

SIND SIE BEREIT FÜR DEN ERNSTFALL?
WIRTSCHAFTSKRIMINALITÄT IM
DIGITALEN ZEITALTER

Seite 04

VERSICHERUNGSSCHUTZ
IM DIGITALEN ALLTAG
FÜR PRIVATPERSONEN

Seite 12

DIE FEUERDECKUNG IM RAHMEN DER BAU-
LEISTUNGSVERSICHERUNG – NICHT NUR FÜR DEN
BAUHERREN VON ELEMENTARER WICHTIGKEIT

Seite 14

WINTERSTRASSE
IM GRIFF: TYPISCHE
FEHLER VERMEIDEN

Seite 16

360°

DAS KUNDENMAGAZIN DER RVM GRUPPE

Ausgabe 3 | Dezember 2025



THEMEN DIESER AUSGABE



Michael Friebe, Geschäftsführer RVM Versicherungsmakler GmbH

03	EDITORIAL
04	SIND SIE BEREIT FÜR DEN ERNSTFALL? WIRTSCHAFTSKRIMINALITÄT IM DIGITALEN ZEITALTER
06	ANSPRUCHVOLLES MARKTUMFELD: WAS LEISTET DER FACHBEREICH SACH-INDUSTRIE
08	PRODUKTSICHERHEIT IN DER EUROPÄISCHEN UNION
10	DER NACHNAHMEEINZUG IN DER VERKEHRSHAFTPFLICHT-VERSICHERUNG
12	VERSICHERUNGSSCHUTZ IM DIGITALEN ALLTAG FÜR PRIVATPERSONEN
14	DIE FEUERDECKUNG IM RAHMEN DER BAULEISTUNGS-VERSICHERUNG – NICHT NUR FÜR DEN BAUHERREN VON ELEMENTARER WICHTIGKEIT
16	WINTERSTRASSE IM GRIFF: TYPISCHE FEHLER ALS AUTOFAHRER VERMEIDEN
19	GUT VERSICHERT DURCH DIE WEIHNACHTSZEIT: WAS SCHAUSTELLER UND GASTRONOMEN AUF DEM WEIHNACHTSMARKT BEACHTEN SOLLTEN
20	CHINA FÜHRT CASH-BEFORE-COVER-REGELUNG EIN: NEUE ZAHLUNGSBEDINGUNGEN FÜR VERSICHERUNGSVERTRÄGE AB 1. NOVEMBER 2025
21	RVM-FIRMEN-GRUPPEN-UNFALL-VERSICHERUNG
22	BETRIEBLICHE ALTERSVORSORGE – SCHNELL UND TRANSPARENT
23	VERMÖGEN STEUEROPTIMIERT VERSCHENKEN
24	NACHHALTIGER UND SCHNELLER: UMSTELLUNG AUF E-RECHNUNG
26	FERI – IHR STRATEGISCHER PARTNER FÜR KOMPLEXE FAMILIENVERMÖGEN
28	RVM REAL ESTATE – AUS EINER IDEE WURDE EIN TEAM, AUS DEM TEAM WURDE EIN TEIL DER RVM GRUPPE
31	NEUE GESICHTER, NEUE PERSPEKTIVEN – AUSBILDUNGSBEGINN 2025
33	RVM SPENDENPROJEKTE 2025
36	IMPRESSUM

360° EDITORIAL

”

Dank und Liebe sind die
großen Mächte der Welt.

Friedrich v. Bodelschwingh

Liebe Leserinnen und Leser,

mit dieser Winterausgabe unseres Kundenmagazins schließen wir das Jahr 2025 ab. Es ist die dritte und letzte Ausgabe in diesem Jahr – ein besonderer Anlass, gemeinsam mit Ihnen zurückzublicken und zugleich den Blick nach vorne zu richten.

Das Jahr 2025 war geprägt von vielen Entwicklungen, die auch über den unternehmerischen Alltag hinaus Wirkung entfalten. Die politische Lage bleibt in vielen Bereichen herausfordernd, und nicht selten entsteht das Gefühl von Unsicherheit.

Besonders bedauerlich war für uns, dass wir das geplante RVM Forum 2025 absagen mussten. Ursprünglich war vorgesehen, die politischen Entwicklungen in den USA mit Elmar Theveßen, einem ausgewiesenen Experten, zu beleuchten – ein Thema, das angesichts der aktuellen Lage von besonderer Relevanz gewesen wäre. Umso mehr freuen wir uns, Ihnen mitteilen zu können, dass wir bereits das RVM Forum 2026 planen.

Nun rücken die Feiertage näher – eine Zeit, in der Lichter Glanz in dunkle Tage bringen, Familien zusammenfinden und Momente der Geborgenheit entstehen. Gerade in bewegten Zeiten tut es gut, innezuhalten, sich auf das Wesentliche zu besinnen und Kraft für Neues zu schöpfen.

Wir wünschen Ihnen und Ihren Lieben ein frohes Weihnachtsfest, harmonische Stunden im Kreis der Menschen, die Ihnen wichtig sind, sowie ein gesundes, glückliches und erfolgreiches Jahr 2026. Möge es ein Jahr werden, das uns allen neue Zuversicht schenkt und eines, in dem wir gemeinsam mit Optimismus und Tatkraft nach vorne blicken können.

Wir danken Ihnen herzlich für das Vertrauen, das Sie uns auch in diesem Jahr entgegengebracht haben. Dieses Vertrauen ist für uns Ansporn und Verpflichtung zugleich. Es motiviert uns, auch im neuen Jahr mit voller Energie für Sie da zu sein – mit neuen Ideen, spannenden Themen und unserer gewohnt verlässlichen Begleitung.

RVM GRUPPE

RVM

RVM SMART
PROTECT

RISConsult

DSV
DR. SCHMITT GMBH
VERSICHERUNGSMAKLER

BIG

Spezialmakler für Kredit-
und Firmenversicherungen

vetter
VERSICHERUNGSMAKLER GmbH

HLG GMBH HANS L. GRAUERHOLZ GMBH
Seit 1919
Assekuradeur

UnisonSteadfast

SIND SIE BEREIT FÜR DEN ERNSTFALL? WIRTSCHAFTSKRIMINALITÄT IM DIGITALEN ZEITALTER

Die Digitalisierung verändert die Wirtschaft in atemberaubender Geschwindigkeit. Prozesse sind heute weitgehend digital, Lieferketten kennen keine Grenzen, Datenströme laufen in Echtzeit. Diese Entwicklung bringt enorme Chancen – aber auch neue Risiken.



Immer häufiger werden Unternehmen Opfer von Cyberangriffen oder Wirtschaftskriminalität. Hacker nutzen Sicherheitslücken, um in Netzwerke einzudringen, Daten abzugreifen oder Geschäftsprozesse zu sabotieren. Phishing, Schadsoftware, Social Engineering oder Ransomware sind nur einige der Begriffe, die längst zum betrieblichen Alltag gehören. Die bittere Realität: Es ist keine Frage mehr, ob ein Unternehmen betroffen sein wird, sondern nur noch wann. Laut einer PwC-Studie aus 2024 waren über 60 % der deutschen Unternehmen in den vergangenen zwei Jahren von Wirtschaftskriminalität betroffen – Tendenz steigend. Besonders perfide: Oft trifft es nicht direkt die eigene IT-Infrastruktur, sondern die von Geschäftspartnern oder Dienstleistern.

Fallbeispiel: Manipulierte Bankdaten – der stille Geldabfluss

Ein mittelständisches Unternehmen mit rund 250 Mitarbeitenden wickelt täglich Dutzende Zahlungen über die Kreditorenbuchhaltung ab. Die Prozesse sind eingespielt,

die Mitarbeitenden geschult, vor allem beim Umgang mit Bankverbindungen und Lieferantendaten.

Eines Tages erhält die Buchhaltung eine Rechnung mit dem Hinweis, dass der Lieferant seine Forderungen künftig an eine Factoring-Bank abtritt. Die neue Bankverbindung wird plausibel erklärt, die Änderung klingt nach einer nachvollziehbaren Geschäftsentscheidung. Die Stammdaten werden angepasst, die nächsten Überweisungen fließen auf die neuen Konten.

Was niemand ahnt: Ein Hacker hatte sich beim Lieferanten Zugriff verschafft, dessen Rechnungsdaten manipuliert und eine falsche Bankverbindung eingefügt. Die Zahlungen zur Begleichung der Rechnungen flossen nicht an das Finanzierungsinstitut, sondern auf ein vom Täter kontrolliertes Konto.

Dem Unternehmen entstand ein erheblicher finanzieller Schaden: Die Zahlungen an die Betrüger konnten nicht

gestoppt werden. Die Lieferanten bestanden auf der Bezahlung der für sie noch offenen Rechnungen.

Hier kommt die **Vertrauensschaden-Versicherung (VSV)** ins Spiel. Sie greift genau in den Fällen, in denen durch Täuschung, Betrug oder Manipulation finanzielle Schäden entstehen – unabhängig davon, ob die eigene IT betroffen war oder nicht.

Typische Deckungsinhalte sind u. a.:

- **Betrug durch Dritte:** z. B. gefälschte Rechnungen, falsche Zahlungsanweisungen, manipulierte Kontodaten
- **Identitätsmissbrauch:** Täter geben sich als seriöses Unternehmen aus und leiten Warenströme um.
- **Innere Risiken:** optional auch Schäden durch eigene Mitarbeitende (z. B. Unterschlagung, Veruntreuung)
- **Kostenübernahme:** für Rechtsverfolgung, externe Ermittlungen oder die Aufklärung des Vorfalls

Damit ergänzt die VSV die Cyber-Versicherung perfekt: Während die eine technische Angriffe absichert, fängt die andere die finanziellen Folgen von Täuschung und Betrug ab.

Zweidimensionaler Schutz: Cyber + VSV

Für ein umfassendes Risikomanagement genügt es also nicht, allein auf die Cyber-Versicherung zu setzen. Unternehmen müssen prüfen, ob ihr Versicherungsschutz auch betrügerische Manipulationen und Täuschungshandlungen abdeckt – oder ob eine ergänzende Vertrauensschaden-Versicherung sinnvoll ist.

Gerade mittelständische Unternehmen sind hier besonders gefährdet: Sie haben oft nicht die Ressourcen, jeden Zahlungsvorgang umfassend zu prüfen, und werden daher häufiger Opfer von professionell organisierten Tätern.

Prävention bleibt unverzichtbar

So wichtig Versicherungen als Schutzschirm sind – sie ersetzen keine gelebte Sicherheitskultur im Unternehmen. Folgende Maßnahmen haben sich bewährt:

1. Stammdatenänderungen doppelt prüfen

Besonders bei Bankverbindungen ist ein Vieraugenprinzip Pflicht.

2. Telefonische Rückfragen bei Auffälligkeiten

Immer die bekannte Telefonnummer anrufen, niemals die in einer verdächtigen Mail genannte.

3. Sensibilisierung der Mitarbeitenden

Regelmäßige Schulungen im Finanzbereich senken das Risiko. Wichtig ist, dass Mitarbeitende Auffälligkeiten melden können ohne Angst vor Konsequenzen.

4. Klare Notfallpläne entwickeln

Wer im Ernstfall weiß, wen er informieren und welche Schritte er einleiten muss, reagiert schneller und begrenzt Schäden.

5. Regelmäßige Prüfung des Versicherungsschutzes

Unternehmen sollten regelmäßig analysieren, ob ihre Policen zur aktuellen Bedrohungslage passen – und ob Lücken bestehen

Fazit: ganzheitliches Risikomanagement

Die Bedrohungslage in der digitalen Welt ist vielschichtig. Ein wirksamer Schutz kann nur dann gewährleistet werden, wenn Unternehmen technische Sicherheitsmaßnahmen, organisatorische Prozesse und passenden Versicherungsschutz kombinieren. Die Erfahrung zeigt:

- Cyber-Versicherung schützt vor direkten Angriffen auf die eigene IT.
- Vertrauensschaden-Versicherung fängt Täuschung, Betrug und Manipulation ab – selbst wenn das eigene Unternehmen gar nicht das ursprüngliche Angriffsziel war.

Unternehmen, die beide Säulen kombinieren, sind nicht nur technisch besser geschützt, sondern auch finanziell abgesichert. Damit können sie sich auf das Wesentliche konzentrieren: ihr Kerngeschäft

Oliver Scholl, Fachbereichsleiter Financial Lines:

„Die Cyber-Versicherung ist keine Allzweckwaffe“

Die Cyber-Versicherung zahlt nicht. Warum?

- Es gab keinen Angriff auf die eigene IT, somit mangelt es an der sogenannten Netzwerksicherheitsverletzung bzw. Datenschutzverletzung im eigenen System.
- Der Schaden entstand indirekt, über den Geschäftspartner. Es handelt sich damit nicht um einen „klassischen Cyber-Schaden“, sondern um einen Vertrauensschaden.

Viele Verantwortliche wären in dieser Situation überascht. Cyber-Policen sind in erster Linie darauf ausgelegt, die Folgen eines direkten Angriffs auf die Systeme des Unternehmens abzusichern – etwa Datenverlust, Betriebsunterbrechung oder Lösegeldforderungen bei Ransomware. Manipulierte Lieferantenrechnungen oder gefälschte Zahlungsanweisungen fallen in der Regel nicht darunter.



Ihr Ansprechpartner:
Björn Krasovc
Tel. +49 7121 923-1255
krasovc@rvm.de



Ihr Ansprechpartner:
Oliver Scholl
Tel. +49 7121 923-1187
scholl@rvm.de



ANSPRUCHVOLLES MARKTUMFELD: WAS LEISTET DER FACHBEREICH SACH-INDUSTRIE

Der Markt der industriellen Sach- und Ertragsausfall-Versicherung bleibt herausfordernd: Das Prämienniveau ist weiterhin hoch, die Anforderungen an den Brandschutz wachsen, und die Regulierung von Großschäden wird immer komplexer. Für Sie als Kunde stellt sich die Frage: Wie lässt sich in diesem Umfeld ein verlässlicher und bezahlbarer Versicherungsschutz sichern? Genau hier unterstützt Sie der Fachbereich Sach-Industrie von RVM – als Partner, der Ihre Interessen konsequent vertritt und für maßgeschneiderte Lösungen sorgt.

Strategiegespräche – damit Sie von klaren Rahmenbedingungen profitieren

Zu Beginn jedes Jahres stimmen wir uns mit den führenden Versicherern ab. So erkennen wir frühzeitig Trends, ordnen mögliche Risiken ein und leiten Handlungsoptionen ab. Sie profitieren davon, dass wir Ihre Themen bei den Versicherern auf Augenhöhe platzieren und dadurch verlässliche Rahmenbedingungen schaffen.

Risikomanagement – weniger Unsicherheit, mehr Sicherheit für Sie

Im vergangenen Jahr haben wir eine Vielzahl an brandschutztechnischen Besichtigungen durchgeführt. Dabei geht es nicht nur darum, Risiken sichtbar zu machen, sondern auch Alternativen zu kostspieligen Investitionen zu entwickeln.

Für Sie bedeutet das: Ihre Investitionsentscheidungen können fundierter getroffen werden, und Ihre Versicherbarkeit bleibt langfristig gesichert.

Auch bei Brandschutzbesprechungen bringen wir alle Beteiligten – Sachverständige, Versicherer und Fachplaner – an einen Tisch. So lassen sich baurechtliche Vorgaben und versicherungstechnische Anforderungen in Einklang bringen. Sie sparen Zeit, vermeiden Konflikte und können sich auf Ihr Kerngeschäft konzentrieren.

Unsicherheiten bei Versicherungswerten gehören zu den größten Stolperfallen. Mithilfe moderner Softwareprogramme führen wir Wertermittlungen durch und sorgen so dafür, dass Sie weder über- noch unterversichert sind. Damit sind Sie im Schadenfall vor empfindlichen Lücken geschützt.

Wissenstransfer – Kompetenz, die direkt bei Ihnen ankommt

Durch Workshops, Schulungen und Inhouse-Trainings halten wir unser Know-how stets auf dem neuesten Stand. Für Sie bedeutet das, dass Sie jederzeit von Fachleuten betreut werden, die Marktentwicklungen, Schadenpraxis und Brandschutzanforderungen genau kennen. Auch unsere Auszubildenden profitieren frühzeitig von dieser Expertise – und sichern so den Qualitätsanspruch für die Zukunft.

Großschäden – schnelle und kompetente Unterstützung für Sie

Mehr als 100 Schadenfälle mit besonderer Komplexität haben wir allein in diesem Jahr begleitet. Kommt es bei Ihnen zu einem Großschaden, sind wir von Beginn an an Ihrer Seite: Wir steuern die Erstmaßnahmen, wählen Sachverständige aus und verhandeln mit den Versicherern eng und auf Augenhöhe. Sie müssen sich nicht allein durch komplexe Schadenprozesse kämpfen, sondern haben einen starken Partner, der Sie entlastet und für Ihre Interessen einsteht.

Vertragsgestaltung – bessere Bedingungen für Sie

Unsere RVM-Industrie-Police „Sach und Ertragsausfall“ haben wir umfassend weiterentwickelt und in Abstimmung mit mehr als 20 Versicherern modernisiert. Ziel ist es, für unsere Kunden möglichst klare Regelungen, zeitgemäße Vertragswerke und marktgerechte Konditionen zu erreichen. Auch bei Verlängerungen und Neuverhandlungen setzen wir uns konsequent für Ihre Interessen ein. Wir beobachten den Markt, bündeln Anfragen und führen zentrale Gespräche mit den Risikoträgern. Durch diese koordinierte Vorgehensweise schaffen wir für unserer Kunden verbesserte Ausgangsbedingungen – sei es durch präzisere Vertragsinhalte, stabilere Konditionen oder eine optimierte Platzierung im Versicherermarkt. Unser Anspruch bleibt: Wir gestalten für Sie die bestmögliche Lösung – transparent, strukturiert und an Ihrem individuellen Risikoprofil orientiert.

Gerade bei komplexen Platzierungen – etwa bei internationalen Großunternehmen oder besonders schweren Risiken – begleiten wir Sie intensiv und stellen sicher, dass auch außergewöhnliche Anforderungen abgedeckt werden. Damit können Sie sicher sein, dass Ihr Schutz auch in besonderen Situationen besteht.

Fazit – Ihr Mehrwert in einem schwierigen Markt

Das Marktumfeld in der industriellen Sach- und Ertragsausfall-Versicherung bleibt anspruchsvoll. Doch gerade in dieser Situation zeigt sich, wie wichtig unsere Arbeit für Sie ist. Mit fundierten Risikobewertungen schaffen wir Transparenz, sichern durch gezielte Vertragsverhandlungen verlässliche Bedingungen, stehen im Schadenfall an Ihrer Seite und sorgen für schnelle und kompetente Unterstützung. Gleichzeitig investieren wir kontinuierlich in

die Weiterentwicklung unseres Teams, damit Sie jederzeit von aktueller Expertise profitieren. So entsteht für Sie ein spürbarer Mehrwert: Sie können sich auf Ihr Unternehmen konzentrieren, während wir dafür sorgen, dass Ihr Versicherungsschutz strukturiert, marktgerecht und belastbar aufgestellt ist – heute und morgen.



Ihr Ansprechpartner:
Joachim Roth
Tel. +49 7121 923-1273
roth@rvm.de



Ihre Ansprechpartnerin:
Tatjana Thoma
Tel. +49 7121 923-1212
thoma@rvm.de



Ihr Ansprechpartner:
Axel Fiebig
Tel. +49 7121 923-1131
fiebig@rvm.de

■ PRODUKTSICHERHEIT IN DER EUROPÄISCHEN UNION

Die bereits Ende 2024 in Kraft getretene EU-Produktsicherheitsverordnung (GSPR) denkt die Sicherheit von Verbraucherprodukten in der EU neu. Sie löst die bisherige EU-Produktsicherheitsrichtlinie aus dem Jahr 2001 ab und berücksichtigt dabei insbesondere auch neue Technologien und Vertriebsmodelle.

Hintergrund und Ziele

Mit der zunehmenden Digitalisierung und Internationalisierung haben sich auch die Herausforderungen im Bereich Produktsicherheit verändert. Verbraucherprodukte sollen nicht nur physisch und chemisch sicher sein, sondern auch in Bezug auf mögliche von ihnen ausgehende IT-Sicherheitsrisiken.

Für welche Produkte gilt die Produktsicherheitsverordnung?

Die Verordnung gilt grundsätzlich für alle Verbraucherprodukte, soweit es dafür keine Spezialvorschriften gibt. Nicht betroffen sind beispielsweise:

- Arzneimittel und medizinische Geräte
- Lebens- und Futtermittel sowie verwandte Produkte
- Lebende Tiere und Pflanzen sowie deren Neben- und Folgeprodukte
- Pflanzenschutzmittel
- Beförderungsmittel
- Luftfahrzeuge

Adressaten

Betroffen sind alle entlang der Lieferkette beteiligten Unternehmen, d. h. Hersteller, Händler, EU-Importeure, Fulfillment-Dienstleister, Betreiber von Online-Marktplätzen etc.

Wesentliche Anforderungen?

Alle Wirtschaftsakteure – also Hersteller, Händler, Bevollmächtigte, EU-Importeure, Online-Marktplätze und Fulfillment-Dienstleister – müssen sicherstellen, dass sie über interne Verfahren zur Gewährleistung der Produktsicherheit verfügen, die es ihnen ermöglichen, die Anforderungen der Produktsicherheitsverordnung zu erfüllen. Sie haben je nach ihrer Rolle unterschiedliche Verpflichtungen.

HERSTELLER

Herstellerkennzeichnung: Die bisherigen Pflichten zur Herstellerkennzeichnung von Produkten wurden erweitert. Neu ist unter anderem, dass auch eine E-Mail-Adresse oder Internetadresse angegeben werden muss.



Interne Risikoanalyse und technische Dokumentation: Bevor sie Verbraucherprodukte in Verkehr bringen, müssen Hersteller eine interne Risikoanalyse durchführen und technische Unterlagen zum Produkt und zu seinen sicherheitsrelevanten wesentlichen Eigenschaften erstellen.

Kommunikationskanäle und Unterrichtungspflichten: Darüber hinaus müssen Hersteller öffentlich zugängliche Kommunikationskanäle für Verbraucherbeschwerden sowie für die Meldung von Unfällen oder Sicherheitsproblemen einrichten. Eingehende Meldungen müssen sie untersuchen.

Erlangt ein Hersteller Hinweise auf Gefahren im Zusammenhang mit seinem Produkt, hat er diesen nachzugehen und erforderliche Korrekturmaßnahmen bis hin zu Produktrückrufen zu ergreifen.

EU-IMPORTEURE (EINFÜHRER)

Der Einführer muss gewährleisten, dass der Hersteller eine Risikoanalyse durchgeführt, technische Unterlagen erstellt und die Produkt- und Herstellerkennzeichnungspflichten erfüllt hat. Daneben betreffen den Einführer auch eigene Kennzeichnungspflichten.

Bei Verdacht auf Nichtkonformität des Produkts mit der Produktsicherheitsverordnung darf der Einführer ein Produkt nicht in Verkehr bringen.

HÄNDLER

Für die Händler bleibt es im Wesentlichen bei den bisherigen Pflichten: Sie dürfen nur Produkte auf dem Markt bereitstellen, wenn sie deren Konformität mit der Produktsicherheitsverordnung gewährleisten können. Insbesondere müssen sie die Typen-, Chargen- oder Seriennummer, die Herstellerkennzeichnung und die beigefügten Sicherheitsinformationen überprüfen.

ONLINE-MARKTPLÄTZE

Auch Anbietern von Online-Marktplätzen werden eigene Pflichten im Hinblick auf die Sicherheit von Produkten auferlegt. Sie müssen zunächst eine zentrale Kontaktstelle benennen, über die Verbraucher sie erreichen können. Meldungen zur Produktsicherheit haben sie unverzüglich zu bearbeiten. Online-Marktplätze müssen so gestaltet sein, dass Produkthanbieter die Angaben zur Herstellerkennzeichnung dort hinterlegen können.

EU-Schnellwarnsystem Safety Gate

Erlangen die betroffenen Wirtschaftsakteure Hinweise auf Gefahren oder Kenntnis von Unfällen im Zusammenhang mit Produkten, müssen sie über das Safety-Gate-Portal die Marktüberwachungsbehörden aller Mitgliedstaaten, in denen die Produkte vermarktet werden, unterrichten.

Produktrückrufe

Die Produktsicherheitsverordnung enthält neue Vorgaben für den Rückruf von Produkten, für die Gestaltung der Rückrufanzeige und für den Verbrauchern mindestens anzubietende Abhilfemaßnahmen im Falle eines Rückrufes. Bei einem Rückruf sind alle Wirtschaftsakteure verpflichtet mitzuwirken, zum Beispiel bei der Ermittlung von Kundendaten. Können nicht alle Kunden erreicht werden, müssen sie klare und sichtbare Rückrufanzeigen bzw. Sicherheitswarnungen veröffentlichen.

Fazit

Unternehmen wird empfohlen, ihre betriebliche Risikomanagementstrategie entsprechend zu aktualisieren und auch ihre Mitarbeiter dafür zu sensibilisieren. Durch die Einhaltung der Vorschriften können sie nicht nur rechtliche Risiken minimieren, sondern auch das Vertrauen der Verbraucher in ihre Produkte stärken.

Der Abschluss einer Rückrufkosten-Versicherung oder die Optimierung einer bestehenden Rückrufkosten-Versicherung könnte in diesem Zusammenhang besonders sinnvoll sein.



Ihr Ansprechpartner:
Alexander Danyi
Tel. +49 7121 923-1237
danyi@rvm.de

DER NACHNAHMEEINZUG IN DER VERKEHRSHAFTPFLICHT-VERSICHERUNG

Das Bargeld mag allgemein auf dem Rückzug sein, es spielt im Alltag allerdings immer noch eine gewisse Rolle. Dem Ziel effektiver Bekämpfung von Geldwäsche stehen schließlich legitime Vorteile für den Einzelnen gegenüber, weswegen die Funktion des Bargeldes seitens der EZB nach wie vor positiv bewertet wird (siehe „Rolle des Bargelds“ auf der EZB-Website). Nicht zuletzt deshalb wird auch der Nachnahmeinzug per Bargeld so bald nicht verschwinden. Was aber hat der Spediteur/Frachtführer/Paketsdienstleister auf diesem Betätigungsfeld in Bezug auf seinen Versicherungsschutz zu beachten?



Fall 1

Der Paketsdienstleister wird beauftragt, die zu Weihnachten bestellten Lebkuchen gegen Nachnahmeinzug zuzustellen. In der Hektik des Weihnachtsgeschäfts vergisst der Fahrer, gedanklich bereits am nächsten Zustellort, den Einzug.

Eines kommt zum anderen: Der Empfänger, ein Einzelhändler, gerät in Insolvenz, und die Ware ist zu diesem Zeitpunkt schon verkauft. Der Auftraggeber des Paket-Dienstleisters, ein Lebkuchenfabrikant, nimmt den Paket-Dienstleister auf Zahlung des Kaufpreises in Anspruch. Dieser Anspruch (aus § 422 Absatz 3 HGB) ist in marktüblichen Verkehrshaftungs-

Versicherungen versichert, wobei es natürlich immer auf die Umstände des Einzelfalles ankommt.

Fall 2

Der Paketdienstleister zieht den Nachnahmebetrag wie vorgesehen ein, das vereinnahmte Bargeld geht aber verloren, bevor es den Versender erreicht. Sei es, weil in das Führerhaus eingebrochen und das Bargeld entwendet wird, sei es, dass ein Windstoß die Geldscheine aus dem Führerhaus weht, das Bargeld per Trickbetrug erschlichen wird oder auf sonstige Weise verloren geht. In aller Regel haftet hier der Transportdienstleister.

Wie aber sieht es mit seinem Versicherungsschutz aus? Nach marktüblichen Versicherungskonzepten besteht hierfür kein Versicherungsschutz. Hier haben wir es in aller Regel mit zwei einschlägigen Ausschlüssen zu tun: Der eine bezieht sich auf Schäden aus der Verwendung, Weiterleitung oder Rückzahlung von Vorschüssen, Erstattungsbeiträgen und Ähnlichem. Manche Versicherer erwähnen an dieser Stelle sogar ausdrücklich auch Nachnahmen. Der weitere Ausschluss bezieht sich – unter anderem – ausdrücklich auf die Beförderung von Bargeld und anderen sogenannten Valoren, wie etwa Edelmetallen, Edelsteinen, aber auch Urkunden oder Wertpapieren.

Auch unsere Versicherungsbedingungen weisen die betreffenden Ausschlüsse auf, da sie auf der Verbandsempfehlung des Gesamtverbandes der Deutschen Versicherungswirtschaft (GDV) beruhen und gerade der Valoren-Bereich von der Versicherer-Seite eher kritisch beäugt wird, weil hier das Diebstahlrisiko besonders hoch ist. Sogar § 7 a Absatz 3, Ziffer 3 Güterkraftverkehrsgesetz (GüKG), nimmt zum Beispiel den Transport von Zahlungsmitteln von der an sich vorgesehenen Versicherungspflicht aus.

Unsere Empfehlung

Wenn Sie als Transportdienstleister auch Einzug per Nachnahme anbieten, müssen Sie sich somit darüber im Klaren

sein, dass das Risiko von Beschädigung oder Verlust nicht standardmäßig versichert ist. In aller Regel wird es sich hier um Beträge handeln, die auch im Worst Case die Existenz Ihres Geschäftsbetriebs nicht infrage stellen. Letztlich sollten Sie sich auf jeden Fall einen Überblick darüber verschaffen, wie hoch das Risiko konkret ist. Vor allem dann, wenn Nachnahmebeträge gesammelt beziehungsweise nicht zeitnah abgeführt werden. Sofern Sie bei sich einen Bedarf erkennen, wenden Sie sich gerne an uns. Allerdings erfolgt hier eine sehr individuelle Risikoprüfung, es kann nicht vorausgesagt werden, dass das betreffende Risiko auch versicherbar ist. Auch mit speziellen Sicherungsaufgaben ist zu rechnen.

Und achten Sie gerade auch auf exotische Konstellationen. So ist Nachnahme per Scheck wohl weitgehend ausgestorben, theoretisch aber denkbar, oder auch Nachnahme gegen ein sonstiges Wertpapier. Aber ganz egal, ob Scheck, Bargeld oder sonstiges Wertpapier – Versicherungsschutz wäre nicht gegeben.

Sprechen Sie uns gerne an, wenn Sie sich unsicher sind.



Ihr Ansprechpartner:
Dr. Jörg Mühlum
Tel. +49 7121 923-1225
muehlum@rvm.de



VERSICHERUNGSSCHUTZ IM DIGITALEN ALLTAG FÜR PRIVATPERSONEN

Online-Banking, Einkäufe im Netz oder der tägliche Blick in soziale Medien – unser Alltag spielt sich längst auch digital ab. Doch je stärker wir uns im Internet bewegen, desto mehr wachsen die Risiken. Betrug beim Online-Shopping, gehackte Konten oder Datenmissbrauch sind längst keine Seltenheit mehr. Mit dem INTER CyberGuard gibt es nun eine moderne Absicherung, die Privatpersonen und Familien zuverlässig schützt – und das schon ab 4,99 EUR im Monat.

Schutz im digitalen Alltag

Ein unbedachter Klick auf einen falschen Link, ein Passwort, das in die falschen Hände gerät – und schon ist der Schaden groß. Gerade beim Online-Banking oder beim Einkaufen im Internet können Hacker-Angriffe oder Betrugsfälle schnell mehrere Tausend Euro kosten. Hier greift die private Cyber-Versicherung. Über den QR-Code auf dieser Seite kann eine solche Versicherung schnell und einfach abgeschlossen werden. Die dort bereitgestellte Cyber-Versicherung übernimmt Schäden bis zu 15.000 EUR pro Versicherungsfall und sorgt damit für spürbare finanzielle Sicherheit. Doch der Schutz geht weit über Bank- und Zahlungsdaten hinaus. Auch Identitätsdiebstahl, Datenklau oder die missbräuchliche Verwendung von Passwörtern

sind abgedeckt. Wer also plötzlich bemerkt, dass sein Name oder seine Kontodaten im Netz missbraucht werden, muss sich nicht allein mit den Folgen auseinandersetzen.

Leistungen, die im Alltag zählen

Der INTER CyberGuard zeigt seine Stärke vor allem durch die Vielfalt seiner Leistungen. So sind auch Schäden abgedeckt, die durch Angriffe auf Smart-Home-Geräte entstehen können – beispielsweise wenn ein gehackter Thermostat die Heizkosten in die Höhe treibt. Ebenso gehören Cyber-Mobbing und rufschädigende Inhalte im Netz zum Leistungsspektrum: Hier unterstützt die Versicherung mit psychologischer Beratung und professioneller Löschung von Inhalten.

Auch für Gamer oder Familien gibt es passgenaue Lösungen. Vom defekten Laptop nach einem Virusangriff über die Wiederherstellung gelöschter Daten bis hin zur Übernahme von Mietkosten für Ersatzgeräte – viele typische Risiken des digitalen Alltags sind berücksichtigt. Besonders wichtig: Der Versicherungsschutz beginnt sofort nach Vertragsabschluss, ganz ohne Wartezeit.

Fazit

Cyberkriminalität ist keine abstrakte Bedrohung, sondern längst Teil unseres Alltags. Der INTER CyberGuard bietet mit einem überschaubaren Monatsbeitrag von 4,99 EUR einen umfangreichen, praxisnahen Schutz. Ob finanzieller Ausgleich bei Betrugsfällen, Hilfe bei Cyber-Mobbing oder Unterstützung bei Datenverlust – die Versicherung deckt eine breite Palette moderner Risiken ab und gibt Ihnen als Kunde damit Sicherheit in einer zunehmend digitalen Welt.

Attraktiver Preis & Flexibilität

- Monatliche Prämie: 4,99 EUR
- Monatliches Kündigungsrecht
- Versicherungsschutz für den Versicherungsnehmer und die Familie im Haushalt
- Leistungs-Upgrade-Garantie: zukünftige Verbesserungen automatisch inklusive

Schutz vor Daten- & Identitätsmissbrauch

- Schäden durch Phishing, Skimming, Online-Betrug: bis 15.000 EUR (zweimal pro Jahr)
- Kosten für neue Zahlungskarten & Ausweisdokumente: bis 10.000–15.000 EUR (zweimal pro Jahr)
- Erstattung von Kosten bei fehlgeschlagenen Zahlungsaufträgen: 1.000 EUR (zweimal pro Jahr)

Hardware- & Software-Schutz

- Reparatur/Wiederbeschaffung von Geräten & Daten: bis 15.000 EUR (zweimal pro Jahr)
- Wiederherstellung von System & Daten: bis 2.000 EUR (zweimal pro Jahr)
- Ersatzcomputer während Reparatur: 250 EUR (zweimal pro Jahr)
- Software & Lizenzen: bis 1.000 EUR (zweimal pro Jahr)

Schutz im Alltag

- Online-Kauf-/Verkaufsbetrug: Ersatz bis 15.000 EUR (zweimal pro Jahr)
- Online-Banking- & Online-Shopping-Betrug: europaweite Absicherung
- Telefonmissbrauch durch Hacker: bis 15.000 EUR (zweimal pro Jahr)

Smart-Home-Schutz

- Schäden an Smart-Home-Geräten: bis 15.000 EUR (zweimal pro Jahr)

- Mehrkosten für Energie durch Cyberangriffe: bis 15.000 EUR (zweimal pro Jahr)
- Haftung für Missbrauch von Smart-Home-Systemen: bis 2.500 EUR (viermal pro Jahr)

Beratung & Unterstützung

- Anwaltliche Erstberatung: bis viermal pro Jahr
- Psychologische Beratung: bis 500 EUR (viermal pro Jahr)
- Cybermobbing-Hilfe: juristische & psychologische Unterstützung
- Reputationsschutz: Löschung rufschädigender Inhalte (1.000 EUR, bis viermal pro Jahr)
- Abdeckung bei Abmahnungen & Urheberrechtsverstößen



Ihr Ansprechpartner:
Simon Friebe
Tel. +49 7121 923-1114
sfriebe@rvm.de

DIE FEUERDECKUNG IM RAHMEN DER BAULEISTUNGS-VERSICHERUNG – NICHT NUR FÜR DEN BAUHERREN VON ELEMENTARER WICHTIGKEIT

Immer noch glauben viele Bauunternehmer und Handwerker, eine rechtzeitig durch ihren Auftraggeber – den Bauherrn – abgeschlossene Feuerrohbau-Versicherung würde auch sie vor den finanziellen Folgen eines Brandereignisses auf der Baustelle schützen. Das kann ein folgenschwerer Irrtum sein.

Entscheidend ist die Frage: Wer haftet?

Es ist zwar richtig, dass eine Feuerrohbau-Versicherung in der Regel Feuerschäden deckt, die während der Bauphase entstehen, unabhängig davon, wer den Schaden verursacht hat oder wem die Sachen zum Schadenzeitpunkt gehören. Das bedeutet, sie schützt das Bauvorhaben grundsätzlich als Ganzes auch bei Brandschäden, die durch einen Bauunternehmer verursacht wurden, selbst wenn die Abnahme noch nicht erfolgt ist.

Es ist jedoch wichtig, die Haftungsverhältnisse zu verstehen, da sie sich von der Versicherungsdeckung unterscheiden. Rechtlich gesehen trägt der Bauunternehmer nämlich bis zur Abnahme des Gewerks das volle Leistungsrisiko. Entsteht vor der Abnahme ein Feuerschaden an seinem Gewerk, der gem. VOB (B) nicht zulasten des Bauherrn geht, muss er dieses auf eigene Kosten neu herstellen oder reparieren.

Daran ändert sich auch nichts, wenn seine noch nicht abgenommenen Leistungen durch ein Feuer zerstört wurden und der Feuerrohbauversicherer diesen Schaden – wohlgemerkt nur gegenüber dem Bauherrn – zunächst einmal unbürokratisch entschädigt, damit der Bauherr den sofortigen Wiederaufbau in Auftrag geben kann und es zu keinen zeitlichen Verzögerungen kommt.

Wichtig: Die Feuerrohbau-Versicherung ist eine Absicherung für die Bauherrn gegen finanzielle Risiken, die durch Feuer, Blitzschlag und Explosionen an noch unfertigen Gebäuden entstehen, **nicht für die Bauunternehmer/Handwerker**. Diese sind in den marktüblichen Feuerrohbau-Versicherungen nicht als Mitversicherte eingeschlossen.

Spätestens im Laufe des Regulierungsprozesses wird der Feuerrohbauversicherer deshalb auch die Schuldfrage stellen und die Ursache für die Entstehung des Brandes genau



untersuchen. Kann der Versicherer dann über die Brandursachenermittlung zweifelsfrei nachweisen, dass ein fahrlässiges Verhalten eines Bauunternehmers/Handwerkers zu dem Feuerschaden an dessen eigenen und/oder fremden Bauleistungen geführt hat (z. B. durch ein falsch verlegtes Elektrokabel), wird er nicht zögern, die an den Bauherrn bereits ausbezahlte Schadenzahlung vom verantwortlichen Unternehmer bzw. dessen Haftpflichtversicherer zurückzufordern (sog. Rückgriff oder Regress).

Nur wenn die Schuldfrage ungeklärt oder unbewiesen bleibt, ist ein solcher Rückgriff ausgeschlossen. Für die Bauunternehmer/Handwerker kann diese standardisierte Vorgehensweise der Feuerrohbauversicherer zwei folgenschwere Konsequenzen nach sich ziehen:

Wenn die Voraussetzungen für einen Rückgriff gegeben sind (Verschulden),

1. ersetzt der Betriebshaftpflichtversicherer des schadensstiftenden Unternehmers die entstandenen Schäden an den fremden Bauleistungen bis zur policierten Deckungssumme gegenüber dem Feuerrohbauversicherer – reicht die Deckungssumme nicht aus, muss der Unternehmer den Rest selbst aufbringen;
2. muss der Bauunternehmer/Handwerker die Feuerschäden an seinen eigenen Bauleistungen selbst tragen. Sein Betriebshaftpflichtversicherer bezahlt nämlich keine Eigenschäden. In der Folge müssen die ggf. vom Feuerrohbauversicherer dafür bereits geleisteten Zahlungen an diesen zurückerstattet werden – entweder vom Bauherrn oder vom Unternehmer, wenn dieser vom Bauherrn die Entschädigungszahlung zwischenzeitlich schon erhalten hat.

Beide Konsequenzen können für einen Bauunternehmer/Handwerker existenzbedrohend sein.

Was ist die Lösung?

Der Abschluss einer **Bauleistungs-Versicherung inkl. Feuerdeckung** durch den Bauherrn bietet nicht nur einen sehr viel weitergehenden Deckungsschutz für sämtliche Bauleistungen des Neubaus – nämlich auch gegen Sachschä-

den, die nicht durch die Gefahr „Feuer“ entstehen, sie schließt darüber hinaus standardmäßig auch das Risiko aller am Bau beteiligten Bauunternehmer/Handwerker und auch das von deren Subunternehmern mit ein. Sogar die Regressmöglichkeit gegen die beteiligten Bauunternehmer/Handwerker kann ausgeschlossen werden.

Eine solche Bauleistungs-Versicherung kann natürlich auch vom Bauunternehmer/Handwerker selbst abgeschlossen werden, wenn der Bauherr sie nicht abschließen möchte.

Sprechen Sie uns einfach an. Wir finden einen Weg.



Ihr Ansprechpartner:
Rüdiger Holzmann
Tel. +49 7121 923-1243
holzmann@rvm.de

WINTERSTRASSE IM GRIFF: TYPISCHE FEHLER ALS AUTOFAHRER VERMEIDEN

Der Winter hält für Autofahrer jedes Jahr viele Herausforderungen bereit: Vereiste Scheiben, zugeschneite Fahrzeuge und rutschige Straßen gehören zur kalten Jahreszeit einfach dazu. Damit Sie sicher und ohne böse Überraschungen durch den Winter kommen, haben wir die wichtigsten Vorschriften, Tipps und praktischen Helfer für Sie zusammengestellt.



Schneefreies Auto ist Pflicht

Vor jeder Fahrt gilt: Das Fahrzeug muss komplett von Schnee und Eis befreit werden – Dach, Scheiben, Spiegel, Lichter, Blinker und Kennzeichen. Herabfallender Schnee oder Eisplatten gefährden andere Verkehrsteilnehmer und können teuer werden.

- Bußgeld: 25 EUR bei einer Kontrolle
- Im Schadenfall: bis zu 120 EUR und ein Punkt in Flensburg

Praktische Winterhelfer:

- Schneebesen und Eiskratzer
- Enteisungsspray für vereiste Scheiben
- Abdeckfolien oder Thermoschutz für die Frontscheibe

Freiräumen vor Fahrtbeginn:

- Dach und Karosserie vom Schnee befreien
- Alle Scheiben freilegen für klare Sicht
- Lichter, Blinker und Kennzeichen kontrollieren

Tipp gegen Frost:

- Eine Abdeckfolie oder eine sog. Laternengarage schützt.

Motor im Stand laufen lassen – tabu!

Viele Autofahrer glauben, dass der Motor im Stand vorwärmen darf. Das Gegenteil ist der Fall: Es ist verboten, verursacht unnötigen Lärm und Abgase, steigert den Spritverbrauch und schadet dem Motor.

- Strafe: 80 EUR

Tipp: Nach dem Start direkt losfahren – der Motor wird während der Fahrt schneller warm.

Eisplatten von Lkw-Dächern

Besonders gefährlich sind Eisplatten, die von Lkw-Dächern rutschen. Der Fahrer ist verpflichtet, sein Fahrzeug verkehrssicher zu halten. Kommt es zu Schäden, haften Fahrer und im Zweifel auch das Unternehmen.

- Bußgeld: 25 EUR bei Kontrolle
- Im Schadenfall: bis zu 120 EUR und ein Punkt

Wichtig: Wenn Sie geschädigt wurden, sichern Sie Beweise (Kennzeichen, Fotos, Zeugen).

Verschneite Verkehrsschilder

Viele wissen nicht, wie mit verschneiten Verkehrsschildern umzugehen ist. Verschneite Schilder verlieren nicht zwingend ihre Gültigkeit.

- Immer gültig: Stoppschild (Achteck), Vorfahrt-gewähren-Schild (Dreieck mit Spitze unten)
- Ungültig, wenn nicht lesbar: runde und rechteckige Schilder (z. B. Tempo 30, Parkverbot)
- Regelung: Ortsfremde können sich auf fehlende Erkennbarkeit berufen, Ortskundige nicht.

Merksatz: Formschilder gelten immer, runde und rechteckige nur, wenn sie lesbar sind.

Parkscheibe unter Schnee

Wenn Ihre Parkscheibe unter einer Schneeschicht verschwindet, müssen Sie kein Knöllchen fürchten. Entscheidend ist, dass die Parkscheibe gut sichtbar im Auto liegt. Kommt es dennoch zu einem Strafzettel, helfen Fotos und Zeugen, die Angelegenheit bei der Behörde aufzuklären.

Die Pflicht ist mit dem Auslegen der Parkscheibe erfüllt – niemand muss zwischendurch ans Auto zurück, nur um Schnee zu fegen.

Wintermantel und Sicherheitsgurt

Autofahren mit dickem Wintermantel ist gefährlich, weil der Sicherheitsgurt durch die Jacke nicht richtig am Körper anliegt. Dies kann bei einem Unfall zu schweren inneren Verletzungen führen. Sicher anschnallen im Winter:

- Mantel vor der Fahrt ausziehen
- Gurt direkt am Körper anlegen

Verhalten im Straßenverkehr

Räum- und Streufahrzeuge sind breiter als gedacht und wirbeln zusätzlich Schnee oder Streugut auf. Deshalb gilt:

- Abstand halten
- Geduldig hinterherfahren
- Überholen vermeiden, bis ausreichend Platz ist

Wer hinter Räumfahrzeugen bleibt, fährt meist auf der am besten gestreuten Spur.

Festgefahren im Schnee

Manchmal steckt das Auto trotz aller Vorsicht fest – etwa durch zu viel Schnee unter den Reifen oder unzureichenden Grip.

- Ruhig bleiben und vorsichtig Gas geben, um Schlupf zu vermeiden
- Eventuell etwas Streusand, Salz oder eine Matte unter die Reifen legen
- Nur in kleinen Bewegungen vor- und zurücksetzen – das erhöht die Chance, wieder freizukommen

Winterfest unterwegs

Damit Ihr Auto zuverlässig durch die kalte Jahreszeit kommt – Winter-Notfallausrüstung:

- Winterreifen montieren
- Frostschutzmittel auffüllen
- Batterie und Beleuchtung prüfen
- Türdichtungen einfetten
- Notfallausrüstung (Decke, Taschenlampe, Starthilfekabel, Streusand) mitführen

Fazit

Der Winter stellt Autofahrer jedes Jahr vor besondere Herausforderungen – vom morgendlichen Freikratzen über verschneite Straßen bis hin zu versteckten Verkehrsschildern. Wer hier kleine Regeln beachtet, schützt nicht nur sich selbst, sondern auch andere Verkehrsteilnehmer.

Bußgelder im Winter auf einen Blick

Verstoß/Situation:	Strafe:
Fahrzeug nicht von Schnee/Eis befreit	25 EUR
Eisplatten vom Autodach verursachen Schaden	bis 120 EUR, 1 Punkt
Eisplatten auf Lkw-Dächern	25 EUR
Eisplatten verursachen Schaden	bei Kontrolle bis 120 EUR + 1 Punkt
Motor im Stand warmlaufen lassen	80 EUR
Ungenügende Sicht (z. B. „Guckloch“)	ab 10 EUR, bei Gefährdung/Unfall deutlich höher



Ihre Ansprechpartnerin:
Kathrin Hochmuth
Tel. +49 7121 923-1115
hochmuth@rvm.de

DIE NEUE FIRMENKUNDENBROSCHÜRE

DER RVM GRUPPE.



Hier geht's direkt zur Broschüre –
einfach klicken:



GUT VERSICHERT DURCH DIE WEIHNACHTSZEIT: WAS SCHAUSTELLER UND GASTRONOMEN AUF DEM WEIHNACHTSMARKT BEACHTEN SOLLTEN

Wenn auf den Weihnachtsmärkten wieder der Duft von Glühwein und gebrannten Mandeln in der Luft liegt, ist für viele Schausteller und Gastronomen Hochsaison. Doch wo viele Menschen, offenes Feuer und provisorische Stände zusammenkommen, entstehen auch besondere Risiken. Damit das Weihnachtsgeschäft nicht zum finanziellen Risiko wird, ist der passende Versicherungsschutz entscheidend.

Betriebshaftpflicht-Versicherung – Schutz bei Personen- und Sachschäden

Ein rutschiger Boden vor dem Glühweinstand oder eine herabfallende Dekoration – schnell ist ein Besucher verletzt oder fremdes Eigentum beschädigt. Die Betriebshaftpflicht-Versicherung prüft Ansprüche, wehrt unberechtigte Forderungen ab und übernimmt berechnete Schadensersatzleistungen. Wenn Sie außer der mobilen auch eine feste Betriebsstätte betreiben, sollten Sie überprüfen, ob der bestehende Versicherungsschutz bei mobilen Ständen und saisonalem Betrieb gilt.

Inhalts-Versicherung – Schutz für Waren, Geräte und Ausstattung

Ein Brand – ausgelöst z. B. durch den Heizpilz oder einen Kurzschluss in der Lichterkette – oder ein Einbruch in der Nacht können schnell große Schäden verursachen. Eine Inhalts-Versicherung schützt Warenbestände, Kassen, Geräte und Dekoration z. B. gegen Feuer, Leitungswasser, Sturm, Einbruchdiebstahl oder Vandalismus – auch bei temporären Verkaufsständen.

Veranstaltungsausfall- und Ertragsausfall-Versicherung

Wird der Weihnachtsmarkt witterungsbedingt abgesagt oder muss der Stand wegen Krankheit oder behördlicher Anordnung geschlossen werden, können Ausfall-Versicherungen helfen, finanzielle Verluste abzufedern. Je nach Konzept lassen sich auch Ertragsausfälle nach einem Schaden absichern.

Unfall-Versicherung für Standpersonal

Für Betreiber und Mitarbeitende ist das Arbeiten im Freien oft mit körperlicher Belastung verbunden. Eine Unfall-Versicherung bietet weltweiten Schutz – ob bei Auf- und Abbau, beim Transport oder im laufenden Betrieb.

Kfz- und Transport-Versicherung

Wer Waren, Geräte oder Ausschankwagen transportiert, sollte prüfen, ob diese Transporte durch eine Transport-



Versicherung abgedeckt sind. Auch hier gilt: Der Standard-schutz reicht nicht immer aus, insbesondere bei häufigen Ortswechseln oder Eigenumbauten von Fahrzeugen.

Fazit: Den Schutz individuell abstimmen, statt auf Standardlösungen zu vertrauen

Jeder Weihnachtsmarktstand ist anders – vom kleinen Glühweinstand bis zur voll ausgestatteten Gastronomie-hütte. Deshalb lohnt sich ein genauer Blick auf den individuellen Versicherungsbedarf. RVM unterstützt Gastronomen und Schausteller mit einem abgestimmten, bedarfsgerechten Versicherungskonzept. So können sie sich ganz auf das konzentrieren, was zählt: zufriedene Gäste und ein erfolgreiches Weihnachtsgeschäft.

Tipp: Jetzt ist der richtige Zeitpunkt, den bestehenden Versicherungsschutz zu überprüfen.



Ihre Ansprechpartnerin:
Carolin Waller
Tel. +49 7121 923-1258
waller@rvm.de

CHINA FÜHRT CASH-BEFORE-COVER-REGELUNG EIN: NEUE ZAHLUNGSBEDINGUNGEN FÜR VERSICHERUNGS- VERTRÄGE AB 1. NOVEMBER 2025

China hat seine Versicherungsaufsichtsvorschriften angepasst – mit weitreichenden Folgen für internationale Versicherungsprogramme. Seit dem 1. November 2025 gilt das Land offiziell als CBC-(Cash-before-Cover-)Land. Damit dürfen Versicherungsverträge künftig erst nach vollständiger Prämienzahlung in Kraft treten.

Was heißt das konkret?

Die nationale Versicherungsaufsicht in China hat neue Richtlinien für alle Nicht-Kfz-Versicherungsgeschäfte erlassen. Sie sehen vor, dass eine Police nur dann wirksam wird, wenn die Prämie und die entsprechende Steuerrechnung (Fapiao) vollständig bezahlt sind. Eine Versicherung ohne vorherige Zahlung ist somit nicht mehr möglich. Auch Ratenzahlungen sind künftig nur noch eingeschränkt zulässig: Bei Policen mit einer Jahresprämie über 200.000 CNY ist die erste Rate mit mindestens 25 Prozent der Jahresprämie zu leisten; insgesamt sind maximal vier Raten pro Jahr erlaubt. Die letzte Rate muss spätestens 30 Tage vor Ablauf des Vertrags bezahlt sein.

Auswirkungen auf international tätige Unternehmen

Für Firmen mit Standorten, Niederlassungen oder Beteiligungen in China bedeutet die neue Regelung grundlegende Änderungen:

- Interne Zahlungsprozesse müssen frühzeitig abgestimmt werden, um Versicherungsschutz lückenlos aufrechterhalten zu können.
- Internationale Versicherungsprogramme mit chinesischen Komponenten sind entsprechend anzupassen und zu strukturieren.

Handlungsempfehlung von RVM

RVM empfiehlt Unternehmen mit Geschäftsinteressen in China, das Thema „Cash before Cover“ aktiv in ihre Versicherungs- und Zahlungsstrategie einzubeziehen. Die neuen Vorgaben erfordern eine präzisere Planung und enge Abstimmung mit allen Beteiligten. Mit unserem globalen Auslandsnetzwerk UnisonSteadfast sowie den beteiligten Risikoträgern unterstützen wir unsere Kundinnen und Kunden dabei, die neuen Anforderungen umzusetzen und ihren Versicherungsschutz rechtssicher und weltweit verlässlich zu gestalten.

CBC WELTWEIT – EIN BLICK ÜBER CHINA HINAUS

Das Prinzip „Cash before Cover“ gilt nicht nur in China. In mehreren Ländern dürfen Versicherer Deckungsschutz ausschließlich nach Zahlungseingang gewähren. Dazu zählen u. a.:

- Indien, Taiwan, Japan
- Südafrika, Nigeria

Diese Länder haben regulatorische Vorgaben, nach denen Versicherungsschutz erst bestehen darf, wenn die Prämie gezahlt ist. Die konkreten Regelungen können im jeweiligen Land unterschiedlich ausgestaltet sein. In diesen Märkten ist eine vorausschauende Prämienplanung ebenso wichtig wie die frühzeitige Abstimmung zwischen lokalen und internationalen Risikoträgern.

Fazit

Die neue CBC-Regelung in China ist ein weiterer Schritt der lokalen Aufsichtsbehörden hin zu einer strikteren Regulierung des Versicherungsmarktes. Für international agierende Unternehmen gilt: Wer frühzeitig handelt und eine rechtzeitige Prämienzahlung sicherstellt, stellt auch in China weiterhin Versicherungsschutz ohne Unterbrechung sicher. RVM organisiert lokale Versicherungslösungen und stellt mit ausgewählten Risikoträgern und lokalen Netzwerkpartnern den Versicherungsschutz vor Ort sicher.



Ihr Ansprechpartner:
Thomas Kalbacher
Tel. +49 7121 923-1124
kalbacher@rvm.de

■ RVM-FIRMEN-GRUPPEN-UNFALL-VERSICHERUNG

Die RVM-Firmen-Gruppen-Unfall-Versicherung hat sich hübsch gemacht und zeigt sich renoviert und weiterhin höchst attraktiv mit rund 75 % Verbesserung des Preis-Leistungs-Verhältnisses im Vergleich zu privaten Unfall-Versicherungen.



WIE GEHT DAS?

- Rund 50 % günstigere Kalkulation im Vergleich zu Privatarifen
- Steuergünstige Regelung (Beiträge sind üblicherweise Betriebsausgaben und müssen nicht aus dem bereits versteuerten Netto bezahlt werden, Leistungen sind weitestgehend steuerfrei)
- Im Paket verhandelte Leistungen auf höchstem Niveau inkl. prämienneutrale Zusatzleistungen wie Bergungskosten, Kosten für kosmetische OPs uvm.



WARUM GENAU DIESE VERSICHERUNG?

- Weltweiter Schutz – rund um die Uhr – privat und beruflich
- Beliebiger Kreis versicherter Personen (sofern AGG-konform)
- Mildert die finanziellen Folgen eines Unfalles (Invalidität oder Tod) für die versicherten Personen
- Erhöhung der Mitarbeiterbindung und Attraktivität Ihres Unternehmens
- Erstattung nötiger Umbaumaßnahmen für den Betrieb nach einem Schadenfall
- Die gesetzliche Unfall-Versicherung leistet erst bei sehr schweren Unfällen, die RVM-Firmen-Gruppen-Unfall-Versicherung leistet bereits ab einem Prozent Invalidität.
- Maßgeschneiderter Versicherungsschutz – auch Familienmitglieder der Firmeninhaber mitversicherbar



WÜNSCHEN SIE EIN ANGEBOT?

Bitte teilen Sie uns mit:

- **Versicherte Personengruppe** frei wählbar (Geschäftsführung, Gesellschafter, leitende Angestellte, sonstige Mitarbeitende usw.) und Anzahl
- **Voll-Invaliditäts-Leistungen** frei wählbar (Bsp. 10.000 EUR, 100.000 EUR, 1 Mio. EUR)
- **Todesfall-Leistungen** frei wählbar (Bsp. 10.000 EUR, 100.000 EUR, 1 Mio. EUR)



Ihr Ansprechpartner:
Daniel Wörner
Tel. +49 7121 923-1210
woerner@rvm.de

BETRIEBLICHE ALTERSVORSORGE – SCHNELL UND TRANSPARENT

Die betriebliche Altersvorsorge ist für viele Unternehmen längst ein unverzichtbarer Baustein, um Mitarbeitende langfristig zu binden und als attraktiver Arbeitgeber wahrgenommen zu werden. Gleichzeitig ist sie aber auch mit einem hohen organisatorischen Aufwand verbunden. Genau hier setzt unsere neue digitale Schnittstelle an.



In Zusammenarbeit mit der Allianz Lebensversicherungs-AG hat die RVM Gruppe die Schnittstelle erfolgreich umgesetzt. Damit werden die Abläufe in der betrieblichen Altersvorsorge erheblich einfacher, transparenter und schneller – sowohl für Arbeitgeber als auch für Arbeitnehmer.

Von der Beantragung bis zur Police – alles digital

Die Beantragung einer betrieblichen Altersvorsorge ist jetzt so unkompliziert wie nie zuvor. Statt umfangreiche Formulare auszufüllen, genügt eine kurze Vereinbarung zwischen Arbeitgeber und Arbeitnehmer. Diese wird digital unterzeichnet und automatisch in unserem Verwaltungsprogramm archiviert. Manuelle Zwischenschritte entfallen – Sie sparen Zeit und können sich auf das Wesentliche konzentrieren: Ihr Tagesgeschäft.

Nach Eingang Ihres Antrags erfolgt die Bearbeitung digital. In der Regel wird der Vorgang bereits innerhalb eines Werktages geprüft und dokumentiert. Über das RVM-Arbeitgeberportal haben Sie jederzeit Einblick in den aktuellen Bearbeitungsstand. So behalten Sie stets die volle Kontrolle und sind bestens informiert. Natürlich stehen wir Ihnen darüber hinaus jederzeit gerne für Rückfragen zur Verfügung.

Ein weiterer Vorteil ist die besonders schnelle Bereitstellung Ihrer Versicherungsunterlagen. Bereits zwei Werktage nach Antragstellung wird Ihre Police automatisch in Ihrem digitalen Vertragsdatensatz gespeichert und steht für Sie als PDF sofort zum Download bereit. So haben Sie Ihre Unterlagen übersichtlich und per Klick verfügbar.

Auch Änderungen lassen sich unkompliziert abwickeln

Die digitale Schnittstelle erleichtert nicht nur Neuabschlüsse, sondern auch die Bearbeitung von Änderungsmel-

dungen – etwa bei Beitragsfreistellungen, Wiederinkraftsetzungen oder Beitragsanpassungen. Diese Meldungen werden direkt digital übermittelt und innerhalb von zwei Werktagen bestätigt, sodass alle Beteiligten schnell Klarheit haben. Durch den Wegfall manueller Zwischenschritte werden Übertragungsrisiken vermieden und alle Vorgänge lückenlos dokumentiert.

Ein Gewinn für Arbeitgeber/-innen und Arbeitnehmer/-innen

Mit der neuen digitalen Schnittstelle bieten wir einen echten Mehrwert: weniger Bürokratie, klare Abläufe und maximale Transparenz. Für Mitarbeitende bedeutet das, dass ihre betriebliche Altersvorsorge zügig eingerichtet oder angepasst wird. Für Arbeitgeber heißt es: mehr Effizienz, weniger Verwaltungsaufwand und die Gewissheit, dass alle Prozesse reibungslos laufen. Die RVM Gruppe ist stolz darauf, Ihnen diese innovative Lösung zur Verfügung stellen zu können. Wir sehen darin einen wichtigen Schritt in Richtung Zukunft – hin zu einer betrieblichen Altersvorsorge, die modern, digital und serviceorientiert ist.

Sie möchten mehr erfahren?

Sprechen Sie uns gerne an. Wir beraten Sie individuell, beantworten Ihre Fragen und begleiten Sie Schritt für Schritt bei allen Themen rund um die betriebliche Altersvorsorge.



Ihre Ansprechpartnerin:
Petra Knipp
Tel. +49 7121 923-1103
knipp@rvm.de

■ VERMÖGEN STEUEROPTIMIERT VERSCHENKEN

Sie haben viel für Ihr Vermögen getan. Um Ihren Nachkommen oder auch anderen Personen oder Organisationen ohne unnötige Steuerabzüge so viel wie möglich weiterzugeben, ist es wichtig, bestimmte Handlungsoptionen und Freibeträge zu kennen. Es ist ratsam, sich schon früh über die Möglichkeiten der steueroptimierten Vermögensweitergabe zu informieren. Fristen und Freigrenzen sollten klug kombiniert werden, um die Steuerlast zu optimieren.

Vermögen in einer Lebensversicherung „parken“

Die Todesfallleistung und die Wertsteigerung aus einer Lebensversicherung sind einkommensteuerfrei. Bei Tod bleibt lediglich die Erbschaftsteuer zu prüfen. Liegt die erreichte Summe mit weiteren Übertragungen innerhalb der erbschaftsteuerlichen Freibeträge, fällt keine Erbschaftsteuer an. Die Freibeträge gelten pro Erblasser, können also z. B. von Eheleuten doppelt genutzt werden.

Zehn-Jahres-Perioden bei Schenkungen ausschöpfen und Sperrminorität implementieren

Eine Lebens- oder Renten-Versicherung können Sie auch im Wege einer Schenkung einsetzen. Dabei gelten dieselben Freibeträge wie für Erbschaften. Zu Lebzeiten stehen die Steuerfreibeträge nach 10 Jahren erneut zur Verfügung. Sie können somit Ihren Nachkommen anschließend erneut eine Schenkung oder Erbschaft in gleicher Höhe zukommen lassen.

Mit besonderen Altersvorsorge-Lösungen kann Vermögen steuergünstig übertragen werden und der Zugriff für den Beschenkten eingeschränkt werden (Sperrminorität), damit die finanzielle Zukunft der Erben und Erbinnen gesichert ist.

Versicherungen zur Vermögensübertragung nutzen

Sie möchten einzelnen Personen, einem Verein oder einer Stiftung einen bestimmten Geldbetrag zukommen lassen? Ein Weg dazu ist das Bezugsrecht für den Todesfall aus einer Lebens- oder Renten-Versicherung. Dies bedeutet, dass der oder die Begünstigte im Fall Ihres Todes die Leistung aus der Versicherung erhält – außerhalb des sonstigen Nachlasses. Eine testamentarische Regelung oder ein notarieller Erbvertrag ist in der Regel nicht erforderlich. Zu beachten sind dabei mögliche Ansprüche aus Pflichtanteilen.

Das Bezugsrecht auf die Versicherungsleistung wird im Regelfall widerruflich erteilt. Sie können es jederzeit ändern. Zu Lebzeiten bleiben Sie außerdem als Vertragspartner/-in Inhaber/-in des Vermögens. Sie können den Vertrag ändern, Geld entnehmen oder auch kündigen und sich den Rückkaufswert auszahlen lassen. Eine Schenkung



bedeutet eine Vermögensübertragung zu Lebzeiten. Diese kann stattfinden, indem der oder die Begünstigte zum Versicherungsnehmer oder zur Versicherungsnehmerin – entweder zu Vertragsbeginn oder einem gewünschten späteren Zeitpunkt (Versicherungsnehmer-Wechsel) – wird.

Steuerbegünstigte Übertragung einer Sofortrente

Insbesondere für den Personenkreis, für die kein hoher Schenkungs-/Erbschaftssteuerfreibetrag gilt, wie z. B. Lebensgefährten oder Geschwister, für die ggfs. ein Versorgungscharakter besteht, kann die Schenkung einer Sofortrente gegenüber einer Geldschenkung steuerlich sehr lukrativ sein.

Zu allen Möglichkeiten der Vermögensübertragung mittels einer Lebens-/Renten-Versicherung beraten wir Sie gerne ausführlich.



Ihre Ansprechpartnerin:
Jasmina Zeric
Tel. +49 931 45075-170
j.zeric@dsv-wzbg.de



NACHHALTIGER UND SCHNELLER: UMSTELLUNG AUF E-RECHNUNG

In unserer zunehmend digitalen Welt sehen wir eine große Chance, gemeinsam mit Ihnen einen Beitrag zur Nachhaltigkeit zu leisten. Aus diesem Grund möchten wir Sie heute über eine wichtige Änderung informieren: Wir würden Ihnen gerne Ihre Rechnungen per E-Mail statt per Post zustellen.

Besserer ökologischer Fingerabdruck

Warum die Umstellung? Zum einen liegt uns die Umwelt am Herzen. Gemeinsam können wir so wertvolle Ressourcen schonen und unseren ökologischen Fußabdruck verkleinern, denn der Versand von Rechnungen auf Papier verursacht einen nicht zu vernachlässigenden CO₂-Ausstoß durch Druck, Verpackung und Transport. Der Wechsel zur E-Rechnung ist ein bedeutender Schritt hin zu einem umweltfreundlicheren Service, da so der Papierverbrauch reduziert wird und die notwendigen Transportwege wegfallen.

Schnellere Zustellung

Doch das ist nicht der einzige Vorteil. Eine E-Rechnung bietet Ihnen auch eine deutlich schnellere Zustellung, da sie direkt per E-Mail in Ihrem Postfach landet. Sie vermeiden die Verzögerungen, die durch die Postlaufzeiten entstehen können, und haben gleichzeitig eine digitale und sicher archivierbare Kopie Ihrer Rechnung immer griffbereit. Besonders in Zeiten mit hohem Aufkommen beim Postversand – etwa während der Feiertage – profitieren Sie von einer E-Rechnung, die ohne Umwege und Wartezeiten direkt zu Ihnen gelangt.

Die Digitalisierung voranbringen

Zusätzlich trägt die Umstellung auf die E-Rechnung auch zur allgemeinen Digitalisierung unserer Prozesse bei, was

uns erlaubt, Ihnen effizientere und modernere Dienstleistungen anzubieten. Das Ziel ist, unsere Kundenservices an die wachsenden Anforderungen unserer digitalen Gesellschaft anzupassen und gleichzeitig die Prozesse für alle Beteiligten zu optimieren. Durch den Verzicht auf Papier und die Automatisierung von Arbeitsschritten schaffen wir intern neue Kapazitäten, die wiederum unseren Service für Sie verbessern.

Sie können Ihre Rechnungen bereits jetzt auf E-Rechnung umstellen. Teilen Sie uns dazu einfach Ihre E-Mail-Adresse für den digitalen Versand über den angedruckten QR-Code mit oder melden Sie sich telefonisch bei Ihrem RVM-Kundenbetreuungsteam.

Vielen Dank, dass Sie uns auf dem Weg zu einem nachhaltigeren Service begleiten.



Ihr Ansprechpartner:
Marius Friebe
Tel. +49 7121 923-1250
mafriebe@rvm.de

BLEIBEN SIE MIT UNS VERNETZT.

Folgen Sie uns auf unseren
Social-Media-Kanälen und erfahren
Sie mehr über unsere branchenspezifischen
Themen, spannende Events, Einblicke in
den Arbeitsalltag und Neuigkeiten rund
um die RVM Gruppe.

Hier geht's direkt weiter – einfach klicken:



Instagram

@rvm_versicherungsmakler



Instagram

@rvm_karriere



Facebook

RVM Gruppe



LinkedIn

RVM Versicherungsmakler GmbH



FERI – IHR STRATEGISCHER PARTNER FÜR KOMPLEXE FAMILIENVERMÖGEN

In einer Welt voller geopolitischer Umbrüche, wirtschaftlicher Unsicherheiten und regulatorischer Komplexität stehen Unternehmerfamilien vor der Herausforderung, ihr Vermögen nicht nur zu erhalten, sondern strategisch zu schützen und zukunftsfähig auszurichten. Genau hier setzt FERI an. Als unabhängiger Asset-Manager mit strategischer Beratung begleiten wir Unternehmerfamilien und komplexe Vermögen ganzheitlich – über Generationen hinweg.

Wie muss ein Vermögen aufgestellt sein, um langfristig resilient zu bleiben? Dafür gehen die Expertinnen und Experten der FERI mit Ihnen intensiv ins Gespräch und erarbeiten individuelle, auf Ihren konkreten Bedarf ausgerichtete Lösungen.

Multi-Asset-Management als integraler Baustein

Multi-Asset ist ein zentraler Bestandteil unserer Strategie – aber nur ein Teil des Ganzen. Klassische 60/40-Portfolios reichen heute nicht mehr aus. Risiken verändern sich, Korrelationen steigen, Diversifikationseffekte nehmen ab. Deshalb setzt FERI auf ein dynamisches Multi-Asset-Management, das traditionelle und alternative Assetklassen bündelt

und flexibel auf Marktbedingungen reagiert. Wir bieten Zugang zu neun Assetklassen – von Aktien, Renten, Rohstoffen und Edelmetallen über Hedgefonds bis hin zu Digital Assets, Private Markets und Volatilitätsstrategien. Digital Assets wie Bitcoin und Ethereum haben sich etabliert und bieten Chancen in regulierten Rahmenbedingungen. Private Markets bringen attraktive Renditechancen, erfordern aber ein sorgfältiges Liquiditätsmanagement. In den letzten 20 Jahren hat FERI gezielt Private-Markets-Investments getätigt – von Private Equity über Infrastruktur bis Private Debt – und sich so Zugang zu Spitzenfonds und Co-Investitionsmöglichkeiten gesichert. Volatilität wird bei FERI seit 2012 als eigenständige Assetklasse verstanden. Unser erfahrenes Team nutzt systematische Optionsprä-

mienstrategien, um institutionellen und privaten Anlegern effiziente Zugangsmöglichkeiten zu einer alternativen Ertragsquelle zu eröffnen. Mit einem verwalteten Volumen von rund drei Milliarden Euro in drei Publikumsfonds vereint das Team langjährige Expertise in Portfoliomanagement, Derivatehandel und Risikomanagement.

Strukturierter Top-down-Investmentprozess

Für ein robustes Rendite-Risiko-Profil setzt FERI auf aktives Management und einen klar strukturierten Top-down-Investmentprozess. Auf Basis des hauseigenen Researchs werden makroökonomische Analysen mit quantitativen und qualitativen Methoden verknüpft, um Portfolios gezielt zu steuern und laufend an veränderte Marktbedingungen anzupassen – mit dem Ziel, auch in volatilen Marktphasen Stabilität und langfristig attraktive Renditen zu erzielen.

Eine wichtige Rolle spielt dabei unser Cognitive Finance Institute, das als strategisches Forschungszentrum dient. Dort analysieren wir langfristige makroökonomische, soziale, politische und technologische Entwicklungen. Die Erkenntnisse fließen in die strategische Allokation und laufende Risikoanalyse ein – ein entscheidender Vorteil in einem sich schnell wandelnden Marktumfeld.

Asset-Protection und nachhaltige Vermögensentwicklung

Unternehmerfamilien benötigen einen Partner, der Vermögen über Generationen hinweg erhält, Chancen gezielt nutzt und Risiken aus geopolitischen, regulatorischen oder wirtschaftlichen Veränderungen aktiv managt. Im Mittelpunkt steht ein strategisch ausgerichteter Investmentansatz mit einem klaren Fokus auf Asset-Protection – also den nachhaltigen Schutz, die gezielte Steuerung und das langfristige Wachstum komplexer Vermögensstrukturen. Durch die gezielte Kombination klassischer und alternativer Assetklassen wird ein diversifiziertes Portfolio angestrebt, das auf hohe Widerstandsfähigkeit, Werterhalt, kontrolliertes Risiko und langfristiges Wachstum ausgerichtet ist.

Partnerschaft auf Augenhöhe

Unternehmerfamilien erwarten zu Recht einen strategischen Partner mit Weitblick, der Vermögen nicht nur verwaltet, sondern langfristig gestaltet. Als unabhängiger Asset-Manager verbinden wir fundierte Expertise mit der Fähigkeit, komplexe Vermögensstrukturen zu analysieren und in klare, passgenaue Lösungen zu überführen. Unsere Kunden schätzen unsere Unabhängigkeit, unser tiefes Investment-Know-how und unseren Fokus auf nachhaltige Wertentwicklung. Wenn Sie nach einem verlässlichen Partner für Ihre strategische Vermögenssteuerung suchen, ist FERI als Asset-Management-Spezialist innerhalb der MLP Gruppe die richtige Adresse. Gemeinsam entwickeln wir Lösungen, um Ihr Vermögen langfristig zu schützen, gezielt zu steuern und zukunftsfähig auszurichten – mit Substanz, Strategie und klarer Fokussierung auf nachhaltigen Erfolg.

Über FERI

Die FERI AG mit Hauptsitz in Bad Homburg wurde 1987 gegründet und hat sich zu einem der führenden Multi-Asset-Investmenthäuser im deutschsprachigen Raum entwickelt. Für institutionelle Investoren, Familienvermögen und Stiftungen bietet FERI maßgeschneiderte Lösungen an.

Seit 2006 gehört FERI zur MLP Gruppe und bietet ihre Services auch Kunden der weiteren MLP Töchter an. Das 2016 gegründete Cognitive Finance Institute agiert innerhalb der FERI als strategisches Forschungszentrum und kreative Denkfabrik, mit klarem Fokus auf innovative Analysen und Methodenentwicklung für langfristige Aspekte von Wirtschafts- und Kapitalmarktforschung. Derzeit betreut FERI zusammen mit MLP ein Vermögen von über 60 Mrd. Euro, darunter ca. 18 Mrd. EUR Alternative Investments.

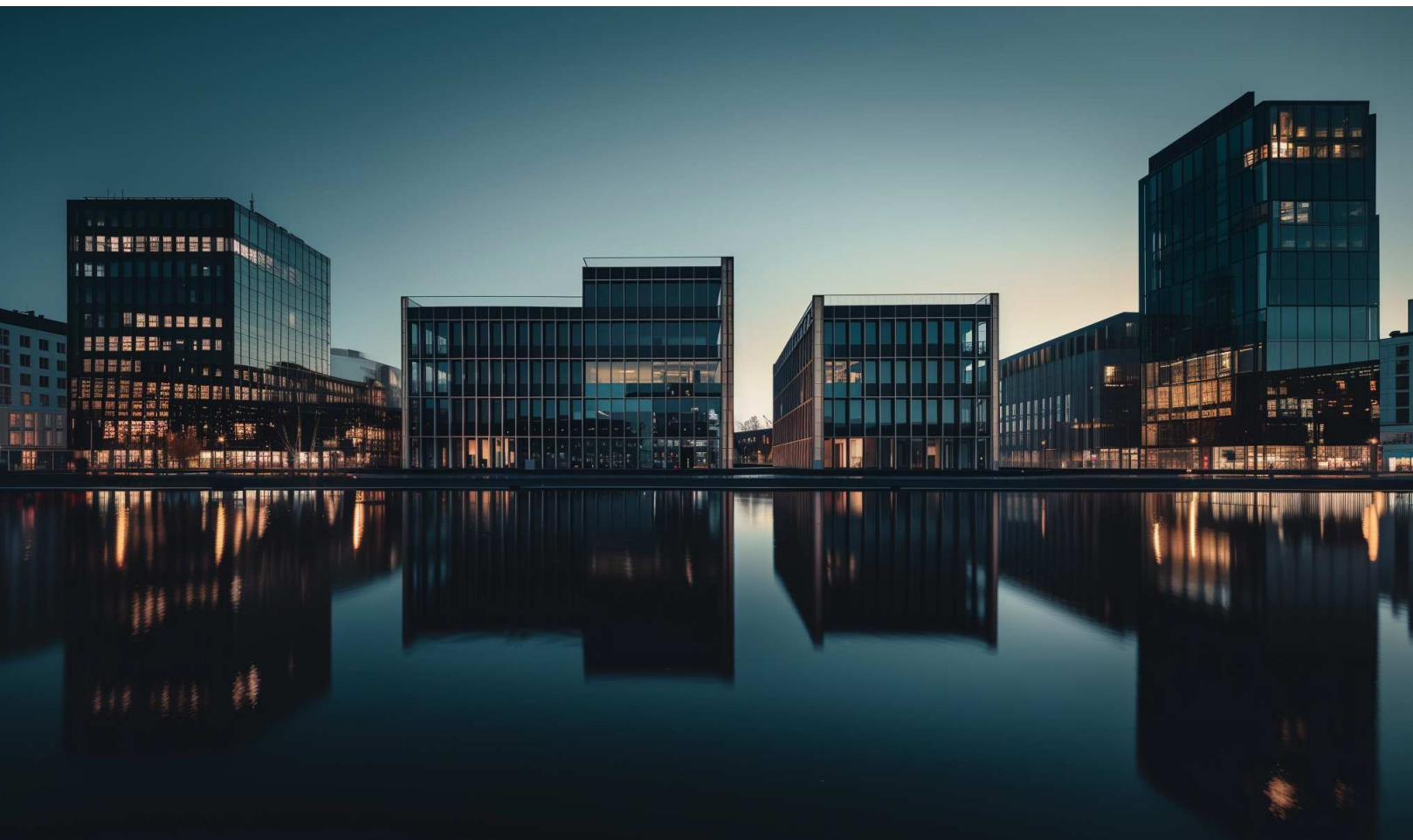
Franz X. Weiß, Direktor Private Wealth Management
Franz Xaver Weiß ist seit 2007 im Wealth Management tätig und hat als Relationship-Manager für renommierte Anbieter in diesem Bereich gearbeitet. Seit Januar 2023 verstärkt er als Direktor das Private-Wealth-Management der FERI AG. Sein Aufgabenbereich umfasst hauptsächlich die Akquisition und Beratung vermögender Privatkunden und Stiftungen in einem abgestimmten Kooperationsmodell mit RVM und den MLP-Geschäftsstellen. Im Mittelpunkt seiner Tätigkeit steht die intensive und ganzheitliche Betreuung vermögender Kunden und Unternehmerfamilien. Franz X. Weiß verfügt über umfassendes Wissen in den Bereichen Vermögensverwaltung, Kapitalmarkt und Anlagelösungen.



Ihr Ansprechpartner:
Franz X. Weiß
Tel. +49 89 543 286-916
franz.weiss@feri.de

RVM REAL ESTATE – AUS EINER IDEE WURDE EIN TEAM, AUS DEM TEAM WURDE EIN TEIL DER RVM GRUPPE

Vor eineinhalb Jahren wurde die Einheit „Real Estate“ ins Leben gerufen – mit dem Ziel, neue Kompetenzen im Bereich Immobilien-Versicherung aufzubauen und das umfassende Angebot der RVM Gruppe optimal zu ergänzen.



Die Erfolgsgeschichte

Am 1.2.2024 startete die Einheit RVM Real Estate in Hamburg und zählt heute bereits acht engagierte Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter mit hoher Fachkompetenz und einem umfassenden Netzwerk im Real-Estate-Markt in Deutschland. Wie der Erfolg gelingt

- Durch kontinuierliches Wachstum und den gezielten Ausbau von Aufgabenbereichen hat sich eine stabile, leistungsfähige Einheit etabliert. Das Team ist personell gewachsen, fachlich gereift und fügt sich heute verlässlich in die Gesamtstruktur der Organisation ein.
- Integration in bestehende Strukturen: Die Zusammenarbeit mit anderen Fachabteilungen – vom Vertrieb über das Underwriting bis hin zum Schadenmanagement und der IT – funktioniert sehr partnerschaftlich.

- Digitalisierung: Besonders in Zeiten wachsender Bedeutung digitaler Anwendungen hat die Einheit mit ihrem Schaden-Informationen-Center einen deutlichen Mehrwert für Kunden geschaffen.

Das Team

Andreas Haberstock, Uwe Janicki, Manuel Soares und Katharina Bastians bringen als Partner langjährige Erfahrung aus den Bereichen Real Estate und Industrie mit. Die Begeisterung, gemeinsam etwas Neues zu schaffen, verbindet die vier. Die Einheit mit Leben füllen zusätzlich die Kolleginnen und Kollegen Sandy Gebert-Starcke (Vertragsmanagement und Kundenbetreuung), Anne-Marie Meier (Schadenmanagement), Jörn Krause (Schadenmanagement) und Bennick Soares (Auszubildender im 1. Lehrjahr).



Katharina Bastians
Mitglied der Geschäftsleitung



Andreas Habersack
Mitglied der Geschäftsleitung



Uwe Janicki
Mitglied der Geschäftsleitung



Manuel Soares
Mitglied der Geschäftsleitung



Anne-Marie Meier
Schadenmanagement



Jörn Krause
Schadenmanagement



Sandy Gebert-Starcke
Vertragsmanagement und
Kundenbetreuung



Bennick Soares
Auszubildender im 1. Lehrjahr

Das Team verbindet nicht nur die Leidenschaft für den Immobilienmarkt, sondern auch die Begeisterung, miteinander Ideen für Kunden zu entwickeln und Herausforderungen anzupacken.

Leistungen

RVM Real Estate fokussiert sich auf den Mittelstand. Alle Risiken rund um die Immobilie sowie die damit verbundenen Visionen und Potenziale sind das Spezialgebiet des Expertenteams. Darüber hinaus bietet RVM Real Estate mit seinem digitalen Informations-Center ein hochmodernes System, das die Schadenregulierung für Kundinnen und Kunden optimiert, insbesondere im Bereich der Frequenzschäden. Zusätzlich bietet das Tool zielgenaue Reportings, um seine Kunden bei strategischen Entscheidungen zu unterstützen, z. B. im Bereich von Stranded Assets.

Der Immobilienmarkt 2025 und Ausblick

Nach zwei schwierigen Jahren sehen Expertinnen und Experten eine Erholung am Immobilienmarkt mit Chancen in verschiedenen Assetklassen wie z. B. im Bürosegment, in Logistikmärkten oder auch im Wohnungsmarkt. Auch internationale Investoren zeigen ein steigendes Interesse am deutschen Immobilienmarkt.
<https://www.cbre.de/insights/reports/deutschland-mid-year-real-estate-market-outlook-2025>

RVM Real Estate unterstützt Unternehmen in allen Phasen der Immobilie von der Investition über die Planung und Entwicklung sowie die Bewirtschaftung bis hin zum Exit.

Fazit

Mit der Erweiterung ihrer Expertise um das Spezialteam RVM Real Estate gewinnt die RVM Gruppe strategisch weiterhin an Bedeutung. Die enge Verzahnung aller operativen Einheiten führt zu noch mehr Synergieeffekten und verbessertem Service für die Kundinnen und Kunden.



Ihre Ansprechpartnerin:
Katharina Bastians
Tel. +49 40 238 357 28-10
bastians@rvm.de

UNSERE MISSION.

Wir machen Unternehmen sicher.

Ihr persönlicher Risikomanager
für Versicherung und Vorsorge.

Das ist die RVM Gruppe.

NEUE GESICHTER, NEUE PERSPEKTIVEN – AUSBILDUNGSBEGINN 2025

Die Förderung junger Talente ist für uns von zentraler Bedeutung. Mit einer fundierten Ausbildung schaffen wir die Grundlage für eine erfolgreiche gemeinsame Zukunft. Im Herbst 2025 haben zehn junge Menschen einen neuen Lebensabschnitt begonnen: ihre Ausbildung an den Standorten Eningen, Hamburg und Würzburg. Für uns ist es jedes Jahr ein besonderes Ereignis, wenn motivierte Nachwuchskräfte bei uns starten – denn sie bringen frische Perspektiven, Neugier und Begeisterung mit, die unseren Arbeitsalltag bereichern.

Drei Auszubildende haben sich für den Beruf der Kauffrau bzw. des Kaufmanns für Büromanagement entschieden. Weitere sieben beginnen ihre Ausbildung zur Kauffrau bzw. zum Kaufmann für Versicherungen und Finanzanlagen. Damit setzen wir ein starkes Zeichen für die Zukunft: Qualifizierte Fachkräfte entwickeln sich am besten dort, wo Ausbildung und Praxis Hand in Hand gehen. Heute sind bereits 33 Auszubildende und Studierende Teil der RVM Gruppe – ein starkes Zeichen unserer Verantwortung für die nächste Generation.

Ausbildungslänge und Karrierechancen

Die Ausbildung dauert in der Regel zweieinhalb oder drei Jahre. Zudem kann je nach persönlichen Voraussetzungen und Leistungen auch eine Verkürzung möglich sein. Diese Zeit ist für die Auszubildenden eine spannende Reise: Sie wachsen fachlich wie persönlich, lernen neue Fähigkeiten und entwickeln Schritt für Schritt die Kompetenzen, die für

den späteren Beruf notwendig sind. Unsere Auszubildenden profitieren dabei von einem strukturierten Ausbildungsplan, der Theorie und Praxis geschickt miteinander verbindet. Die Berufsschule vermittelt die fachlichen Grundlagen, während in den Betrieben der praktische Alltag wartet: echte Projekte, echte Kundinnen und Kunden, echte Verantwortung.

Was unsere Auszubildenden erwartet

Unsere drei Auszubildenden im Büromanagement werden vor allem in organisatorische und verwaltende Tätigkeiten eingeführt. Sie sind von Anfang an mittendrin und gestalten den Arbeitsalltag aktiv mit. Auch die Unterstützung in Bereichen wie Personal, Rechnungswesen, Vertrieb oder Marketing gehört dazu. Schritt für Schritt lernen die Auszubildenden, wie wichtig ein reibungsloser Ablauf im Hintergrund für den Gesamterfolg des Unternehmens ist – und entwickeln dabei ein geschultes Auge für Details, Struktur und Verlässlichkeit.



Die sieben Auszubildenden im Berufsfeld Versicherungen und Finanzanlagen tauchen dagegen tief in die Welt der Versicherungen ab. Hierzu gehören die Themen Sach-Versicherung, Vorsorge und die Kfz-Versicherung. Im Mittelpunkt steht die Beratung von Kundinnen und Kunden, die Analyse individueller Risiken, die Entwicklung passgenauer Versicherungslösungen und der professionelle Umgang mit Schadensfällen. So erfahren sie, wie man komplexe Themen verständlich vermittelt und wie durch Kompetenz und Vertrauen langfristige Kundenbeziehungen entstehen. Diese Ausbildung bildet die Grundlage für eine vielseitige Karriere in einer Branche, die Sicherheit und Perspektiven bietet.

Mehr als nur ein Arbeitsplatz

Unsere Ausbildung ist weit mehr als nur fachliches Lernen. Wir legen großen Wert darauf, dass unsere Auszubildenden früh Verantwortung übernehmen und eigene Ideen einbringen. Projekte, Teamaufgaben und gemeinsame Veranstaltungen fördern nicht nur die Fachkompetenz, sondern auch den Teamgeist.

Besonders in den ersten Wochen stehen das Kennenlernen, der Zusammenhalt und die Orientierung im Vordergrund. Ein gutes Miteinander und ein unterstützendes Umfeld sind die Basis dafür, dass sich die jungen Kolleginnen und Kollegen von Anfang an wohlfühlen.

Nachwuchsförderung als Zukunftsaufgabe

Mit insgesamt zehn neuen Auszubildenden unterstreichen wir unser Engagement für die Förderung junger Talente. Durch ihr Engagement und ihre Ideen bringen sie Impulse, von denen wir alle profitieren. Wir sind überzeugt: Eine gute Ausbildung ist die Grundlage für eine sichere Zukunft – für die jungen Menschen selbst ebenso wie für unser Unternehmen. Deshalb investieren wir gerne in ihre Entwicklung, begleiten sie mit erfahrenen Ausbilderinnen und Ausbildern und geben ihnen die Chance, ihre Stärken zu entfalten.

Willkommen im Team

Wir heißen alle neuen Auszubildenden an den Standorten Eningen, Hamburg und Würzburg nochmals herzlich willkommen. Wir wünschen ihnen eine spannende, erkenntnisreiche und erfolgreiche Ausbildungszeit – mit vielen Momenten, die in Erinnerung bleiben und den Grundstein für eine erfüllende berufliche Zukunft legen.

Wir haben unsere Azubis gebeten, folgende Fragen zu beantworten:

- Warum hast du dich für diese Ausbildung entschieden – was hat dich daran gereizt?
- Was kannst du schon richtig gut, und wo willst du dich während der Ausbildung noch verbessern?
- Wie stellst du dir das Arbeiten im Team hier vor – was ist dir dabei am wichtigsten?

Nick Neumann:

Ich habe mich für die Ausbildung zum Kaufmann für Versicherungen und Finanzanlagen bei RVM entschieden, weil ich mich schon im Bewerbungsgespräch sehr willkommen gefühlt habe. Die freundliche Aufnahme und offene Atmosphäre haben mir sofort Sicherheit gegeben. Am Computer fühle ich mich wohl: Mit Microsoft Office kenne ich mich gut aus, und auch in neue Programme finde ich mich schnell ein. Nur im Schriftverkehr und bei Telefonaten möchte ich noch sicherer werden. Am wichtigsten ist mir ein gutes Miteinander im Team – mit Unterstützung, offener Kommunikation und ehrlichem Feedback.



Melinda Birman:

Ich habe mich für die Ausbildung zur Kauffrau für Versicherungen und Finanzanlagen entschieden, weil mir die Mischung aus Fachwissen und Kundenkontakt besonders zusagt. Bei RVM habe ich sofort gespürt, dass Vertrauen, Verlässlichkeit und Teamgeist gelebt werden. Vorstellungsgespräch und Schnuppertag haben mir gezeigt: RVM ist der richtige Ausbildungsbetrieb. Ich möchte mein Wissen vertiefen, besonders in komplexeren Sparten, und im Kundenkontakt noch sicherer werden. Teamarbeit, offener Austausch und respektvoller Umgang sind mir dabei besonders wichtig.



Eline Diss:

Als ich mich für die Ausbildung zur Kauffrau für Büromanagement beworben habe, hatte ich zunächst nur eine grobe Vorstellung davon. Doch schon beim Bewerbungsgespräch war mir klar: Hier bin ich richtig. Die offene Art und Professionalität haben mir gezeigt, dass ich hier in einem Umfeld starten würde, in dem ich mich weiterentwickeln kann und meine Fähigkeiten einbringen möchte. Inzwischen habe ich viele Einblicke in die Arbeitsabläufe erhalten und erste Aufgaben eigenständig übernommen. Besonders schätze ich mein Team: kommunikativ, witzig, offen und jederzeit hilfsbereit.



Ihre Ansprechpartnerin:
Helen Hofmann
Tel. +49 7121 923-1107
hofmann@rvm.de

■ RVM SPENDENPROJEKTE 2025

RVM hat im Jahr 2025 insgesamt 15.000 EUR gespendet und damit den Ambulanten Hospizdienst Reutlingen e.V., die Stiftung HILFE FÜR KRANKE KINDER an der Universitäts-Kinderklinik Tübingen sowie die Schiefelbein Stiftung unterstützt.

Ambulanter Hospizdienst Reutlingen e.V.

Mit einer Spende in Höhe von 5.000 EUR hat RVM auch in diesem Jahr den Ambulanten Hospizdienst Reutlingen e. V. unterstützt. Am 18. September 2025 übergab Sandra Mutz den symbolischen Scheck an Katja Badstöber (Geschäftsführung) und Walburga Roller (Schatzmeisterin). Mit dieser Unterstützung möchte RVM dazu beitragen, dass die wertvolle Arbeit des Vereins dauerhaft möglich bleibt.

RVM hat bereits im letzten Jahr gespendet und die Räumlichkeiten des Hospizdienstes besucht. Umso spannender war es, bei unserem diesjährigen Treffen zu erfahren, wie sich die Arbeit entwickelt hat und welche konkreten Verbesserungen durch die Spenden bereits umgesetzt werden konnten. Immer mehr Menschen finden den Weg zum Ambulanten Hospizdienst Reutlingen e. V. – Spenden wie die von RVM haben es möglich gemacht, dass eine zusätzliche Fachkraft eingestellt werden konnte. Gerade in Zeiten wachsender Nachfrage ist dies ein entscheidender Beitrag, um das Angebot aufrechtzuerhalten und weiter auszubauen.

Der Ambulante Hospizdienst Reutlingen e. V. begleitet seit vielen Jahren schwerstkranke und sterbende Menschen sowie deren Angehörige. Die haupt- und ehrenamtlichen Mitarbeitenden stehen Betroffenen dort zur Seite, wo Unterstützung gebraucht wird: zu Hause, in Pflegeeinrichtungen, im Krankenhaus oder im Hospiz Veronika in Enningen. Ziel ist es, Betroffenen ein Leben in Würde bis zuletzt zu ermöglichen – mit fachlicher Kompetenz, viel Empathie und menschlicher Nähe. Zum ambulanten Hospizdienst gehört auch noch ein Kinder- und Jugendhospizdienst. Dort werden Kinder, Jugendliche und Familien, die von einer lebensverkürzenden Erkrankung betroffen sind, beraten und begleitet. Auch Familien, in denen ein Elternteil schwer erkrankt ist, können sich an den Dienst wenden. Hier ist nicht nur medizinisch-pflegerische Unterstützung wichtig, sondern auch Halt und Orientierung im Alltag. Von der Diagnose über den Krankheitsverlauf bis hin zur Trauerphase bietet der Hospizdienst individuelle Beratung, praktische Hilfe und seelische Begleitung.

Ein wesentlicher Bestandteil der Arbeit ist die Trauerbegleitung. In Einzel- oder Gruppengesprächen finden Trauernde einen geschützten Raum, um ihre Gefühle zu teilen, Fragen zu stellen oder einfach still zu sein. Dieses Angebot richtet sich an Kinder, Jugendliche und Erwachsene gleichermaßen. Viele Betroffene berichten, wie wichtig es ist, in



dieser schwierigen Zeit nicht allein zu sein, sondern Verständnis und Unterstützung zu erfahren. Damit diese Arbeit gelingt, braucht es nicht nur Fachkräfte, sondern auch zahlreiche Ehrenamtliche. Sie werden intensiv geschult und kontinuierlich begleitet, um Menschen in besonders sensiblen Lebenssituationen sicher zur Seite stehen zu können.

Als gemeinnütziger Verein ist der Ambulante Hospizdienst Reutlingen e. V. auf Spenden und ehrenamtliches Engagement angewiesen. Viele Angebote – insbesondere die Trauerarbeit – werden ausschließlich durch Spenden finanziert.

Spendenkonto:
Ambulanter Hospizdienst Reutlingen e.V.
Kreissparkasse Reutlingen
IBAN: DE19 6405 0000 0000 0865 74
BIC: SOLADES1REU



Ambulanter Hospizdienst Reutlingen e.V.
Oberlinstraße 16
72762 Reutlingen

Schiefelbein Stiftung

Verantwortung zu übernehmen, bedeutet für uns bei RVM mehr, als für den passenden Versicherungsschutz zu sorgen. Es heißt auch, dort hinzusehen, wo Unterstützung gebraucht wird, und aktiv etwas für die Gesellschaft zu tun. Aus diesem Grund haben wir in diesem Jahr die Schiefelbein Stiftung mit einer Spende von 5.000 EUR bedacht – eine Organisation, die uns besonders am Herzen liegt.

Am 14. November 2025 überreichte Thomas Kalbacher den symbolischen Scheck persönlich an Nele Swafing, Tochter des Stiftungsgründers Rainer Schiefelbein, der zugleich auch der Gründer von RVM ist. Ein bewegender Moment, in dem sich Vergangenheit und Gegenwart auf besondere Weise miteinander verbunden haben: Ein Unternehmer, der vor Jahrzehnten die Grundlage für unsere erfolgreiche Firmengeschichte gelegt hat, widmet sich heute mit ebenso viel Herzblut sozialen Projekten für Kinder und Jugendliche.

Die Schiefelbein Stiftung: Chancen für junge Menschen

Die Stiftung verfolgt eine klare Mission: jungen Menschen Chancen eröffnen, ganz gleich, aus welchen Lebensumständen sie kommen. Bildung, Sport und Gesundheit bilden dabei die drei Säulen ihrer Arbeit. Das Besondere: Die geförderten Initiativen setzen direkt an den Bedürfnissen der jungen Menschen an. Ob Unterstützung in Schulen, Sportvereinen oder sozialen Einrichtungen – die Stiftung hilft dort, wo es unmittelbar wirkt. Immer mit dem Ziel, Selbstbewusstsein zu stärken, Talente zu fördern und Perspektiven zu eröffnen.

RVM engagiert sich gesellschaftlich

„Die Arbeit der Schiefelbein Stiftung ist von unschätzbarem Wert“, erklärte Thomas Kalbacher bei der Übergabe des Schecks. „Gerade Kinder und Jugendliche brauchen Menschen, die an sie glauben, sie begleiten und ihnen Wege eröffnen. Wir sehen es als unsere Aufgabe, genau solche Projekte sichtbar zu machen und aktiv zu fördern. Mit unserer Spende möchten wir einen Beitrag dazu leisten, damit diese wertvolle Arbeit weitergeführt werden kann.“

Gesellschaftliches Engagement ein fester Bestandteil unserer Haltung bei RVM. Wir unterstützen besonders Kinder und Jugendliche, weil sie die Zukunft gestalten. Mit der Spende teilen wir Verantwortung und möchten dazu beitragen, die Gemeinschaft zu stärken, damit sie niemanden zurücklässt.



So schließt sich ein Kreis: Rainer Schiefelbein, Gründer von RVM und Initiator der Stiftung, hat einst ein Unternehmen aufgebaut, das von Werten wie Verlässlichkeit, Verantwortung und Miteinander getragen wird. Heute lebt er diese Werte in einem neuen Kontext weiter – indem er Kindern und Jugendlichen die Hand reicht und ihnen Türen öffnet. Wir sind stolz, dieses Engagement begleiten und unterstützen zu dürfen.

Mit Ihrer Spende können Sie helfen:

Spendenkonto:
Schiefelbein Stiftung
BW Bank Reutlingen
IBAN: DE59 6005 0101 0405 9015 08
BIC: SOLADEST600

Schiefelbein Stiftung
Rilkestraße 26
72760 Reutlingen





Hilfe für kranke Kinder – Die Stiftung in der Universitäts-Kinderklinik Tübingen

Am 16. September 2025 hatten wir die besondere Gelegenheit, in der Universitäts-Kinderklinik Tübingen einen symbolischen Scheck in Höhe von 5.000 EUR an die Stiftung HILFE FÜR KRANKE KINDER zu überreichen. Entgegengenommen wurde er von Philipp Nährig, Leiter der Geschäftsstelle, der bei diesem Anlass die aktuellen Projekte und Angebote vorstellte. Christian Ammer, Projektmanagement „Familienzentrierte Kinderintensivmedizin“, berichtete anschaulich aus dem Arbeitsalltag der Stiftung.

Mit unserer Spende möchten wir dazu beitragen, dass schwer kranke Kinder und Jugendliche sowie deren Familien die bestmögliche Unterstützung erhalten. Die Stiftung mit Sitz an der Universitäts-Kinderklinik Tübingen setzt sich seit vielen Jahren dafür ein, medizinische Behandlung, psychologische Begleitung und soziale Hilfe sinnvoll miteinander zu verbinden. Für die betroffenen Familien geht es dabei nicht nur um die Therapie selbst, sondern auch um Orientierung, Entlastung und Mut im Alltag. Eltern finden dort nicht nur fachliche Beratung, sondern auch Schulungsangebote und psychologische Begleitung, damit sie die Krankheit ihres Kindes besser bewältigen können. Kinder und Jugendliche profitieren von zusätzlichen Therapieangeboten und kreativen Projekten, die den Klinikaufenthalt erleichtern. Und auch nach der Entlassung bleibt die Stiftung ein verlässlicher Partner, indem sie beispielsweise sozialrechtliche Beratung, zusätzliche Pflegekräfte und pädagogische Unterstützung finanziert.

Philipp Nährig betonte, dass Spenden nicht nur finanzielle Mittel bereitstellen, sondern auch ein wichtiges Signal an die Familien und das gesamte Klinikteam senden. Sie zeigen, dass die Gesellschaft Anteil nimmt und dass niemand mit den Herausforderungen einer schweren Krankheit allein gelassen wird. Unsere Spende wird unmittelbar in laufende Projekte einfließen und dazu beitragen, neue Initiativen zu ermöglichen.

Für uns bei RVM ist soziales Engagement ein fester Bestandteil unserer Unternehmenskultur. Wir sind überzeugt, dass wirtschaftlicher Erfolg und gesellschaftliche Verantwortung zusammengehören. Die Unterstützung von HILFE FÜR KRANKE KINDER ist für uns daher nicht nur eine Herzensangelegenheit, sondern auch Ausdruck unseres Verständnisses von nachhaltigem Handeln. Seit 2008 hat RVM insgesamt rund 51.000 EUR an die Stiftung gespendet. Wenn auch Sie die Arbeit von HILFE FÜR KRANKE KINDER unterstützen möchten, können Sie sich über den beigefügten QR-Code zu aktuellen Projekten informieren.

Mit Ihrer Spende können Sie helfen:

Spendenkonto:
Hilfe für kranke Kinder
IBAN: DE61 6415 0020 0000 5548 55
BIC: SOLADES1TUB, Kreissparkasse Tübingen



Hilfe für kranke Kinder –
Die Stiftung in der Universitäts-Kinderklinik Tübingen
(Uni Tübingen)
Hoppe-Seyler-Str. 1
72076 Tübingen

Die Spendenaktionen 2025 zeigen, wofür RVM steht: Verantwortung zu übernehmen, aufmerksam hinzusehen und dort zu unterstützen, wo Hilfe langfristig Wirkung entfaltet.



Ihre Ansprechpartnerin:
Sandra Mutz
Tel. +49 7121 923-1670
mutz@rvm.de

IMPRESSUM

Herausgeber

RVM Versicherungsmakler GmbH
Arbachtalstraße 22
72800 Eningen
Tel. +49 7121 923-0
www.rvm.de

Redaktionelle Verantwortung

Ihre Ansprechpartner:



Thomas Kalbacher
Tel. +49 7121 923-1124
kalbacher@rvm.de



Sandra Mutz
Tel. +49 7121 923-1670
mutz@rvm.de

Konzeption und Realisation

ARCUS Marketing Michael Soukop e.K.
Kirchplatz 4, 72379 Hechingen
www.arcusmarketing.de

Bildnachweis

RVM Versicherungsmakler GmbH
FERI AG
[istockphoto.de](https://www.istockphoto.de)
[Shutterstock.com](https://www.shutterstock.com)
stock.adobe.com/de/
Motorworld Village Metzingen

Haftung

Dieser Informationsdienst der RVM Gruppe dient Ihrer persönlichen Unterrichtung über Neuerungen aus den Bereichen Versicherung und Vorsorge/Kapitalanlage. Für den Inhalt kann trotz sorgfältiger Ausarbeitung keine Gewähr übernommen werden. Über Anregungen, Hinweise oder den Wunsch nach weiteren Informationen freuen wir uns. Alle Rechte vorbehalten. Nachdruck, auch auszugsweise, nur mit Genehmigung des Herausgebers.

