

Information für die Medien

Wenn der Kunde nicht zahlt: Forderungsausfall-Versicherung mit Rechtsschutz

Der Lkw ist pünktlich eingetroffen und der Fahrer hat die Ware unversehrt am Bestimmungsort übergeben - doch der Kunde ist nicht zufrieden. Er bemängelt den Zustand der Lieferung und weigert sich, die Rechnung zu bezahlen. Der Unternehmer sieht sich gezwungen, seine Ansprüche vor Gericht durchzusetzen. Das ist bei ungewissem Ausgang mit hohen Kosten verbunden, daher verzichtet so mancher Firmenchef zähneknirschend auf sein Geld. Deshalb hat die R+V Versicherung 2007 die erste Warenkreditversicherung auf den deutschen Markt gebracht, die auch die Kosten für einen solchen Rechtsstreit übernimmt. Der Rechtsschutz ergänzt sinnvoll die Absicherung gegen Forderungsausfälle – ein hohes Risiko gerade für kleinere und mittelständische Verkehrsgewerbebetriebe. Der Beitrag für die neue R+V-ProfiPolice WKV bemisst sich nach dem Jahresumsatz. Nimmt der Unternehmer die Versicherung in einem Jahr nicht in Anspruch, erhält er sogar Geld zurück.

Die nachfolgende Tabelle verdeutlicht, wie hoch der erforderliche Mehrumsatz nach einem Forderungsausfall sein muss, um die angestrebte Umsatzrendite noch zu erzielen.

Forderungsverlust durch Kundeninsolvenz in EUR	Notwendiger Mehrumsatz in Tsd. EUR bei einer Umsatzrendite vor Steuern in %		
	2 %	4 %	6 %
5.000	250	125	83,3
10.000	500	250	166,7
25.000	1.250	625	416,7
50.000	2.500	1.250	833,3

Die Vorteile der neuen R+V-ProfiPolice WKV auf einen Blick

- Umfassender Schutz vor Forderungsausfällen
- Leistung bereits bei Zahlungsverzug des Kunden (Nichtzahlungstatbestand)
- Absicherung bei in- und ausländischen Kunden
- Übernahme der Rechtsverfolgungskosten (Rechtsschutz)
- Optimale Sicherung von Liquidität und Bonität für das Unternehmen
- Kein Kostenrisiko durch Regressverfahren der R+V Versicherung
- Absicherung des Fabrikationsrisikos ohne Beitragszuschlag
- Günstiger Beitrag
- Rückerstattung, wenn die Versicherung nicht in Anspruch genommen wird