



1. Skisaison & Osterferien: Unfallschutz für Wintersportler im Fokus
2. Elektro-Revision bei Gewerbekunden im Blick behalten
3. MaklerCampus: Neue IDD-fähige Lernformate für Versicherungsmakler
4. BHV-Offensive im Gewerbegebiet – Preisvorteile noch bis 31.03. nutzen

Guten Tag,

der Frühling bringt **neue Beratungsanlässe** – und damit auch **zusätzliche Chancen im Vertrieb**.

Ob Wintersport und **Unfallschutz** rund um die Osterferien, wichtige **Präventionsthemen bei Gewerbekunden** oder attraktive Vertriebsimpulse in der **Betriebshaftpflicht**: In diesem Newsletter haben wir für Sie aktuelle Themen zusammengestellt, die Sie direkt in Ihrer Kundenberatung nutzen können.

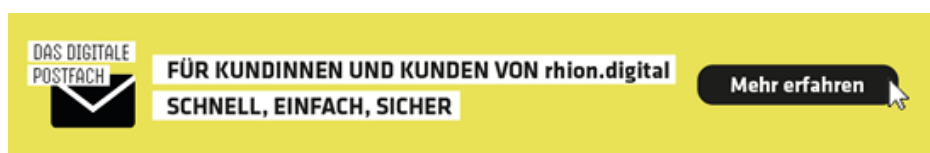
Außerdem bauen wir unseren **MaklerCampus** weiter aus und stellen Ihnen neue, praxisnahe Weiterbildungsformate vor, die sich flexibel in Ihren Arbeitsalltag integrieren lassen.

Ich wünsche Ihnen eine informative Lektüre und viel Erfolg bei der Beratung und im Neugeschäft.

Herzliche Grüße



Holger Janke
Leiter Maklervertrieb



Skisaison & Osterferien: Unfallschutz für Wintersportler im Fokus

Die Skisaison läuft auf Hochtouren – und mit den bevorstehenden Osterferien zieht es viele Menschen noch einmal in die Berge. Für Versicherungsmakler ist das ein guter Anlass, das Thema **private Unfallversicherung beim Wintersport** in der Beratung zu platzieren.

Denn beim Skifahren und Snowboarden besteht ein erhöhtes Risiko für schwere Verletzungen. Eine private Unfallversicherung kann hier wichtige finanzielle Absicherung bieten, etwa bei dauerhaften gesundheitlichen Folgen.

Auch gesetzliche Vorgaben rücken das Thema Sicherheit stärker in den Fokus: In Italien gilt seit der Wintersaison 2025/2026 eine generelle Helmpflicht für alle Skifahrer und Snowboarder. In Österreich besteht in den meisten Bundesländern eine Helmpflicht für Kinder bis 15 Jahre. In Deutschland, der Schweiz und Frankreich gibt es bislang keine gesetzliche Pflicht, das Tragen eines Helms wird jedoch dringend empfohlen.

Ein zusätzlicher Beratungsansatz kann somit der **Helmbonus der privaten Unfallversicherung von rhion.digital** sein: Er greift bei Aktivitäten, für die es keine explizite Helmpflicht gibt und erhöht bei einem Unfall mit Kopfverletzung die mögliche Invaliditätsleistung.

Makler-Tipp: Gerade vor den Osterferien lohnt sich ein kurzer Hinweis an sportlich aktive Kunden. Ein passender Unfallschutz – idealerweise mit zusätzlichen Sicherheitsanreizen wie einem Helmbonus – kann im Ernstfall entscheidend sein.

Weitere Informationen zur Unfallversicherung für Privatkunden finden Sie [hier](#)



Elektro-Revision bei Gewerbekunden im Blick behalten

Für viele Gewerbekunden gehört die **regelmäßige Elektro-Revision** zu den **rechtlich und versicherungstechnisch äußerst relevanten Pflichten**. Gerade im gewerblichen Bereich können behördliche Auflagen zur Überprüfung elektrischer Anlagen und Betriebsmittel bestehen, wie z.B. eine regelmäßige Prüfung der elektrischen Licht- und Kraftanlagen.

Besonders relevant ist das Thema auch für Sie als Makler, da fehlende oder nicht dokumentierte Prüfungen im Schadenfall zu Problemen führen können. In der Gewerbekundenberatung lohnt es sich daher, regelmäßig nachzufragen, ob vorgeschriebene Elektro-Revisionen durchgeführt wurden und ob entsprechende Prüfprotokolle vorliegen.

Die Prüfung erfolgt in der Regel durch einen qualifizierten Elektrofachbetrieb. Dabei werden elektrische Anlagen sowie häufig auch nicht fest installierte elektrische Geräte überprüft, dokumentiert und mögliche Mängel festgehalten.

Experten-Tipp: Greifen Sie das Thema Elektro-Revision aktiv im Jahresgespräch mit Gewerbekunden auf. Ein **kurzer Check** zu Prüfintervallen und Dokumentation kann helfen, **Risiken zu reduzieren** und die **Absicherung im Schadenfall zu stärken**.

Mehr Infos zu unseren Lösungen für Gewerbekunden finden Sie [hier](#)



MaklerCampus: Neue IDD-fähige Lernformate für Versicherungsmakler

Der **MaklerCampus von rhion.digital** wird weiter ausgebaut: Ab sofort erwarten Versicherungsmakler neue **IDD-fähige Weiterbildungsformate**, die speziell für den Arbeitsalltag von Vermittlern konzipiert sind. Ziel ist es, praxisnahes Wissen kompakt, flexibel und effizient zu vermitteln.

Kompakt lernen: Videoformate für zwischendurch

Neu ist "Kurz gesagt – Ihr Wissens-Espresso", ein **kurzes Videoformat von maximal zehn Minuten**. Die Idee dahinter: Weiterbildung, die auch in einen vollen Arbeitstag passt. Die Videos vermitteln **praxisnahes Wissen für Versicherungsmakler** – verständlich aufbereitet und bewusst kurz gehalten. Frei nach dem Motto: *Zeit für einen Espresso? Zeit, die IDD-Batterie aufzuladen.*

Die ersten beiden Folgen "Handwerker Versicherungsscheck" und "Sprung in den Gewerbemarkt" sind bereits auf dem MaklerCampus verfügbar.

Wissen im Dialog: Der neue MaklerCast

Zusätzlich startet ein neues Audioformat: der Podcast „**MaklerCast – Wissen im Dialog**“. Hier werden Themen aus der Maklerpraxis diskutiert, beispielsweise **Maklerhaftung, Markenidentität, Markttrends oder die strategische Ausrichtung von rhion.digital**. Das Format bringt Branchenwissen direkt ins Ohr – ideal für unterwegs, im Auto oder zwischen zwei Terminen.
Die **Pilotfolge zum Thema Maklerhaftung erscheint am 26.03.2026**.

Weiterbildung, die in den Alltag passt

Alle neuen Inhalte im MaklerCampus sind **IDD-fähig** und werden bewusst **kompakt und aktuell** gestaltet, damit Weiterbildung möglichst unkompliziert in den Arbeitsalltag integriert werden kann.

Unsere nächsten Termine:

02. April 2026 - 10:00 Uhr

Thema: "Digitale Services im Maklerportal" mit Tim Buttler und Simon Krückels

16. April 2026 - 10:00 Uhr

Thema: "Digitales Postfach - Anmeldung und Funktionen" mit Tim Buttler und Simon Krückels

Unser Tipp: Schauen Sie regelmäßig im MaklerCampus vorbei – es lohnt sich. Neue Inhalte und Formate werden kontinuierlich ergänzt.

[Weitere Infos und Anmeldung](#)



BHV-Offensive im Gewerbegebiet – Preisvorteile noch bis 31.03. nutzen

Die **BHV-Offensive** von rhion.digital bietet weiterhin attraktive Chancen im Gewerbegebiet – allerdings nur noch **bis zum 31. März 2026**: Für **359 Betriebsarten aus Handel, Handwerk und Dienstleistung** wurden die **Beiträge in der Betriebshaftpflichtversicherung (BHV) deutlich gesenkt**.

Für Sie als Makler ergeben sich daraus **zusätzliche Beratungsanlässe und Vertriebschancen** – sowohl im **Neugeschäft** als auch bei **Umdeckungen mit Optimierungspotenzial**. Ein Blick in bestehende Gewerbeverträge kann sich jetzt besonders lohnen.

Aktuelle Marktstudien unterstreichen die starke Positionierung von rhion.digital: In der **AssCompact-Marktstudie 2025 belegt rhion.digital Platz 1** in der Betriebshaftpflicht mit 81 % Weiterempfehlungsquote und Bestnoten unter anderem in

Schadenregulierung, Produktqualität und Neugeschäftsabwicklung. Zudem zählt rhion.digital laut **ServiceValue / Focus-Money 2025** zu den **fairsten Maklerversicherern** im Bereich Gewerbe und Schaden.

Fazit: Nutzen Sie die verbleibende Zeit bis zum **31.03.2026**, um Ihre Gewerbekunden gezielt auf mögliche **Optimierungen in der Betriebshaftpflicht** anzusprechen und zusätzliche Abschlusschancen zu nutzen.

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](#)