PANORAMA

WISSENSWERTES AUS DER RISIKOVORSORGE FÜR GEWERBEKUNDEN

SIND IHRE VERSICHERUNGSSUMMEN NOCH AUSREICHEND?

Die weltweiten Entwicklungen in den letzten Jahren haben durch die allgemeine Situation an den Rohstoffmärkten und die Preisexplosionen im Energiesektor (Strom, Öl und Gas) nicht nur Ihre täglichen Kosten nach oben getrieben, sondern auch die Schadensregulierung für Versicherer deutlich teurer gemacht – was sich auch in steigenden Prämien widerspiegelt. Doch auch unabhängig von der Prämie sollten Sie jetzt einen Blick auf die Absicherung Ihres Betriebes werfen.

Bei Verträgen, die eine starre Versicherungssumme vorsehen, kann es aufgrund der steigenden Preise durchaus vorkommen, dass diese nicht mehr ausreicht, um den Schaden vollständig abzudecken. Wir schildern Ihnen das Risiko gerne am Beispiel einer Inhaltsversicherung für Ihren Betrieb:

Die Grundlage für die Ermittlung der Versicherungssumme ist hierbei die Summe der Neuwerte der Betriebseinrichtung. Bei Vertragsabschluss Mitte 2017 wurde diese auf 100.000 Euro festgelegt. Nach einem Feuerschaden im Sommer 2023 stellt ein Gutachter fest, dass der Neuwert aller Maschinen, Geräte, Büroelektronik und Vorräte mittlerweile bei 130.000 Euro liegt. Die damals gewählte Versicherungssumme ist also heute um 30.000 Euro zu niedrig.

In einem solchen Fall spricht man von Unterversicherung und der Versicherer ist berechtigt, seine Leistung für die Regulierung des Schadens auf das gleiche Verhältnis zu kürzen, wie es zwischen der Ist- und Soll-Versicherungssumme besteht. Dies wird in der Regel auch so angewendet, wenn der Schaden niedriger ist, als die vereinbarte Versicherungssumme.

In dem oben genannten Beispiel bedeutet dies, dass bei einem Schaden in Höhe von 50.000 Euro eine Kürzung von 30 Prozent erfolgen wird und Sie lediglich 35.000 Euro ersetzt bekommen würden – die restlichen 15.000 Euro müssten Sie selbst tragen.

Die beschriebene Problematik kann neben der Inhaltsversicherung auch die Maschinen- und die Elektronikversicherung betreffen. Um zu vermeiden, dass Ihnen im Schadensfall eine unangenehme und teure Überraschung droht, raten wir Ihnen dringend, die Versicherungssummen Ihrer Verträge zu überprüfen. Durch eine entsprechende Anpassung der Summen wird sichergestellt, dass Ihnen eine passende Absicherungshöhe zur Verfügung steht.

Bitte nehmen Sie dieses Thema nicht auf die leichte Schulter, denn vor allem in unruhigen Zeiten schafft es Sicherheit, wenn Sie sich auf Ihre Versicherung verlassen können.

Bitte sprechen Sie uns gerne an, wenn Sie höheren Summenbedarf erkennen oder sich diesbezüglich unsicher sind. Wir sind für Ihre Fragen gerne da und kümmern uns um alles weitere.

Kontaktieren Sie uns bitte, wenn Sie weitere Informationen zu diesem Thema wünschen! Wir stehen Ihnen gerne mit Rat und Tat zur Seite.

Stand: 2023-08-G

GVM Gross Versicherungsmakler Inh. Michael Gross • Siegfriedstraße 15 • 33824 Werther/Westfalen
Tel.: 05203 / 884384 • Fax: 05203 / 884385 • gvm.gross@t-online.de • http://gvm-gross.de/impressum/

GVM Gross Versicherungsmakler

GEHEN SIE AUF MESSEN?

Messen und Ausstellungen zählen heute für viele unserer Kunden zu den wichtigsten Kommunikationsplattformen und Marketinginstrumenten. Die Teilnahme an diesen Veranstaltungen ist jedoch auch mit Risiken verbunden. Ausstellungsgut, Messe-Equipment oder Mietmobiliar kann während des Transportes, des Auf- und Abbaus, aber auch während der Veranstaltungszeit selbst beschädigt oder entwendet werden. Umso mehr besteht die Notwendigkeit einer angeMESSENen Absicherung.

Schadenbeispiel: Auf dem Weg zur Messe platzt ein Reifen Ihres Firmentransporters. Das Fahrzeug lässt sich trotz intensiver Bemühungen des Fahrers nicht mehr kontrollieren und schaukelt sich auf, bis es zum Überschlag kommt. Viele Teile der Ladung (z. B. große Bildschirme, Schaukästen etc.) nehmen erheblichen Schaden.

Wir haben Lösungen!
Mit einer Messe- und Ausstellungsversicherung sind Sie unterwegs bestens abgesichert. Versichert sind die vorhandenen Messe- und Ausstellungsgüter während der Messe und während des Hin- und Rücktransports. Die Güter müssen im Regelfall nicht einzeln benannt werden und sind in einer pauschalen Summe versichert. Neben den Ausstellungsgütern ist es möglich, auch den Messestand und die Standeinrichtung in den Versicherungsschutz einzubeziehen.

Der Versicherer erstattet unter anderem Reparatur- oder Wiederbeschaffungskosten, aber auch zusätzlich anfallende Kosten wie z. B. Aufräumungskosten. Auch das Eigentum des Standpersonals fällt unter den Deckmantel des Versicherungsschutzes.

Kontaktieren Sie uns bitte, wenn Sie weitere Informationen zu einem dieser Themen wünschen!

DER NEUE HYPE – BUDGET-TARIFE SIND AKTUELL DER RENNER!

Die **richtigen Mitarbeiter-Benefits** anzubieten, ist aktuell wichtiger denn je: Nicht nur um Arbeitnehmer langfristig an sich zu binden, sondern gerade auch um im „War for Talents“ die Mitarbeiter zu finden, die das eigene Unternehmen voranbringen und diese dann auch gezielt und erfolgreich anzusprechen.

Für ein Unternehmen, das Wert auf das Wohlbefinden seiner Mitarbeiter legt, ist die Implementierung einer **betrieblichen Krankenversicherung (bKV)** das A und O: Gesund zu sein, gesund zu bleiben und im Falle eines Falles schnell wieder gesund zu werden, stellt mitunter eine der wichtigsten Grundlagen eines auf Dauer erfolgreichen und widerstandsfähigen Unternehmens dar.

Und hier kommen die Budget-Tarife in der bKV ins Spiel. Was ist ein Budget Tarif? Wie der Name schon sagt, gibt es bei einem Budget-Tarif ein festes Budget. Dieses ist jährlich verfügbar und kann für tariflich vorgesehene Leistungen frei gewählt werden. Zu den Leistungen zählen Sehhilfen, Arznei-, Heil,- und Hilfsmittel, sowie Heilpraktiker als auch Zahnersatz. Zudem bieten die verschiedenen Anbieter noch Service-Leistungen, wie Facharzt-Terminservice, Telemedizin oder ein Gesundheitstelefon an. Die Service-Leistungen unterscheiden sich jedoch je nach Anbieter.

Die Budget-Tarife bieten eine wunderbare Alternative zu den „klassischen“ Tarifen in der betrieblichen Krankenversicherung. Und gerade für Arbeitgeber vereinfacht es den Prozess der Entscheidungsfindung „Welchen Tarif wähle ich für meine Mitarbeiter?“. In der Vergangenheit standen viele Arbeitgeber oft vor dem Problem, dass sie ihre Mitarbeiter gefragt haben, was für Leistungen für sie interessant sind. Das Ergebnis war, dass es eine zu hohe Bandbreite mit verschiedenen Wünschen gab. Mit den Budget-Tarifen haben Sie dieses Problem nicht. Der Mitarbeiter wählt einfach jedes Jahr aus den Leistungen, die er braucht.

Stand: 2023-08-G

Dieses Druckstück dient nur der vorläufigen Information und ist eine unverbindliche Übersicht und Orientierungshilfe. Weder die VEMA eG noch der genannte Versicherungsmakler übernimmt eine Gewähr für die Vollständigkeit, Richtigkeit und Aktualität der berücksichtigten Tarif-, Beitrags- und Leistungsdaten und allgemeinen Hinweise. Ihre Interessen – unsere Bitte: Einstellung neuer Mitarbeiter, Umzug des Betriebs (auch in Teilen), neue Anschaffungen, die Auswirkung auf die Versicherungssumme haben können, bauliche Veränderungen an Gebäuden, Vorhandensein ungewöhnlich großer Lagerbestände, Aufnahme von Export in neue Länder, Steigerung des Umsatzes, Erweiterung Ihres Geschäftsfelds um neue Angebote, Einstellung eines neuen Geschäftsführers, Gründung von Tochterfirmen, Aufnahme neuer Gesellschafter etc.: All diese Veränderungen können – müssen aber nicht – zu Veränderungen beim Versicherungsschutz führen. Dazu informieren können wir Sie aber nur, wenn Sie uns dies (möglichst schon im Vorfeld) mitteilen.
Bildquellen in Reihenfolge: richterfoto, Clipdealer #141397, VEMA eG, Messe VEMAtage, stockasso, Clipdealer #A57208577