

Sie lesen in: [Startseite](#) [Nachrichten](#) [Versicherungen & Finanzen](#)

## VAV lanciert KMU-Paket mit zehn Modulen

23.1.2018 – Das neue „Business-Paket“ kommt in den beiden Varianten „Exklusiv“ und „Top-Exklusiv“. Der Deckungsumfang ist in zehn kombinierbare Komponenten gegliedert. Im Vertriebspartner-Portal hat die VAV außerdem einen neuen Onlinerechner eingerichtet.



Die VAV Versicherungs-AG richtet sich mit einem neuen Produkt an Klein- und Mittelunternehmen: Das „Business-Paket“ wird in den Varianten „Exklusiv“ und „Top-Exklusiv“ angeboten und ist laut VAV auf KMUs „mit einer Versicherungssumme bis zu sieben Millionen Euro für gewerblich genutzte Gebäude als auch Betriebsinhalte“ abgestimmt.

Der Deckungsumfang ist zweigeteilt. Zum einen gibt es die vier „Grundsparten“: Die Feuerversicherung ist immer verpflichtend dabei, weiters sind von den drei Modulen Sturm, Einbruchdiebstahl und Leitungswasser zumindest zwei hinzuzuwählen.

Zusätzlich werden sechs „Extra-Sparten“ angeboten, die sich individuell mit dem Grundpaket kombinieren lassen, nämlich Betriebsunterbrechungs-, Betriebshaftpflicht-, Firmenrechtsschutz-, Technik-, Glasbruch- und Kühlgut-Versicherung.

Ein Allrisk-Baustein ist sowohl für die Sachversicherung als auch für Betriebsunterbrechung möglich.

### Unterversicherungsverzicht, Nebenkosten, grobe Fahrlässigkeit

Bei Feuer-, Feuer/Elementar-BU-, Sturm-, Leitungswasser, Einbruchdiebstahl- und Glasbruch-Versicherung gilt ein, je nach Produktvariante unterschiedlich hoher, Unterversicherungsverzicht.

Die Laufzeit könne flexibel gewählt werden. Bestimmte Nebenkosten lassen sich – zusätzlich zur Versicherungssumme für versicherte Waren und Einrichtung – bis zu 20 Prozent der Versicherungssumme mitversichern, darunter etwa Aufräumungs-, Feuerlösch- und Reinigungskosten.

Im Rahmen der Top-Exklusiv-Variante kann eine Deckung für grobe Fahrlässigkeit eingeschlossen werden.

### Weitere Produktmerkmale

„Zukünftig sind in der Sturmversicherung auch Schneerutschschäden und optische Schäden bis zu 5.000 Euro (in der Variante Top-Exklusiv) bzw. 2.000 Euro (in der Variante Exklusiv) abgesichert“, erklärt die VAV weiter.

Im Bereich Glasbruch verzichte man zur Gänze auf Flächenlimits, im Firmenrechtsschutz seien die Streitwerte auf bis zu 20.000 Euro erhöht worden. Als eine weitere Neuerung nennt die VAV beispielsweise „die Berechnung der Bürohaftpflicht auf Basis der Mitarbeiteranzahl“.

Die „prozentuelle Errechnung von Zusatzdeckungen“ ermögliche eine „auf die Bedürfnisse und die Größe des Betriebes abgestimmte Versicherungslösung“, fügt Werner Blaschke, Ressortleitung Firmengeschäft, hinzu.

Auch der Abschluss eines auf Gastronomiebetriebe abgestimmten Pakets sei möglich.

### Onlinerechner und Online-Lexikon

Neu ist außerdem ein Onlinerechner im Vertriebspartnerportal „VAV Pro“. Hier können verbindliche Online-Angebote im KMU-Bereich erstellt werden.

Der Rechner kann für das Business-Paket und die Einzelprodukte Bürohaftpflicht und Betriebshaftpflicht genutzt werden.

Des Weiteren steht im Vertriebspartnerportal ein Online-Lexikon für Fachbegriffe mit verlinktem Bedingungsnetzwerk zur Verfügung.

Emanuel Lampert

### Wie beurteilen Sie diesen Artikel?

sehr interessant  informativ  unwichtig

### Artikel-Werkzeuge für Sie

### Diese Seite empfehlen



### Über Geld spricht man nicht

Dennoch will man wissen, welches Gehalt der Kollege erhält und was die eigene Arbeit dem Chef wert ist.

Was Vertriebsangestellten gezahlt wird, [erfahren Sie hier...](#)

### Ihr Wissen und Ihre Meinung

Ihre Leserbriefe können für andere wesentliche Ergänzungen zu unseren Berichterstattungen sein. Bitte schreiben Kommentare unter den Artikeln in vorgesehene Eingabefelder.

Die Redaktion freut sich auch über Insiderinformationen, wenn sie Veröffentlichung unter dem Namen Informanten bestimmt ist. Wir sind Lesern absolute Vertraulichkeit zu Sie bitte an [redaktion@versicherungsjournal.de](mailto:redaktion@versicherungsjournal.de)

Allgemeine Pressemitteilungen er [meldungen@versicherungsjournal.de](mailto:meldungen@versicherungsjournal.de)

### Die besten Vertriebstipps für

#### Warum nicht einfach Fonds verkaufen?

Wie Sie Kunden gewinnen und erfolgreiche Verkaufsgespräche führen.

[Mehr Informationen und zur Bestellung...](#)

### Täglich bestens informiert!

Der VersicherungsJournal News informiert Sie von montags - frei wichtigen Themen der Branche.

Ihre Vorteile

- Alle Artikel stammen aus unabhängigen Redaktion
- Die neuesten Stellenangebote
- Interessante Leserbriefe

[Jetzt kostenlos anmelden!](#)

## Schlagwörter zu diesem Artikel

[Betriebshaftpflicht](#) · [Betriebsinhalte](#) · [Mitarbeiter](#) · [Sachversicherung](#)

Besuchen Sie das VersicherungsJournal in den sozialen Medien:

- [Facebook](#) – Ausgewähltes für
- [Twitter](#) – alle Nachrichten von VersicherungsJournal.at
- [Xing](#) – über den Verlag
- [Xing News](#) – Ausgewähltes zu Unternehmen
- [Youtube](#) – Hintergründe zum Buchprogramm

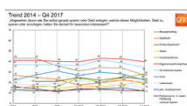
### Weitere Artikel der aktuellen Ausgabe

#### OGH prüfte Zulässigkeit von Direktklage gegen Spitalsversicherer

Ein Patient klagte den Haftpflicht-Versicherer eines Krankenhauses direkt. Vor Gericht stellte sich nun die Frage, ob das überhaupt geht, wenn die Versicherung nur freiwillig, also ohne gesetzliche Verpflichtung dazu, abgeschlossen wurde. Der Oberste Gerichtshof traf eine Entscheidung. [mehr ...](#)

#### Die „unüblichen“ Anlageformen locken

Von zwölf abgefragten Spar- und Anlageformen konnten zuletzt drei im „Attraktivitätsranking“ kräftig an Anhängern gewinnen. Alle anderen entwickelten sich seitwärts oder sind deutlich abgerutscht. (Bild: GfK) [mehr ...](#)



#### Wahrscheinlichkeit für „doppelte“ IDD-Verschiebung steigt

Die Weichen für einen späteren Anwendungsbeginn scheinen gestellt, auch eine Verlängerung der Umsetzungsfrist für die nationalen Gesetzgeber wird wahrscheinlicher. (Bild: wernerlangen.de) [mehr ...](#)



### Diese Artikel könnten Sie noch interessieren

#### Riedlsperger startet neue Firma und neue Konferenz

2.3.2017 – Das Unternehmen wird österreichweit tätig sein. Bereits in wenigen Monaten soll ein neues Groß-Event etabliert werden. (Bild: Styriawest) [mehr ...](#)

#### Wie Versicherer auf 2016 zurücksehen und auf 2017 blicken

23.12.2016 – 28 Versicherungsvorstände sprechen in einer Umfrage größten Herausforderungen des ausklingenden und die wichtigsten kommenden Jahres. [mehr ...](#)

#### Spezialisiert zu mehr Wachstum

27.10.2014 – Die Fokussierung auf Zielgruppen ist ein Marketing-Klassiker. In rauen Zeiten kann diese Fokussierung helfen. Das aktuelle VersicherungsJournal Extrablatt beleuchtet diese Strategie für den Vertrieb. [mehr ...](#)

# VersicherungsJournal.at

Das Wesentliche im Blick

[Erweiterte Suche](#)

Suchbegriffe

#### Themenbereiche

[Versicherungen & Finanzen](#)

[Markt & Politik](#)

[Vertrieb & Marketing](#)

[Unternehmen & Personen](#)

[Karriere & Mitarbeiter](#)

[Büro & Organisation](#)



#### Inhalte

[Nachrichten](#)

[Kommentare](#)

[Praxiswissen](#)

[Bilderrätsel](#)

[Leserbriefe](#)

[Bücher](#)

[Kundeninformation](#)

[Anzeigenmarkt](#)

[Veranstaltungen](#)

[Originaltexte](#)

#### Über den Verlag

[Ansprechpartner](#)

[Aktuelles über den Verlag](#)

[Impressum / Über uns](#)

[Datenschutz](#)

[In eigener Sache](#)

#### Werbung schalten

[Abrufzahlen](#)

[Leserstruktur](#)

[Mediadaten](#)

[Aktuelles für Werbekunden](#)

[Aktuelles für Stellenanbieter](#)

#### Leserservice

[Kontakt](#)

[Häufige Fragen](#)

[VersicherungsJournal a](#)

[Premium-Abo](#)

[Nutzungsrechte erhalten](#)

[Mitteilungen an die Red](#)

[Newsletter](#)

[RSS](#)

[Suchagenten](#)

[Schlagwörter](#)

[Mobilversion](#)

#### Mitarbeiten

[Autor werden](#)

[Aktuelles für Autoren](#)