

 **Gemeinsam  
für Ihren Erfolg**

2023

FÜR MAKLER

**ToolKit**

**Liquidität**



 **KRAVAG**

 **R+V**

 **CONDOR**

Die R+V Versicherungsgruppe

# 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 **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

Anspracheanlässe



3

### Kunden überzeugen

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

Customer Journey

Erfolgreich ansprechen

Leistungsbeispiele

Reputation



4

### Kunden unterstützen

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

Marketingkampagne

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

### Instabile Lieferketten, Insolvenzen, Investitionsrückgang

48 % der deutschen KMU verschieben Investitionen oder verzichten darauf:

# 59 Mrd. EUR

an Investitionen gehen vermutlich verlorenen.<sup>1</sup>

# 18 %

der Betriebe sehen die eigene Liquidität aufgrund der starken Energiekostensteigerungen gefährdet.<sup>2</sup>

# 60 %

der Handwerksbetriebe verzeichnen Umsatzausfälle, die auf den Ukraine-Krieg zurückzuführen sind.<sup>2</sup>

Lieferkettenunterbrechungen treffen KMU hart!

# 79 %

der Unternehmen setzen auf verstärkte Lagerhaltung.<sup>3</sup>

# 29 %

Anstieg der Insolvenzen in 01/2023 gegenüber 01/2022.<sup>4</sup>

<sup>1</sup>KfW Bankengruppe (Hrsg.): KfW-Mittelstandspanel 2022, Oktober 2022. <sup>2</sup>Zentralverband des Deutschen Handwerks (2022): ZDH-Befragung: Betriebswirtschaftliche Auswirkungen der aktuellen Krisensituation. Berlin. <sup>3</sup>ifo Institut (Hrsg.): ifo Schnelldienst digital: Wie reagieren Unternehmen auf Lieferkettenstörungen? Ergebnisse einer Unternehmensbefragung, Oktober 2022. <sup>4</sup>Quelle: <https://www.iwh-halle.de/forschung/daten-und-analysen/iwh-insolvenzforschung/>





## 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 den Mittelstand



Der Mittelstand muss 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 den Mittelstand:

**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.



## Kautionsversicherung

Hintergrundwissen  
und Informationen



## Warenkreditversicherung

Hintergrundwissen  
und Informationen



## Übergreifende Serviceleistung

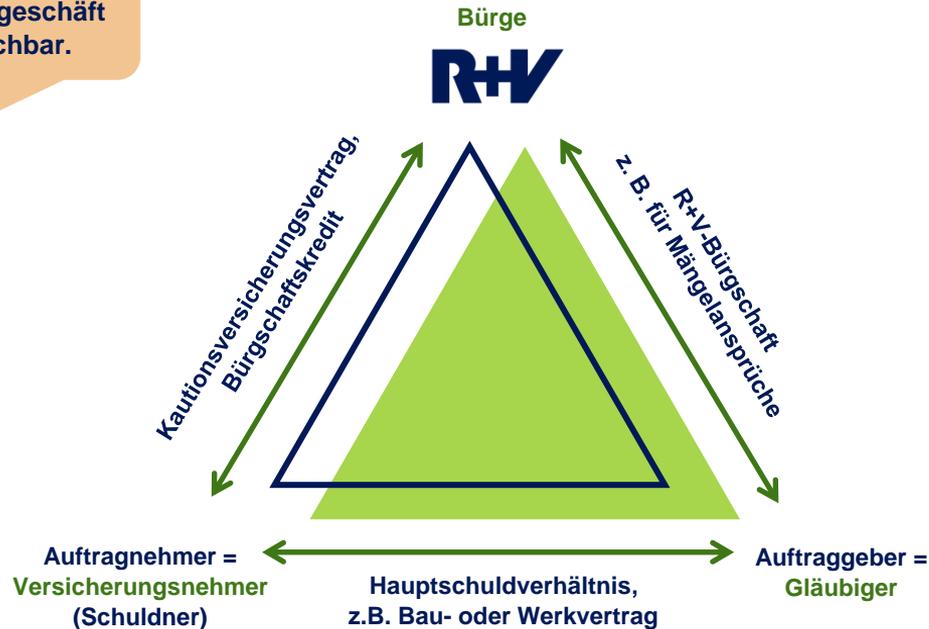
HumanProtect Consulting (HPC) –  
ein Tochterunternehmen der R+V.

[← Zurück zur Produktübersicht](#)

# Die R+V-Kautionsversicherung

## Sicherheiten geben und Liquidität bewahren!

Die R+V-Kautionsversicherung ist mit dem Avalkreditgeschäft der Banken vergleichbar.



Weiterführende Informationen finden Sie im Maklerportal.

[Maklerportal KTV](#)

Sowie im ToolKit KTV

[ToolKit KTV](#)

[← Zurück zur Produktübersicht](#)

# Die R+V-Kautionsversicherung

## So funktioniert sie.



Der **Kautionsversicherungsvertrag** ist die Vertragsgrundlage, nach der der Versicherungsnehmer Avale bis zu einem vereinbarten Limit und einer vereinbarten Einzelstückgröße abrufen kann. Der Kautionsversicherungsvertrag regelt auch, welche Bürgschaftsarten abgerufen werden können.



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



Nach den Vertragsvereinbarungen ist die Stellung von Sicherheiten vorgesehen. Folgende **Möglichkeiten** gibt es: **Bankbürgschaft**, **Abtretung** von **Bankguthaben** oder „**Abtretungsvertrag** **Fondsgebundene Rentenversicherung (CONDOR)** => siehe auch „Sicherheiten-Informationsblatt der R+V-Kautionsversicherung“

\* Das Dokument kann nur geöffnet werden, wenn Sie im Maklerportal angemeldet sind.

**Gesprächsvorbereitung:**  
Unser Tarif ist in R+V CONNECT interaktiv gestaltet und gibt die Grenzen, ab denen wir Jahresabschlüsse oder eine betriebswirtschaftliche Auswertung (BWA) benötigen, im Einzelnen vor.

[Gesprächsvorbereitung](#) \*

**Bonitätsprüfung  
Kautionsversicherung**  
Wenden Sie sich bitte bzgl. der Bonitätsprüfung an Ihren Maklerbetreuer.

**Sicherheiten-Informationsblatt für Kunden der R+V-Kautionsversicherung**

[Infoblatt](#) \*



← Zurück zur Produktübersicht

# Die R+V-Kautionsversicherung

## Wir bieten mehr als 50 Bürgschaftsarten

Die R+V bietet u.a. Bürgschaften zur Absicherung von

- ✓ **Mängelansprüchen** (früher Gewährleistungsansprüche)
- ✓ **Vertragserfüllung nach § 631 ff. BGB** (vertragsgemäße Ausführung und Gewährleistung)
- ✓ **Vertragserfüllung nach § 650m Abs. 2 BGB** (Verbraucherbaubürgschaft)
- ✓ **An- und Vorauszahlungen**
- ✓ **Verpflichtungen aus gewerblichen Mietverträgen**
- ✓ **Wertguthaben bei vereinbarter Altersteilzeit**
- ✓ **Erschließungsmaßnahmen**
- ✓ **Bauhandwerkersicherungen nach § 650f BGB**

und vieles mehr...



Einmündigkeit: Vollqualifikation

**R+V**

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

Bürgschaften von A bis Z – Informationen und Hinweise.

Weitere Informationen  
finden Sie in der Broschüre  
[„Bürgschaften von A-Z“](#)

[← Zurück zur Produktübersicht](#)

# Die R+V-Kautionsversicherung

## Rückbaubürgschaften

### Mehr Liquidität für Innovationen

Energiesicherheit und Klimaschutz durch Erneuerbare Energien stehen in Politik und Wirtschaft ganz oben auf der Agenda. Wir packen bei diesem Zukunftsthema mit an und sichern den Rückbau von Energieanlagen ab.

Da die Bauvorhaben oft sehr großflächig sind und häufig auf fremdem Grund und Boden errichtet werden, sind Betreibende dazu verpflichtet, eine Rückbauverpflichtungserklärung im Rahmen des Genehmigungsverfahrens einzureichen.

Wir bieten:

- › attraktive Konditionen für Rückbaubürgschaften
- › vereinfachte Prüfung
- › keine Unterscheidung zwischen Neu- und Bestandsanlagen



### Rückbaubürgschaft Photovoltaik

[Jetzt beantragen](#)

### Rückbaubürgschaft Windkraft

[Jetzt beantragen](#)

### Rückbaubürgschaft Biogas

[Jetzt beantragen](#)

[← 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

## Wirksamen Versicherungsschutz herstellen und im Auge behalten.

### Herstellung des Versicherungsschutzes



### Negative Kundeninformation/Zahlungserfahrung





← Zurück zur Produktübersicht

# Die R+V-Warenkreditversicherung

## Vorteile

Bitte klicken Sie auf eines der Themenfelder für vertiefende Informationen.

Sehr einfache Handhabung



Umfassender Schutz



Weitere Vorteile z.B. Rabattretter





← Zurück zur Produktübersicht

# Die R+V-Warenkreditversicherung

## Vorteile

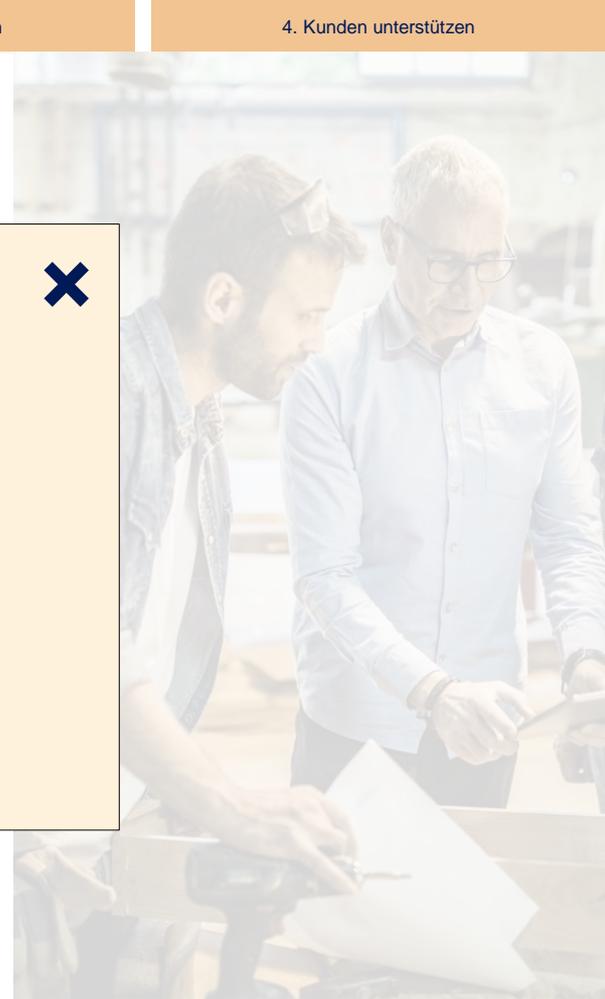
Sehr einfache Handhabung

Umfassender Schutz

Weitere Vorteile z.B. Rab

### Sehr einfache Handhabung:

- › **keine Vorgaben** zu Form und Häufigkeit von Zahlungserinnerungen
- › **keine Überfälligkeitsmeldung**
- › **Regress- und Inkassoverfahren** in vielen europäischen Ländern
- › **keine Eigentumsvorbehaltsregelung**
- › **sehr einfache Steuerung** über das Kreditportal
- › **individuelle Vertragsbetreuung**
- › **persönlicher Ansprechpartner**





← Zurück zur Produktübersicht

# Die R+V-Warenkreditversicherung

## Vorteile

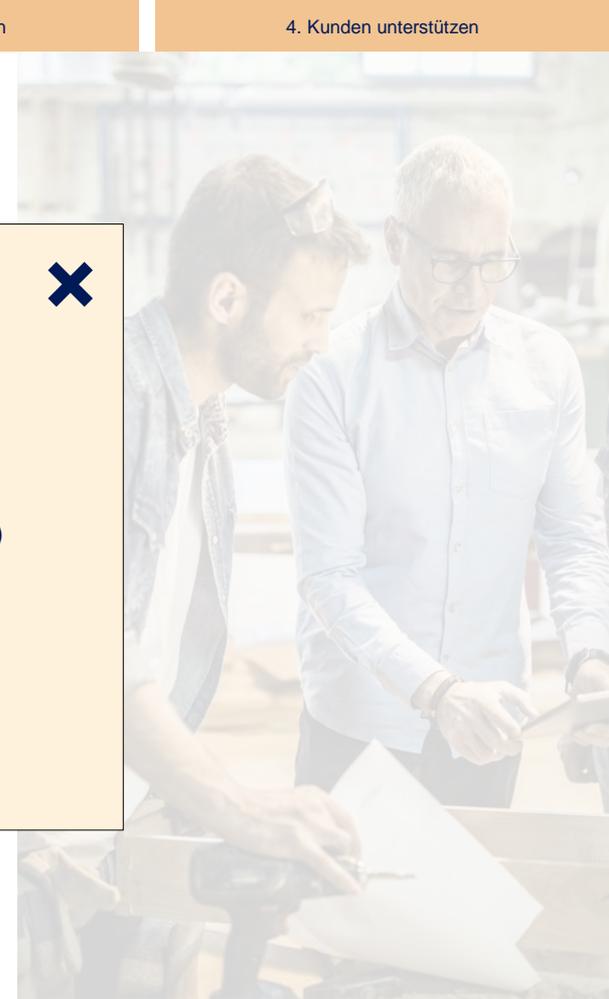
Sehr einfache Handhabung

Umfassender Schutz

Weitere Vorteile z.B. Rab...

### Umfassender Schutz bei:

- › **Delkreder-Risiken** (Nichtzahlung von Forderungen)
- › **Forderungsausfall** im Fabrikationszeitraum
- › **Forderungsausfall** durch Insolvenzanfechtung (optional)
- › **Konsignationslagerware**
- › **Transport- und Verpackungskosten**
- › **Einreden** (Rechtsschutz-Deckung)





← Zurück zur Produktübersicht

# Die R+V-Warenkreditversicherung

## Vorteile

Sehr einfache Handhabung

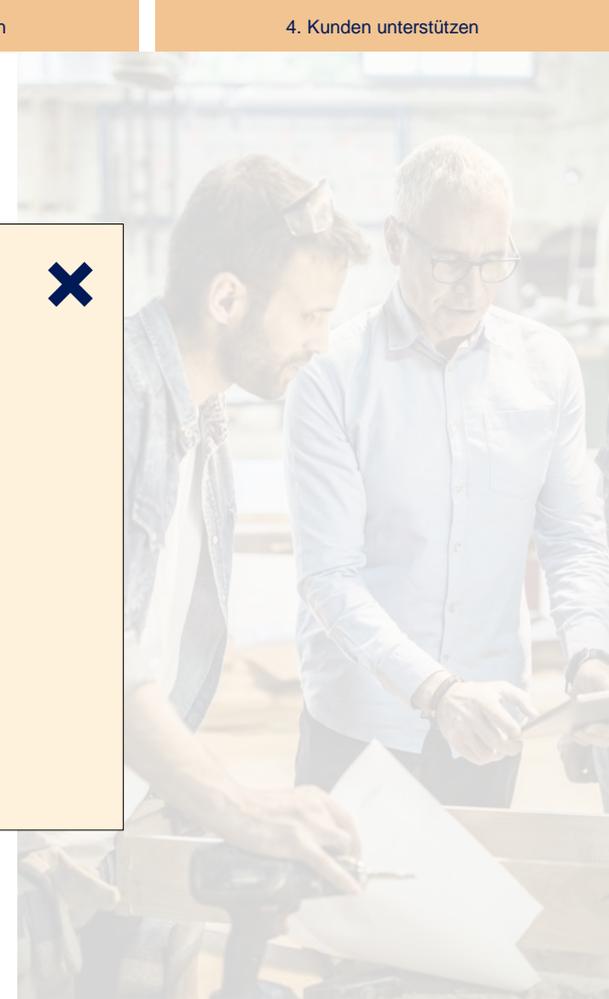
Umfassender Schutz

Weitere Vorteile z.B. Rabatt

### Weitere Vorteile:



- › **langfristige Vereinbarungen** attraktiver Konditionen
- › **Entschädigung bei Nichtzahlung** und Zahlungsunfähigkeit
- › **schnelle Entschädigung** ohne vorheriges Inkasso im Inland und 11 europäischen Ländern
- › **besonderer Vertrauensschutz**
- › **hohe Rückvergütung** bei Schadenfreiheit (bis zu 40%)
- › **Rabattretter**
- › **günstige Prüfgebühren** (Paketlösung)
- › **Mitdeckung bestehender Forderungen** vom Vorversicherer (max. 3 Monate vor Vertragsbeginn)



[← Zurück zur Produktübersicht](#)

## R+V-Warenkreditversicherung

### Absicherung des CO<sub>2</sub>-Handels bietet Potenzial

#### Mehr Liquidität für Innovationen

Energiesicherheit und Klimaschutz durch Erneuerbare Energien stehen in Politik und Wirtschaft ganz oben auf der Agenda. Wir packen bei diesem Zukunftsthema mit an und stehen Ihren Kunden bei der Absicherung der Erlöse aus dem Verkauf von CO<sub>2</sub>-Zertifikaten zur Seite.

Versicherung von Forderungsausfällen beim Handel mit CO<sub>2</sub>-Zertifikaten

- › Zur Einsparung von CO<sub>2</sub>-Emissionen hat Ihr Kunde investiert und darf aufgrund der Reduzierung entsprechende Zertifikate verkaufen.
- › Eine Absicherung sorgt dafür, dass den Investitionen auch ein Erlös gegenübersteht.
- › Der Kunde profitiert von der Kalkulationssicherheit, die ihm die R+V-Warenkreditversicherung bietet.



#### Sicherer Handel mit CO<sub>2</sub>-Zertifikaten

Zuverlässige Absicherung der Erlöse aus dem Verkauf von CO<sub>2</sub>-Zertifikaten

[Jetzt anfragen](#)



## Wenn Ihr Kunde psychologische Unterstützung nach schwerwiegenden Unfällen benötigt: HumanProtect Consulting (HPC)

**0611 533-30411**



Ereignet sich ein Arbeitsunfall, der im Zusammenhang mit einem bei R+V abgesicherten Auftrag steht, kontaktiert der Versicherungsnehmer diese Hotline.



HPC wird über Versicherungsnummer, Kontaktdaten, Wünsche zur Kontaktierung und Ansprechpartner des Versicherungsnehmers informiert.



Nach Eingang der Unfallmeldung nimmt ein Psychologe telefonisch Kontakt mit dem genannten Ansprechpartner oder direkt mit den betroffenen Personen auf und steht fortan als Ansprechpartner zur Verfügung.



**Die HPC ist ein Tochterunternehmen der R+V.  
Im Akutfall stehen wir mit unserem bundesweiten  
Expertenteam schnell und unkompliziert zur Stelle!**



## Potenziale nutzen

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

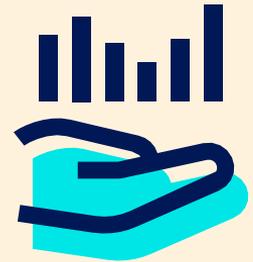
### Inhalte

Vertriebsansatz

Anspracheanlässe

### 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.

**Vorteil** ist, dass die Hausbank nicht eingebunden sein muss. Das wirkt positiv auf das Unternehmensrating und schafft zusätzlich Vertrauen in die Substanz und Leistungskraft des Unternehmens.





# Forderungen gehören häufig zu einem der größten Aktivposten der Bilanz.

## Ist diese relevante Position (Unternehmenswert) 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



**Anlagevermögen**  
90.000 EUR

Feuer, Leitungswasser und Sturm



Definition Anlagevermögen



**Vorräte**  
300.000 EUR

Feuer, Leitungswasser, Sturm und Transportschäden  
Waren



Definition Vorräte



**Forderungen**  
600.000 EUR

Forderungsausfälle  
Forderungen aus Lieferung und Leistung



Definition Forderungen



**Bankguthaben**



Definition Bankguthaben





## Forderungen gehören häufig zu einem der größten Aktivposten der Bilanz. Ist diese relevante Position (Unternehmenswert) ausreichend abgesichert?

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

 Anlagevermögen

 Vorräte

 Forderungen

 Bankguthaben

**Anlagevermögen** ✕

Beim Anlagevermögen handelt es sich um diejenigen Vermögensbestandteile, die längerfristig im Unternehmen etabliert sind. Sie sorgen für den dauerhaften Geschäftsbetrieb und werden dafür verwendet, das Unternehmen aufzubauen, auszustatten und die Funktionstüchtigkeit sicherzustellen.

 Definition Anlagevermögen

 Definition Vorräte

 Definition Forderungen

 Definition Bankguthaben





# Forderungen gehören häufig zu einem der größten Aktivposten der Bilanz.

## Ist diese relevante Position (Unternehmenswert) ausreichend abgesichert?

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

The screenshot shows a balance sheet interface with four main categories on the left and their corresponding definitions on the right. A central pop-up window is open over the 'Vorräte' category.

Kategorie	Definition	Status
Anlagevermögen	Definition Anlagevermögen	✓
Vorräte	Definition Vorräte	✓
Forderungen	Definition Forderungen	?
Bankguthaben	Definition Bankguthaben	✓

**Vorräte**

Vorräte sind Vermögensgegenstände des Umlaufvermögens. Diese werden entweder zum Verbrauch oder zur Veräußerung angeschafft oder hergestellt. Die Vorräte untergliedern sich in:

Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe

*Forderungen aus Lieferung und Leistung: 600.000 EUR*





# Forderungen gehören häufig zu einem der größten Aktivposten der Bilanz.

## Ist diese relevante Position (Unternehmenswert) ausreichend abgesichert?

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

The screenshot shows a financial statement interface with a modal window for 'Forderungen'. The modal window contains the following text:

**Forderungen**

Eine Forderung ist der Anspruch eines Gläubigers auf eine Leistung seines Schuldners. Diese Leistung können Geld, Sachgüter oder Dienstleistungen sein.

The background interface shows a list of assets with icons and labels:

- Anlagevermögen (€ icon)
- Vorräte (€ icon)
- Forderungen (€ icon)
- Bankguthaben (€ icon)

Each asset has a corresponding 'Definition' button on the right. The 'Forderungen' button is highlighted with a question mark icon, while the others have checkmark icons. A blue 'X' icon is in the top right corner of the modal window.





# Forderungen gehören häufig zu einem der größten Aktivposten der Bilanz.

## Ist diese relevante Position (Unternehmenswert) ausreichend abgesichert?

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

The image shows a balance sheet (Aktiva) with four main categories: Anlagevermögen, Vorräte, Forderungen, and Bankguthaben. A callout box is overlaid on the 'Forderungen' row, titled 'Bankguthaben'. The callout box contains the following text: 'Bankguthaben (auch Bankeinlagen oder Depositen) ist ein Sammelbegriff für Forderungen von Nichtbanken gegenüber Kreditinstituten. Es ist Buchgeld auf Bankkonten, das jederzeit in Bargeld umgewandelt oder für Geldanlagen oder den Zahlungsverkehr verwendet werden kann.' To the right of the callout box, there are four buttons labeled 'Definition Anlagevermögen', 'Definition Vorräte', 'Definition Forderungen', and 'Definition Bankguthaben'. The 'Definition Forderungen' button has a question mark icon, while the others have checkmark icons. The callout box also has a close button (X) in the top right corner.

Position	Status	Action
Anlagevermögen	✓	Definition Anlagevermögen
Vorräte	✓	Definition Vorräte
Forderungen	?	Definition Forderungen
Bankguthaben	✓	Definition Bankguthaben





## Anspracheanlässe

### Erkennen von Bedarfefeldern und identifizieren der jeweiligen Bedarfe

Ihr Kunden-  
gespräch



Für Sie ist es wichtig, die Bedarfefeldern 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 Bürgschaften über Hausbanken



Auftragsvergabe an unbekannte Unternehmen



Lieferantenkredite und deren Risiken



Generelle Auftragslage



Forschung, Innovationsvorhaben und  
Investitionsvorhaben





# Anspracheanlässe

## Erkennen von Bedarfefeldern und identifizieren der jeweiligen Bedarfe

Ihr Kunden-  
gespräch



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





# Anspracheanlässe

## 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:





## Anspracheanlässe

### 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:





## Anspracheanlässe

### 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:





## Anspracheanlässe

### 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:





## Anspracheanlässe

### Erkennen von Bedarfefeldern und identifizieren der jeweiligen Bedarfe

Ihr Kunden-  
gespräch



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





## Anspracheanlässe

### Erkennen von Bedarfefeldern und identifizieren der jeweiligen Bedarfe

Ihr Kunden-  
gespräch



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





## Anspracheanlässe

### 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:





# Anspracheanlässe

## 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

Nichtdurchsetzung von Pr

Kontokorrentlinie  
Hausbanken

kannte Unternehmen

eren Risiken

**Lieferantenkredite und deren Risiken**

Lieferantenkredite beschneiden den Cash Flow und bergen ein Ausfallrisiko.  
Sie werden oft anstelle eines kurzfristigen Bankkredits genutzt.

Wettbewerbsdruck/-verhalten

Hohe Außenstände

Forschung, Innovationsvorhaben und Investitionsvorhaben



# Anspracheanlässe

## 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:





## Anspracheanlässe

### 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:





## Anspracheanlässe – 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
- › Freie Berufe
- › 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

 Können Sie die Liquidität und Bonität Ihres Kunden einschätzen?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
 Würden Sie den Wegfall eines Ihrer drei größten Kunden (finanziell) verkraften?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
 Einer Ihrer 10 größten Kunden zahlt Ihren Außenstand nicht. Haben Sie Vorsorge getroffen?	<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"/>
 Ist Ihr Eigenkapital so hoch wie Ihr Forderungsbestand?	<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"/>
 Können Sie ausschließen, dass Sie in den letzten vier Jahren Zahlungsvereinbarungen getroffen haben, die eine Insolvenzanfechtung möglich machen?	<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?

Bürgschaften 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 Sicherheiten hinterlegung 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

Mängelansprüche absichern

Ware geliefert – Kunde zahlt nicht

Mietkautionsbürgschaft statt Barkauti

Auftrag erfüllt – Forderung bestritten

FAZIT

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





## Erfolgreich ansprechen. Im Gespräch mit Ihren Kunden. Interesse wecken und Lösungen anbieten.

Ihr Kunden-  
gespräch

- › Machen Sie auf Themen wie z.B. Forderungsausfälle oder Sicherheiten hinterlegung bei Ihren Firmenkunden aufmerksam.
- › Erläutern Sie wie Risiken hinsichtlich Finanzierungskraft und Investitionsvorhaben reduziert werden können
- › Gestalten Sie mit Ihren Kunden Lösungen an

Für verschiedene Szenarien haben

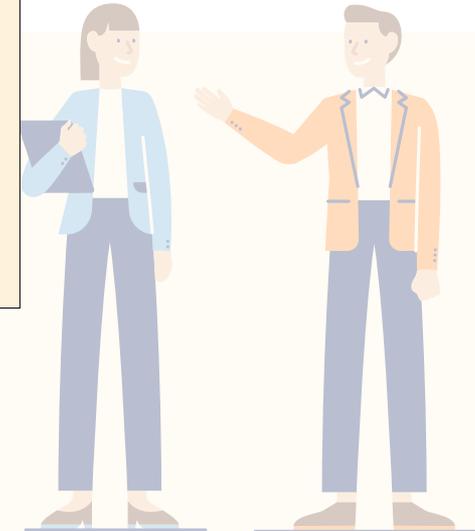
Mängelansprüche absichern

Mietkautionsbürgschaft statt Barkaut

Unternehmen mit gutem Bankenrating erhalten bei vielen Banken Kredite zu günstigen Konditionen.  
Ein weniger gutes Rating führt zu Risikoaufschlägen oder der Ablehnung des Kredits. Auch bei der Verlängerung oder Ausweitung von Kreditlinien.



gen



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

Customer Journey

Erfolgreich ansprechen

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.





# Customer Journey

So können Sie Ihre Kunden in jeder Phase abholen und begleiten





# Erfolgreich ansprechen.

## Anspracheanlässe zum Thema Liquidität

Berichterstattung  
in der Presse



Vertragsoptimierung



Ihr Kundengespräch

Cross-Selling  
WKV – KTV



Aktuelles Thema  
Energiewende



Produktspezifischer  
Einstieg



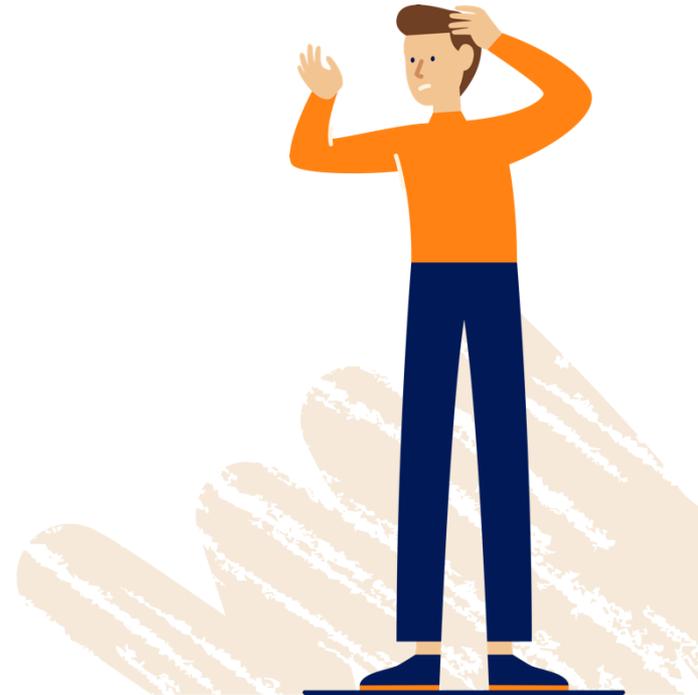
## Ganz praktisch überzeugen: Leistungsbeispiele

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

➤➤➤ R+V-Kautionsversicherung



➤➤➤ R+V-Warenkreditversicherung





# Leistungsbeispiele

## Die R+V-Kautionsversicherungen



### Mängelansprüche 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 Sicherheiten für den Fall von Baumängeln in Höhe von 100.000 EUR. Erwin Sch.s Hausbank ist zwar zu einer entsprechenden Bürgschaft 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 Bürgschaft für Mängelansprüche über die geforderte Summe. So entlasten wir die Kreditlinie des Unternehmens, Herr Sch. bekommt den Auftrag und kann zusätzlich neue Maschinen finanzieren.



### Mietkautionsbürgschaft 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-Bürgschaft 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

## Die R+V-Warenkreditversicherung



### Ware geliefert – Kunde zahlt nicht

Maschinenbauer Jens M. hat Teile im Wert von 100.000 EUR an einen Kunden in Ulm 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

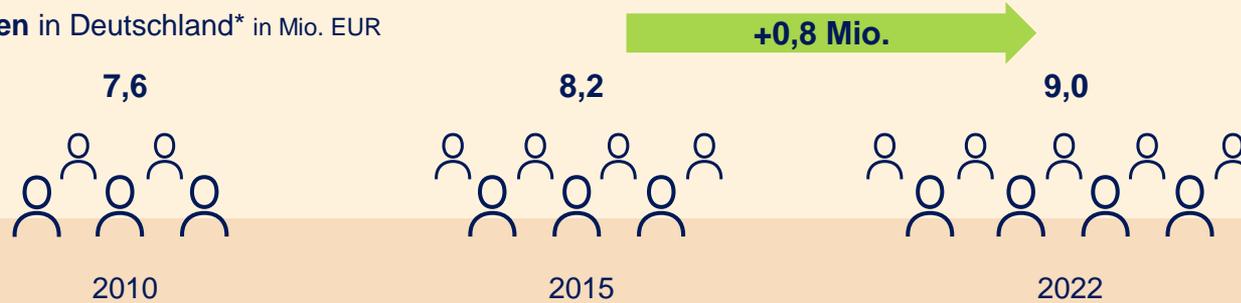
Küchenbaufirma Schulz GmbH hat im Auftrag des neuen Stadtcafés Bonn eine Küche im Wert von 140.000 EUR geplant und montiert. Vereinbart war ein mehrstufiger Zahlungsplan. Allerdings blieb die letzte Ratenzahlung in Höhe von 60.000 EUR aus. Das Stadtcafé bemängelte, die Küche sei nicht fachgerecht montiert worden, und verweigerte die Zahlung. Es drohte ein langwieriger und teurer Rechtsstreit. Sofern vereinbart, greift hier die integrierte Rechtsschutz-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

## Solide, stark, erfolgreich – die R+V im Markt

Kunden in Deutschland\* in Mio. EUR



Versicherte Risiken  
in Deutschland\* in Mio. EUR

+3,9 Mio.



Beiträge in Deutschland\*  
in Mrd. EUR (HGB)

+56,3 %





## Reputation

### Die R+V ist Platz 1 in der Kautionsversicherung in Deutschland!



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



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

Marketingkampagne

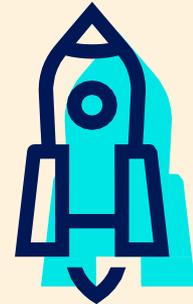
Online-Antragsstrecken

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.





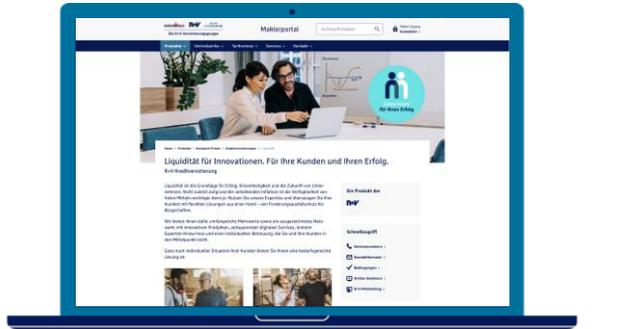
# Marketingkampagne

## Zentrale Maßnahmen zur Liquidität

### Maklerportal

Alle Informationen zu KTV und WKV im Maklerportal – übersichtlich und vollumfänglich.

Zum Portal



**R+V-KREDITVERSICHERUNG**  
**Liquidität für Innovationen.**  
**Für Ihre Kunden und Ihren Erfolg.**

Liquidität ist die Grundlage für Erfolg, Krisenfestigkeit und die Zukunft von Unternehmen. Nicht zuletzt aufgrund der anhaltenden Inflation ist die Verfügbarkeit von freien Mitteln wichtiger denn je. Nutzen Sie unsere Expertise als einer der führenden Kreditversicherer Deutschlands und überzeugen Sie Ihre Kunden mit flexiblen Lösungen aus einer Hand – von Forderungsausfallschutz bis Bürgschaften.

Wir bieten Ihnen dafür umfangreiche Mehrwerte sowie ein ausgezeichnetes Netzwerk: mit innovativen Produkten, zeitgemäßem digitalen Service, bestem Experten-Know-how und einer individuellen Betreuung, die Sie und Ihre Kunden in den Mittelpunkt stellt.

Gemeinsam für Ihren Erfolg makler.rv.de/liquiditaet

**KRAVAG R+V CONDOR**  
 Die R+V Versicherungsgruppe

Anzeigen  
in ausgewählten Print-Medien.

**R+V-Kreditversicherung**  
**Liquidität für Innovationen.**  
**Für Ihre Kunden und Ihren Erfolg.**

**KRAVAG R+V CONDOR**  
 Die R+V Versicherungsgruppe

[Mehr erfahren](#)

Banner  
in ausgewählten Online-Medien.



# Marketingkampagne

## Digidor



Wir sind auf **digidor**. Nutzen Sie unsere personalisierbaren Kampagnen für Ihr Online Marketing.

**Mehr Liquidität für Ihr Unternehmen**  
Damit Sie jederzeit handlungsfähig bleiben

**Liquidität schaffen und sichern**

**Flexibel dank freier Mittel**

**Mehr Liquidität für Innovationen**

**Lassen Sie sich jetzt beraten**

**Ihr persönlicher Ansprechpartner**

Mailing

Mehr Liquidität für Ihr Unternehmen

**Mustermakler**  
Assekuranzservice

Guten Tag,

Inflation, Klimawandel, Krisen: Unternehmen stehen aktuell vor enormen Herausforderungen. Frei verfügbare Mittel sind wichtiger als je zuvor. Denn ausreichende Liquidität ist für Firmen erfolgsentscheidend und Grundlage für anstehende Investitionen.

Auf meiner Themenseite finden Sie umfangreiche Lösungen, wie Sie sich auch in wirtschaftlich turbulenten Zeiten Liquidität bewahren und schaffen.

[Jetzt informieren](#)

Sie haben noch Fragen? Rufen Sie mich dazu einfach unverbindlich an.

Mit freundlichen Grüßen  
Max Mustermann

Google Unternehmensprofil

Als Unternehmen jederzeit handlungsfähig bleiben

[Weitere Informationen](#)

XING

**Mehr Liquidität für Ihr Unternehmen**

Als Unternehmen jederzeit handlungsfähig bleiben

mustersite.de

Zur Kampagne Liquidität

LinkedIn

Inflation, Klimawandel, Krisen: Unternehmen stehen aktuell vor enormen Herausforderungen. Frei verfügbare Mittel sind wichtiger denn je. Wie Sie bestehende Liquidität sichern und neue schaffen, erfahren Sie hier:

**Mehr Liquidität für Ihr Unternehmen**

www.mustersite.de

WhatsApp

Hallo!

Inflation, Klimawandel, Krisen: Unternehmen stehen aktuell vor enormen Herausforderungen. Frei verfügbare Mittel sind wichtiger als je zuvor. Denn ausreichende Liquidität ist für Firmen erfolgsentscheidend und Grundlage für anstehende Investitionen.

Auf meiner Themenseite erfahren Sie, wie Sie sich auch in wirtschaftlich turbulenten Zeiten mehr Liquidität schaffen und bewahren. [\[Kampagnen-Link\]](#)

Für weitere Details stehe ich Ihnen selbstverständlich gerne zur Verfügung. Rufen Sie mich dazu einfach unverbindlich an.

Viele Grüße,

[\[Vermittler: Vorname\]](#) [\[Vermittler: Nachname\]](#)

Facebook

**Mustersseite**  
gerside.eisen-®

Inflation, Klimawandel, Krisen: Unternehmen stehen aktuell vor enormen Herausforderungen. Frei verfügbare Mittel sind wichtiger denn je. Wie Sie bestehende Liquidität sichern und neue schaffen, erfahren Sie hier:

MUSTERSITE.DE

**Mehr Liquidität für Ihr Unternehmen**

Als Unternehmen jederzeit handlungsfähig bleiben

Twitter

Inflation, Klimawandel, Krisen: Unternehmen stehen aktuell vor enormen Herausforderungen. Frei verfügbare Mittel sind wichtiger denn je. Wie Sie bestehende Liquidität sichern und neue schaffen, erfahren Sie hier: [Link](#)





# Online-Antragsstrecken – Innovativ, aktuell und digital.

## Wir unterstützen Sie!

Mit der Online-Antragsstrecke (OAS) zur [R+V-Kautionsversicherung basic](#) oder zur [R+V-MietkautionsBürgschaft für Gewerbetreibende](#) können Sie direkt über das Maklerportal schnell und unkompliziert Anträge für Ihre Kunden stellen – einfach und digital. Einmal im Maklerportal eingegebene Daten bzw. das erzeugte Angebot können in der Dateiablage für 30 Tage zwischengespeichert werden. Das Angebot kann dann per E-Mail versendet werden. **Wir zeigen Ihnen, wie einfach eine Beantragung sein kann.**

### Kautionsversicherung basic



Kautionsversicherung basic  
beantragen

### MietkautionsBürgschaft (gewerblich)



MietkautionsBürgschaft  
beantragen

### Passender Schutz für erneuerbare Energien

#### Rückbaubürgschaften



Rückbaubürgschaft Photovoltaik beantragen

Rückbaubürgschaft Windkraft beantragen

Rückbaubürgschaft Biogas beantragen

#### Absicherung CO<sub>2</sub>-Zertifikate



Absicherung CO<sub>2</sub>-Zertifikate  
beauftragen

## Ein weiterer Mehrwert für Ihren Erfolg:

Die Onlineantragsstrecken können Sie direkt in **Ihren Internetauftritt** einbinden. Einfacher geht es nicht!

Einbindung auf der eigenen Website in 3 Schritten





## Fachliche Expertise

### Ihr Erfolgskontakt

Wenden Sie sich an Ihren Maklerbetreuer, um Ihre fachliche Expertise auszubauen und weiter zu vertiefen.

[Kontaktformular](#)



**Makler-Hotline**

**0611 1675-0426**





---

Die R+V Versicherungsgruppe