

PANORAMA

Wissenswertes aus der Risikoversicherung für Gewerbekunden

Mitarbeiter in Schlüsselpositionen - wertvoll und absicherungswürdig

Als Keymen bezeichnet man Mitarbeiter eines Unternehmens, die auf Schlüsselpositionen tätig sind. Das können Geschäftsführer, Gesellschafter, Führungskräfte oder auch Spezialisten sein – es geht also um Personen, die sich aufgrund ihres Wissens, ihrer Qualifikation, ihrer Erfahrung oder ihrer Kontakte nicht einfach austauschen lassen. So kann ein Geschäftsführer nicht einfach ersetzt werden. Die Geschäftsverbindungen und –kontakte, die er hat, müssten auf bisherige Weise gepflegt werden, damit Folgeaufträge auch dauerhaft erteilt werden. Ein Keyman ist daher meist mehr als die Summe seiner Qualifikationen – das macht ihn so wertvoll für ein Unternehmen.

Fällt eine der oben genannten Personen durch schwere Krankheit oder Tod langfristig oder dauerhaft aus, können dem Unternehmen schnell große finanzielle Verluste – bis hin zur Existenzfrage – drohen. Mit einer Absicherung eines Keyman für den Fall schwerer Krankheit oder Tod, wird dem Unternehmen die vereinbarte Versicherungssumme ausbezahlt. Mit diesem Krisenkapital ausgestattet, können rückgehende Aufträge aufgefangen, Erben eines Gesellschafters ausbezahlt oder ein Nachfolger von einem Konkurrenten angeworben werden.

Auch für kleinere Unternehmen wie Handwerksbetriebe kann diese Form der Absicherung sinnvoll sein, damit man ohne finanziellen Druck entscheiden kann, wie es mit der Firma weitergehen soll. Die Gefahr, eine Kurzschlussentscheidung zu treffen, kann so minimiert werden. Solche Entscheidungen sollte man schließlich in aller Ruhe und ohne störende Einflüsse treffen.

In der Altersgruppe der 30 bis 60jährigen verstarben alleine in 2011 etwa 160.000 Personen, fast 1 Mio. erkrankte an Krebs, Herzinfarkt oder Schlaganfall. Das Schicksal schaut weder auf Stand, noch auf das Alter. Ihre Mitarbeiter können ebenso betroffen sein, wie ein beliebiger Passant auf der Straße. Setzen Sie Ihr Unternehmen nicht diesem hohen Risiko aus. Gerne beraten wir Sie auch zu diesem sehr komplexen Themengebiet.



©Robert Kroschka, Fotolia #45886702

Kurzinformation

Vorsorge für schwere Krankheiten

Die vereinbarte Versicherungssumme wird bei Diagnose einer von bis zu 40 Krankheiten fällig. Bis zu 5.000.000 € absicherbar. Keine Rückzahlungsverpflichtung bei Genesung der versicherten Person.

Vorsorge für den Todesfall

Die vereinbarte Versicherungssumme wird bei Tod der versicherten Person fällig. Bis 20.000.000 € absicherbar.

Die genannten Werte stellen keine verbindliche Obergrenze dar. Sie entsprechen den Ergebnissen einer ersten Marktbeurteilung. Besonderheiten zu Nachversicherung, vorgezogener Auszahlung, etc. sollten Teil eines persönlichen Gesprächs sein.

**Sie haben Fragen zu einem Thema?
Sie wünschen weitere Informationen?
Kontaktieren Sie uns, wir sind gerne für Sie da!**

Scheer+
VERSICHERUNGSMAKLER

Beratung durch:
Scheer Versicherungsmakler GmbH

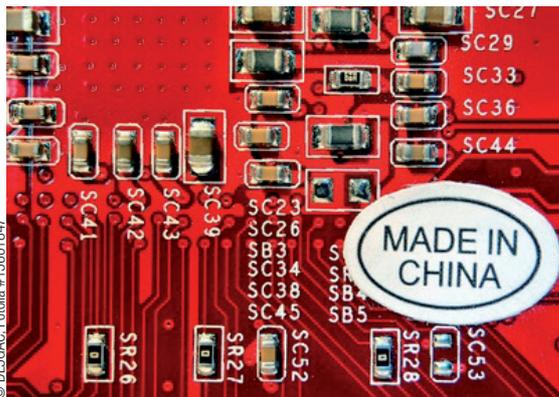
Hans-Wilhelmi-Str. 4 • 66386 St. Ingbert
Tel.: 06894 / 998 34-0 • Fax: 06894 / 998 34-10
info@scheer-versicherungsmakler.de
<http://www.scheer-versicherungsmakler.de>

Säumige Kunden? Lösung gefunden!

Das Mahnen von Kunden, doch bitte die Rechnungen für erhaltene Waren bzw. erbrachte Dienstleistungen zu begleichen, kostet deutsche Unternehmen viel Zeit und Mühen. Kommt es dann endlich zu einer Teilzahlungsvereinbarung, muss teilweise über Jahre der Eingang monatlicher Raten überprüft werden. Ist beim Kunden nichts zu holen, waren alle weiteren Mühen umsonst.

Zeit und Mühen können Sie über Versicherer auslagern und damit Ihr Forderungsmanagement effektiver gestalten. Sehr viele Rechtsschutzversicherer bieten inzwischen im Rahmen Ihrer Tarife für Gewerbetreibende die Kooperation mit Inkassobüros an. Teilweise werden auch die Kosten für eine gerichtliche Auseinandersetzung mit einem Kunden übernommen. Die Abwicklung erfolgt in der Regel sehr schnell und unkompliziert – und kostet Sie nichts extra! Eine vollwertige Forderungsausfallversicherung ersetzt dieser Lösungsweg nicht, da Ihre Forderungen bei Uneinbringbarkeit durch Ihren Kunden nicht vom Versicherer übernommen werden. Eine sehr elegante Lösung mit Schuldnern zu verfahren bleibt dieser Weg aber dennoch, zumal er auch für ältere Forderungen funktioniert, die evtl. noch aus einer Zeit ohne Rechtsschutzdeckung stammen. Holen Sie sich, was Ihnen zusteht!

Übrigens: Eine Selbstbeteiligung fällt hier natürlich nicht an, da es sich nicht um eine Rechtsschutzleistung handelt.



Als wären Sie selbst der Hersteller...

Am 1. Januar 1990 wurde in Deutschland das Produkthaftungsgesetz eingeführt, um eine einheitliche Regelung zur Haftung eines Herstellers bei fehlerhaften Produkten zu schaffen. Der Gesetzgeber versteht unter einem Produkt alle beweglichen Dinge, auch wenn Sie nur Teil einer anderen beweglichen oder unbeweglichen Sache sind. Auch Elektrizität wird als Produkt gewertet, für das die Regelungen des Produkthaftungsgesetzes greifen.

Wir leben in einem Zeitalter der Globalisierung, in dem es auch für kleinere Betriebe nicht mehr unüblich ist, Teile aus Fernost zuliefern zu lassen, bzw. Handelswaren direkt zu importieren. Der niedrige Einkaufspreis verspricht hohe Gewinne bei einer inzwischen soliden Qualität. Gerade bei reinen Handelsbetrieben wird oft nicht daran gedacht, dass man in einem solchen Fall als Quasi-Hersteller haftbar wird. Vor allem bei fertigen Produkten, in deren Entwicklung man selbst nicht eingebunden war, ist deshalb Vorsicht angebracht. Auch ein einfaches Stofftier kann die Gefahr dauerhafter Gesundheitsschädigungen in sich bergen. Meist deckt der Umfang einer gängigen Betriebshaftpflichtversicherung das Problem der Produkthaftung nicht mit ab. Wir empfehlen daher vor Aufnahme importierter Waren von außerhalb des Gebiets der EU das Gespräch mit uns zu suchen, damit wir Ihr Haftungsrisiko konkret ausloten können. Gehen Sie bitte auf Nummer Sicher!

Hätten Sie es gewusst?

- ?! Mobile und stationäre Arbeitsmaschinen lassen sich u. a. auch gegen Bedienungsfehler, Ungeschicklichkeit und Überstrom absichern (Maschinenversicherung).
- ?! Fast 30 % aller Arbeitnehmer im Land sind interessiert an einer Betriebsrente (betriebliche Altersvorsorge). Leiten Sie so z. B. Sonderzahlungen (Urlaubsgeld, Weihnachtsgeld) um, sparen Sie sich den Arbeitgeberanteil an den Sozialabgaben – selbst, wenn Sie mit einem eigenem Zuschuss die Abschlussbereitschaft noch zusätzlich anheizen.

