



**Technische
Versicherungen**
für stationäre und
fahrbare Maschinen

Das ToolKit für Makler


Gebündelte Vertriebspower – nur einen Klick entfernt

Gemeinsam startklar für neue Vertriebsfolge!

Auf den nachfolgenden Seiten haben wir Know-how, gebündeltes Fachwissen, schlagkräftige Argumente und zahlreiche Unterstützungen für Sie zusammengestellt, um Ihre Kunden rund um das Thema **Maschinen-Versicherung** umfassend zu informieren.

Nutzen Sie dieses ToolKit für die intensive Beratung und Marktbearbeitung. Profitieren Sie von maßgeschneiderte Produktvorteile und Neuerungen für das Beratungsgeschäft mit Ihren Kunden.

Wir wünschen Ihnen viel Erfolg!



Dieses ToolKit ist interaktiv aufgebaut.

Bitte wechseln Sie in den Präsentationsmodus und navigieren Sie mithilfe der Buttons.

Das ToolKit Makler

In 4 Schritten zum Vertriebs Erfolg

1

Wissen aufbauen

„Ich habe den nötigen Wissensvorsprung.“

Markttrends

Produkt

Qualifizierung



2

Potenziale nutzen

„Ich kenne die Verkaufschancen und R+V Services.“

Relevanz

Cross-Selling



3

Kunden überzeugen

„Ich kann den Bedürfnissen meiner Kunden begegnen.“

Customer Journey

Verkaufsstory

Leistungsbeispiele



4

Kunden unterstützen

„Ich helfe meinen Kunden dabei, die richtige Entscheidung zu treffen.“

Verkaufsunterstützung

Siegel & Ratings

Fachliche Expertise





Wissen aufbauen

„Ich habe den nötigen Wissensvorsprung“

Inhalte

Markttrends 5

Produkt 6

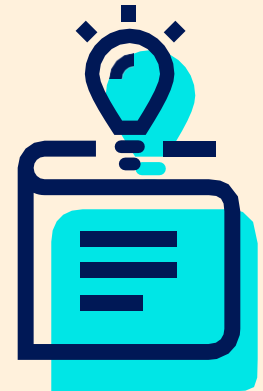
Qualifizierung 11

Nur wer sich auskennt, kann überzeugen!

In diesem Kapitel finden Sie alles Wissenswerte über das Produkt und die Marktsituation.

Außerdem erfahren Sie, wie Sie sich zum Thema und Produkt noch besser informieren können.

Klicken Sie sich durch und werden Sie zum überzeugenden Produkt-Experten.





Markttrends

Österreichische Wirtschaftskraft hat direkten Einfluss auf den Bereich Maschine

Eine positive Entwicklung des Bruttoinlandsproduktes basierend auf steigender Wirtschaftsleistung der Unternehmen in Österreich hat entsprechende Auswirkungen. So ist bei steigender Auslastung des produzierenden Gewerbes und einer damit einhergehenden höheren Auslastung der Maschinenparks auch mit zunehmenden Maschinenschäden zu rechnen.

Hinzu kommen die - durch die steigende Inflation getriebenen - höheren Material- und Lohnkosten, um entstandene Maschinenschäden wieder zu reparieren.



Um genau solche finanziellen Risiken der Unternehmen abzusichern, empfehlen wir eine Maschinen-Versicherung für den stationären oder mobilen Bereich.





Produkt

Alle wichtigen Informationen auf einen Blick

Wir bieten Versicherungsschutz für Maschinen sowie maschinelle und sonstige technische Anlagen, zum Beispiel Baumaschinen, Hub- und Gabelstapler, Landwirtschaftliche Maschinen, CNC-Bearbeitungszentren, Druckmaschinen, Spritzgussmaschinen oder (Hallen-)Krane.

Wofür ist die **Maschinen-Versicherung für fahrbare oder stationäre Maschinen** gedacht?

Überblick, Tipps und Beispiele, schnell und einfach erklärt in zwei Videos!



- › **Sicherer und bequemer** Vertragsabschluss
- › **Persönlicher** Ansprechpartner
- › **Langjährige Erfahrung** in der Absicherung von Unternehmen
- › **Schnelle Abwicklung**
- › **Professionelle Betreuung** im Schadensfall






Produkt

Maschinen-Versicherung – Highlights




Versicherungsschutz für Maschinen

- »»» Allgefahrendeckung
- »»» Optionale Deckungserweiterungen, z.B. Mietkosten für Ersatzgeräte
- »»» Umfassender Versicherungsschutz mit zahlreichen Leistungserweiterungen 
- »»» Neuwert-Entschädigung innerhalb der ersten 12 Monate
- »»» Geltungsbereich Österreich (optionale Erweiterung auf EU möglich)



Zusatz stationäre Maschinen

- › Zusätzliche Betriebsunterbrechungsversicherung empfehlenswert - entgangene Gewinne auffangen 



Zusatz fahrbare Maschinen

- › Deckungskonzepte: Vollversicherung, Kaskoversicherung oder Maschinen-Teil-Versicherung
- › Optional: Neuwertentschädigung innerhalb der ersten 24 Monate.



Produkt

Umfang der Maschinen-Versicherung und Versicherungsschutz



Versicherungsschutz besteht für betriebsfertige Maschinen. Darüber hinaus müssen die Maschinen regelmäßig gewartet werden und serienmäßige Ersatzteile müssen lieferbar sein. Zudem dürfen sie nur für Tätigkeiten verwendet werden, für die sie vorgesehen sind.

Versicherbar in der Maschinen-Versicherung sind zwei Arten von Maschinen



Fahrbare (transportable) Maschinen

z.B. Schlepper, Stapler, Erntemaschinen, Zugmaschinen, Miststreuuer, Mähdrescher, saisonal landwirtschaftliche Maschinen



Stationäre Maschinen

z.B. Metallverarbeitung, Baugewerbe, Fahrzeug- und Werkstatttechnik, Papierverarbeitung, Gebäudetechnik

Bei Maschinenversicherungen gilt eine sogenannte **Allgefahrendeckung bzw. All-Risk-Deckung**.

Das heißt, alle Schadenszenarien, die nicht ausdrücklich ausgeschlossen werden, sind durch die Versicherung abgedeckt.



Versicherte Schäden für fahrbare und stationäre Maschinen unter anderen durch:

- › Bedienungsfehler, Fahrlässigkeit, Vandalismus
- › Konstruktions- oder Materialfehler
- › Über- oder Unterdruck, Kurzschluss, Überspannung



Produkt

Maschinen-Versicherung fahrbar



Vollschutz



Kaskoversicherung



**Maschinen-Teil-
Versicherung (MTV)**



Bausteine im R+V Tarifrechner

- › Gesamtversicherungssumme bis 5 Mio. EUR
- › Max. 500.000 EUR VS je Maschine
- › 700.000 EUR VS bei Land- und Forstwirtschaft
- › Selbstbehaltvarianten: 500, 1.000, 2.500, 5.000 EUR*

Individualgeschäft

- › Anfragen über 5 Mio EUR
- › Individuelle Klauseln und Deckungserweiterungen
- › Individuelle Selbstbehalte

* Abweichender Selbstbehalt bei Abhandenkommen durch Diebstahl, Einbruchdiebstahl, Raub und Plünderung (10 % mindestens der vertraglich vereinbarte Selbstbehalt, maximal 20.000 EUR)



Produkt

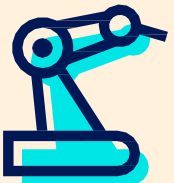
Maschinen-Versicherung stationär



➤➤➤➤ Stationäre Maschinen

Optional: +

➤➤➤➤ Maschinen-BU



Bausteine im R+V Tarifrechner

- › Gesamtversicherungssumme bis 5 Mio. EUR
- › Max. 500.000 EUR VS je Maschine
- › Selbstbehaltvarianten: 250, 500 EUR

Individualgeschäft

- › Anfragen über 5 Mio. EUR
- › Individuelle Klauseln und Deckungserweiterungen
- › Individuelle Selbstbehaltvarianten



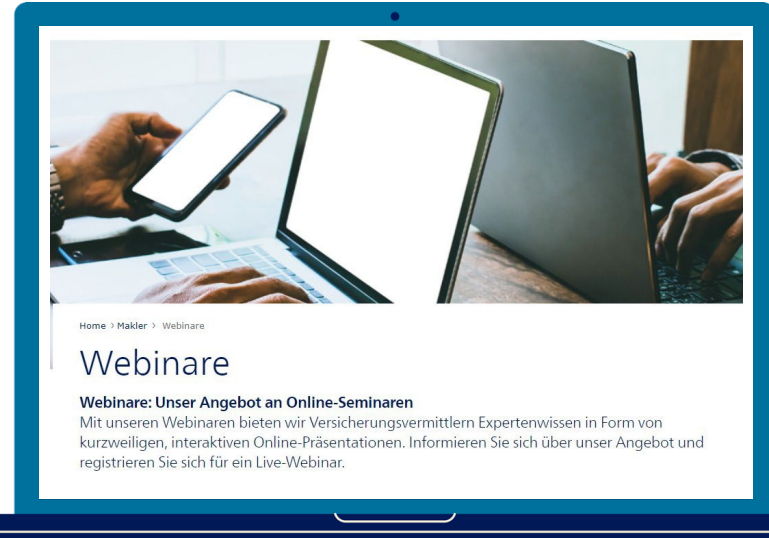
Qualifizierung

Produktschulung mit Online-Seminaren

Besuchen Sie unsere Online-Seminare. Die begehrten Webinare vermitteln kompetent und zeitsparend die Highlights und Neuheiten unserer Produkte.

Die Teilnahme ist kostenfrei. Entsprechende IDD-Stunden werden gutgeschrieben.

[Online-Seminare](#)





Potenziale nutzen

„Ich kenne die Verkaufschancen und die Services der R+V.“

Inhalte

Relevanz

13

Cross-Selling

14

Fruchtbaren Boden entdecken und schnell handeln können.

Erfahren Sie hier, welche Relevanz das Produkt hat und welche weiteren verwandten Angebote für Ihre Kunden spannend sein könnten.





Relevanz

Die Vorteile der R+V als Partner für Sie.



Wir handeln **miteinander** und füreinander. In einer Partnerschaft für den Erfolg.



Wir bieten finanzielle **Stabilität**: 26,5 Mio. versicherte Risiken für 8,9 Mio. Kunden innerhalb der R+V Gruppe.



Als Niederlassung der R+V Allgemeine Versicherung AG sind wir **Teil einer der größten deutschen Versicherungsgruppen** mit **Spezialisierung auf Firmenkunden im österreichischen Markt.**



Unser **Vertrieb** in Österreich erfolgt nahezu ausschließlich über **Versicherungsvermittler.**



Unsere **Underwriterinnen und Underwriter** stehen Ihnen bei der Marktbearbeitung mit ihrer Expertise zur Verfügung.





Cross-Selling

Die Maschinen-Versicherung ermöglicht viele zusätzliche Ansatzpunkte

Da steckt mehr drin.

Mit der Maschinen-Versicherung der R+V erschließen Sie sich zusätzliche Verkaufs-Potenziale. Denn sie bietet viele Anknüpfungspunkte zu anderen klugen Firmenkundenlösungen im Verkaufsgespräch. Z.b:

- ✓ **Warenkreditversicherung (WKV)**
- ✓ **Kautionsversicherung (KTV)**
- ✓ **Tierversicherung
(Ertragsschadenversicherung)**
- ✓ **CyberRisk & VSV**

WKV

KTV

EVI

CYBER/VSV

**Vom Markt
abheben:**

Mit hervorragender
Absicherung – immer
auf dem neuesten
Stand.





Cross-Selling

Highlights Warenkreditversicherung (WKV)

Sichern Sie die Liquidität Ihrer Kunden – auch in Krisenzeiten

Die Geschäfte Ihrer Kunden laufen gut, die Waren oder Dienstleistungen sind sowohl im In- als auch im Ausland begehrt. Aber können sie die **Liquidität und Bonität eines Geschäftspartners** einschätzen? Würden sie den **Wegfall eines großen Auftraggebers finanziell verkraften**? Ist das **Eigenkapital so hoch wie der Forderungsbestand**?

Beantwortet Ihr Kunde nur zwei dieser Fragen mit „nein“, sollten Sie ihm dem Abschluss einer Warenkreditversicherung empfehlen. Denn wenn ein Geschäftspartner Ihres Kunden in Zahlungsschwierigkeiten gerät oder Insolvenz anmeldet, stehen wir ihm als verlässlicher Partner zur Seite.

Ihre Vorteile aus der Zusammenarbeit mit R+V:

- › Individuelle und selbstständige Angebotserstellung über den R+V Tarifrechner
- › Beratungsunterstützung durch „vorgedachte“ Branchenlösungen
- › Direkte Ansprechpartner für Kreditprüfungen
- › Vielzahlige Selveservices für Ihre Kunden im Kreditportal
- › Unsere Kredit-Expertinnen und Experten als kompetente AnsprechpartnerInnen





Cross-Selling

Highlights Kautionsversicherung (KTV)

Die R+V bietet ein umfassendes Garantie-Spektrum

Die R+V bietet zahlreiche Avalarten (Garantien & Bürgschaften) an: Hafnrücklassgarantie, Deckungsrücklassgarantie, Gewährleistungsgarantie, Erfüllungsgarantie, Bietungsgarantie (Vadium), Promesse, Anzahlungsgarantie, gewerbliche Mietkaution, Rekultivierungsgarantie, Warenlieferungs-garantie auf Anfrage

Keine Zusatzkosten bei Mehraufwand

Für unsere Versicherungsnehmer im Baugewerbe übernehmen wir ARGE-Garantien für Arbeitsgemeinschaften ohne Extragebühren, obwohl diese eine aufwändige Bearbeitung erfordern.



Zusätzliche Services für unsere Kunden

HumanProtect: Psychologische Akut-Hilfe nach traumatischen Ereignissen durch Human Protect Consulting (HPC) per Telefon-Hotline

Vorteile auf einen Blick

- ✓ Liquiditätsschonende Alternative zur Bankgarantie
- ✓ Entlastung der Kreditlinie bei der Hausbank durch zusätzlichen Garantierahmen bei der R+V
- ✓ Individuell auf die spezifischen Anforderungen kleiner und mittelständischer Unternehmen zugeschnitten
- ✓ Hohes Maß an Flexibilität
- ✓ Bei guter Bonität besonders günstige Konditionen

[INFOS Garantiersicherung \(KTV\)](#) 



Cross-Selling

Highlights Ertragsschadenversicherung (EVT)



Die R+V bietet umfassenden Schutz vor finanziellen Einbußen in der Landwirtschaft

Tierseuchen und Krankheiten zählen zu den größten Risiken für landwirtschaftliche Nutztierbetriebe. Die R+V-Ertragsschadenversicherung geht individuell auf den Betrieb ein und gleicht finanzielle Einbußen aus.

Der Betrieb Ihrer Kunden ist kein Durchschnitt, deshalb verzichten wir bewusst auf Pauschalsätze.

Zur Einkommensgenerierung sind Landwirte einerseits häufig auf Erträge aus Tierbeständen und andererseits auf kostenintensive Maschinen angewiesen. Ausfälle in diesen beiden Bereichen können rasch mit enormen finanziellen Risiken einhergehen. Daher ist ein entsprechender Versicherungsschutz ganz besonders wichtig – vor allem dann, wenn keine weiteren Einkommensquellen zur Verfügung stehen.

- ✓ bis zu 55% staatliche Förderung der Prämie holen
- ✓ individuell wie die Landwirtschaft: keine pauschale Schadenermittlung
- ✓ tatsächlicher Schaden wird ermittelt
- ✓ frei wählbare Haftzeit (12, 18 oder 24 Monate)
- ✓ R+V-Schutz im Sperr- und Beobachtungsgebiet

Die R+V Gesellschaft Vereinigte Tierversicherung Gesellschaft a. G. (VTV) vereint mehr als 140 Jahre Erfahrung und Marktführerschaft im europäischen Raum in der Ertragsschadenversicherung für zukunftsorientierte Betriebe in der Tierproduktion!



Cross-Selling

Highlights Cyber + VSV

Mit der CyberRisk und Vertrauensschaden-Versicherung (Crime-Insurance) kombinieren Sie zwei Deckungen sinnvoll und sichern Ihre Kunden optimal ab.

Cyber Versicherung



Überschneidungsfreie
Kombination
aus beiden Sparten



Vertrauensschaden- versicherung



Vorteile CyberRisk

- ✓ Möglichkeit zum Einschluss der privat genutzten Geräte
- ✓ Die CyberRisk Versicherung ist eine Allgefahrendeckung
- ✓ Versichert sind Sach- und Vermögensschäden
- ✓ Professionelle Ersthilfe im Schadenfall über unsere 24/7-Hotline durch die Vermittlung von IT-Spezialisten
- ✓ Ersetzt werden Eigen- und Drittschäden sowie Kosten

Vorteile Vertrauensschadenversicherung (Cyber Crime)

- ✓ Kein Sublimit bei Schäden durch Dritte (Fake President, Fake Identity, Payment diversion)
- ✓ Schutz vor Betrug durch Nutzung oder Vorspielung einer fremden Identität - Fake Identity / Fake President
- ✓ Schutz vor Betrug durch Umleitung von Zahlungsströmen - Payment Diversion
- ✓ Folgekosten im Rahmen der gewählten VSU versichert
- ✓ Verzicht auf § 61 VersVG - kein Einwand der grob fahrlässigen Herbeiführung des Versicherungsfalls im W-Baustein. Es findet hieraus keine Leistungsverkürzung statt



Kunden überzeugen

„Ich kann den Bedürfnissen meiner Kunden begegnen.“

Inhalte

<u>Customer Journey</u>	20
<u>Verkaufsstory</u>	21
<u>Leistungsbeispiele</u>	22

Mit dem richtigen Argument zur passenden Zeit.

Sie sind der wichtigste fachliche Sparringspartner für Ihre Kunden. Wir unterstützen Sie dabei, alle Entscheidungsphasen Ihrer Kunden im Blick zu behalten, um auf Bedürfnisse reagieren zu können.

Zusätzlich zeigen wir Ihnen hier auf, wie Sie schnell den Gesprächseinstieg finden und mit Beispielen Ihre Gespräche noch überzeugender gestalten können.





Customer Journey

So können Sie Ihre Kunden in jeder Phase abholen und begleiten





Verkaufsstory

Für den schnellen Gesprächseinstieg zum Thema

Arbeiten Ihre Kunden mit technischen Maschinen bzw. Anlagen? – Diverse Unternehmen in zahlreichen Branchen sind mit einer Vielzahl von Maschinen ausgestattet. Auch diese unterliegen vielen Risiken. Scheinbar harmlose Bedienungsfehler, Materialfehler, Ungeschicklichkeit, Vandalismus oder Kurzschluss können zu hohen Schäden führen.

Fällt die Technik an Schlüsselstellen eines Unternehmens aus, sind die finanziellen Folgen kaum absehbar und gefährden oft die Existenz des gesamten Unternehmens!

Mit der Maschinen-Versicherung der R+V können Sie als Makler diese Risiken für Ihre Kunden einfach absichern.



Nutzen Sie das Thema Risiko-Minimierung für den Gesprächseinstieg zur Maschinenversicherung.



Ganz praktisch überzeugen: Leistungsbeispiele

Konkret, verständlich und direkt aus der Praxis:
Mit diesen Leistungsbeispielen haben Sie gute Argumente an die Hand.

 [Versicherung für fahrbare Maschinen](#)



 [Versicherung für stationäre Maschinen](#)





Leistungsbeispiele

Maschinenschäden

Versicherung für fahrbare Maschinen

Wegen der Unachtsamkeit des Fahrers stürzt ein Bagger in eine Baugrube. Die Kosten für die Bergung und der Reparaturaufwand werden im Rahmen der Maschinen-Versicherung vollständig reguliert. Der Versicherungsnehmer trägt lediglich den vereinbarten Selbstbehalt.





Leistungsbeispiele

Maschinenschäden

Versicherung für stationäre Maschinen

Ein lautes, explosionsartiges Geräusch lässt die Mitarbeiter aufschrecken. Aufgrund eines Materialfehlers in einem Dieselmotor ist das Pleuel abgerissen und hat das Kurbelwellengehäuse durchschlagen. Die Maschinen-Versicherung erstattet die Reparatur. Dabei werden Verbesserungen, Restwerte, Verschleißteile und die vereinbarte Selbstbeteiligung in Abzug gebracht.





Kunden unterstützen

„Ich helfe meinen Kunden dabei, die richtige Entscheidung zu treffen.“

Inhalte

Verkaufsunterstützung 26

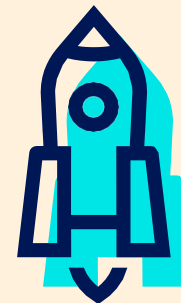
Siegel & Ratings 27

Fachliche Expertise 28

Sind Sie erfolgreich – sind wir es auch!

Wir unterstützen Sie, Ihre Kunden
entscheidungsfreudiger zu machen.

Von Downloadmaterialien über pass-
genaue Verkaufsunterstützung bis zu
Auszeichnungen – hier finden Sie alles
übersichtlich zusammengefasst.





Verkaufsunterstützung für Ihre Beratung

Mit dem Vermarktungspaket zur Maschinen-Versicherung der R+V unterstützen wir Sie bei Ihren Vermarktungsaktivitäten.

FIRMENLOGO

Maklerbüro Makler GmbH
Beispielstraße 1
89056 Beispielstadt
www.beispiel.de
Ihr Ansprechpartner:
Herr Markus Makler
Telefon: +49 999 12340
Telefax: +49 999 12350
Mobil: +49 171 1234567
E-Mail: Markus.Makler@Email.de
Beispielstadt, den >>TT.MM.JJJJ<<

Maklerbüro Makler GmbH, Beispielstraße 1, 89059 Beispielstadt

>>Anrede<<
>>Titel, Vorname, Nachname<<
>>Position<< in der
>>Firma Interessent<<
>>Straße Hausnummer Interessent<<
>>Postleitzahl Ort Interessent<<

**Top-Versicherungsschutz für Ihr Unternehmen: die neu entwickelte R+V
Maschinen-Versicherung**

>>Sehr geehrte<< >>Sehr geehrter<< >>Anrede Titel Nachname<<

viele Versicherungen versprechen Schutz für fahrbare und stationäre Maschinen. Die richtige Wahl des Versicherungspartners zeigt sich jedoch oft erst, wenn eine defekte Maschine zu reparieren oder im Totalschadenfall zu ersetzen ist.

Die bessere Alternative ist der umfassende Versicherungsschutz der **R+V Maschinen-Versicherung** für Ihre fahrbaren und stationären Maschinen.

Langjährige Versicherungsexpertise mit Fachkompetenz durch eigene Experten und über Jahrzehnte gewachsene technische Erfahrungen sprechen für sich. Die R+V Versicherung als einer der führenden deutschen Versicherer bietet Ihnen für Ihr Unternehmen individuelle Versicherungslösungen zu attraktiven Konditionen.


Ihre Vorteile:

- + **Allfahrten-Deckung** weit über den Marktstandards
- + **Individuelle und modulare Lösungen** für Ihre besonderen Maschinen-Risiken
- + **Beitragsermittlung auf Basis der Kaufpreise** im Neuzustand
- + **Schnelle Angebotsfindung** auch bei komplexen Risiken
- + **Jahrzehntelange Expertise** mit eigenen Ingenieuren und anderen Experten

Sprechen Sie uns an – wir informieren Sie gern und freuen uns auf Ihren Anruf oder Ihre E-Mail für eine Terminvereinbarung.

Mit freundlichen Grüßen nach >>Ort Interessent<<

Markus Makler



Textvorlage Kundenansreiben

Ob als Brief oder E-Mailing – mit diesem Anschreiben können Sie auf Ihre Firmenkunden zugehen und die Maschinen-Versicherung als Produktneuheit vorstellen.

[Kundenansreiben](#)

Produkt-Highlights (o. Abb.)

Für das Informationsgespräch zwischen R+V und Makler.

[Produkt-Highlights](#)

Verkaufs-Highlights (o. Abb.)

Für das Informationsgespräch zwischen R+V und Makler.

[Verkaufs-Highlights](#)

Für Ihre Ansprache beim Kunden

Kundeninformation (o. Abb.)

Für das Verkaufsgespräch zwischen Ihnen und Ihrem Kunden.

[Kundeninformation](#)





Siegel und Ratings

Ausgezeichnet bei Kundenvertrauen und Finanzstärke



Exzellenter Service, exzellente Ratings!



Ihr Vertriebsansatz:

Profitieren Sie von den sehr guten Bewertungen,
um Ihre Kunden zu überzeugen.



Fachliche Expertise Ihr Erfolgskontakt

Nutzen Sie die R+V Expertise, um Ihr fachliches Wissen auszubauen und weiter zu vertiefen.



Ihre Ansprechpartnerin:
Sandra Zirbisegger, B.A.
Chief Underwriterin Technische
Versicherungen

Wilhelmstraße 68
1120 Wien
+43 1 810 5333 553
sandra.zirbisegger@ruv.at
www.ruv.at

