



1. Warum persönliche Zuständigkeit im Schaden zählt
2. Live-Termin im MaklerCampus: Vertriebserfolg 2026

Persönliches Grußwort zum Jahresanfang

Der Jahresanfang ist für viele Maklerinnen und Makler eine Phase, in der Weichen gestellt werden – im Bestand, in Prozessen und in der Zusammenarbeit mit Partnern. Gerade dann zeigt sich, welche Partnerschaften im Alltag wirklich tragen.

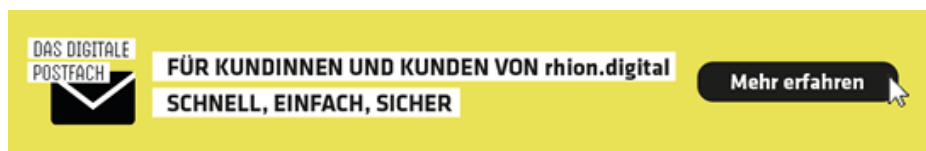
Mir ist wichtig, dass Zusammenarbeit nicht abstrakt bleibt, sondern konkret hilft: durch klare Prozesse, nachvollziehbare Entscheidungen und Lösungen, die den Vermittlungsalltag spürbar vereinfachen.

Denn zukunftsfähiger Vertrieb entsteht dort, wo Innovation den Makleralltag vereinfacht – und Verlässlichkeit nicht verhandelbar ist. Beides gehört für rhion.digital untrennbar zusammen.

Mit diesem Anspruch starten wir in das Vertriebsjahr 2026 – praxisnah, transparent und mit einem klaren Fokus auf Ihre Anforderungen als Vertriebspartner.

Herzliche Grüße

Holger Janke
Leiter Maklervertrieb





Warum persönliche Zuständigkeit im Schaden zählt

Schadenmanagement ist mehr als Regulierung – es ist ein entscheidender Faktor für Kundenzufriedenheit, Bindung und Weiterempfehlung. In der MaklerCampus-Schulung „Schadenregulierung und KI bei rhion.digital!“ gibt Vanessa Remmler, Bereichsleiterin Schaden rhion.digital, Einblicke in einen Ansatz, der bewusst auf persönliche Verantwortung setzt.

Ein Schaden – eine verantwortliche Ansprechperson

Bei rhion.digital werden Schäden durchgehend von einer festen Ansprechperson betreut. Vom Eingang bis zum Abschluss bleibt der Vorgang in einer Hand. Das verkürzt Abstimmungswege und ermöglicht Maklerinnen und Maklern fundierte Auskünfte – ohne wechselnde Zuständigkeiten oder erneute Fallaufnahme.

Persönliche Unterstützung bei komplexen Schadenfällen

Bei größeren oder besonders sensiblen Schäden kommen zusätzlich eigene Schadenregulierer zum Einsatz. Sie sind bundesweit tätig, koordinieren Maßnahmen vor Ort und entlasten auf Kunden- wie Maklerseite in fachlich und emotional anspruchsvollen Situationen.

Ihr konkreter Mehrwert

- Klare Zuständigkeiten im Schadenprozess.
- Persönliche Rückkopplung statt anonymer Systemkommunikation.
- Schnellere Entscheidungen bei komplexen Sachverhalten.

Gerade bei steigenden Kundenerwartungen wird diese Form der persönlichen Bearbeitung zum echten Wettbewerbsvorteil.

Mehr Einblicke im MaklerCampus

In der vollständigen Online-Schulung „Schadenregulierung und KI bei rhion.digital!“ erhalten Sie weitere Praxisbeispiele aus dem Schadenmanagement von rhion.digital sowie Hinweise, wie Schadenmeldungen optimal vorbereitet werden können.

[Zur Online-Schulung im MaklerCampus](#)

Unabhängig bestätigt: fair und empfehlenswert

Dass der persönliche Ansatz im Schadenmanagement bei rhion.digital wirkt, bestätigt auch eine aktuelle Studie von ServiceValue im Auftrag von *Focus Money*.

In der Untersuchung „Fairste Schaden- und Leistungsregulierer 2026“ zählt rhion.digital zu den Anbietern mit besonders großem Kundenlob. Grundlage sind mehr als **61.700 Kundenstimmen** von Versicherten mit eigener Schaden- oder Leistungserfahrung.

rhion.digital erhielt gute bis sehr gute Bewertungen unter anderem in den Sparten **Wohngebäude, Kfz (Serviceversicherer), Unfall und Tierhaftpflicht**. Zusätzlich steht rhion.digital als Wohngebäudeversicherer auf der Empfehlungsliste von *Focus Money Versicherungsprofi* (01/2026) für Premium-Tarife mit Elementarschutz.



Live-Termin im MaklerCampus: Vertriebserfolg 2026

Wer den Ausblick auf das Vertriebsjahr 2026 vertiefen und direkt ins Gespräch kommen

möchte, hat dazu Anfang Februar Gelegenheit:

„Vertriebserfolg 2026: Ihr Wissensvorsprung mit rhion.digital!“
5. Februar 2026 | 10:00–11:00 Uhr | Online im MaklerCampus

In der von Christina Nicolaus-Bauer moderierten Online-Schulung der rhion.digital Vertriebsführung erwarten Sie unter anderem:

- **Rückblick 2025:** Im Interview mit Jochen Becker zu Entwicklungen und Neuerungen bei rhion.digital
- **Ausblick 2026:** Holger Janke gibt Einblicke in die geplanten Vertriebsrichtungen und Ansätze
- **Interaktive Diskussion & Q&A:** Raum für Ihre Fragen und konkrete Praxisanliegen

[Jetzt anmelden](#) und Ihren Vertriebserfolg 2026 aktiv mitgestalten

Mehr zu den Inhalten und zur Registrierung im MaklerCampus: [MaklerCampus](#)

Finden Sie uns auch hier:



[> rhion.digital Maklerportal](#)



[>Anmeldung Webinar](#)

Herausgeber:

rhion.digital / Rhion Versicherung AG, Maklerservice, RheinLandplatz, 41460 Neuss

© 2026 | Rhion Versicherung AG | Alle Rechte vorbehalten | [Impressum](#) | [rhion.digital](#)