



# Kredit- & Kautionsversicherung

Liquidität



# Das ToolKit für Makler

## Gebündelte Vertriebspower – nur einen Klick entfernt

### Gemeinsam startklar für neue Vertriebs Erfolge!

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 **Liquidität** umfassend zu informieren.

Nutzen Sie dieses ToolKit für die intensive Beratung und Marktbearbeitung. Profitieren Sie von maßgeschneiderten Produktvorteilen 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

## Mit Liquidität in 4 Schritten zum Vertriebs Erfolg

1

### Wissen aufbauen

„Ich habe den nötigen Wissensvorsprung.“

Branchendynamik

Kundenbedarf

Produkte



2

### Potenziale nutzen

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

Vertriebsansatz

Ansprache-Anlässe



3

### Kunden überzeugen

„Ich kann den Bedürfnissen meiner Kunden begegnen.“

Leistungsbeispiele

Reputation



4

### Kunden unterstützen

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

Online-Antragsstrecken

Ansprechpartner





## Wissen aufbauen

„Ich habe den nötigen Wissensvorsprung.“

### Inhalte

Branchendynamik

Kundenbedarf

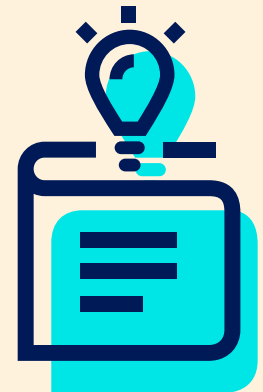
Produkte

### Nur wer sich auskennt, kann überzeugen!

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

Außerdem erfahren Sie, wie Sie zum Thema und Produkt Wissen aufbauen können.

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





## Branchendynamik

### Aktuelle Kennzahlen zur Liquidität von Unternehmen

**71 %**

der österreichischen Betriebe sind von Zahlungsausfällen in unterschiedlichen Ausprägungen betroffen!\*

**55 %** der

österreichischen mittelständischen Unternehmen sind nicht mehr bereit, Investitionen zu tätigen \*

**82,5 %**

der Unternehmen müssen erhöhte Anforderungen der Geldinstitute (mehr Sicherheiten) erfüllen.\*

für **53 %** der

mittelständischen Unternehmen stellen Lieferengpässe eine Herausforderung dar\*\*.

**16 %**

der KMU weisen eine negative Eigenkapitalquote aus und gelten damit als finanziell instabil.\*\*

**28,1 %**

Anstieg der Insolvenzen in 01/2023 gegenüber 01/2022.\*

\*Quelle: Creditreform Umfrage Wirtschaftslage in Österreich, Frühjahr 2023, \*\* Quelle: KMU im Fokus 2022, KMU Forschung Austria



## Kundenbedarf

### Mehr Liquidität für Firmenkunden

Die Verfügbarkeit von freien Mitteln entscheidet über den Erfolg, die Investitionsbereitschaft, die Krisenfestigkeit und über die Zukunft von Unternehmen.

Wer für die Liquiditätsverbesserung und -absicherung von Unternehmen individuelle und leistungsstarke Lösungen bietet, generiert nicht nur Vertriebsfolge, sondern positioniert sich auch langfristig als verlässlicher Partner.

#### Genau dazu können Sie Ihren Firmenkunden Expertise bieten.

Aktuelle Projekte, kurzfristige Anfragen, weitreichende Investitionspläne – Firmen wollen und müssen im Alltag flexibel sein. Gleichzeitig gilt es, strategische Ziele im Blick zu behalten. Dazu braucht es neben Fachwissen, Erfahrung und unternehmerischem Gespür auch den finanziellen Freiraum, schnelle Entscheidungen zu treffen und umzusetzen.

#### Machen Sie Ihre Kunden auf das Thema Liquidität aufmerksam:

„Wir gestalten mit Ihnen Ihren finanziellen Freiraum, denn unsere Lösungen verschaffen Ihnen Sicherheit und erhöhen die Finanzierungskraft.“





## Kundenbedarf

### Liquidität als Erfolgstreiber für KMU



Klein- und Mittelbetriebe müssen für eine zukunftsfähige Aufstellung **mit Liquidität ausgestattet** sein.

Um sich am Markt vom Wettbewerb z.B. durch **Innovation** zu differenzieren, müssen Unternehmen freie Mittel für **Investitionen** zur Verfügung haben.



**Daraus ergibt sich eine zentrale Frage für KMU:**

**Wie ist ausreichende Liquidität für Innovationen zu sichern respektive zu beschaffen?**



**Und aus dem Bedarf an Liquidität abgeleitet:**

- › Wie können Auftraggebern gleichzeitig die geforderten Sicherheiten geboten werden?
- › Wie sind verlässlich Zahlungseingänge sicherzustellen?



## Produktübersicht

Bitte klicken Sie auf eines der Themenfelder für vertiefende Informationen.



### Garantieversicherung

Hintergrundwissen  
und Informationen



### Warenkreditversicherung (Forderungsausfall- versicherung)

Hintergrundwissen  
und Informationen



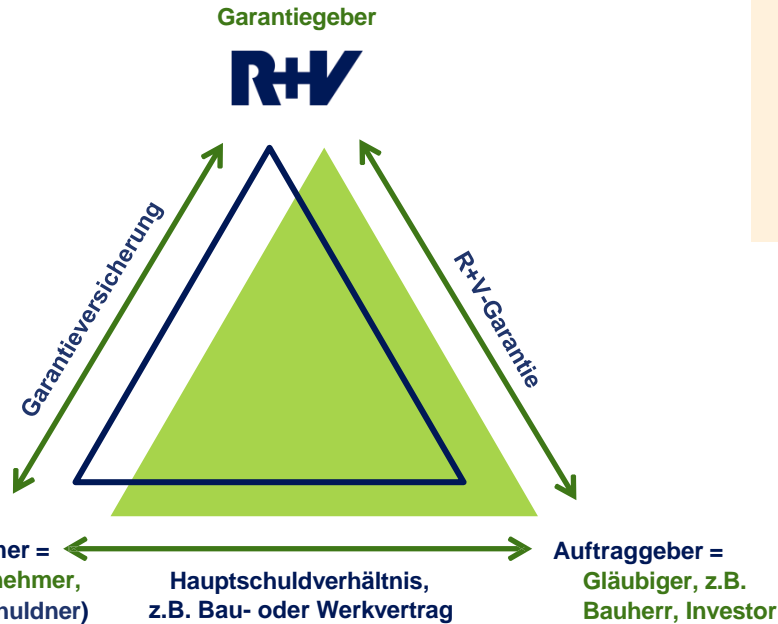
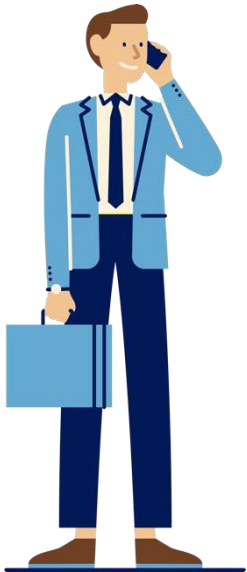


← Zurück zur Produktübersicht

# Die R+V-Garantieversicherung (KTV, Kautionsversicherung)

## Sicherheiten geben und Liquidität bewahren!

Die R+V-Garantieversicherung ist mit dem Garantiegeschäft der Banken vergleichbar.

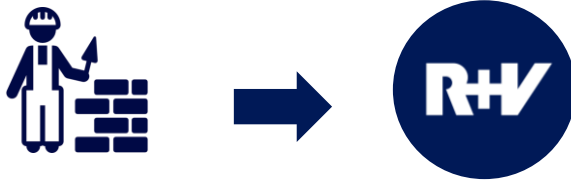


Weiterführende Informationen finden Sie unter [Garantieversicherung – R+V Österreich \(ruv.at\)](#).



## Finanziellen Spielraum schaffen

### R+V-Garantieversicherung als sinnvolle Alternative zur Bankgarantie.



Durch die Auslagerung der Garantien von der Bank zu R+V werden **rasch und langfristig finanzielle Spielräume frei**,

Das schafft Sicherheit!

#### Die Vorteile der R+V-Garantieversicherung:

- ✓ Entlastung des Kontokorrentrahmens
- ✓ Steigende Liquidität für sämtliche Vorhaben
- ✓ Verbessert das Rating des Kunden
- ✓ Entlastung der Kreditlinie bei der Hausbank durch zusätzliche Garantierahmen bei R+V
- ✓ Sicherheit durch finanziellen Spielraum
- ✓ keine zusätzlichen Gebühren
- ✓ Kostenfreie Rahmenbereitstellung bei R+V
- ✓ Keine Ausstellungs- und Bereitstellungsgebühren
- ✓ Wunschtextierungen von Gläubigern sind möglich

[← Zurück zur Produktübersicht](#)

# Die R+V-Garantieversicherung

## So funktioniert sie.



Der **Garantieversicherungsvertrag** ist die Vertragsgrundlage, nach der der Versicherungsnehmer Avale (Garantien/Bürgschaften) bis zu einem vereinbarten Rahmen und einer vereinbarten Einzelstückgröße abrufen kann. Der Garantieversicherungsvertrag regelt auch, welche Garantiearten abgerufen werden können.



Die **Garantieart** wird durch den Sicherungszweck bestimmt, der in der Garantie beschrieben ist. Eine Garantie zur Absicherung von Haftrücklassen sichert z.B. Gewährleistungsansprüche eines Bauherrn. Eine Mietkaution für Gewerbeobjekte sichert z.B. die Ansprüche des Vermieters gegen den Mieter aus dem Mietvertrag.

Garantierahmen bis zu 1 Mio. EUR  
schnell & unbürokratisch für  
Haftrücklass-, Deckungsrücklass-,  
Gewährleistungs-, Vertragserfüllungs-  
und Anzahlungsgarantien im R+V-  
Tarifrechner online beantragen.

[Jetzt online berechnen](#)

**Bei guter Bonität  
besonders günstige  
Konditionen!**

[Maklerinformation Garantieversicherung](#)

**Informationsblatt R+V als  
Garantiegeber**

[Infoblatt](#)



← Zurück zur Produktübersicht

# Die R+V-Kautionsversicherung

## Wir bieten zahlreiche Garantiearten

- ✓ Haftrücklassgarantie
- ✓ Deckungsrücklassgarantie
- ✓ Gewährleistungsgarantie
- ✓ Mängelansprüche
- ✓ Bietungsgarantie (Vadium)
- ✓ Erfüllungsgarantie
- ✓ Anzahlungsgarantie
- ✓ gewerbliche Mietkaution

und viele mehr...



**R+V**

**Sie realisieren Projekte.  
Wir geben Ihren Kunden  
Sicherheit.**

AVALE (Garantien & Bürgschaften) von A bis Z - Informationen und Hinweise

Wir sind für Sie da.

[Broschüre Avale von A bis Z](#)



← Zurück zur Produktübersicht

# Die R+V-Warenkreditversicherung

## So funktioniert sie.

Mit unserer R+V-Warenkreditversicherung stellen wir eine Absicherung von in Rechnung gestellten Forderungen aus Warenlieferungen, Werk- oder Dienstleistungen zur Verfügung. Sie greift bei Zahlungsverzug oder Zahlungsunfähigkeit eines privaten oder gewerblichen Auftraggebers für Unternehmen, Selbständige oder Freiberufler.



Versicherungsnehmer =  
Auftragnehmer





 Zurück zur Produktübersicht

# Die R+V-Warenkreditversicherung

## Vorteile

Bitte klicken Sie auf eines der Themenfelder für vertiefende Informationen.

Sehr einfache Handhabung



Umfassender Schutz





← Zurück zur Produktübersicht

# Die R+V-Warenkreditversicherung

## Vorteile

Sehr einfache Handhabung

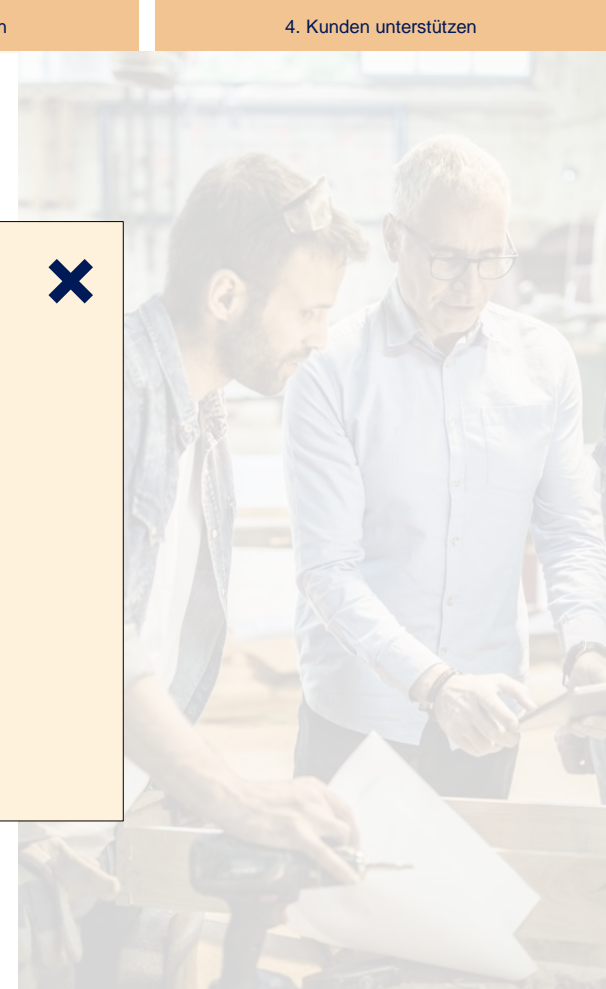
Umfassender Schutz

Weitere Vorteile z.B. Rabatt

### Sehr einfache Handhabung:



- › **keine Vorgaben** zu Form und Häufigkeit von Zahlungserinnerungen
- › **Kaum Melde-Verpflichtungen** (z.B. bei Zahlungszielüberschreitungen)
- › **keine Anbieterspflicht**
- › **wenige Obliegenheiten für den VN**
  - › 1x pro Jahr Umsatzmeldung
  - › Prämienzahlung
  - › fristgerechte Schadenmeldung
- › **sehr einfache Offertanfragen über den Online Tarifrechner**





← Zurück zur Produktübersicht

# Die R+V-Warenkreditversicherung

## Vorteile

Sehr einfache Handhabung

Umfassender Schutz

Weitere Vorteile z.B. Rab

### Umfassender Schutz bei:

- › **Delkredere-Risiken** (Nichtzahlung bzw. Zahlungsverzug)
- › **Forderungsausfall** im Fabrikationszeitraum
- › **Konsignationslagerware**
- › **Transport- und Verpackungskosten**
- › **Bestreitung von Forderungen** (Rechtsverfolgungskosten)







← Zurück zur Produktübersicht

# Die R+V-Warenkreditversicherung

## Vorteile

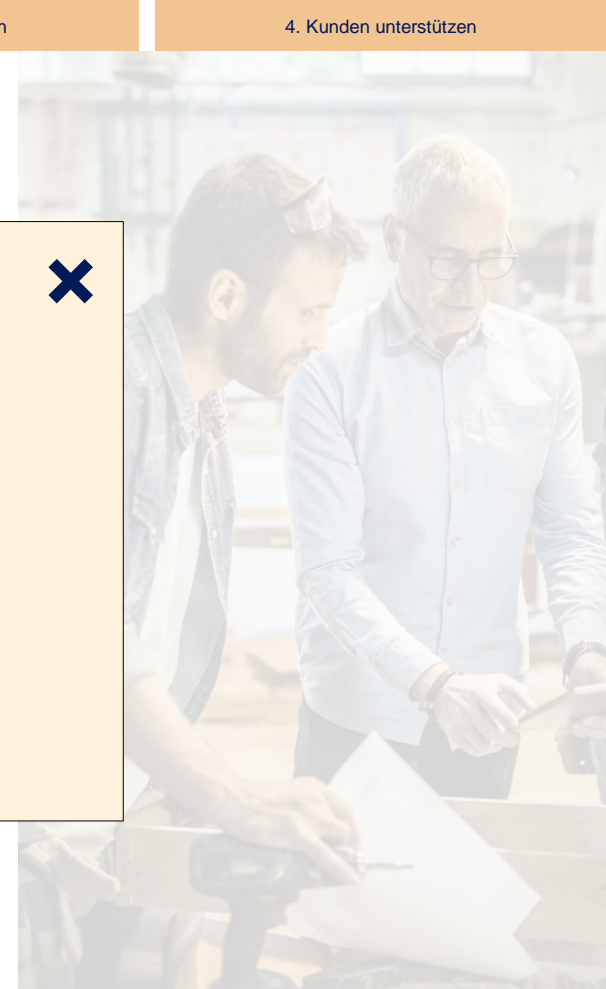
Sehr einfache Handhabung

Umfassender Schutz

Weitere Vorteile z.B. Rab

### Weitere Vorteile:

- › **langfristige Vereinbarungen** attraktiver Konditionen
- › **Entschädigung bei Nichtzahlung** und Zahlungsunfähigkeit
- › **schnelle Entschädigung** ohne vorheriges Inkasso in Österreich und Deutschland
- › **besonderer Vertrauensschutz (wichtig bei Projektgeschäften)**
- › **hohe Rückvergütung** bei Schadenfreiheit (bis zu 40%)
- › **günstige Prüfgebühren**





## Potenziale nutzen

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

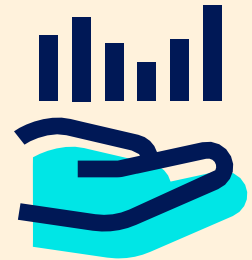
### Inhalte

Vertriebsansatz

Ansprache-Anlässe

### 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.





## Vertriebsansatz – Erfolgreich ansprechen

### Themenverankerung im Kundengespräch

Liquidität ist die Grundlage für Erfolg, Krisenfestigkeit und die Zukunft von Unternehmen. Zeigen Sie Ihren Kunden deshalb, warum es sich lohnt, zu diesem Thema ins Gespräch zu kommen:

- › Nicht zuletzt aufgrund der anhaltenden Inflation ist die Verfügbarkeit von freien Mitteln wichtiger denn je.
- › Liquidität ist eines der Fokusthemen jeder Unternehmensleitung – wird jedoch selten aktiv thematisiert.
- › Durch gezielte Ansprache bietet sich Ihnen ein erhebliches Differenzierungs-Potenzial.
- › Sie können sich mit Ihrer entsprechenden Expertise und unserem Know-how als echter Experte für die Geschäftsfelder Ihrer Kunden profilieren.

#### Platzieren Sie das Thema Liquidität in Ihrer Beratung:

Sowohl um unentdeckte Potenziale zu heben als auch um sich im Wettbewerb den entscheidenden Vorsprung zu sichern.





## Vertriebsansatz – erfolgreich ansprechen

### Kreditlinie entlasten und Liquiditätsbewertung verbessern!

Für Ihre Unternehmenskunden ist es wichtig, wettbewerbsfähig zu bleiben, auch wenn Forderungen ausfallen oder andere unvorhergesehene Ereignisse eintreten.

Sie können dafür gezielt Lösungen mit Ihren Kunden erarbeiten, um...

- › Schutz bei Ausfall der Forderungen zu bieten,
- › Sicherheit für Unternehmen selbst und deren Finanzpartner zu gewährleisten,
- › aktives Forderungsmanagement zu entwickeln,
- › bei Nichterfüllung von Vereinbarungen dennoch liquide zu bleiben,
- › Sicherheit für den Ausbau der Geschäftstätigkeit anzubieten.













## Forderungen gehören häufig zu einem der größten Aktivposten der Bilanz. Ist diese relevante Position (Ford. aus Lieferung/Leistung) ausreichend abgesichert?

Sprechen Sie Ihre Kunden auf dieses wichtige Thema aktiv an. Zur Veranschaulichung hilft ein Blick in die Aktiva der Bilanz:

### Aktivseite der Bilanz

	<b>Anlagevermögen</b> 90.000 EUR	Feuer, Leitungswasser und Sturm	
	<b>Vorräte</b> 300.000 EUR	Feuer, Leitungswasser, Sturm und Transportschäden Waren	
	<b>Forderungen</b> 600.000 EUR	Forderungsausfälle Forderungen aus Lieferung und Leistung	
	<b>Bankguthaben</b>		



# Ansprache-Anlässe

## Erkennen von Bedarfefeldern und identifizieren der jeweiligen Bedarfe

Ihr Kunden-  
gespräch



Für Sie ist es wichtig, die Bedarfsefelder Ihrer Firmenkunden zu erkennen oder/und im Einzelfall bzw. aus der persönlichen Risikosituation abzuleiten. Folgende Themenfelder können ein Beratungsansatz zur Liquidität sein:

Existenzgründung



Hohe Anzahlungen



Gebundenes Kapital durch Lagerbestände



Nichtdurchsetzung von Preisen



Wettbewerbsdruck/-verhalten



Hohe Außenstände



Regelmäßig ausgelastete Kontokorrentlinie  
sowie Garantien über Hausbanken



Auftragsvergabe an unbekannte Unternehmen



Lieferantenkredite und deren Risiken



Generelle Auftragslage



Forschung, Innovationsvorhaben und  
Investitionsvorhaben





## Ansprache-Anlässe – Potenziale und Zielgruppen erkennen

### Hohes Vertriebspotenzial

Die Konsequenz nicht bezahlter Kundenrechnungen ist häufig die Nutzung der Kontokorrentlinie der Hausbank. Notwendige (eigene) Investitionen müssen zurückgestellt werden oder können nicht realisiert werden. Eigenen Zahlungsverpflichtungen kann das Unternehmen nicht rechtzeitig nachkommen.

Ihr Kunden-  
gespräch



#### **Unternehmen, Selbstständige und Freiberufler, die besonderen Liquiditätsrisiken ausgesetzt sind:**

- › Baugewerbe
- › Handel und Handwerk
- › Maschinen-, Geräte- und Fahrzeugbau
- › Transport
- › Energiewirtschaft
- › Dienstleistungen
- › Land- und Forstwirtschaft
- › Garten- und Landschaftsbau
- › Produzierendes Gewerbe



# Anspracheanlässe








## Checkliste Forderungsausfall

Ihr Kunden-  
gespräch



Wenn Ihr Kunde **mindestens zwei von den sieben Fragen mit nein beantwortet**, ist der Abschluss einer Warenkreditversicherung zu empfehlen!

JA NEIN

<input type="checkbox"/>  Prüfen Sie einen Neukunden?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>  Würden Sie den Wegfall eines Ihrer drei größten Kunden (finanziell) verkraften?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>  Hatten Sie in letzter Zeit Kunden, die ihre Rechnungen nicht bezahlt haben?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>  Könnten Sie für eine neue bzw. höhere Kreditlinie bei der Bank zusätzliche Sicherheiten stellen?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>  Ist Ihr Eigenkapital so hoch wie Ihr Forderungsbestand?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>  Ihre Kunden zahlen schleppend. Haben Sie ausreichend Liquidität, um diese 1-2 Monate zu finanzieren?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>  Wissen Sie wie viel Mehrumsatz Sie machen müssen, um einen Ausfall von 10.000,- zu kompensieren?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>






## Erfolgreich ansprechen. Im Gespräch mit Ihren Kunden. Gesprächseinstiege, mit denen Sie Interesse und die Aufmerksamkeit wecken.

Ihr Kunden-  
gespräch



Themen und Fragen, die Sie im Gespräch mit Ihren Kunden platzieren können, um aufzuzeigen, dass die Beschaffung von Liquidität nicht immer über die Hausbank erfolgen muss.

Mit diesen Themen können Sie bei Ihren Kunden das Interesse wecken.




Welche Konsequenzen hat es, wenn Ihre Auftraggeber den Zahlungsaufforderungen nicht nachkommen bzw. zahlungsunfähig werden?

Wie sieht es aktuell bei Ihnen mit **freien Finanzierungsreserven** aus?

Garantien und deren Bedeutung sowie Einsatz im wirtschaftlichen Handeln sind wichtig bzw. erforderlich. Darf ich Ihnen hierzu einige Beispiele aufzeigen?

Welche Situationen erfordern bei Ihnen einen zusätzlichen Finanzierungsbedarf?





# Erfolgreich ansprechen. Im Gespräch mit Ihren Kunden.

## Interesse wecken und Lösungen anbieten.

Ihr Kunden-  
gespräch



- › Machen Sie auf Themen wie z.B. Forderungsausfälle oder der Möglichkeit der Ausstellung von Garantien durch Versicherungen bei Ihren Firmenkunden aufmerksam.
- › Erläutern Sie, wie Risiken hinsichtlich Finanzierungskraft und Investitionsvorhaben reduziert werden können.
- › Gestalten Sie mit Ihren Kunden Lösungsansätze, mit denen Sie das Risiko auf den Kreditversicherer übertragen.

### Für verschiedene Szenarien haben wir Beispiele aufbereitet

Haftrücklässe absichern

Ware geliefert – Kunde zahlt nicht

Mietkaution statt Barkaution

Auftrag erfüllt – Forderung bestritten

### FAZIT

Mit der R+V-Kreditversicherung können Sie Ihre Unternehmenskunden bei der Verbesserung ihres Bankenratings unterstützen





## Kunden überzeugen

„Ich kann den Bedürfnissen und Bedarfen meiner Kunden begegnen.“

### Inhalte

Leistungsbeispiele

Reputation

### 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.





## Ganz praktisch überzeugen: Leistungsbeispiele

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

»»» R+V-Garantieversicherung



»»» R+V-Warenkreditversicherung





# Leistungsbeispiele

## R+V-Garantieversicherung



### Haftrücklass absichern

Der Bauunternehmer Erwin Sch. freut sich über einen lukrativen Auftrag eines renommierten Verlags. Ein großes Versandzentrum soll gebaut werden. Einziger Haken: Der Verlag verlangt nach Fertigstellung Sicherheiten für den Fall von Baumängeln in Höhe von 100.000 EUR. Erwin Sch.s Hausbank ist zwar zu einer entsprechenden Garantie bereit, doch dann bleibt kein Spielraum mehr für die Finanzierung neuer Maschinen, ohne die der große Auftrag nicht gestemmt werden kann. Wir stellen über die R+V-Kautionsversicherung die Garantie für den Haftrücklass über die geforderte Summe. So entlasten wir die Kreditlinie des Unternehmens, Herr Sch. bekommt den Auftrag und kann zusätzlich neue Maschinen finanzieren.



### Mietkautionsgarantie statt Barkaution

Markus M. leitet einen Maschinenbaubetrieb und hat die Produktionskapazitäten seines Betriebs vor kurzem erweitert. Jetzt braucht er mehr Lagerfläche. Eine geeignete Halle findet sich gleich in der Nachbarschaft, für die allerdings noch neue Regale und ein Gabelhubwagen angeschafft werden müssen. Herr M. sucht nach einer Alternative zur Barkaution, um für die anstehenden Investitionen flüssig zu sein. Mit der R+V-Mietkautions-Garantie zahlt Markus M. statt einer hohen Kautionssumme nur einen überschaubaren Beitrag und es bleibt genügend Geld für die notwendigen Anschaffungen. Der Vermieter freut sich über die R+V als verlässlichen Bürgen.



# Leistungsbeispiele

## R+V-Warenkreditversicherung



### Ware geliefert – Kunde zahlt nicht

Maschinenbauer Peter M. hat Teile im Wert von 100.000 EUR an einen Kunden in Bregenz geliefert und auch gleich die Rechnung übergeben. Vereinbartes Zahlungsziel: binnen 14 Tagen nach Rechnungseingang. Die Lieferung war mängelfrei, die Forderung wird nicht bestritten – dennoch zahlt der Kunde nicht. Im Versicherungsvertrag ist vereinbart, dass der Versicherungsfall „Nichtzahlungstatbestand Inland“ bereits zwei Monate nach ursprünglicher Fälligkeit eintritt. Die R+V-Warenkreditversicherung erstattet den versicherten Forderungsausfall, ohne dass die Eröffnung eines Insolvenzverfahrens abgewartet werden muss.



### Auftrag erfüllt – Forderung bestritten

Küchenbaufirma Schulz GmbH hat im Auftrag des neuen Stadtcafés in Linz eine Küche im Wert von 140.000 EUR geplant und montiert. Vereinbart war ein mehrstufiger Zahlungsplan. Allerdings blieb die letzte Ratenzahlung in Höhe von 60.000 EUR aus. Das Stadtcafé bemängelte, die Küche sei nicht fachgerecht montiert worden, und verweigerte die Zahlung. Es drohte ein langwieriger und teurer Rechtsstreit. Sofern vereinbart, greift hier die integrierte Rechtsverfolgskosten-Deckung der R+V-Warenkreditversicherung: Auf Kosten der R+V wird geklärt, ob die Forderung zu Recht besteht. Ist dies der Fall und das Stadtcafé zahlt dennoch nicht, erhält die Schulz GmbH das Geld aus der Warenkreditversicherung.



## Reputation

### Die R+V ist Platz 1 in der Kautionsversicherung im deutschsprachigen Raum



Solide, stark, erfolgreich – die R+V ...



stellt im Jahr über **400.000** Avale für Firmenkunden aus.



wickelt jährlich etwa **14.000** Inanspruchnahmen ab.



versorgt rund **120.000** Kunden mit Avalen.



gewinnt jährlich rund **15.000** neue Kunden.



## Reputation

### Die R+V-Warenkreditversicherung im deutschsprachigen Raum



sichert über **14.500** Kunden gegen Forderungsausfälle ab.



stellt fast **35 Mrd. EUR** Versicherungssummen zur Verfügung.



führt jährlich mehr als **300.000** Kreditprüfungen durch.



zeichnet jährlich etwa **270.000** Limite.





## Reputation

Für Sie ein herausragendes Argument in der Beratung: unsere mehrfach ausgezeichnete Unternehmensqualität



**Exzellenter Service, exzellente Ratings!**



## Kunden unterstützen

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

### Inhalte

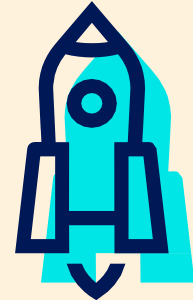
Online-Antragsstrecken

Ansprechpartner

### Sind Sie erfolgreich – sind wir es auch!

Wir unterstützen Sie, Ihre Kunden  
entscheidungsfreudiger zu machen.

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





# Online-Antragsstrecken – Innovativ, aktuell und digital.

## Wir unterstützen Sie!

Mit unserem [Tarifrechner für Garantversicherungen](#) oder [Warenkreditversicherungen](#) können Sie als Vermittler direkt online schnell und unkompliziert Anträge für Ihre Kunden stellen – einfach und digital. Ihre Kunden, die Versicherungsnehmer, können über das neue [R+V Kreditportal](#) Aufträge zu ihrem Kautions- oder Kreditversicherungsvertrag erteilen und Informationen abrufen – hier entsteht für Sie als Vermittler kein Aufwand!

### R+V-Tarifrechner Garantversicherung für Vermittler

[Garantversicherung beantragen](#)

### R+V-Tarifrechner Warenkreditversicherung für Vermittler

[Warenkreditversicherung beantragen](#)

### Ein weiterer Mehrwert für Ihren Erfolg:

Nutzen Sie unsere kostenlosen Webinare, um noch mehr Wissen zum Thema Kreditversicherung aufzubauen.

[Jetzt informieren!](#)





## Fachliche Expertise Ihr Erfolgskontakt

Wenden Sie sich an unser Team von der Kreditversicherung, um Ihre fachliche Expertise auszubauen und weiter zu vertiefen.



[kredit@ruv.at](mailto:kredit@ruv.at)

+43 1 8105333 501



**Dr. Elisabeth Poschauko**

Leitung Kredit- und Kautionsversicherung

☎ +43 1 810 5333 548

✉ [Elisabeth.Poschauko@ruv.at](mailto:Elisabeth.Poschauko@ruv.at)



**Mag. Manuela Fröhlich**

Chief Underwriting Kredit & Kaution KTV

☎ +43 1 810 5333 525

✉ [Manuela.Froehlich@ruv.at](mailto:Manuela.Froehlich@ruv.at)



**Mag. Hadi Hashemi**

Chief Underwriting Kredit & Kaution WKV

☎ +43 1 810 5333 551

✉ [Hadi.Hashemi@ruv.at](mailto:Hadi.Hashemi@ruv.at)



**Walpurga Klingan-Trupp**

Underwriting Kredit & Kaution WKV

☎ +43 1 810 5333 537

✉ [Walpurga.Klingan-Trupp@ruv.at](mailto:Walpurga.Klingan-Trupp@ruv.at)



**Christian Narten**

Underwriting Kredit & Kaution WKV/KTV/VSV

☎ +43 1 810 5333 544

✉ [Christian.Narten@ruv.at](mailto:Christian.Narten@ruv.at)



**Florian Seipka**

Underwriting Kredit & Kaution KTV

☎ +43 1 810 5333 561

✉ [Florian.Seipka@ruv.at](mailto:Florian.Seipka@ruv.at)



**Werner Lehner**

Kundenbetreuung

☎ +43 1 810 5333 125

✉ [Werner.Lehner@ruv.at](mailto:Werner.Lehner@ruv.at)



**Claudia Hofbauer-Zscholli**

Kundenbetreuung

☎ +43 1 810 5333 132

✉ [Claudia.Hofbauer-Zscholli@ruv.at](mailto:Claudia.Hofbauer-Zscholli@ruv.at)



**Manfred Bauer**

Kundenbetreuung

☎ +43 1 810 5333 158

✉ [Manfred.Bauer@ruv.at](mailto:Manfred.Bauer@ruv.at)



**Sabine Stampfer**

Kundenbetreuung

☎ +43 1 810 5333 146

✉ [Sabine.Stampfer@ruv.at](mailto:Sabine.Stampfer@ruv.at)