

Riskmanagement auf 5-Sterne-Niveau



...Ihr Sicherheitsberater

Kompetenzen



Expertisen



Referenzen



Riskmanagement

Risikoanalysen

Honorarberatung

Marktresearch

Versicherungsbroker

Versicherungsberatung

Schadensmanagement

Willkommen

Lieber Leser,

jeder Kaufmann prüft in regelmäßigen Abständen seine Einkaufskonditionen um Service, Reklamationsbearbeitung und Liefergeschwindigkeit langjähriger Geschäftspartner wirtschaftlich zu bewerten.

Bei Äpfeln, Toilettenpapier oder Markenartikeln ist das mit überschaubarem Aufwand möglich. Beim Einkauf von Versicherungspolizen wird es aber schwieriger: man kauft ja zunächst nur Papier, kann weder probesitzen, schmecken, noch anfassen ...

Wie also wollen Sie die Schadensabwicklung eines Versicherers bewerten? An der – aufgrund Ihrer guten Schadensrenta – kulanten Regulierung eines Haftpflichtschadens über 500 EUR, oder eines klassischen 5.000 EUR Leitungswasserschadens?

Ein Indiz für die großzügige Abwicklung von Großschäden ist das noch lange nicht. Auch langjährige Freundschaften übrigens nicht. Beim Großschaden werden aufmerksam Vertragswerke, Einhaltung vereinbarter Obliegenheiten / Sicherheitsvorschriften und Höhe der Versicherungssummen geprüft.

Ganz plötzlich ist es existenziell, was bei Vertragsabschluss eingekauft wurde. Ihr Versicherer hat die Bedingungen geschrieben, er weiß natürlich, wo er ansetzen muss, um Schadensverhandlungen zu beeinflussen.

Voraussetzung für faire Vertragswerke ist „Waffengleichheit“ bei den Verhandlungen. Um die Gestaltung von Vertragswerken markant zu beeinflussen sind Branchenerfahrung, Volumen und Marktüberblick/-zugang notwendig.

Gehen Sie zum Spezialisten! Die Absicherung zweistelliger Millionenwerte, Ihres Lebenswerkes und der Existenz Ihrer Mitarbeiter ist zu bedeutungsvoll, um sie ungeprüft in die die Hand eines einzigen Beraters zu legen.

Der Nutzen einer neutralen Zweitmeinung kann also existenziell sein.

Investieren Sie einige Minuten Zeit für die folgenden Seiten ... es lohnt sich!



Volker Begas (Gesellschafter-Geschäftsführer)





- Tätigkeitsgebiete**
- Erstellung umfangreicher **Risikoexpertisen** (Evaluierung, Werttaxierung, Leistungsvergleich)
 - umfangreiche Unterstützung in der Schadensprävention
 - Durchführung und Auswertung von **Auftrags-Ausschreibungen**
 - Schnittstelle zu Sachverständigen
 - Vertragsvermittlung und -betreuung

- Besonderheiten**
- marktbestimmende, eigene Rahmenkonzepte
 - internationale **Zeichnungskapazitäten bis 500 Mio. €**
 - **Haftpflichtdeckungen bis 50 Mio. €**
 - Terror- und Elementarschadensdeckung (optional ohne Deckelung und außerhalb von Pools)
 - **echte Allgefahrendeckung** (Beweislastumkehr)
 - **marktunübliche Erleichterungen** bei Beachtung von VDS-Klauseln, Obliegenheiten, Sicherheitsvorschriften

- Leistungsversprechen**
- regelmäßige Risikoevaluierung (Hausbesichtigung) und Beratungsgespräche
 - verantwortliches Agieren gegenüber Assekuranzen
 - **erreichbar** – auch außerhalb der Geschäftszeiten
 - kontinuierliche Weiterentwicklung der Bedingungswerke
 - langfristig **stabile Beitragskalkulation**
 - **aktives Schadensmanagement**
 - fachkompetente, feste Ansprechpartner

Risiko-Expertise

Situation Transparenz bei Versicherungsbedingungen? Fehlanzeige. Nur Wenige investieren ausreichend Zeit, Fachwissen und Interesse, Vertragswerke kritisch und professionell zu prüfen.

Als Insider – in Hotellerie und Versicherungswirtschaft – sind uns hoteltypische Risiken vertraut: kaum jemand kennt diesen Markt besser.

Angebot Erstellung einer betriebsindividuellen Risiko-Expertise:

- Besichtigung Ihres Hotelbetriebs / Risikoevaluierung
- detaillierter Leistungsvergleich vorhandener und möglicher Absicherung (bis zu 700 Leistungspunkte als Benchmark)
- Erarbeitung individueller Lösungsvorschläge
- Selbstbehaltssimulationen auf Basis Schadenshistorie
- Prüfung vertraglicher / behördlicher Obliegenheiten
- Vorschläge zur Schadensprävention
- Gebäudewertermittlungen
- Versichererverhandlungen „auf Augenhöhe“

Nutzen

- neutrale Zweitmeinung vom Spezialisten als Arbeits- / Verhandlungsgrundlage
- betriebswirtschaftliche Optimierung
- Sensibilisierung für Gefahrenquellen
- Sicherheitsgewinn





Einsparung 100.000 EUR



Wir sind Ihre ausgelagerte, fachkompetente Versicherungsabteilung.

Umsetzung

Vertragskündigungen, -verhandlungen und Neuabschlüsse werden im Rahmen erteilter Vollmachten selbständig und verantwortlich veranlasst.

Sicherheit

Systematische Risikoerfassung und schriftliche Dokumentation der Vereinbarungen im Jahresrhythmus schaffen Rechtssicherheit, Liquidität und ermöglichen Planungssicherheit.

Service

Qualifizierte, feste Ansprechpartner regeln Ihre Versicherungsangelegenheiten zuverlässig und unbürokratisch – vor allem im Leistungsfall.

Aktualität

Regelmäßige Marktrecherchen und kreative, konsequente Weiterentwicklung unserer Versicherungskonzepte sind Garant für verlässlichen Versicherungsschutz.

Kosten

Absolute Transparenz durch Trennung von Versicherungsbeiträgen und Beratungshonoraren.





Beratungszeit kostet Geld

Ein prozentualer Anteil an den Versicherungsbeiträgen scheint für gute Beratungsleistung jedenfalls kein leistungsgerechter Parameter. In steuerlichen Belangen wären vergleichbare Bezahlmodelle schnell zum Scheitern verurteilt (Provision vom Finanzamt?!).

Bereits vor zwanzig Jahren haben wir uns für transparente Honorarvergütungen entschieden und verfügen damit zu jedem Zeitpunkt über bezahlte Beratungszeit.

Eine professionelle Einmalberatung ist immer günstiger, als jahrelang überhöhte Versicherungsbeiträge zu zahlen oder mangels besseren Wissens auf notwendigen Versicherungsschutz zu verzichten.

| Beratungskosten ... | Provision | Honorar |
|----------------------------|------------------------------------------|----------------------------------------|
| ... Bemessungsgrundlage | Versicherungssumme | Zeitaufwand oder Pauschale |
| ... Transparenz | nicht vorhanden | fixe Vereinbarungen |
| ... vor Vertragsabschluss | keine | wie vereinbart |
| ... Erhebungszeitpunkt | nach Vertragsschluss (Abschlussdruck) | i.d.R. zum Abschluss der Beratungen |
| ... ohne Vertragsabschluss | keine | unabhängig von Neuabschlüssen |
| ... Besteuerung | Versicherungssteuer | Umsatzsteuerverrechnung |

| | | |
|-----------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------|
| |  |  |
| Versichererauswahl | häufig eingeschränkt (Provisionshöhen) | grundsätzlich uneingeschränkt |
| Beratungstiefe vor Vertragsabschluss | oft oberflächlich | vereinbarungsabhängig |
| rabattierende Selbstbeteiligungen | zurückhaltend, da provisionsenkend | keinerlei Präferenzen |
| Gesamtkostenstruktur | intransparent | langfristig preiswerter und beeinflussbar |

Referenzen – Kunden

Über alle Entfernungen hinweg: wir umsorgen Sie wie Ihr bester Concierge mit schnellem Service, kompetenten Auskünften und tatkräftiger Unterstützung im Schadensfall. Dazu stehen uns und Ihnen alle modernen Kommunikationskanäle zur Verfügung. Wir sind Ihnen damit immer so nahe wie das nächste Telefon. Und selbstverständlich sind wir auch bei Ihnen vor Ort präsent!

Über 200 Hotelbetriebe haben in mehr als 10 Jahren von unserer Beratung profitiert:

| PLZ | Ort | Hotel | Ansprechpartner | Sterne | Zimmer |
|--------|---------------|-----------------------------|-----------------|---------|--------|
| 06484 | Quedlinburg | Best Western Schlossmühle | Herr Rauch | ★★★★ | 83 |
| 10709 | Berlin | Louisa´s Place | Herr Schimank | ★★★★★ | 47 |
| 21075 | Hamburg | Privathotel Lindtner | Herr Huwald | ★★★★★ S | 128 |
| 22113 | Hamburg | Best Western Böttcherhof | Herr Wolff | ★★★★ S | 155 |
| 25997 | Hörnum-Sylt | Budersand | Herr Brönnimann | ★★★★★ S | 79 |
| 40721 | Hilden | AMBER Hotels | Herr Derckx | ★★★★ | 778 |
| 64625 | Bensheim | Alleehotel Europa | Herr Jabi | ★★★★ | 169 |
| 79868 | Feldberg | Feldberger Hof | Herr Banhardt | ★★★★ | 140 |
| 83339 | Chieming | Gut Ising | Herr Leinberger | ★★★★ S | 105 |
| 90402 | Nürnberg | Victoria | Frau Powels | ★★★★ | 62 |
| 94032 | Passau | Weisser Hase | Frau Greschniok | ★★★★ | 108 |
| 97688 | Bad Kissingen | Familotel Hotel Sonnenhügel | Herr Markwalder | ★★★★ S | 422 |
| A-1100 | Wien | Sans Souci | Frau Fuchs | ★★★★★ | 63 |



„Nach der Beratung durch Mosaic hatten wir nach vielen Jahren erstmals das Gefühl „gut aufgehoben“ zu sein. Akkurate Risikoerfassung, transparente Konzeptvergleiche und spürbare Fachkompetenz waren für uns überzeugend.“



Thomas Banhardt
Eigentümer Familotel
Feldberger Hof / Schwarzwald



„Eine weitere Optimierung erschien uns nach Beitragsenkungen von 40% durch einen großen Industriemakler kaum realistisch. Mosaic bewies uns jedoch das Gegenteil.“



Ulf Huwald Direktor
Privathotel Lindtner / Hamburg

Referenzen – Kunden



„Vielen Dank für Ihr Gutachten, das war zweifellos eine tolle Verhandlungsbasis.“

Andrea Fuchs
Geschäftsführerin Sans Souci / Wien



„Konkret schätzen wir die persönliche Betreuung durch feste Ansprechpartner, kurze Bearbeitungszeiten und kompetente Auskünfte. Wir sehen Mosaic als unsere ausgelagerte Versicherungsabteilung.“

Richard Müller
Geschäftsführender Gesellschafter
Hotel Müller / Hohenschwangau



„Die Entfernung fällt nicht ins Gewicht: gute Erreichbarkeit, schnelle Reaktionszeiten, persönliche Betreuung im Schadensfall und regelmäßige Vor-Ort-Gespräche bestätigen uns die richtige Entscheidung getroffen zu haben.“

Clemens Lutzke
Inhaber Sternhotel Bonn



„Vielen Dank, das war wirklich toll, wie schnell Sie das organisiert haben. Gut zu wissen, dass man sich auf seinen Versicherungspartner verlassen kann, wenn es darauf ankommt!“

Thomas Scharf
Direktor Econtel Berlin





Zwei beispielhafte Aussagen, wie unsere Rahmenkonzepte von Versicherern eingeschätzt werden:

a) von Mitbewerbern

Hallo Herr ...

*meine Kollegen haben mich heute davon unterrichtet, dass unser Haus mit dem vorliegenden Angebot des Maklers (MOSAIC) nicht mitgehen möchte ... **eine Vorteilsargumentation gegenüber dem vorgelegten Maklerangebot (von MOSAIC) ist ... nicht möglich.***

*Sofern sich in Zukunft die angebotenen Konditionen des Maklers verändern, würden wir gern erneut ins Rennen gehen. **Das (von MOSAIC) vorgelegte Angebot ist nicht marktüblich, insofern bleibt abzuwarten wie lange es Bestand hat...***

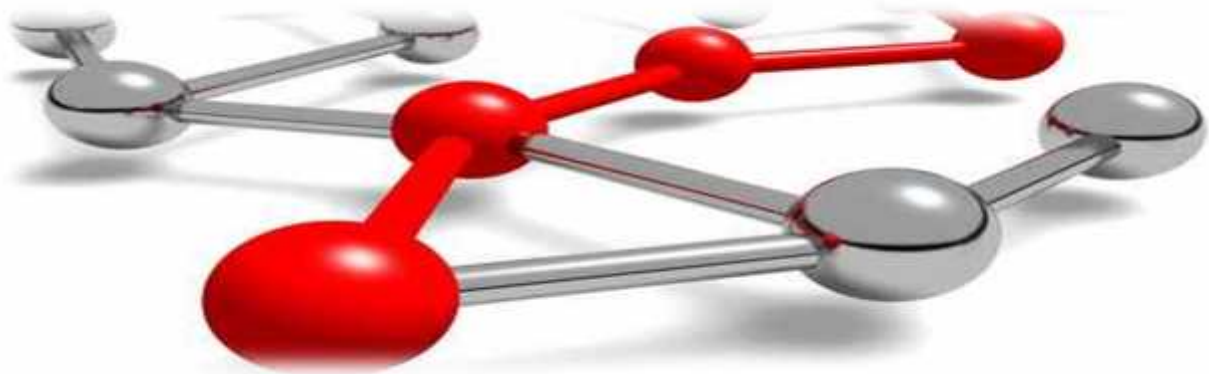
Herzlichst Ihr ... (Organisationsleiter)

b) von einem unserer Hauptversicherer

*... An dieser Stelle möchten wir natürlich nicht versäumen uns für die sehr gute und manchmal auch herausfordernde Zusammenarbeit zu bedanken. Gleichzeitig können wir Ihnen attestieren, dass Sie **den besten Rahmenvertrag aller Hotelvertriebspartner ... besitzen.***

Mit freundlichen Grüßen

i.V. ... (Handlungsbevollmächtigter - Underwriter)



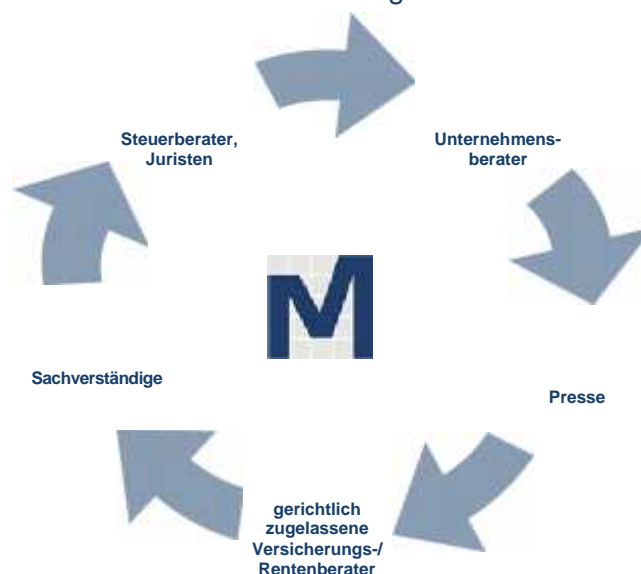
Wir machen nicht einfach nur Versicherungspolizen ...

Eigentlich wollen wir gar nicht, dass Sie Versicherungsschutz beanspruchen müssen. Also versuchen wir, gemeinsam mit Ihnen und qualifizierten Netzwerkpartnern die Voraussetzungen für eine möglichst schadenfreie Zusammenarbeit zu schaffen. Das betrifft den gesamten Beratungsprozess:

- aufmerksame Risikoevaluierung
- Erstellung von Präventionskonzepten
- Durchführung von Gebäudebewertungen
- Unterstützung bei der Erfüllung behördlicher / vertraglicher Obliegenheiten
- aktive Schadensbegleitung

Über ein gewachsenes, fachbeizübergreifendes Netzwerk schaffen wir Schnittstellen zu anderen Hotelexperten – beispielsweise zu:

- Sachverständige für Gebäudebewertungen und Schadensbegutachtung
- Fachfirmen für Elektrorevisionen
- Steuer-, Unternehmens-, Betriebsberater für wirtschaftliche Betrachtungen
- gerichtlich zugelassene Versicherungs- und Rentenberater
- Juristen für Rechtsberatungen





Versicherungsvermittlung mit Tradition

Bereits in dritter Generation sorgen wir uns um die Sicherheit unserer Kunden. Erfahrung, Seriosität und Kontinuität machen uns zu einem langfristig kalkulierbaren Partner.

Nicht nur Kunden schätzen unsere Arbeit: auch Versicherer, Fachpresse und Mitbewerber nehmen uns ernst.

Kaum jemand kennt den Hotelmarkt in punkto Versicherungen besser. Kompetente Beratung, höchste Qualität, günstige Konditionen und zuverlässiger Service – wer seinen Hotelbetrieb unter betriebswirtschaftlichen und existenziellen Gesichtspunkten überprüfen möchte, kommt an einem Gespräch mit uns kaum vorbei.

Dieser Erfahrungsvorsprung unterscheidet uns von der Masse der Mitbewerber und garantiert Ihnen dauerhaft verlässlichen Versicherungsschutz.

| | |
|---------------|------------------------------------------------------------------------------------|
| Facts | GmbH-Gründung 1998 GGF Volker Begas 8 Beschäftigte > 200 Beratungsmandate |
| Focus | gehobene Hotellerie, Real Estate |
| Radius | Deutschland und Österreich einschließlich dazugehöriger Destinationen |

Experte für Hotelversicherungen



Fotonachweise: © Mosaic Versicherungsmakler GmbH; © Kastanienhof OHG; © Müller GmbH & Co. KG; © Hotel Feldberger Hof Banhardt GmbH; © gregortitze.com; Fotolia.com: © trouper; © Gina Sanders; © Pixel; © Jürgen Fälch; © Photo-K; © Andrea Arnold; © Alexander Raths; © svetlana larina; © MR.LIGHTMAN; © kalichka; © Nick Freund; © styleuneeed;

Mosaic
hotelversicherer.de

Telefon +49 (0) 99 13 79 12 80
Telefax +49 (0) 99 13 79 12 82
Mail: info@hotelversicherer.de
D-94454 Deggendorf – PF 1454

B
BEGAS GmbH