

**rhion.digital**

BCA Heimspiel 2025

**STARTE DURCH – TIPPS FÜR DEN GEWERBEMARKT**

**UND UNTERSCHÄTZTE PRODUKTE FÜR GEWERBEKUNDEN**



**Christina Nicolaus Bauer /  
Maklerbetreuerin Komposit**

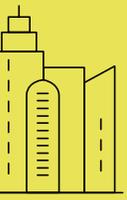
# Christina Nicolaus Bauer



## Direktionsbeauftragte Komposit

- + Lösungsfinderin für Makler:innen
- + Unterstützerin im Kompositgeschäft
- + Gute Laune-Bringerin bei rhion.digital
- + Schulungsreferentin





**3,6 Mio VS 183 Tsd**

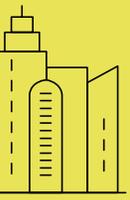
**laut statistischem Bundesamt**



## Frage an Sie:

Welche Herausforderungen gibt es im Vertrieb für gewerbliche Versicherungen für Sie als Makler?

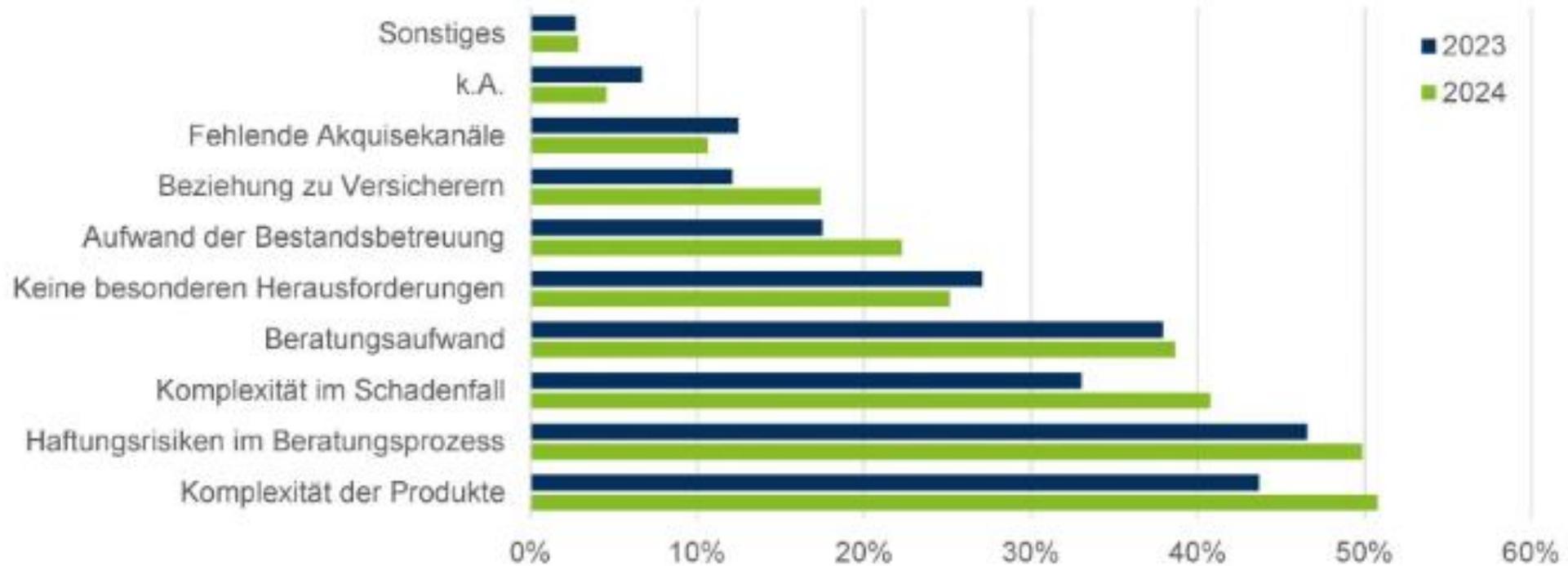
# HÜRDEN



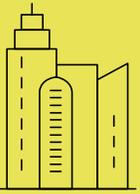
DER BUNDESVERBAND (AfW)  
Finanzvermittlung e.V.

## Gewerbliche Versicherungen: Herausforderungen?

Wo sehen Sie Herausforderungen im Vertrieb von gewerblichen Versicherungen?

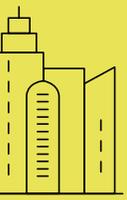


# Vorteile von Gewerbekunden



- + Dankbar bei guter Beratung
- + Cross Selling
- + Lfd. Courtage
- + Beiträge
- + Kontakt durch Meldebogen

# WIE GEHE ICH ES AN?

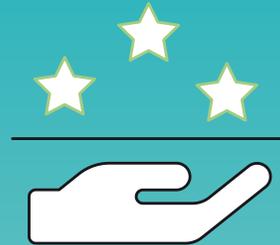


## TIPPS



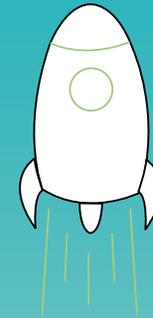
### Zielgruppe definieren

Wähle zu Beginn  
einfache Risiken



### Netzwerk nutzen

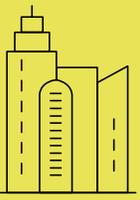
Nutze bestehende  
Kundenkontakte, die  
vielleicht nur PK-  
Geschäft haben



### Werde Experte

Spezialisiere dich auf eine  
Branche

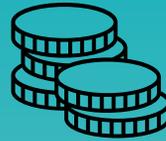
# AQUISEMÖGLICHKEITEN



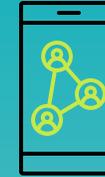
**Maklerpartnerschaften**



**Social Media**



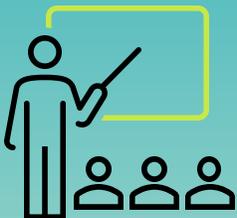
**Leads**



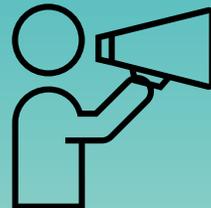
**Online Marketing**



**Branchentreffen**



**Vorträge**



**Weiterempfehlungen**



**Bestandspotenzial  
nutzen**

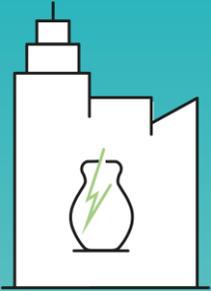
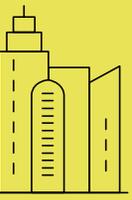


**Printmedien in  
Branchenblättern**

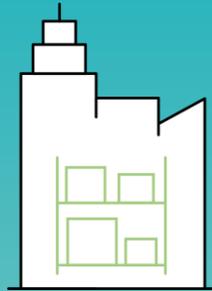


**Direktansprache**

# Top 6 VERSICHERUNGSLÖSUNGEN



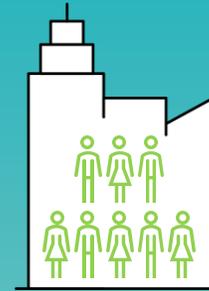
**Betriebshaftpflicht-  
Versicherung**



**Inhalts- und  
Ertragsausfall-  
versicherung**



**Betriebsgebäude-  
Versicherung**



**Gruppenunfall-  
Versicherung**

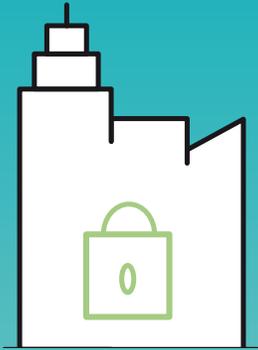
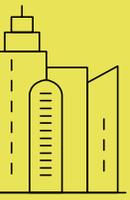


**Vermögensschaden-  
Haftpflicht**



**Rechtsschutz-  
Versicherung**

# BESONDERE BAUSTEINE (AUSZUG)



**BETRIEBS-  
SCHLIESSUNG**



**Starkregen  
Plus**

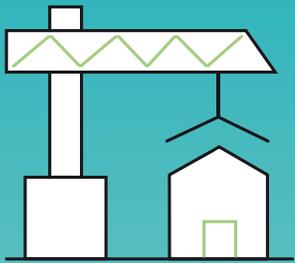
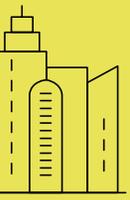


**Ertragsausfall  
Baustelle**



**Betriebs  
Schutzbrief**

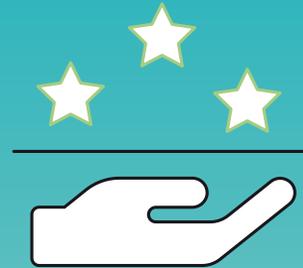
# BRANCHENSPEZIFISCHE LÖSUNGEN



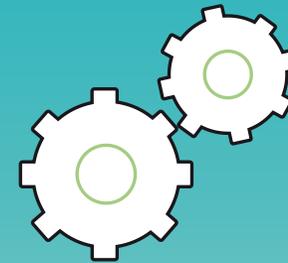
**BAU**



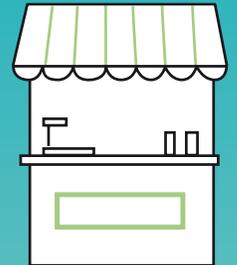
**HANDWERK**



**DIENST-  
LEISTUNG**



**PRODUZIERENDE**



**HANDEL**

**ERTRAGSAUSFALL:**



**ERTRAGSAUSFALLVERSICHERUNG**

# ERTRAGSAUSFALL: ZIEL



Operative Handlungsfähigkeit des versicherten  
Unternehmens zu gewährleisten!

**LEBENSVERSICHERUNG FÜR DEN BETRIEB**

# ERTRAGSAUSFALL: ZIEL



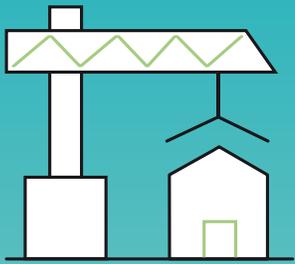
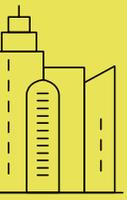
- + **Finanzielle Sicherheit**
- + **Liquiditätssicherung**
- + **Vertrauensförderung der Geschäftspartner oder Investoren**

# ERTRAGSAUSFALL: FÜR WEN?



**Alle Unternehmen, die für den eintretenden Fall keine Rückstellungen bilden können, laufende Kosten haben und / oder abhängig von der Unternehmensstätte ist.**

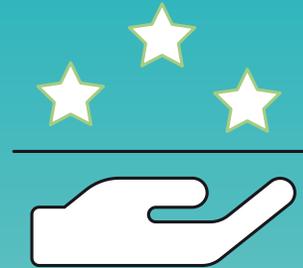
# ERTRAGSAUSFALL: FÜR WEN?



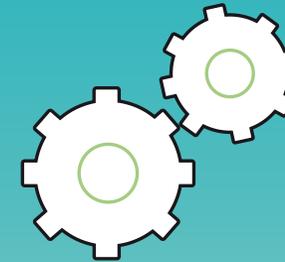
**BAU**



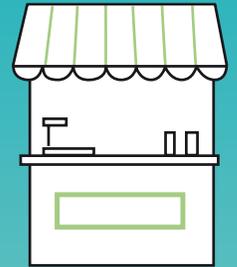
**HANDWERK**



**DIENST-  
LEISTUNG**

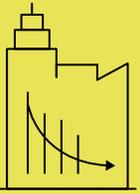


**PRODUZIERENDE**



**HANDEL**

# ERTRAGSAUSFALL: UNTERSCHIEDE

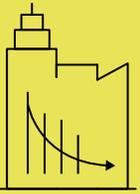


	KEA	MEA
VERTRAGSGRUNDLAGEN	VGIB 2023	MEAB 2023
HAFTZEIT	12, 24, 36 Monate	12, 18, 24, 36 Monate
VERSICHERUNGSSUMME	Deckungsgleich mit der Inhalts- summe (bis max. 2 Mio. Euro)	Individuelle Versicherungssumme: Netto-Jahresumsatz abzügl. Wareneinsatz (=Rohertrag)
NACHHAFTUNG	Keine Möglichkeit	Bedingungsgemäß 35 % der Versicherungssumme
VORSORGE	Abhängig von der Anpassung der Inhaltsversicherungssumme	In Höhe von 10 % der bisherigen Versicherungssumme
UNTERVERSICHERUNG	Ja, wenn die Inhaltsversicherungs- summe niedriger ist als der tatsächliche Wert der Inhalte	Ja, wenn die zuletzt gemeldete Versicherungssumme, nicht dem tatsächlich erwirtschafteten Wert des Geschäftsjahres entspricht
VERSICHERUNGSUMFANG	Betriebsgewinn und Kosten	Betriebsgewinn und Kosten
SELBSTBETEILIGUNG	Analog der gewählten SB in der Inhaltsversicherung	Wählbar 0, 150, 250, 500, 1.000, 1.500, 2.000, 2.500 oder 5.000 Euro



# **DER SCHADENFALL**

# ERTRAGSAUSFALL: WAS KANN PASSIEREN?



**Umsatz 50.000 EUR / p.m.**

**Waren 15.000 EUR**

**Rohhertrag: 35.000 EUR**

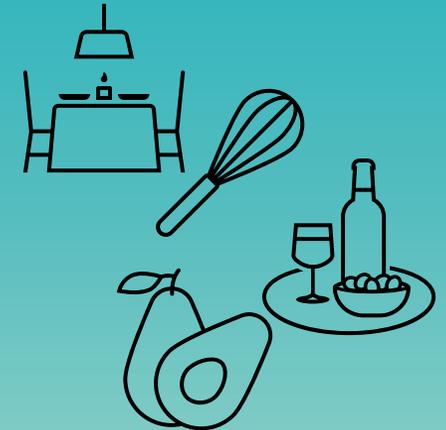
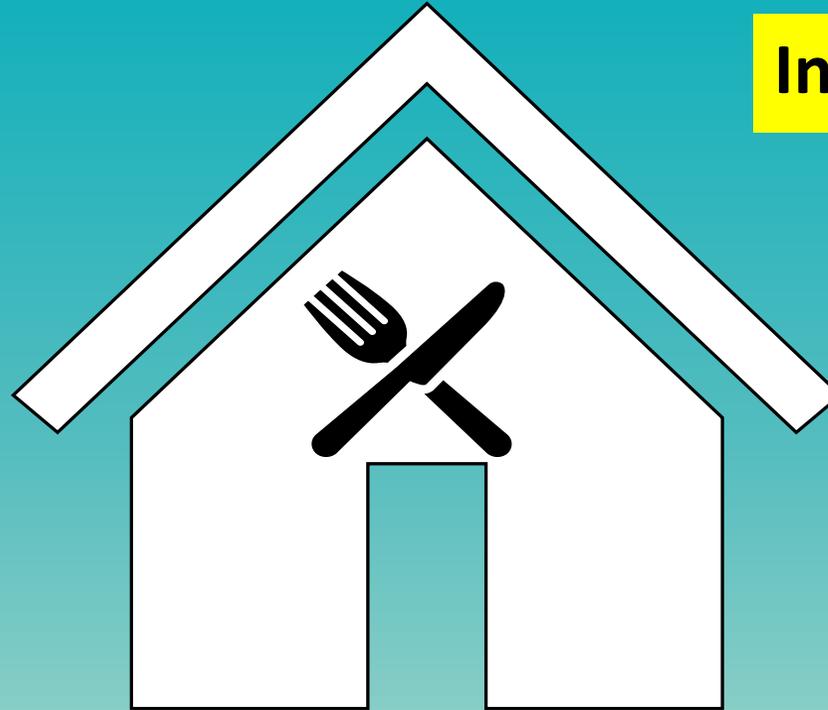
**Miete 4.000 EUR**

**Gehälter 10.000 EUR**

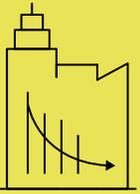
**Nebenkosten 2.000 EUR**

**Kosten: 16.000 EUR**

**Inhaltssumme 70.000 EUR**



# ERTRAGSAUSFALL: WAS KANN PASSIEREN?



**Umsatz 50.000 EUR / p.m.**

**Waren 15.000 EUR**

**Rohhertrag: 35.000 EUR**

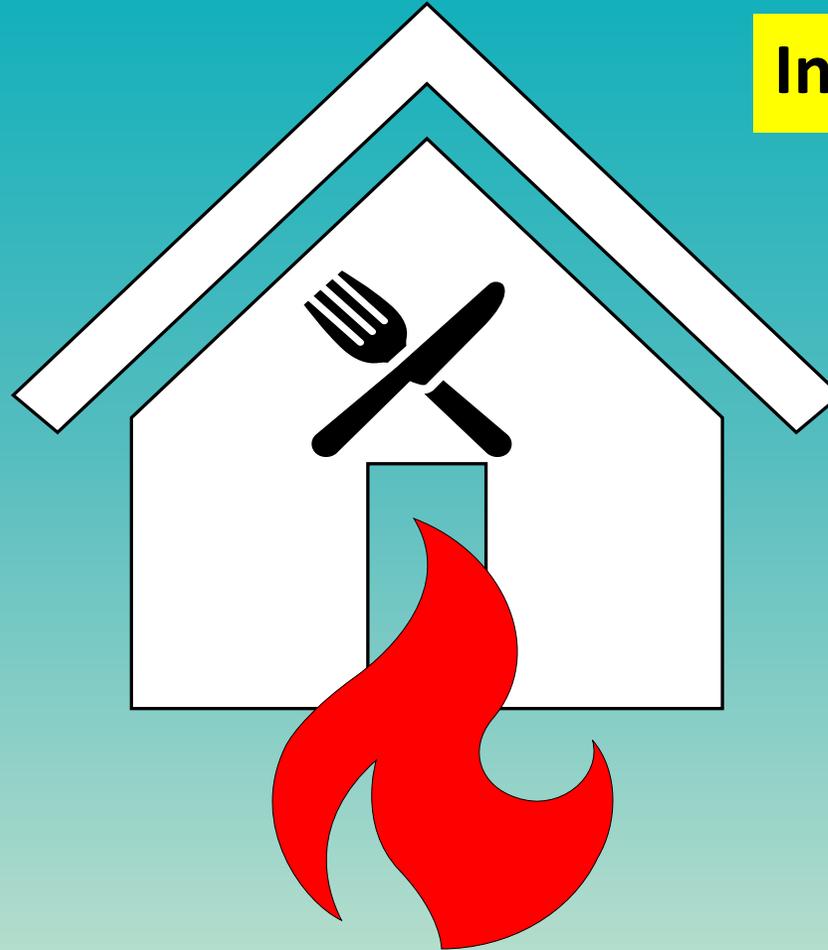
**Miete 4.000 EUR**

**Gehälter 10.000 EUR**

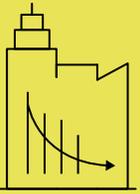
**Nebenkosten 2.000 EUR**

**Kosten: 16.000 EUR**

**Inhaltssumme 70.000 EUR**



# ERTRAGSAUSFALL: WAS KANN PASSIEREN?



~~Umsatz 50.000 EUR / p.m.~~

~~Waren 10.000 EUR~~

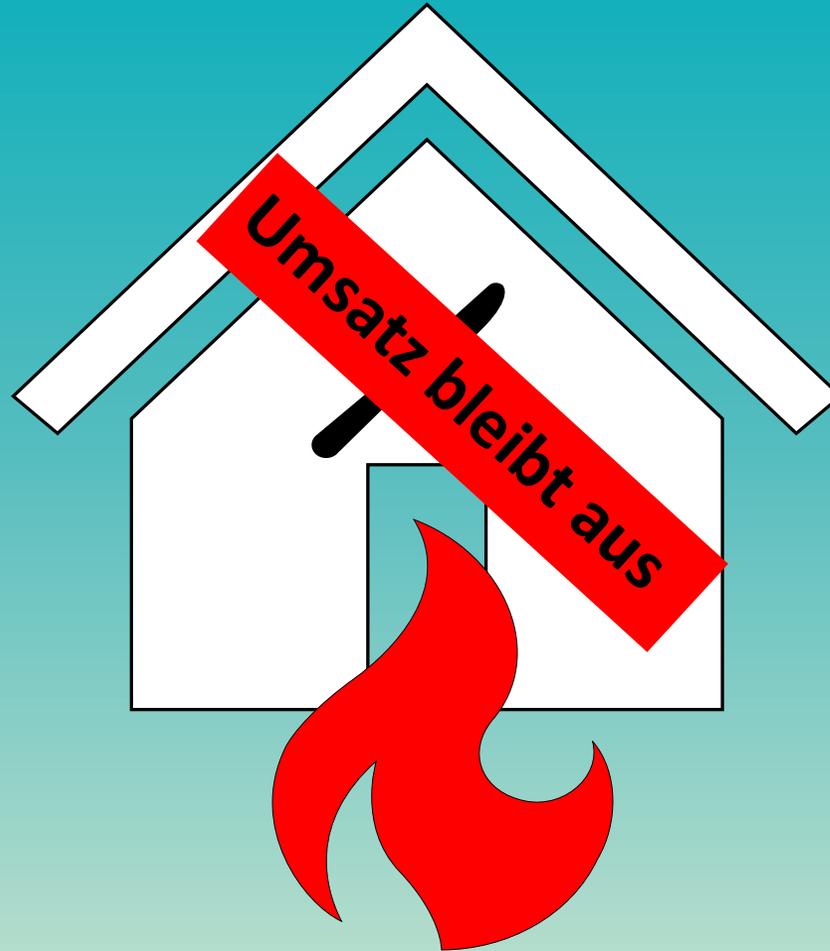
~~Rohertg. 35.000 EUR~~

Miete 4.000 EUR

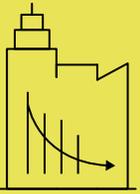
Gehälter 10.000 EUR

Nebenkosten 2.000 EUR

Kosten: 16.000 EUR



# ERTRAGSAUSFALL: WAS KANN PASSIEREN?

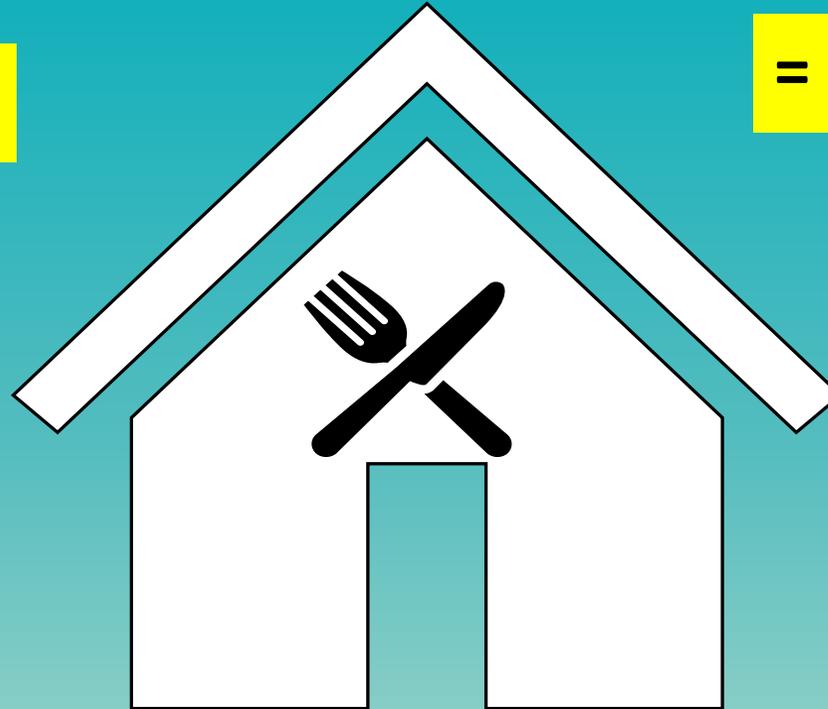


**VSU 51.000 EUR / p.m.**

**Inhaltssumme 70.000 EUR**

**X 12 = MEA 612.000 EUR**

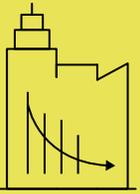
**= KEA 70.000 EUR**



**Kosten und Ausfall je geschlossenem Monat: 51.000 EUR**

**X 3 Monate wegen Handwerker-mangel**

# ERTRAGSAUSFALL: WAS KANN PASSIEREN?

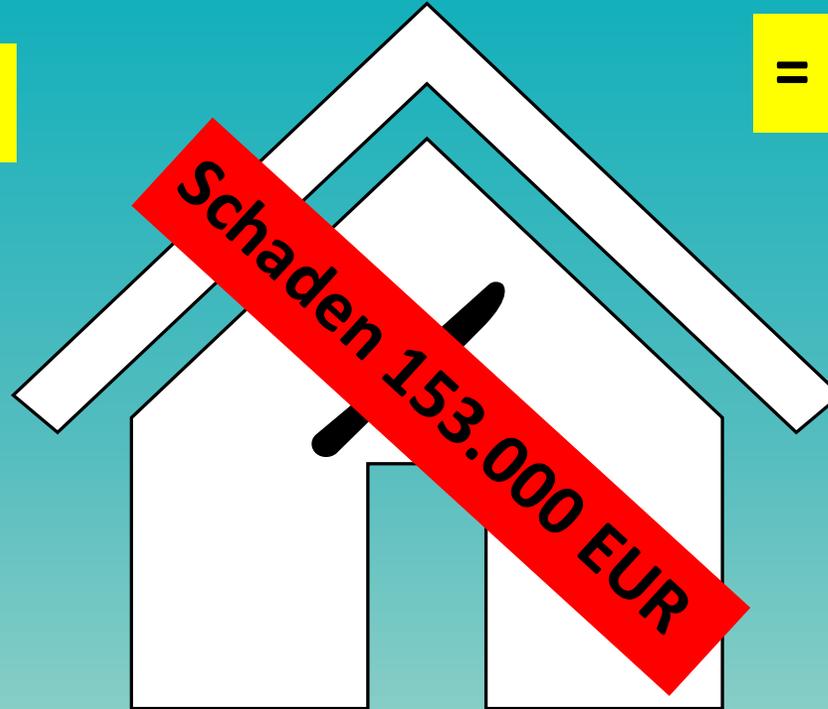


Rohhertrag 51.000 EUR / p.m.

Inhaltssumme 70.000 EUR

X 12 = MEA 153.000 EUR

= KEA 70.000 EUR



Kosten und Ausfall je geschlossenem Monat: 51.000 EUR

X 3 Monate wegen Handwerker-mangel



## Highlights der Mittleren Ertragsausfallversicherung

- ✓ **Rückwirkungsschäden** infolge von Sachschäden bei Zulieferern, Abnehmern und Versorgern innerhalb Europas bis 125.000 Euro
- ✓ **Verzicht auf den Einwand der Unterversicherung** bis 1 Mio. Euro
- ✓ **Flexible Haftzeiten** (12, 18, 24 oder 36 Monate)
- ✓ **Erweiterte Summen- und Konditionsdifferenzdeckung** für Bausteine, die im bisherigen Vertrag nicht abgesichert waren (optional)
- ✓ **Vergrößerung des Ertragsausfallschadens** durch behördlich angeordnete Wiederaufbau- oder Betriebsbeschränkungen

# ERTRAGSAUSFALL: BAUSTEINE



## NEUE BAUSTEINE IN DER MITTLEREN ERTRAGSAUSFALL-VERSICHERUNG



### **Best-Leistungsgarantie**

immer die beste Leistung  
(nur mit Komfort-Deckung)



### **Starkregen Plus**

bei Starkregenschäden  
ohne Überschwemmung  
(nur mit Elementar)



### **Komfort-Deckung**

erhöht die Leistung  
bestimmter Positionen



### **Ertragsausfall Baustelle**

bei Umsatzeinbußen  
durch eine Baustelle

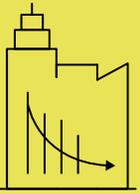
# ERTRAGSAUSFALL: BAUSTELLE



## **Ertragsausfall Baustelle**

bei Umsatzeinbußen  
durch eine Baustelle

# ERTRAGSAUSFALL: ERTRAGSAUSFALL FOLGT DER INHALTSVERSICHERUNG?



- + greift nahtlos
- + Ursprungsschaden betrifft beide Sparten
- + Einfluss auf Schadenhöhe (auch im Sinne des Kunden)

# GRUPPENUNFALLVERSICHERUNG



## GRUPPENUNFALL

# GRUPPENUNFALLVERSICHERUNG: WER



- + Arbeitgeber für Arbeitnehmer
- + Vereine
- + Behörden oder öffentl. rechtliche Körperschaften
- + Bauhelfer (private Baumaßnahme, nicht gewerbliche Bauhelfer)

# GRUPPENUNFALLVERSICHERUNG: AUSGESTALTUNG



## mit Namensnennung

- ✓ Grundsätzlich mit Namensnennung, aber ->

## ohne Namensnennung

- ✓ möglich, wenn **ALLE** versicherten Personen die gleichen Versicherungssummen haben
- ✓ die versicherten Personen sich anhand ihrer Funktion klar einer Gruppe zuordnen lassen, z.B. alle Führungskräfte

# GRUPPENUNFALLVERSICHERUNG: AUSGESTALTUNG



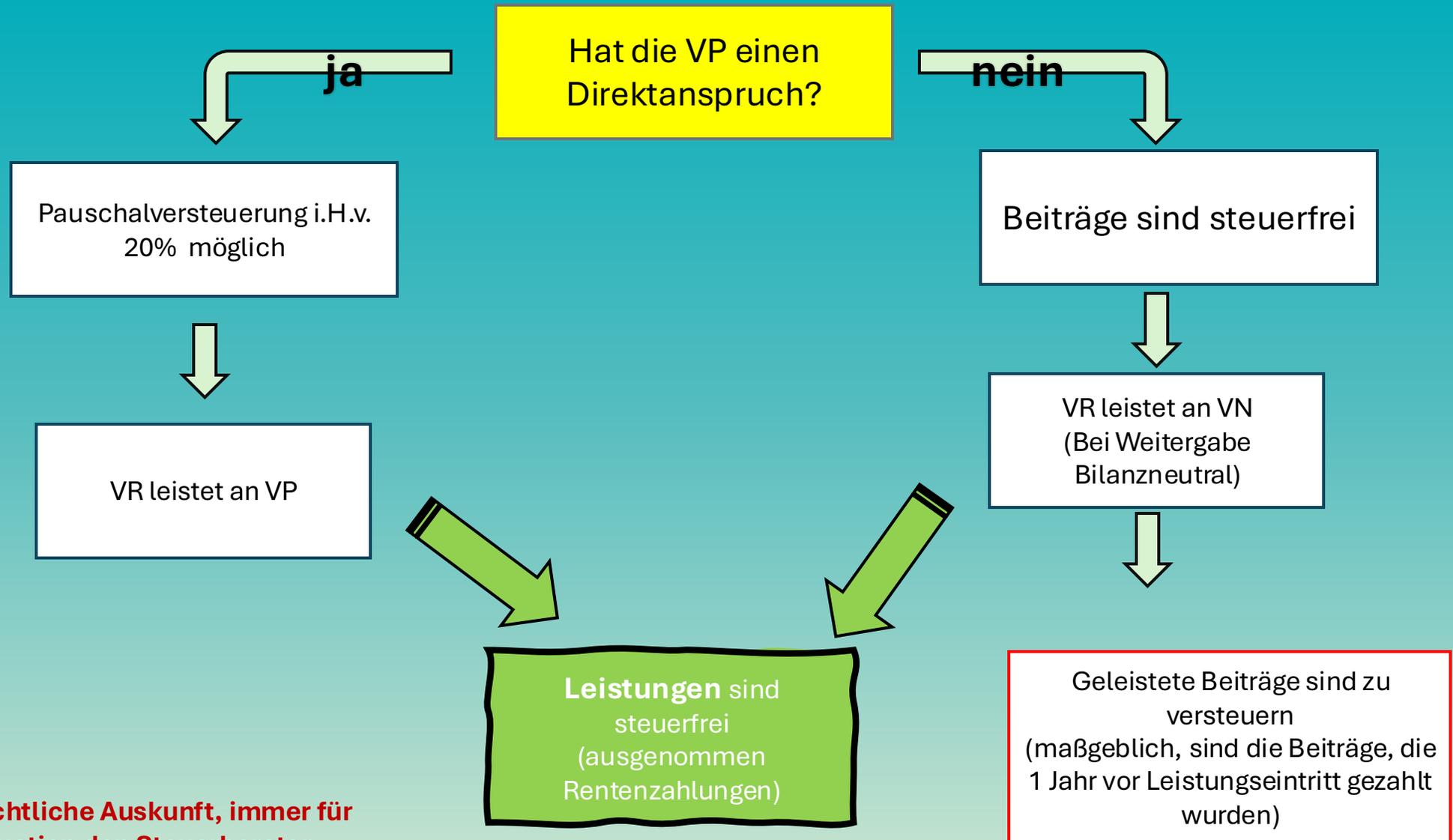
## mit Direktanspruch

- ✓ Versicherungsleistungen gehen direkt an VP (AN)
- ✓ Beiträge sind lohnsteuerpflichtig
- ✓ Bei Leistungsanspruch müssen die gezahlten Beiträge nicht mehr versteuert werden
- ✓ VP kann die Leistungen beim VR geltend machen

## ohne Direktanspruch

- ✓ Versicherungsleistungen gehen direkt an den VN (AG), der die Leistungen dann an die VP (AN) weiterleiten muss
- ✓ Beiträge sind steuerfrei
- ✓ Bei Leistungsanspruch müssen nur die gezahlten Beiträge versteuert werden (je nach Deckung: 24STD, nur Beruf..)
- ✓ Nur VN kann die Leistungen ggü. VR geltend machen

# GRUPPENUNFALLVERSICHERUNG



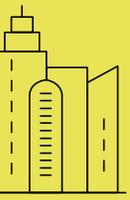
Keine steuerrechtliche Auskunft, immer für individuelle Situation den Steuerberater einholen

# GEWERBE: WARUM MIT RHION.DIGITAL?

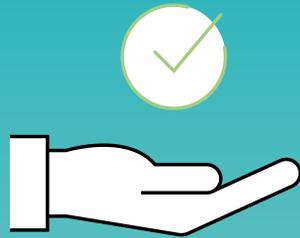


- + Ansprechpartner – keine Hotlines
- + Unterstützung durch Maklerbetreuerin, techn. Key Account, Fachabteilung und DBV
- + Flexibel
- + Hochqualifizierte Prozesse
- + “ausgezeichnete” Leistungen

# IHRE GARANTIEN GEGEN DIE MAKLERHAFTUNG



**Komfort-Deckung  
mit  
Leistungsgarantie  
Vorversicherer**



**Geld-zurück-  
Garantie**



**Updategarantie**



**Summen-/  
Konditions-  
differenz  
Deckung**



**Best Leistungs-  
Garantie**

**Christina Nicolaus Bauer**

**Direktionsbeauftragte Komposit**

TEL: 02131 6099 6689

MOBIL: 0151 40 800 571

[Christina.nicolaus-bauer@rhion.digital](mailto:Christina.nicolaus-bauer@rhion.digital)



**DANKE FÜR IHR INTERESSE!**

