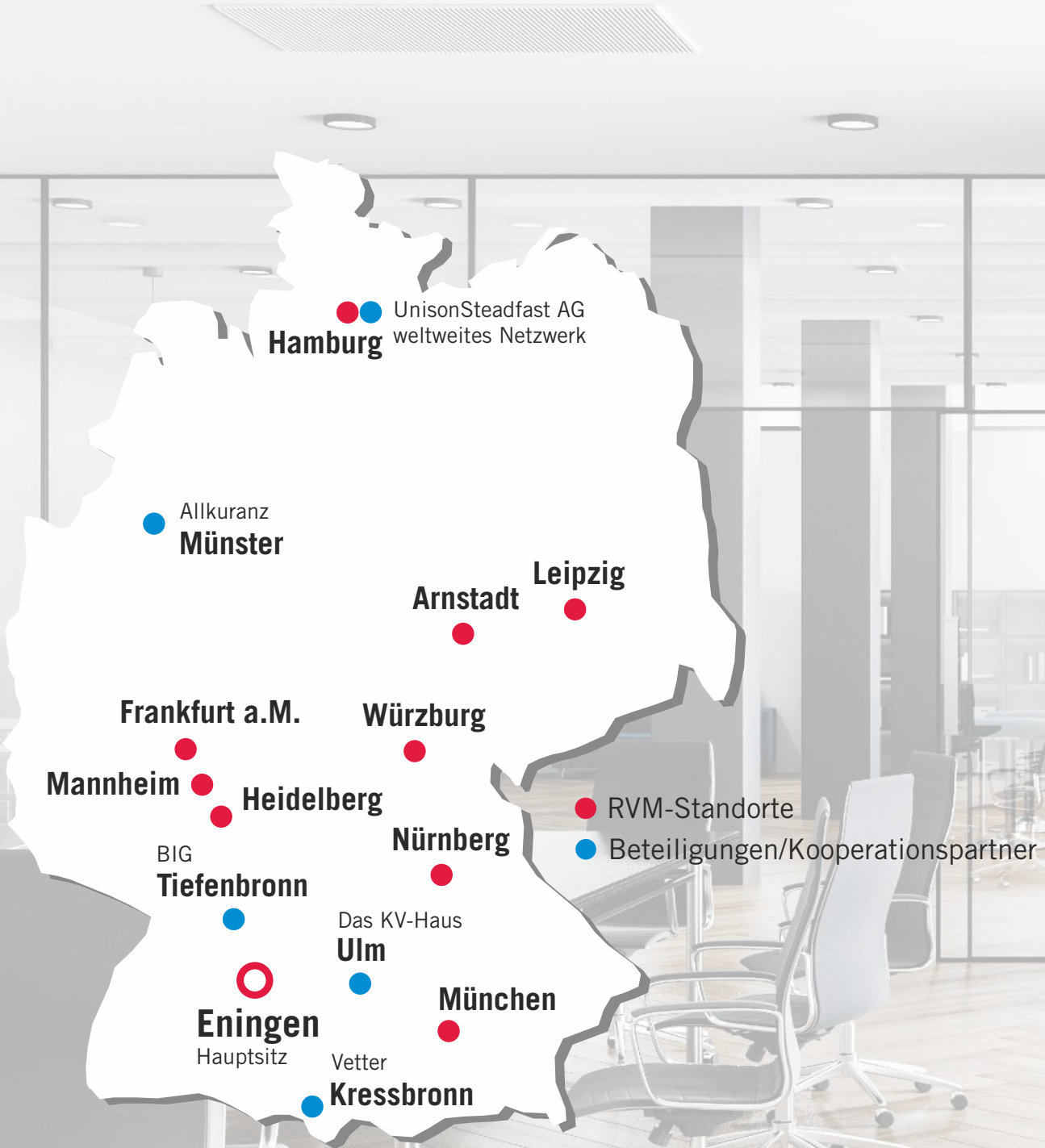
Versicherungslösung

Die Rechtsschutzversicherer haben auf den zunehmenden Bedarf nach lösungsorientierten Vereinbarungen ohne ‚Gewinner und Verlierer‘ reagiert, sodass der Leistungskatalog einer Firmen-Rechtsschutz-Versicherung stets auch die Kosten für eine Mediation beinhalten sollte. Sprechen Sie uns darauf an. Wir erstellen Ihnen gerne ein passendes Angebot.



Ihr Ansprechpartner:
Jan Voss
Tel. +49 7121 923-1354
voss@rvm.de

RVM-STANDORTKARTE



DIE RVM-GRUPPE WÄCHST WEITER

Nachdem die RVM-Gruppe in Norddeutschland bereits Zuwachs erhalten hatte, kam zum 1.4.2022 die Dr. Schmitt GmbH Würzburg – Versicherungsmakler (DSV) mit ihren beiden Tochterunternehmen neu dazu. Das Segment Industriemakler wächst damit innerhalb des MLP-Konzerns weiter und ist nun auch mit Standorten in der Mitte Deutschlands vertreten.



Tätigkeitsschwerpunkt Heilwesen

Ziel des Zusammenschlusses ist es, die Marktposition der Gruppe weiter zu stärken, um so noch bessere Lösungen für die Kundinnen und Kunden verhandeln zu können. Bereits seit Unternehmensgründung liegt ein Tätigkeitsschwerpunkt der DSV neben dem Industrie- und Gewerbegeschäft im Bereich Heilwesen und in der Beratung und Betreuung von Kliniken, Rehaeinrichtungen und medizinischen Versorgungszentren.

Genau in diesem Bereich wird die Dr. Schmitt GmbH Würzburg mit ihren beiden Tochterunternehmen BAVARIA-Assekuranz Versicherungsmakler GmbH und Dr. Schmitt Versicherungsmakler GmbH innerhalb der RVM-Gruppe ein weiteres Kompetenzzentrum sein.

Ausbau der Marktposition

DSV blickt inzwischen auf eine mehr als 50-jährige Unternehmensgeschichte zurück. Stetiges Wachstum machten das als kleine Tochter einer Privatbank gegründete Unternehmen zu einem erfolgreichen Maklerhaus mit inzwischen

rund 80 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern. „Gemeinsam mit der RVM-Gruppe werden wir unsere Größe und Marktposition weiter ausbauen, um die Herausforderungen der Zukunft und die Erwartungen unserer Kunden noch besser erfüllen zu können“, so Gerd Kunert, Geschäftsführer DSV.

Grundsteine der Zusammenarbeit sind gelegt

Die Grundsteine der Zusammenarbeit wurden im Rahmen der Integration bereits gelegt. Dass die Philosophien der beiden Häuser gut zusammenpassen, bestätigt Sarah Schubert, Prokuristin und Leiterin Human Resources bei DSV: „Es ist schön zu sehen, wie sich mit einer Zusammenarbeit auf Augenhöhe und dem fachlichen und persönlichen Austausch der Kolleginnen und Kollegen untereinander Synergien und Mehrwerte für unsere Kunden entwickeln.“

„Hierbei ist uns vor allem die Kontinuität und unser 100-prozentiger Kundenfokus wichtig“, ergänzt Christian Tausch, Generalbevollmächtigter und Vertriebsleiter der Dr. Schmitt GmbH Würzburg.

Gemeinsam sind wir stärker

Im vergangenen Jahr hat sich die RVM-Gruppe mit der Jahn & Sengstack GmbH vergrößert und bietet damit eine erweiterte Expertise im Bereich Transportversicherungen an. Mit DSV ist die RVM-Gruppe noch ein Stück gewachsen und verfügt nun über ein Kompetenzzentrum für den Bereich Heilwesen – eine gute Nachricht für die Kunden der Makler-Unternehmen. Denn die profitieren von der breit gestreuten Expertise im Segment Industriemakler.

Wir freuen uns auf die Zusammenarbeit innerhalb der RVM-Gruppe und darauf, unsere Kundinnen und Kunden nun noch besser beraten zu können.



Ihre Ansprechpartnerin:
Sarah Schubert
Tel. +49 931 45075-134
s.schubert@dsv-wzbg.de

NEUES JAHR – NEUE HOMEPAGE

Die Leidenschaft ist es, die uns von anderen Versicherungsmaklern unterscheidet. Nicht nur im täglichen Geschäft – mit viel Herzblut arbeiten wir aktuell auch an der Fertigstellung unserer brandneuen Homepage. Sie können gespannt sein!





Neues Design, neue Features

Begleitend zur permanenten Weiterentwicklung unseres Unternehmens haben wir unseren Internetauftritt einem Relaunch unterzogen. Innovativ und hochwertig – so soll unsere Website werden. Dazu wird die aktuelle Seite www.rvm.de komplett überarbeitet und an die neuesten Standards angepasst. Neben einem frischen, anspruchsvollen Design wird es auch viele neue Features geben. Die Website wurde technisch komplett neu aufgestellt, mit praktischen Funktionen erweitert und bietet einen nutzerfreundlichen Überblick über alle Dienstleistungen und Services. Durch das responsive Design passt sich die Seite allen Endgeräten an, egal ob PC, Smartphone, Tablet oder Notebook. Die bekannte und bewährte URL bleibt selbstverständlich bestehen.

Nutzerfreundlichkeit steht ganz oben

Wir freuen uns, dass sich RVM online künftig noch zeitgemäßer präsentiert. Kundinnen und Kunden, aber auch Geschäftspartner, Bewerber und Verbände können sich so digital nun noch umfassender über RVM informieren. Bei der Umsetzung wurde größter Wert auf die Nutzerfreundlichkeit gelegt. Über das Hauptmenü ist beispielsweise eine schnelle Navigation zu den einzelnen Leistungsbereichen und Branchenlösungen von RVM möglich.

Im allgemeinen Bereich finden sich generelle Informationen zum Unternehmen ebenso wie aktuelle Themen. Auch dem Thema Beruf und Karriere widmen wir zukünftig noch größere Aufmerksamkeit. Als mittelständisches Unternehmen setzen wir voll auf das Potenzial unserer über 230 bestens ausgebildeten

Mitarbeitenden. Um unseren Kundinnen und Kunden auch zukünftig den gewohnt professionellen Service bieten zu können, sind wir immer auf der Suche nach jungen Talenten sowie Fach- und Führungskräften aus den Bereichen Versicherung und Vorsorge.

Auch bei der Funktionalität wird die neue Seite modernen Anforderungen gerecht. So wurde Platz für Video- und Kampagnenkommunikation geschaffen, um variabel verschiedene Inhalte und Formate einspielen zu können. Außerdem sind durch die übersichtliche Menüführung schnell Publikationen von RVM erreichbar.

Schauen Sie rein

Wir freuen uns sehr, in Kürze mit der neuen Website online zu sein und wünschen demnächst viel Spaß beim Entdecken.

Selbstverständlich freuen wir uns über Ihr Feedback und sind für Anregungen und Anmerkungen genauso dankbar wie für Lob oder Kritik. Benutzen Sie hierfür doch einfach unser neues Kontakt-Formular.



Ihre Ansprechpartnerin:
Sandra Mutz
Tel. +49 7121 923-1670
mutz@rvm.de



Ihr Ansprechpartner:
Thomas Kalbacher
Tel. +49 7121 923-1124
kalbacher@rvm.de

WEIHNACHTSSPENDEN STATT WEIHNACHTSGESCHENKE

Seit vielen Jahren unterstützen wir soziale Projekte mit unserer Weihnachtsspende. Wir haben auch dieses Jahr wieder eine Vielzahl von Projekten geprüft und drei davon ausgewählt. In RVM-AKTUELL berichten wir regelmäßig, wer die Spendengelder erhalten hat und was damit bewirkt wurde.



Sonnenstrahlen e. V. – Förderverein für Kinder/Jugendliche schwer erkrankter Eltern

Eine schwere Erkrankung wie beispielsweise Krebs ist immer eine sehr große Herausforderung. Dabei geht es nicht allein um das eigene Leben – viele Betroffene sorgen sich auch um ihre Angehörigen, vor allem natürlich um ihre Kinder. Man braucht nicht viel Phantasie, um sich vorzustellen, wie schockierend es für Kinder und Jugendliche ist, wenn sie von der schweren Erkrankung eines Elternteils erfahren. Ihre ganze Welt bricht zusammen und sie müssen diese traumatische Situation emotional verarbeiten. Doch dabei können ihnen der erkrankte Elternteil und auch die ohnehin

belastete Familie oft nicht ausreichend zur Seite stehen.

Der Verein Sonnenstrahlen e. V. unterstützt Kinder und Jugendliche in dieser Situation und baut für sie eine Brücke in die Zukunft. Der Verein widmet sich ihren Bedürfnissen, ihren Ängsten, ihren Sorgen, aber auch ihren Hoffnungen. Er gibt Raum für Leichtigkeit, für Trauer und für den Austausch mit anderen Betroffenen. So wird auch die familiäre Situation entlastet. Mit verschiedenen Therapien wie Kunsttherapie, pferdegestützter Therapie oder Ergotherapie begleitet Sonnenstrahlen e. V. die Kinder und Jugendlichen durch die schwere Zeit. RVM hat die Arbeit von Sonnenstrahlen

e. V. mit einer Spende von 3.000 EUR unterstützt. Am 9. November haben wir uns mit der Vorsitzenden Frau Alexandra Stephan, dem stellvertretenden Vorsitzenden Landrat a. D. Thomas Reumann und der Leiterin der Geschäftsstelle des Fördervereins Sonnenstrahlen Frau Lou-Ann Reumann zur symbolischen Spendenübergabe getroffen.





Selbsthilfeforum Reutlingen

Viele Menschen leiden an chronischen oder auch unheilbaren Krankheiten. Die Erkrankten profitieren davon, sich mit anderen auszutauschen, die eigenen Bedürfnisse in der Öffentlichkeit zu artikulieren und aufzuklären. 1987 haben sich die in Reutlingen und im Kreis tätigen Selbsthilfegruppen zum Selbsthilfeforum zusammengeschlossen. Dort sind ca. 80 Selbsthilfegruppen aktiv unter dem Motto „Hilfe zu Selbsthilfe“.

Das Selbsthilfeforum

- informiert interessierte Bürgerinnen und Bürger,
- ist eine Informationsdrehscheibe und Austauschplattform für Selbsthilfegruppen,
- ist Förderer regionaler Interessen der Selbsthilfe,
- fördert die Netzwerkarbeit mit allen relevanten Institutionen in Reutlingen, die zur Verbesserung der Selbsthilfearbeit hilfreich und notwendig sind,
- organisiert Veranstaltungen, wie z. B. Jahrestreffen der Selbsthilfegruppen oder Informationsabende,
- plant und konzipiert Maßnahmen und Projekte zur Förderung des Selbsthilfegedankens in der Öffentlichkeit,
- unterstützt die Qualitätsentwicklung in der Selbsthilfearbeit,
- empfiehlt Vertreterinnen und Vertretern der Selbsthilfegruppen zur Wahl in die Regionale Fördergemeinschaft Neckar-Alb (vgl. §20h SGB V) und
- informiert in Form einer Fortbildung die medizinischen Fachkräfte über die Selbsthilfe im Landkreis Reutlingen.

Das Selbsthilfeforum wird ehrenamtlich geleitet und verwaltet. RVM unterstützt die Arbeit des Selbsthilfeforums mit einer Spende von 1.000 EUR.

Naturkindergarten Urschel e. V.

Klar: Im Naturkindergarten können Kinder die Natur sehr intensiv erfahren. Aber im Naturkindergarten Urschel können sie auch auf eine musikalische Entdeckungsreise gehen. Der Musik- und Klangtherapeut Michael Steinort leitet dort das Projekt „Musik im Naturkindi“. Die Kinder bauen selbst rhythmische Musikinstrumente, musizieren zusammen und erwerben sich spielerisch die Sprache der Musik. Sie lernen aufeinander zu hören und auch ohne Worte zu kommunizieren.

Damit dieses wunderbare Projekt weiter fortgeführt werden kann, hat RVM an den Naturkindergarten 500 EUR gespendet.



Ihre Ansprechpartnerin:
Sandra Mutz
Tel. +49 7121 923-1670
mutz@rvm.de

RVM – IN EIGENER SACHE

Über 230 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter bilden mittlerweile die wertvollste Ressource bei RVM. Aus diesem Grunde ist es uns ein Anliegen, Ihnen einen Einblick zu geben, was sich bei uns „so tut“.

Neue Mitarbeiter/-innen:

Wir haben unser Team verstärkt durch:

- **Lars Höhne**, Kundenbetreuer im Innendienst, Team Kleinfelder/Wölfl/Hofstetter, Eintritt 01.05.2022
- **Jennifer Ollech**, Kundenbetreuerin im Innendienst, Team Backoffice Beteiligungen, Eintritt 01.05.2022
- **Justin Klein**, Fachinformatiker Anwendungsentwicklung, Team IT, Eintritt 01.06.2022
- **Albina Rexhaj**, Kundenbetreuerin im Innendienst, Team Privatkunden, Eintritt 01.07.2022
- **Halime Karaca**, Kundenbetreuerin im Innendienst, Team KFZ, Eintritt 01.08.2022
- **Lucia Santavec**, Kundenbetreuerin im Innendienst, Team DEHOGA, Eintritt 15.08.2022
- **Nadine Walter**, Personalreferentin, Team Personal, 01.09.2022
- **Edvin Okanovic**, Kundenbetreuer im Innendienst, Team KFZ Schaden, Eintritt 12.09.2022
- **Felix Michelmann**, Kundenbetreuer im Innendienst, Team UBrunner, Eintritt 01.10.2022
- **Ines Michelmann**, Kundenbetreuerin im Innendienst, Team Schaden, Eintritt 01.10.2022
- **Kübra Tuna**, Kundenbetreuerin im Innendienst, Team Credit-Management, Eintritt 01.10.2022
- **Matthias Dußling**, Kundenbetreuer im Innendienst, Team UBrunner, 01.11.2022
- **Jennifer Geck**, Kundenbetreuerin im Innendienst, Team BOBET, Eintritt 01.11.2022

- **Daniela Hengstler**, Kundenbetreuerin im Innendienst, Team BOBET, Eintritt 01.11.2022
- **Tanja Lang**, Sachbearbeiterin, Team Backoffice, Eintritt 01.11.2022

Herzlich willkommen bei RVM! Wir wünschen allen neuen Kolleginnen und Kollegen einen guten Start.

Unsere neuen Auszubildenden

Wir konnten zum 01.09.2022 unsere neuen Auszubildenden begrüßen:

- **Neo Eitel**, Kaufmann für Versicherungen und Finanzanlagen, Team Clemens
- **Medina Gjemajli**, Kauffrau für Versicherungen und Finanzanlagen, Team Backoffice Beteiligungen
- **Kevin Hailfinger**, Kaufmann für Versicherungen und Finanzanlagen, Team Wörner
- **Paulina Hornak**, Kauffrau für Versicherungen und Finanzanlagen, Team Clemens
- **Micha Staiger**, Kaufmann für Versicherungen und Finanzanlagen, Team Kleinfelder/Wölfl/Hofstetter
- **Adesa Bekaj**, Kauffrau für Büromanagement, Team Backoffice
- **Dominik Wagner**, Kaufmann für Büromanagement, Team Rechnungswesen

Herzlich willkommen! Wir wünschen einen guten Start in das Berufsleben.

Weiterbildung

Folgende Weiterbildungen wurden erfolgreich abgeschlossen:

- **Eleni Kunzmann**, Team UBrunner, (Bachelor of Arts (B.A.) – Insurance Management)
- **Melis Tinmaz**, Team Backoffice, Ausbildereignung (IHK)

Herzlichen Glückwunsch!

Erteilung von Procura

- **Gerrit Janasek**
Leitung Personal/Verwaltung
- **Bernd Hild**
Leitung Rechnungswesen

Herzlichen Glückwunsch!

RVM – IN EIGENER SACHE

Unsere Jubilare im zweiten Halbjahr 2022

Wir bedanken uns für die langjährige und vertrauensvolle Zusammenarbeit und gratulieren zum Jubiläum:

- **Julia Ettwein**, Team Clemens
10 Jahre, 01.06.2022
- **Dirk Märten**, Team KFZ, 5 Jahre,
01.07.2022
- **Eileen Dewald**, Team Clemens,
10 Jahre, 01.07.2022
- **Gero Hofstetter**, Team Kleinfelder/
Wölfl/Hofstetter, 10 Jahre,
01.07.2022
- **Daniela Roßmeißl**, Team UBrunner,
10 Jahre, 16.07.2022
- **Beatrice Stengel**, Team Clemens,
10 Jahre, 01.07.2022
- **Birgit Reichenecker**, Team Wörner,
15 Jahre, 01.08.2022
- **Tanja Graf**, Team Vorsorge, 5 Jahre,
14.08.2022
- **Nadine Bischoff**, Team Rechnungs-
wesen, 5 Jahre, 01.09.2022
- **Gülin Erdem**, Team Backoffice
Beteiligungen, 10 Jahre,
01.09.2022
- **Reiner Kärcher**, Team Verwaltung,
5 Jahre, 01.09.2022
- **Michaela Klaiber**, Team Kleinfelder/
Wölfl/Hofstetter, 5 Jahre,
01.09.2022
- **Sebastian Kotzur**, Team Wörner,
5 Jahre, 01.09.2022
- **Eleni Kunzmann**, Team UBrunner,
5 Jahre, 01.09.2022
- **Melis Tinmaz**, Team Backoffice,
5 Jahre, 01.09.2022
- **Natalie Wahl**, Team UBrunner,
15 Jahre, 01.09.2022
- **Manuel Ziegler**, Team Schaden,
15 Jahre, 01.09.2022
- **Ute Vöhringer**, Team KFZ, 25 Jahre,
01.09.2022
- **Axel Fiebig**, Team FB Feuer, 5 Jahre,
01.10.2022
- **Kathrin Herrmann**, Team Backoffice
Beteiligungen, 10 Jahre,
01.10.2022
- **Gerrit Janasek**, Team Personal und
Verwaltung, 5 Jahre, 01.10.2022
- **Jean-Paul von Boode-Frielingsdorf**,
Team KFZ, 20 Jahre, 01.10.2022
- **Dr. Jörg Mühlum**, Team Logistik,
5 Jahre, 01.11.2022
- **Annerose Breuninger**, Team Personal
und Verwaltung, 5 Jahre,
01.12.2022
- **Vera Steinbeck**, Team Vorsorge,
15 Jahre, 05.12.2022



Ihr Ansprechpartner:
Gerrit Janasek
Tel. +49 7121 923-1147
janasek@rvm.de

IMPRESSUM

Herausgeber

RVM Versicherungsmakler GmbH
Arbachtalstraße 22
72800 Eningen u. A.
Tel. +49 7121 923-0
Fax +49 7121 923-1200
www.rvm.de

Redaktionelle Verantwortung



Ihr Ansprechpartner:
Thomas Kalbacher
Tel. +49 7121 923-1124
kalbacher@rvm.de



Ihre Ansprechpartnerin:
Sandra Mutz
Tel. +49 7121 923-1670
mutz@rvm.de

Dieser Informationsdienst der RVM-Gruppe dient Ihrer persönlichen Unterrichtung über Neuerungen aus den Bereichen Versicherung und Vorsorge/Kapitalanlage. Für den Inhalt kann trotz sorgfältiger Ausarbeitung keine Gewähr übernommen werden. Über Anregungen, Hinweise oder den Wunsch nach weiteren Informationen freuen wir uns.

