SV FirmenService

Gesundheitsreform
Private Krankenversicherung durch GKV-Kürzungen noch attraktiver
Seite 03

International gut abgesichert
Maßgeschneiderte Lösungen für Firmenkunden weltweit
Seite 14

Neue AV-Förderung
Selbstständige und Freiberufler ab 2027 voll förderberechtigt
Seite 24



Humanoide Roboter

NEURA Robotics aus Metzingen wichtiger Player im Hyper-Markt
Seite 6



International gut abgesichert:
Mit starken Partnern bietet die SV Firmen- und Industriekunden maßgeschneiderte Versicherungslösungen weltweit.



Energieeffizienz
Frank Hummel begleitet kleine und mittlere Unternehmen auf dem Weg dorthin.



Neue AV-Förderung ab 2027
Selbstständige, Freiberufler und Mitglieder berufsständischer Versorgungswerke werden ebenfalls förderberechtigt.

03 Gesundheitsreform 2027
Gute Gründe, jetzt in die private Vollversicherung zu wechseln

06 NEURA Robotics
Metzingen ist das neue Silicon Valley

14 SV international
Regional verwurzelt, international abgesichert

16 Firmenvertrags-Rechtsschutz
Abgesichert, auch wenn's um gewerbliche Verträge geht

18 HUMMEL Systemhaus
Unter Strom: Frank Hummel begleitet kleine und mittlere Unternehmen auf dem Weg zu mehr Energieeffizienz

24 Das neue Altersvorsorgereformgesetz (AVRG)
Selbstständige und Freiberufler künftig voll förderberechtigt

27 Digitaler Meldebogen
Versicherungssummen unbedingt anpassen

Impressum

Herausgeber: SV SparkassenVersicherung, Löwentorstraße 65, 70376 Stuttgart, www.sparkassenversicherung.de, verantwortlich: Abt. Marketing MK21, Susann Kühnel, Tel. 0711 898-47232, Fax 0711 898-402284 **Verlag:** Printich Verlag GmbH & Co. KG, Franz-Berding-Weg 76, 48165 Münster, www.printich.de **Redaktion:** Thomas Deneke, Svenja Dierker **Gestaltung:** Elke Strachalla **Redaktionsschluss:** 11. September 2026 **Bildnachweis**: SV SparkassenVersicherung, Wolfgang Wilde (Titel, Seite 6), Christa Henke (S. 7 – 13, 18 – 23), iStock: pixelfit/ 2251219711, champpixs/2234934544, 1214889162/ DKosig, Dragon Claws/2200575128, ljubaphoto/ 2187502380

Alle Artikel dieser Ausgabe dienen ausschließlich der Information und wurden nach bestem Wissen und Gewissen verfasst. Sie beruhen auf Quellen, die wir für seriös halten. Eine Gewähr oder Haftung für die Richtigkeit der Informationen kann jedoch nicht übernommen werden. Immer dann, wenn wir im Text die männliche Form benutzen, meinen wir genauso Frauen und Diverse. Wir stehen für eine Gleichbehandlung aller und leben diese auch. Vielen Dank für Ihr Verständnis!



GUTE GRÜNDE,

jetzt in die private Vollversicherung zu wechseln

 # Gesundheitsreform 2027

Mit der am 10. Juli 2026 verabschiedeten Gesundheitsreform werden nicht nur weitere Leistungen in der gesetzlichen Krankenversicherung (GKV) gestrichen, sondern ab 2027 der Wechsel in die private Krankenversicherung (PKV) deutlich erschwert. Wer kann, sollte daher noch vor Jahresende in die private Vollversicherung wechseln.

Was ändert sich konkret ab 2027?

Mit der Gesundheitsreform 2027 (gemeint ist damit das GKV-Beitragssatzstabilisierungsgesetz) werden für gesetzlich Versicherte die Zuzahlungen für Medikamente auf 7,50 bis 15 Euro pro Arzneimittel erhöht. Aber auch für Heil- und Hilfsmittel sowie für Krankenhausaufenthalte steigen die Zuzahlungen. Der Eigenanteil pro Krankenhaustag klettert um 50 % von 10 Euro auf 15 Euro. Ersatzlos gestrichen werden in der GKV Leistungen ohne nachgewiesenen Nutzen wie z. B. für Homöopathie. Festzuschüsse für Zahnersatz werden um weitere 10 Prozentpunkte gekürzt.

Höhere Einkommensgrenzen

Zudem wurde eine außerordentliche Anhebung der Einkommensgrenzen (Jahresarbeitsentgeltgrenze und Beitragsbemessungsgrenze) um 3.600 Euro beschlossen. Damit wird für alle, die über der bisher geltenden Beitragsbemessungsgrenze verdienen, ein höherer Beitrag fällig. Ferner wird der Wechsel in die private Vollversicherung für viele künftig deutlich schwieriger.

Ende der beitragsfreien Mitversicherung

Ab Januar 2028 greifen dann im Rahmen der kürzlich verabschiedeten Gesundheitsreform weitere Änderungen in der Familienversicherung. Die beitragsfreie Mitversicherung für Partner wird in den meisten Fällen kostenpflichtig. Zusätzlich wird ab 2028 ein Zuschlag von 2,5 % auf das beitragspflichtige Einkommen fällig.

Hautkrebs-Screening auf dem Prüfstand

Derzeit können gesetzlich Versicherte ab 35 Jahren alle zwei Jahre kostenlos zur Hautkrebs-Vorsorgeuntersuchung gehen. Diese Vorsorgeleistung steht jetzt auf dem Prüfstand. Sollte der Nutzen als nicht ausreichend bewertet werden, droht in der GKV womöglich die vollständige Streichung oder Einschränkung des Altersbereichs.

Zahn

Was sich ändert!

- ⊖ Kürzung der Festzuschüsse bei Zahnersatz um 10 Prozentpunkte
- ⊖ Höhere Eigenanteile bei steigenden Zahnarztkosten

Unsere Lösung
ZahnPRIVAT 100

- ✓ Hohe Zuschüsse für Zahnersatz (inkl. Implantate)
- ✓ Professionelle Zahnreinigung
- ✓ Kieferorthopädie, u. v. m.

Bis zu 100 Prozent Erstattung

Naturheilkunde

Was sich ändert!

- ⊖ Streichung von alternativen Heilmethoden
- ⊖ Wegfall von Heil- und Verbandsmitteln
- ⊖ Keine Erstattung von homöopathischen Arzneimitteln

Unsere Lösung
NaturPRIVAT

- ✓ Osteopathie
- ✓ Heilpraktiker-Behandlungen
- ✓ Naturheilverfahren
- ✓ Medikamente und Verbandmittel

Natürlich gut versorgt

Vorsorge[1]

Was sich noch ändern kann!

- ⊖ Weniger Leistungen für Vorsorgeuntersuchungen
- ⊖ Wegfall von Leistungen für Hautkrebs-Screening

Unsere Lösung
VorsorgePRIVAT

- ✓ Hautkrebsscreening
- ✓ Vorsorgeuntersuchungen
- ✓ Schutzimpfungen
- ✓ Gesundheits-Checks

Beste Vorsorge

Weitere Informationen zu den UKV-Produkten erhalten Sie bei unseren Beratern.

[1] Überprüfung durch den Gemeinsamen Bundesausschuss bis Ende 2027



Jetzt möglichen Wechsel in die PKV prüfen

Wer sich umfassende Gesundheitsleistungen sichern will und mehr Planungssicherheit und Freiheit wünscht, sollte jetzt den Wechsel von der gesetzlichen in die private Krankenvollversicherung prüfen. Wenn Sie als Angestellter in die PKV wechseln möchten, muss Ihr Einkommen über der sogenannten Versicherungspflichtgrenze liegen. Diese beträgt für das Jahr 2026 77.400 Euro im Jahr. Wer erst 2027 wechselt, muss 3.600 Euro mehr im Jahr verdienen, um überhaupt wechseln zu können.

Hauptberuflich Selbstständige können sich wie bisher losgelöst von den Einkommensgrenzen privat krankenversichern. Ein Vergleich lohnt sich insbesondere auch dann, wenn Ihr Partner im Rahmen der Familienversicherung über Sie in der GKV mitversichert ist. Denn hierfür wird künftig ein Zuschlag von 2,5 % berechnet.

Mit unserem Partner, der UKV Union Krankenversicherung, bieten wir Ihnen und Ihrer Familie mit dem Tarif GesundheitVARIO Top-Leistungen für Ihre Gesundheit, auf die Sie sich verlassen können. Leistungskürzungen, wie sie in der Vergangenheit in der GKV immer wieder vorgekommen sind, gibt es in der PKV nicht: Die einmal vereinbarten Leistungen Ihres GesundheitVARIO bleiben lebenslang bestehen.

Starke Zusatzversicherungen für GKV-Versicherte

Sollten Sie nicht in eine private Krankenvollversicherung wechseln können, bieten wir Ihnen mit der UKV Union Krankenversicherung andere attraktive Lösungen. So können Sie sich und Ihrer Gesundheit mit diversen Zusatzversicherungen rund um Zahn, Naturheilkunde und Vorsorge ein deutliches Plus an Leistungen sichern – auch als GKV-Versicherter.



„Wir stehen gerade am Beginn eines Mega-Hypes. Der Bedarf an Physical AI – also der Verknüpfung von künstlicher Intelligenz mit z. B. Robotern – ist gigantisch."

David Reger, Gründer & CEO

Metzingen ist das neue **SILICON VALLEY**

Auf jeden Fall wollen CEO David Reger und sein rasant wachsendes Team bei NEURA Robotics sowohl unseren Alltag als auch die Arbeitswelt mithilfe modernster Robotik weltweit revolutionieren und den Standort Deutschland nach vorne bringen. Innerhalb von gerade einmal sieben Jahren ist aus dem Start-up ein echtes Unicorn mit Milliarden-Bewertung geworden.

NEURA Robotics

Gegründet: 2019

Sitz: Metzingen, Baden-Württemberg

Gründer & CEO: David Reger

Mitarbeiter: über 1.700 (aus 45+ Ländern)

Auftragsvolumen: über 1 Mrd. Euro

Bewertung: Unicorn-Status

Schwerpunkt: Physical AI, Neuraverse Platform, kognitive & humanoide Roboter

Investoren/Partner: NVIDIA, Amazon, Tether, Qualcomm Technologies, Bosch, Schaeffler, InterAlpen Partners, Europäische Investitionsbank u. a.

Trainingszentrum: mit der TU München, der RWTH Aachen sowie weiteren Standorten in den USA und China bis Ende 2026

In der jüngsten Finanzierungsrunde 3 sammelte NEURA Robotics nicht weniger als 1,4 Mrd. US-Dollar ein! Giganten wie NVIDIA, Tether, Qualcomm, Bosch, Amazon und Co. sind vom enormen Potenzial der Robotik-Spezialisten aus Baden-Württemberg derart überzeugt, dass sie nicht nur finanziell das rasante Wachstum begleiten, sondern auch technologisch den großen Roll-out und die Weiterentwicklung des Unternehmens begleiten und unterstützen.





„Wir bauen schon heute hochsensible Sensoren in unsere humanoiden Roboter ein, die problemlos im direkten Kontakt mit Menschen arbeiten und interagieren können.“

David Reger

„Unser Ziel ist es, in Zukunft der größte Steuerzahler Deutschlands, wenn nicht gar Europas zu sein“, skizziert Gründer und CEO David Reger das Ziel. „Denn wenn wir viel Steuern zahlen, heißt das, dass wir letztlich auch sehr erfolgreich sind“, so Reger. Dabei setzen er und sein Team klar auf den Standort Deutschland. „Wir wollen nicht bloß humanoide und kognitive Roboter bauen, sondern eine Wissensdatenbank für Physical AI aufbauen, um innovativer Vorreiter im Markt zu werden. Damit stärken wir den Wirtschaftsstandort Deutschland. Schließlich sind wir uns sicher, dass alle physischen Arbeiten künftig von Robotern ausgeführt werden können.“

Roboter, die selbst voneinander lernen können

Doch was macht NEURA Robotics so besonders? Das Metzinger Unternehmen baut nicht nur Roboter, die sich beispielsweise in der Produktion oder Logistik-Branche wiederfinden. NEURA Robotics geht ein ganzes Stück weiter. In Metzingen arbeiten Experten aus über 40 verschiedenen Ländern daran, Roboter noch ein Stück intelligenter zu machen, ihnen quasi eine Art eigenes Gehirn zu verleihen. „Es geht darum, dass, wenn wir einem Roboter einen bestimmten Skill beibringen, dieser Lernprozess sich problemlos auf alle anderen Roboter direkt übertragen lässt. So können wir Wissen enorm schnell skalieren. Doch darüber

hinaus können im Rahmen von Physical AI unsere humanoiden Roboter selbst von ihren gemachten Erfahrungen lernen und dieses Wissen mit den anderen Robotern direkt teilen“, betont Gründer David Reger.

„Zudem wollen wir, dass unsere Roboter nicht nur beispielsweise über Kameras sehen, sondern auch dank hochsensibler Sensoren, die wir unmittelbar in den Roboter selbst integrieren, fühlen können und letztlich eine Art Nervensystem haben, was uns dann wesentlich von anderen Anbietern unterscheidet“, erklärt David Reger.

Doch wo kann man diese neueste Generation intelligenter Roboter künftig einsetzen? Was treibt David Reger überhaupt an? „Meine Passion ist es, Technik zu entwickeln, die den Menschen dient und das Leben erleichtert, die einen Purpose hat, was Sinnvolles macht“, spricht David Reger über das, was ihn tagtäglich motiviert. „Denken Sie nur an den Bereich Pflege“, so der CEO. Hier drohe durch die demografische Verteilung ein enormer Notstand. Wie angenehm wäre es doch, wenn in Zukunft ein humanoider Roboter daheim helfen würde, die Wasserkiste aus dem Keller zu bringen, einen im Bett bei Bedarf aufzurichten oder in einen Rollstuhl zu helfen. Selbst die Wäsche könnte der eigene Roboter zu Hause für einen falten oder die Spülmaschine ein- und ausräumen. „Wir bauen schon heute hochsensible Sensoren in unseren humanoiden Roboter ein, der so problemlos im direkten Kontakt mit Menschen in seinem Umfeld arbeiten und interagieren kann“, fasst David Reger den aktuellen Stand der Technik zusammen. Der Unternehmer und Entwickler ist sich sicher, dass dank Physical AI und humanoider Roboter Menschen in Zukunft länger selbstständig im Alter in den eigenen vier Wänden wohnen können.

Vielfältige Anwendungsmöglichkeiten

Aber auch in der Arbeitswelt sieht David Reger einen enormen Bedarf. Und das weltweit: So könne man heute für einfache Skills beispielsweise in der Produktion oder Logistik einen Roboter etwa in der gleichen Zeit antrainieren wie einen Menschen. Nur mit dem Unterschied, dass sich so erlernte Fähigkeiten eines Roboters problemlos auf unzählige andere Roboter übertragen lassen. „Denn all das Wissen, das wir dem Roboter vermitteln bzw. dieser KI-gestützt lernt, landet letztlich im Neuraverse“, so David Reger. Dabei handelt es sich um die cloudbasierte Plattform von NEURA, die Roboter, Entwickler und Partner miteinander verbindet. Da das Wissen hier weltweit geteilt wird, weisen die kognitiven Roboter von NEURA Robotics eine rasante Lernkurve auf und versprechen so echte Wettbewerbsvorteile. Aber auch in der Medizin sieht David Reger enormes Potenzial.

Experten aus mehr als 40 Ländern feilen in Metzingen an der nächsten Generation kognitiver Roboter.



Starke Partner mit im Boot

„Der Markt der Robotik wird in Zukunft der größte Markt überhaupt sein. Ich bin mir sicher, dass Physical AI das zentrale Thema sein und alle Bereiche beeinflussen wird“, prognostiziert David Reger. „Die einzige Angst, die ich habe, ist, dass wir nicht schnell genug sind, um am Markt der Robotik weltweit teilhaben zu können“, so der CEO. Umso glücklicher zeigt sich David Reger über die neuen Investitionen und Partnerschaften der jüngsten Finanzierungsrunde 3. „Es geht in unserem Business viel um Datentransfer, Blockchain, Deep Data-Verarbeitung. Da sind wir mit den Partnern an unserer Seite hervorragend aufgestellt“, resümiert der Metzinger Unternehmer. „Mir geht es darum, nachhaltig zu agieren. Investitionen müssen für uns patient money sein, daher haben wir viele strategische Investoren an Bord geholt“, erläutert David Reger.

Dass sich NEURA Robotics auf dem richtigen Weg befindet, zeigt der schon heute enorme Markterfolg. Zahlen geben dem Metzinger Jungunternehmen (gegründet wurde NEURA Robotics erst 2019) recht: Aktuell steht ein Auftragsvolumen von über 1 Mrd. Euro in den Büchern. Tendenz weiter steigend. Amazon setzt künftig eine Flotte an Robotern ‚Made by NEURA Robotics‘ in seinen Lagerhallen ein. Gemeinsam mit Vorwerk tüfteln die Experten von NEURA Robotics an der nächsten Generation innovativer, praktischer Haushaltshelfer. Mit den neuen Investitionen will NEURA Robotics zudem die Produktion weiter skalieren. Die Preise für kognitive, humanoide Roboter werden so in den nächsten Jahren sicherlich deutlich fallen und zur enormen Verbreitung im Weltmarkt führen.

NEURA Gym: Trainingslabor für Roboter

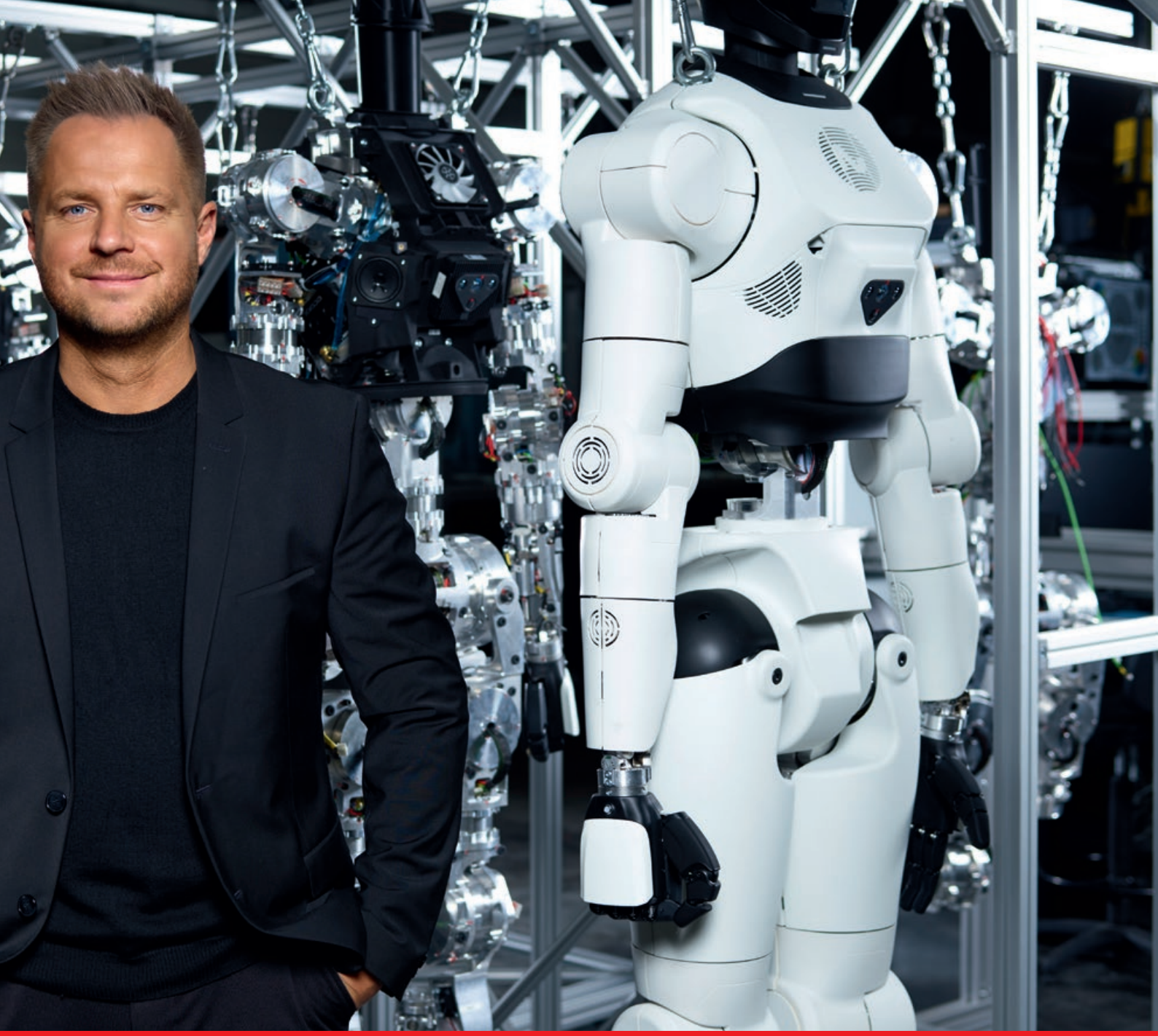
Schnell dazulernen die kognitiven Roboter aus Metzingen auch dank der sogenannten NEURA Gyms, die von NEURA Robotics betrieben werden. Dabei handelt es sich um Trainingslabors, in denen die Roboter auf den „Roboter-Alltag“ angelernt werden und ständig neue Daten ins Neuraverse einspeisen, von denen letztlich alle profitieren.

Trainingszentrum mit TUM

In München errichtet NEURA Robotics gemeinsam mit der Technischen Universität sein weltweit erstes Trainings- und Forschungszentrum für humanoide Roboter und Physical AI. Das Test- und Lernareal erstreckt sich über 2.300 Quadratmeter.



Das Handelsblatt und die Boston Consulting Group zeichneten ihn im November 2024 als einen der 30 Top-Nachwuchskräfte im Innovationsmanagement aus. Im Monat darauf kürten ihn die Juroren beim Deutschen Innovationspreis zum „Innovator of the Year“.



David Reger und seine ungewöhnliche Vita

So außergewöhnlich die Entwicklung von NEURA Robotics, so unkonventionell ist der Werdegang von CEO und Gründer David Reger.

Der 38-jährige Entrepreneur wuchs als zweitältestes von elf Kindern in Bösingen bei Rottweil auf. Schon in der Schulzeit interessierte sich der gebürtige Metzinger vor allem für Technologie. Nach dem Hauptschulabschluss bewarb er sich auf eine Ausbildung als Modellbauer. „Da dachte ich noch, cool, da kann ich dann in der Lehre Modellflugzeuge, Modellautos und so bauen. Dem war aber nicht so. Stattdessen bauten wir Werkzeuge“, erinnert sich David Reger schmunzelnd an die Zeit zurück.

Um 2009 ging er als junger Mann dann nach San Francisco, um dort für rund 1,5 Jahre als Sozialarbeiter zu arbeiten. Nach seiner Rückkehr zog es David Reger zunächst zu einem Schweizer Unternehmen. Nach einigen Stationen in der High-Tech-Branche machte er sich 2019 mit NEURA Robotics in Metzingen dann selbstständig.

Bei allem Erfolg und wirtschaftlichen Anreizen bleibt David Reger sich und seinen ethischen Grundwerten treu. Anfragen aus der Rüstungsindustrie lehnt er strikt ab. Schließlich will er mit der Expertise von NEURA Robotics etwas schaffen, was den Menschen den Alltag erleichtert und Freiheiten gibt.



Fachkräftemangel? Fehlanzeige

Längst sind weltweit Experten rund um Robotik, Deep Data & Co. auf NEURA Robotics aufmerksam geworden. Viele wollen mit dabei sein, etwas bahnbrechend Neues zu schaffen. Das gelte besonders für die oftmals gescholtene Generation Z. Ein Teil dessen zu sein, was eine neue Wirtschaftsära einläutet und schafft, motiviert die Generation mehr als rein materielle Anreize. Pioniergeist beflügelt das Personalrecruiting. Mittlerweile beschäftigt NEURA Robotics über 1.700 Mitarbeiter. „Aktuell erhalten wir pro Monat 10.000 Bewerbungen aus der ganzen Welt“, berichtet CEO David Reger. Zahlen, die zeigen, dass in Metzingen wirklich eine neue Art Silicon Valley entsteht.





Verlässliche Partner für den Weg nach oben

Hinter dem Aufstieg von NEURA Robotics stehen auch verlässliche Partner vor Ort. Die Kreissparkasse Reutlingen hat den Weg des Metzinger Unternehmens früh begleitet und war zur Stelle, als es darum ging, die Weichen für das weitere Wachstum zu stellen. „Es ist eine Zusammenarbeit auf Augenhöhe, die uns von Anfang an gestärkt hat, dafür bin ich sehr dankbar“, sagt der CEO von NEURA Robotics. Eine wichtige Rolle spielt dabei Vera Hirlinger (stv. Vorstandsmitglied) als langjährige Ansprechpartnerin bei der Kreissparkasse Reutlingen.

Genauso positiv empfindet der innovative Unternehmer die Zusammenarbeit mit der SV SparkassenVersicherung. Auch hier schätzt David Reger das Engagement von SV-Geschäftsstellenleiter Andreas Föll in Reutlingen sowie Peter Thielsch, Vertriebsbevollmächtigter Firmen, die immer wieder mit maßgeschneiderten Lösungen überzeugen. Die gelebte Kundenorientierung beschleunigt Prozesse und wird von Gründer und CEO David Reger und seinem Team sehr geschätzt.

Im engen Austausch: (v.l.n.r.) Andreas Föll (Geschäftsstellenleiter SV SparkassenVersicherung Reutlingen), David Reger (Gründer & CEO NEURA Robotics), Peter Thielsch (Vertriebsbevollmächtigter Firmen SV SparkassenVersicherung) und Vera Hirlinger (stv. Vorstandsmitglied Kreissparkasse Reutlingen).



REGIONAL VERWURZELT, **INTERNATIONAL ABGESICHERT**

Um Unternehmensrisiken vernünftig abzudecken, geht es vor allem darum, nah am Kunden zu sein und zu verstehen, was ihn umtreibt. Genau das prägt die Zusammenarbeit der SV SparkassenVersicherung mit ihren Firmen- und Industriekunden. Insbesondere wenn es um komplexere Themen geht, kann die SV SparkassenVersicherung ihre besonderen Stärken ausspielen. Durch die persönliche Betreuung vor Ort bietet die SV Lösungen, die optimal auf die Bedürfnisse der Unternehmen zugeschnitten sind.



Das gilt besonders für Firmenkunden, die international tätig und im Ausland mit besonderen Usancen und Regulatorik konfrontiert sind. Hier ist die SV ein wertvoller Wegbegleiter: Dank einer strategischen Kooperation mit Swiss Re Corporate Solutions und UnisonSteadfast kann die SV ihren Firmen- und Industriekunden Versicherungslösungen in über 100 Ländern anbieten, mit denen deutsche Unternehmen ihre Interessen an ihren Auslandsgesellschaften absichern. Zudem stellt die SV internationale Versicherungsprogramme zusammen und orchestriert als Führungsversicherer das Gesamtpaket.

„Firmen- und Industriekunden bieten wir auch international echte maßgeschneiderte Lösungen. Wir sind da als SV so eine Art Versicherungsmanufaktur“, erläutert Deniz Kaya, Hauptabteilungsleiter Haftpflicht Firmen/Financial Lines bei der SV. In vielen Ländern – etwa den USA, Brasilien oder China – dürfen Schäden nur reguliert werden, wenn die Police von einem im Land lizenzierten Versicherer stammt. Um die Compliance-konforme Eindeckung und Policierung kümmert sich die SV als Führungsversicherer.

Starke Partner, globales Netzwerk

Als einer der führenden Industrieversicherer in Deutschland unterstützt die SV ihre international tätigen Kunden auch bei Risiken im Ausland. Im Rahmen der Kooperation stellt Swiss Re Corporate Solutions, der Industrieversicherungsarm der Swiss Re Gruppe, sein internationales Netzwerk und die digitale PULSE-Plattform zur Verfügung. Über das Netzwerk erhält die SV Zugriff auf die in den jeweiligen Ländern erforderlichen lokalen Lizenzen und Niederlassungen. Die PULSE-Plattform ermöglicht Versicherungsprogramme in mehr als 100 Ländern. Mit Swiss Re Corporate Solutions arbeitet die SV dabei im Bereich Sach- und Haftpflichtversicherung zusammen. Ergänzend bringt UnisonSteadfast seine Expertise bei komplexen und maßgeschneiderten internationalen Versicherungslösungen ein.



MIT ANERKANNTEN PARTNERN BIETEN WIR UNSEREN KUNDEN NOCH UMFASSENDERE LÖSUNGEN.

Ralph Eisenhauer
Vorstand Schaden/Unfall

Eigene Stärken als Fundament

Grundlage für diesen strategischen Schritt ist das über viele Jahre aufgebaute Know-how der SV, insbesondere in der industriellen Sachversicherung. Hinzu kommen starke Zeichnungskapazitäten sowie umfassende Expertise im Underwriting, im Vertragsmanagement und bei den eigenen Risikoingenieuren. Diese Kompetenzen werden durch die neue Kooperation gezielt ergänzt.
So kann die SV internationale Programme künftig eigenständig führen und ihre Kunden weltweit aus einer Hand begleiten. „Ich freue mich sehr auf die Zusammenarbeit mit Swiss Re Corporate Solutions und UnisonSteadfast. Mit diesen anerkannten Partnern können wir unser internationales Versicherungsgeschäft gezielt weiterentwickeln und unseren Kunden noch umfassendere Lösungen bieten“, so Ralph Eisenhauer, Vorstand Schaden/Unfall der SV SparkassenVersicherung.

WIR BIETEN MASSGESCHNEIDERTE LÖSUNGEN WIE EINE VERSICHERUNGS-MANUFAKTUR.

Deniz Kaya
Hauptabteilungsleiter Haftpflicht Firmen/Financial Lines





ABGESICHERT, AUCH WENN´S UM GEWERBLICHE VERTRÄGE GEHT

Weil im unternehmerischen Alltag nicht immer alles rund läuft, empfiehlt sich der Abschluss einer Firmen-Rechtsschutzversicherung wie die SV sie über ihren Partner, die ÖRAG Rechtsschutzversicherungs-AG, anbietet. Die perfekte Ergänzung hierzu bilden der Vertrags-Rechtsschutz für Hilfsgeschäfte und der Firmenvertrags-Rechtsschutz.

Sie möchten sich vor Streitigkeiten schützen, die nicht Ihr Kerngeschäft betreffen, aber dennoch Auswirkungen auf Ihren Geschäftsbetrieb haben? Ergänzen Sie Ihren Firmen-Rechtsschutz mit dem Vertrags-Rechtsschutz für Hilfsgeschäfte! Denn viele rechtliche Konflikte entstehen nicht im Kerngeschäft, sondern in den Bereichen, die den Geschäftsbetrieb erst möglich machen: Ausstattung, Technik, Dienstleistungen, Versicherungen, Räume.

Und bei Streitigkeiten mit Lieferanten oder Kunden?

Möchten Sie zusätzlich Streitigkeiten mit Kund*innen, Lieferant*innen und Dienstleistungsunternehmen absichern, ist der Firmenvertrags-Rechtsschutz die optimale Lösung für Sie: Er bietet Ihnen zum Beispiel Versicherungsschutz, wenn Lieferant*innen den Austausch einer neuen, aber defekten Ware verweigern oder Kund*innen aufgrund eines angeblichen Mangels ihre Rechnung nicht begleichen wollen. Der Vertrags-Rechtsschutz für Hilfsgeschäfte ist im Firmenvertrags-Rechtsschutz inkludiert.

Rechtsrat auf Zuruf

Immer inklusive bei der Rechtsschutzversicherung bei der ÖRAG: Eine kurze rechtliche Frage können Sie schnell klären lassen. Denn der Rechtsservice MEINRECHT unseres Partners ÖRAG Rechtsschutzversicherungs-AG vermittelt Ihnen sofort eine telefonische Erstberatung bei einem Rechtsanwalt – und das, so oft Sie Bedarf haben!

Beispiel für den Firmenvertrags-Rechtsschutz: Ihr Dachdeckerbetrieb erhält den Auftrag, die Dächer in einem kompletten Neubaugebiet einzudecken. Aufgrund des Auftragsvolumens arbeiten Sie mit mehreren langjährigen Partnern als Subunternehmern. Der Bauträger verweigert jedoch wegen diverser angeblicher Mängel einen erheblichen Anteil des Werklohns. Ihre Partner warten auf die Bezahlung durch Sie. Der hohe offene Betrag bedroht die Existenz Ihres Unternehmens und Sie müssen schnellstmöglich den Werklohn einklagen.
Streitwert: 120.000 €
Kostenrisiko: 31.000 €

Der Hilfsgeschäfte-Rechtsschutz

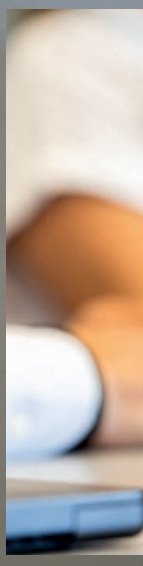
Hilfsgeschäfte
Verträge, bezogen auf Büro-, Praxis-, Betriebs- und Werkstatträume sowie deren Einrichtung

Dienstleistungen
- Catering
- Aktenentsorgung
- Werbedienstleistungen
- TK-Dienstleistungen
- Messe- und Eventmanagement

Gewerbliche Versicherungen
Alle Versicherungsverträge des versicherten Gewerbebetriebes

Investitionsgüter
Verträge über Kauf, Leasing, Wartung und Reparatur von
- Werkzeugen
- Maschinen
- Daten- und Informationsverarbeitungsanlagen sowie dazugehöriger Software

UNTER STROM



Frank Hummel begleitet kleine und mittlere Unternehmen auf dem Weg zu mehr Energieeffizienz.

Steigende Energiekosten, wechselnde gesetzliche Anforderungen und eine Vielzahl technischer Möglichkeiten stellen viele Unternehmen vor dieselbe Frage: Wo lohnt es sich überhaupt anzusetzen? Als Elektriker, Unternehmer, Autor und Sparringspartner hilft Frank Hummel ihnen dabei, den Überblick zu behalten. Effizienzsteigernd, vorausschauend und ohne Umwege – diese Arbeitsweise, die heute seinen Kundinnen und Kunden zugutekommt, hat er in seinem eigenen Unternehmen, dem HUMMEL Systemhaus, auch jahrelang gelebt. Standards und Stillstand? Für Hummel keine Option.



Lösungen statt Leitungen

Schon früh ging es Frank Hummel nie darum, Kabel zu verlegen – sondern Probleme zu lösen. Dass er dabei oft Lösungen findet, auf die andere erst Jahre später kommen, ist kein Zufall: Der gelernte Elektriker hat sein eigenes Unternehmen über



Aus jahrzehntelanger Unternehmererfahrung entstehen heute neue Perspektiven für mehr Energieeffizienz.



„Abhängig sein wollte ich nicht. Kann ich heute noch nicht. Ich wollte so schnell wie möglich Unternehmer werden.“

Frank Hummel

Jahrzehnte aufgebaut und technische Entwicklungen früh erkannt: lange bevor Elektromobilität, Photovoltaik oder intelligente Gebäudetechnik selbstverständlich waren. Warum ihn diese Erfahrungen heute zu einem gefragten Ansprechpartner machen, erzählt seine eigene Geschichte. Denn bereits als Kind interessierte ihn weniger das Auswendiglernen als das Verstehen. „Ich wollte damals schon etwas bewegen“, erinnert sich Hummel heute. Dieses Bedürfnis, Dinge zu verändern, wurde früh zum Motor. Schon während der Ausbildung zum Elektriker stand für ihn fest, dass er sich selbstständig machen würde. Sicherheit war für ihn nie das entscheidende Argument.

Mit einem handgeschriebenen Businessplan auf einer DIN-A4-Seite und einem Kredit über 35.000 D-Mark gründete er sein Unternehmen. Sein erstes Auto: ein gebrauchter Isuzu-Bus. „Das war das erste unternehmerische Freiheitsgefühl“, erinnert sich Hummel heute. „Ich kann es nicht beschreiben, aber der Bus hat fast mehr Emotionen in mir ausgelöst als alle anderen Fahrzeuge, die ich später hatte.“ Die ersten Monate liefen schleppend. Aufzugeben war keine Option. Also schrieb er gemeinsam mit seiner Schwester 30 Unternehmen an – eines antwortete. Aus diesem Auftrag entstand eine Zusammenarbeit, die den Grundstein für das spätere Wachstum legte. Um sein plötzliches Auftragsvolumen abdecken zu können, nahm er zunächst auch seine Freunde in die Pflicht – und diskutierte mit ihnen „auf der Bierkiste“ über sein Unternehmertum. Frank Hummel wollte Effizienz – und war schnell mehr als der klassische Elektriker.

Das HUMMEL Systemhaus

Mit der Liberalisierung des Telekommunikationsmarktes kamen Kommunikationstechnik und IT hinzu, später erneuerbare Energien und Ladetechnik. Aus dem Elektrobetrieb wurde Schritt für Schritt ein Systemhaus: das HUMMEL Systemhaus. „Mich hat es einfach immer schon gereizt, Elektrizität ganzheitlich zu denken“, sagt Hummel. Die Projekte wurden größer und größer, das Unternehmen wuchs kontinuierlich. Aus einer kleinen Scheune ging es später in angemietete Räume nach Frickenhausen. Aus einigen wenigen Mitarbeitern wurden mehrere Dutzend, am Ende arbeiteten mit Partnerunternehmen mehr als 80 Menschen an Projekten in ganz Deutschland. 2012 entstand der Innovation Hub in Frickenhausen – ein Demonstrationsgebäude, das Photovoltaik, Speicher, intelligente Gebäudesteuerung, Infrarotheizung, Ladeinfrastruktur und weitere Technologien zu einem Gesamtsystem verbindet und beweist, dass eine vollständig elektrifizierte Energieversorgung keine Zukunftsmusik ist, sondern bereits funktioniert. „Das Gebäude gehört noch heute zu den innovativsten der Region.“

Früh erkennen, was kommt

Wie früh Hummel technologische Entwicklungen erkannte, zeigt eine Episode aus den Anfängen der Elektromobilität. Bei einem Auftrag für ein Toyota-Autohaus kam der Unternehmer zum ersten Mal in Kontakt mit der damals hochinnovativen Hybrid-Technologie. Die ging ihm jedoch nicht weit genug: „Wo ist der Stecker?“, fragte er. Die Antwort: Das geht nicht. Er hörte von einem Elektroauto aus den USA – und setzte alles daran, es zu bekommen. Problem: Die wenigen Tesla in Deutschland waren unverkäufliche Vorführwagen. „Ich habe so lange gedrängelt, bis sie irgendwann sagten: Okay, wenn du das Auto wirklich haben willst, dann musst du das Geld jetzt überweisen. Ohne Rechnung, ohne Auftragsbestätigung, ohne alles.“

Frank Hummel überwies. Wenig später gehörte ihm einer der ersten Tesla Roadster Deutschlands. Die Geschichte zeigt gut, wie Frank Hummel seit mehr als vier Jahrzehnten denkt: Wenn er von einer Idee überzeugt ist, wartet er nicht darauf, dass andere sie gut finden. „Ich wollte dieses Auto nicht wegen des Autos“, sagt er heute. „Ich wusste einfach, dass Elektromobilität kommen wird.“ Mit dieser Meinung war er damals noch auf einsamem Posten. „Ich gewann einige Wetten, was die Zukunft der Mobilität angeht“, blickt er zurück und lacht. „Damals gehörte ich jedenfalls zu den ganz wenigen, die mit einem Elektroauto mit 200 über die Autobahn fuhren.“



HUMMEL Systemhaus

Gegründet: 1993
Standort: Frickenhausen (Baden-Württemberg)

- Über 30 Jahre Unternehmer- und Innovationserfahrung
- Entwicklung vom Elektrobetrieb zum modernen Systemhaus
- Mehr als 80 Mitarbeitende und Projekte in ganz Deutschland
- Innovation Hub für Energie-, Gebäude- und Ladetechnik
- 2020 Verkauf an die STRABAG-/ZÜBLIN-Gruppe
- Heute bringt Frank Hummel seine Erfahrung als Autor und Sparringspartner ein und begleitet Unternehmen auf dem Weg zu mehr Energieeffizienz.



Ein neuer Kurs

Mit dem Wachstum des Unternehmens kamen auch internationale Konzerne auf Hummel zu. Nach fast drei Jahrzehnten Unternehmertum entschied er sich 2020 für den Verkauf an die STRABAG-/ZÜBLIN AG. Der Schritt fiel ihm alles andere als leicht: Schließlich hatte er das Unternehmen über viele Jahre aufgebaut, Entscheidungen aus dem Bauch getroffen und Veränderungen selbst angestoßen. Mit dem Wechsel in einen internationalen Konzern lernte Hummel eine Organisationswelt kennen, die naturgemäß stärker von standardisierten Prozessen und klar definierten Strukturen geprägt war. Für ihn persönlich wurde dabei deutlich, wie wichtig ihm unternehmerischer Gestaltungsspielraum geblieben war. Ende 2023 zog Hummel für sich einen Schlussstrich und schied aus dem Konzern aus. Danach orientierte er sich unternehmerisch neu. Nicht, weil der Verkauf ein Fehler gewesen wäre – im Gegenteil. „Ich habe mein Unternehmen nicht verkauft, weil ich aufhören wollte. Ich wollte wieder gestalten“, sagt der gelernte Elektriker. Von Hundert auf Null – ein großer Schritt. Und jetzt? Privatier sein, nichts tun? Das kam für Hummel nie in Frage. Wer ihn einmal erlebt hat, der weiß, dass es für den ehemaligen Unternehmer nur einen Weg gibt: nach vorne. Und das am liebsten so schnell wie möglich.

Buchautor und Sparringspartner

Als Sparringspartner, der Strategien hinterfragt und gemeinsam Lösungen entwickelt, begleitet Frank Hummel heute Unternehmen dabei, ihre Energieversorgung wirtschaftlich und zukunftssicher aufzustellen. Denn wer selbst ein Unternehmen aufgebaut, verkauft und neu ausgerichtet hat, kennt die Herausforderungen wie kein anderer. Ausgangspunkt sind dabei sogenannte Quick-Checks. Gemeinsam mit den Verantwortlichen analysiert Hummel Gebäude, Energieflüsse und Prozesse und entwickelt daraus individuelle Handlungsempfehlungen. Nicht jede Herausforderung braucht sofort eine Investition – manchmal reicht ein anderer Blick auf bestehende Strukturen.

Ganzheitlich, systematisch denken, das kann Frank Hummel. Und er kann Menschen verbinden. Ein Netzwerk aus Expertinnen und Experten im Energiebereich aufzubauen, die alle am selben Strang ziehen, das ist die Zukunftsvision des Unternehmers. „Ich kann nicht mehr alle Aufträge selbst



„Gute Ideen reichen nicht – man muss Menschen auch davon überzeugen.“

Frank Hummel







Partnerschaft auf Augenhöhe: Frank Hummel und SV-Gebietsdirektorin Sibylle Schmid-Raichle verbindet eine langjährige, vertrauensvolle Zusammenarbeit.

ausführen, ich habe keine Mitarbeiter mehr“, erklärt er. „Aber ich kann vernetzen und die richtigen Menschen zusammenbringen.“

Frank Hummels Rolle hat sich verändert, die Motivation nicht. Noch immer treibt ihn dieselbe Frage an wie vor mehr als vierzig Jahren: Wie lassen sich Dinge einfacher, effizienter und nachhaltiger machen? Aus einer Anfrage für einen Vortrag entstand schließlich ein Buch: „AC/DC – auf dem Highway to Climate Hell.“ AC und DC stehen dabei übrigens für Gleichstrom und Wechselstrom, andere Assoziationen sind aber durchaus gewollt. Die wichtigste Erkenntnis daraus: Ohne Haltung gibt es keinen Fortschritt. Und: Gute Ideen reichen nicht – man muss Menschen auch davon überzeugen. „Ich bin wirklich nicht sonderlich grün, nur weil ich sage, dass es langfristig ein wirtschaftlicher Vorteil ist, Effizienz und Energieressourcen nachhaltig zu betreiben.“

Perfektes Match

Die Zusammenarbeit mit der SV SparkassenVersicherung beschreibt Hummel als „perfektes Match“. Besonders schätzt er die pragmatische Zusammenarbeit mit Gebietsdirektorin Sibylle Schmid-Raichle. Die SV habe den Wandel seines Unternehmens über viele Jahre begleitet – „von Null auf Hundert und wieder zurück“. „Ich wollte immer eine Lösung – ob im Vorfeld bei der Auswahl der Versicherungen oder im Schadensfall.“ Genau diese Verlässlichkeit sei für ihn bis heute entscheidend.

Rückblickend fasst Frank Hummel das, was ihn antreibt, in zwei Worten zusammen: Kurs halten. Dieses Motto prägt seine unternehmerischen Entscheidungen ebenso wie sein Privatleben. Wenn der Unternehmer heute nicht arbeitet, findet man ihn häufig auf dem Bodensee. Nach einem schweren Motorradunfall entdeckte er das Segeln für sich – zunächst als Ausgleich, inzwischen als festen Bestandteil seines Lebens. Auf dem Wasser, mit seinem Boot und seiner Frau, sagt Hummel, könne er seine Akkus wieder aufladen. Und Gelassenheit lernen. Denn Wind und Wetter lassen sich nicht beeinflussen. Wohl aber die eigene Reaktion darauf. Vielleicht ist genau das das Geheimnis seines unternehmerischen Weges: Nicht jede Idee ging sofort auf. Nicht jede Entscheidung war einfach. Aber immer dann, wenn Gegenwind aufkam, tat Frank Hummel das, was er heute auch seinen Kundinnen und Kunden empfiehlt: den Kurs halten.

NEU: GEFÖRDERTE ALTERS-VORSORGE

Die staatlich geförderte Altersvorsorge wird ab 2027 durch das neue Altersvorsorgereformgesetz (AVRG) neu aufgestellt! Ziel ist es, dass mehr Menschen privat Vermögen aufbauen, um sich so für den Ruhestand finanziell abzusichern. Der Staat versüßt die Altersvorsorge dabei mit attraktiven Zulagen. Gute Nachrichten gibt es in diesem Zusammenhang vor allem für Selbstständige, Freiberufler, Gewerbetreibende und Mitglieder berufsständischer Versorgungswerke: Sie sind ab 2027 – anders als bisher – ebenfalls voll förderberechtigt.



Ab 2027 wird im Rahmen der Reform das neue Altersvorsorgedepot eingeführt. Dabei werden eigene Einzahlungen durch staatliche Zulagen gefördert. Für Einzahlungen bis 360 Euro pro Jahr legt der Staat so 50 Cent je Euro obendrauf, sodass Sie als Sparer hier bis zu 180 Euro pro Jahr an Zulage erhalten. Damit aber nicht genug. Für alle Einzahlungen über 360 Euro bis zu 1.800 Euro im Jahr erhält man weitere 25 Cent an staatlicher Zulage. Das heißt: Bei einer eigenen Einzahlung von 1.800 Euro im Jahr beteiligt sich der Staat zusätzlich mit 540 Euro (180 Euro + 360 Euro) über die Zulage am Vermögensaufbau des eigenen Altersvorsorgedepots. Darüber hinaus erhalten Sparer eine Kinderzulage von bis zu 300 Euro pro Kind und Jahr (Zulage von 1 Euro pro eingezahltem Euro bis max. 300 Euro). Junge Sparer, die vor dem 25. Lebensjahr einen Vertrag abschließen, profitieren ferner von einem Berufseinsteigerbonus von einmalig 200 Euro. Zudem ist ein zusätzlicher Steuervorteil möglich, da die Beiträge in der Steuererklärung berücksichtigt werden.

Doch nicht nur die Förderung ändert sich, sondern auch das Produktangebot: So können Sie je nach Ihrer persönlichen Risikopräferenz zwischen drei Anlagevarianten wählen: In der sicherheitsorientierten Variante sind Ihre Beiträge zu 100 % garantiert, während in der chancenorientierten

So fördert der Staat Ihre Einzahlungen

1

Für Einzahlungen
bis 360 Euro pro Jahr

pro 1 Euro
Einzahlung

+

50 Cent
Staatliche Zulage

max. **180 Euro** pro Jahr

bei 30 Euro Eigenbetrag pro Monat

2

Für Einzahlungen
von **361 – 1.800 Euro** pro Jahr

pro 1 Euro
Einzahlung

+

25 Cent
Staatliche Zulage

max. **360 Euro** pro Jahr

Maximale Grundzulage insgesamt

540 Euro pro Jahr

bei 150 Euro Eigenbetrag pro Monat

Version 80 % und bei der renditeorientierten Variante 0 % der Beiträge garantiert sind. Dafür setzen die chancen- und renditeorientierte Variante verstärkt auf die attraktiven Ertragschancen am Kapitalmarkt. Hier können Sie ganz nach Ihrer persönlichen Anlagestrategie zwischen verschiedenen Fonds und ETFs wählen und so Ihre Altersvorsorge flexibel gestalten.

Der Rentenbeginn ist bei allen Varianten flexibel zwischen dem 65. und 70. Lebensjahr wählbar. Vor Beginn der Auszahlungsphase erfolgt eine rechtzeitige Information, damit das angesparte Vorsorgevermögen bei Bedarf stärker auf Sicherheit ausgerichtet werden kann. Zum Rentenbeginn können Sie zwischen einer lebenslangen Rente und einem Auszahlungsplan wählen. Aber auch eine höhere abgekürzte Rente oder eine Teilauszahlung von bis zu 30 % des aufgebauten Vermögens sind möglich. Sie sehen: Das neue Altersvorsorgedepot ist sehr flexibel und lässt sich problemlos auf Ihre Bedürfnisse und Ihre Lebenssituation anpassen.

Unterstützt wird der langfristige Vermögensaufbau innerhalb des Altersvorsorgedepots zudem über die steuerfreie Ansparphase. Da Kapitalerträge in dieser Phase nicht besteuert und vollständig weiter investiert werden, stärkt dies den Zinseszinseffekt zusätzlich.

Alle Säulen zum Vermögensaufbau nutzen

Die Neuaufstellung der staatlichen Förderung zeigt vor allem eins: Die gesetzliche Altersabsicherung allein reicht nicht aus, um im Ruhestand finanziell abgesichert zu sein. Um den bisherigen Lebensstandard im Alter zu sichern, sollten über alle drei Säulen der Altersvorsorge rund 70 % des letzten Nettoeinkommens erreicht werden. Die Absicherung über Versorgungswerke, Basisrente und mögliche gesetzliche Rentenversicherung der ersten Säule sollte über die betriebliche Altersvorsorge und das neue Altersvorsorgedepot (zweite Säule) sowie private Altersvorsorge (dritte Säule) ergänzt werden.

Wer die Chancen und staatlichen Förderungen der betrieblichen und privaten Vorsorge optimal in Ergänzung zur gesetzlichen Altersvorsorge nutzt, ist für den Ruhestand gut abgesichert.

Zusätzliche Förderungen und Steuervorteile

Kinderzulage

1 Euro pro eingezahltem Euro
bis zu 300 Euro pro Kind und Jahr
Damit erhalten Sie bereits ab 25 Euro monatlichem Sparbetrag die volle Kinderzulage.

bis zu 300 Euro
pro Kind und Jahr

Berufseinsteigerbonus für junge Sparer

Einmalig 200 Euro
Bei Abschluss des Vertrags vor dem 25. Lebensjahr.

200 Euro
einmalig

Zusätzlicher Steuervorteil möglich

Die Beiträge können in der Steuererklärung berücksichtigt werden. Daraus kann sich ein zusätzlicher Steuervorteil ergeben.



PASSEN DIE VERSICHERUNGSSUMMEN NOCH?

Digitaler Meldebogen: Versicherungsdaten prüfen und Summe ggf. anpassen

Mit der SV FirmenPolice sind viele Unternehmen sehr gut abgesichert. Damit das so bleibt, sollten Betriebe regelmäßig prüfen, ob die vereinbarten Versicherungssummen noch aktuell sind. Denn ist die Versicherungssumme zu niedrig angesetzt, droht im Schadensfall eine Unterversicherung.

Damit das nicht passiert, verschickt die SV Sparkassen-Versicherung an ihre Bestandskunden einen Brief, der die Anpassung oder Bestätigung der aktuellen Vertragsdaten enorm erleichtert. Das Schreiben der SV enthält einen QR-Code, mit dem Sie zum digitalen Meldebogen gelangen. Scannen Sie dazu ganz bequem mit Smartphone oder Tablet den im Schreiben individuell aufgedruckten QR-Code. Anschließend öffnet sich der digitale Meldebogen. Alternativ können Bestandskunden diesen auch online über www.sv.de/meldebogen/fipo aufrufen. Für den Login müssen Sie die Versicherungsnummer und einen Zugangscode eingeben. Beide Angaben finden Sie in Ihrem individuellen Brief der SV.

Sobald Sie das Schreiben der SV erhalten haben, sollten Sie zeitnah die Vertragsdaten aktualisieren. Sie erhalten dann bei geänderten Werten einen neuen Versicherungsschein. Aus Sicherheitsgründen ist nach dem Abschicken Ihrer Meldung ein erneuter Aufruf des digitalen Meldebogens nicht mehr möglich.

Dass Versicherungssummen angepasst werden, ist gang und gäbe: Denken Sie zum Beispiel an die Modernisierung der IT-Infrastruktur, neu angeschaffte Maschinen oder einen erhöhten Lagerbestand, um mögliche Lieferengpässe abzufedern. Aber auch die Inflation und gestiegene Wiederbeschaffungskosten im Schadensfall spielen eine wichtige Rolle. Sollte Ihr Unternehmen neue Geschäftsfelder bedienen oder Betriebe übernommen haben, verändern sich ebenfalls die Risiken. Eine Anpassung des Versicherungsschutzes bzw. der Versicherungssumme schützt hier vor dem Risiko der Unterversicherung.

Wer auf Nummer sicher gehen möchte, der sollte das Gespräch mit seinem Berater vor Ort suchen. Denn der kennt sich am besten mit der möglichen Absicherung Ihrer betrieblichen und beruflichen Risiken aus und hilft bei der Ermittlung der angemessenen Versicherungssumme.



SV CyberSchutz

Falsch geklickt, richtig abgesichert.

Prävention, Schaden- und Krisenmanagement für Unternehmen: der SV CyberSchutz.

Sie finden uns in nahezu jeder Gemeinde in unseren SV Generalagenturen und Geschäftsstellen, bei unseren Partnern in allen Sparkassen oder über unseren Kunden-Service: sv.de

Sparkassen Versicherung