



1. Saisonstart Mobilität: Unfallprävention in den Fokus rücken
2. Jungmakler Award 2026: Wer gestaltet die Branche von morgen?
3. Absicherung mit Augenmaß: Beratung in Gastronomie und GaLaBau 2026
4. MaklerCampus: Weiterbildung, die in den Alltag passt

Guten Tag,

mit dem Start in die warme Jahreszeit entstehen neue Beratungsanlässe – von steigender Mobilität im Privatbereich bis hin zu spezifischen Absicherungsfragen im Gewerbe.

In diesem Newsletter finden Sie **praxisnahe Impulse**, wie Sie **Prävention** gezielt in Ihre Beratung integrieren, **branchenspezifische Risiken** in Gastronomie und GaLaBau richtig einordnen und daraus **konkrete Gesprächsansätze** entwickeln können.

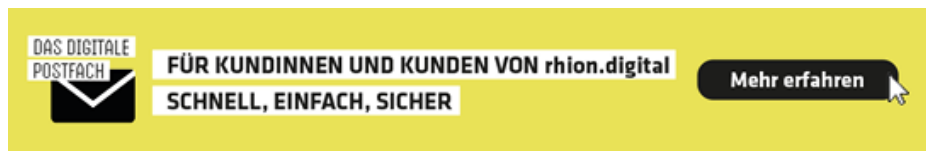
Ergänzend stellen wir Ihnen aktuelle Initiativen und Weiterbildungsangebote vor, die Sie in Ihrem Makleralltag unterstützen.

Ich wünsche Ihnen eine informative Lektüre und viele wertvolle Ansätze für Ihre Beratung.

Herzliche Grüße



Holger Janke  
Leiter Maklervertrieb



## Saisonstart Mobilität: Unfallprävention in den Fokus rücken

**Frühling bedeutet mehr Bewegung** – vor allem auf zwei Rädern. Doch mit der steigenden Nutzung von Fahrrad, E-Bike und Motorrad **wächst auch das Unfallrisiko**. Für Makler ist das der **perfekte Zeitpunkt**, um das Thema **Prävention** gezielt aufzugreifen und mit **passender Absicherung** zu verbinden.

Nach der Winterpause fehlt oft die Fahrroutine und auch Fahrrad, E-Bike oder Motorrad sind nach der Standzeit nicht immer in Bestform.

**Nutzen Sie diese Phase aktiv für die Ansprache Ihrer Kundinnen und Kunden:** Ein Sicherheitscheck, mehr Fahrpraxis oder gezielte Fahrtrainings helfen, Risiken wie Pannen oder Unfälle deutlich zu reduzieren. Gerade im Motorradbereich sollten Sie zusätzlich auf das Thema Schutzausrüstung und sicheres Wiedereinsteigen eingehen.

**Eine ideale Ergänzung: der Privatschutzbrief** für Fahrrad, E-Bike und Co. Er bietet im Ernstfall schnelle Hilfe – von Pannenhilfe über Bergung bis zur Unterstützung unterwegs – und schafft so echten Mehrwert. Mehr dazu finden Sie [hier](#)

**Unfallversicherung: Versorgungslücke schließen**

Ein zentraler Punkt bleibt: **Freizeitunfälle** sind in der Regel **nicht gesetzlich abgesichert**. Die **private Unfallversicherung schließt diese Lücke** und unterstützt bei finanziellen Folgen wie Invalidität oder Umbaumaßnahmen. Einen Überblick zur Unfallversicherung für Privatkunden finden Sie [hier](#)



## Jungmakler Award 2026: Wer gestaltet die Branche von morgen?

Die nächste Makler-Generation steht bereit – mit neuen Ideen, digitalen Ansätzen und klaren Geschäftsmodellen.

Der Jungmakler Award 2026 bietet genau dafür die Bühne:

Junge Maklerinnen und Makler präsentieren ihr Unternehmen, erhalten direktes Feedback aus der Branche und bauen ihr Netzwerk gezielt aus.

Als Förderer des Awards unterstützen wir diesen Weg bewusst. Denn eine starke Vermittlerlandschaft braucht Menschen, die unternehmerisch denken und neue Impulse setzen.

**Gehören Sie selbst zur Zielgruppe?** Dann nutzen Sie die Chance.

**Oder kennen Sie passende Talente?** Dann geben Sie den Hinweis gerne weiter.

Bewerbungsschluss ist der 30. Juni 2026.

[Jetzt informieren und Chance nutzen](#)



## Absicherung mit Augenmaß: Beratung in Gastronomie und GaLaBau 2026

Spezialisierte Gewerbe wie Gastronomie oder Garten- und Landschaftsbau (GaLaBau) erfordern mehr als Standardkonzepte. Für Sie als Versicherungsmakler liegt der **entscheidende Mehrwert** in der **gezielten Risikoanalyse und der praxisnahen Einordnung** – genau hier entstehen für Sie relevante Gesprächsanlässe mit Ihren Kunden.

Zwei typische Gewerbebereiche mit ausgewählten Deckungsbausteinen und zentralen Hinweisen für eine solide Absicherung möchten wir Ihnen kurz vorstellen:

## 1. Gastronomie: Außenbereiche und Gästebetrieb

### Außeninventar realistisch absichern

Ein oft unterschätztes Risiko ist der **einfache Diebstahl von Bewirtschaftungsmöbeln** wie Tischen, Stühlen, Sonnenschirmen oder Außendekoration. Wichtig ist:

- Gilt der Schutz auch **im Freien und bis ca. 100 Meter Umfeld**?
- Ist die **Versicherungssumme ausreichend** (z. B. bis 20.000 EUR)?
- Sind **Sturm- und Hagelschäden an Außeninventar** eingeschlossen?

Diese Punkte spiegeln den tatsächlichen Betriebsalltag vieler Betriebe wider.

### Haftpflicht im Gästebetrieb

In der Betriebshaftpflicht sollten Makler besonders prüfen:

- Mitversicherung von **zur Aufbewahrung übergebenen** sowie **eingebrachten Sachen** von Gästen?
- **Miet-/Pachtsachschäden** an Gebäuden und Räumen und Gebäuden (idealerweise bis zur vereinbarten Versicherungssumme)
- Sind **Saisonkräfte automatisch mitversichert**?
- Besteht Schutz für **Spielplätze oder Außenanlagen**?

Gerade hier ergeben sich häufig ungenutzte Beratungspotenziale.

## 2. GaLaBau: Mobile Risiken und Technik im Fokus

### Werkzeuge und Geräte richtig absichern

Zentral ist die Absicherung über:

- **Transportversicherung** (zwischen Einsatzorten)
- **Elektronikversicherung** für empfindliche Geräte

Wichtig ist, typische Schäden wie Diebstahl oder Bedienfehler mitzudenken.

### Erweiterte Haftpflicht sinnvoll nutzen

Relevante Bausteine sind:

- **Mietsachschäden an Arbeitsmaschinen/-geräten** (z. B. bis 300.000 EUR/Jahr)
- **Einsatz von Arbeitsmaschinen** (klare Deckungsabgrenzung)
- **Unterfahrung, Unterfangungen** sowie **Senkungen eines Grundstücks und Erdbeben** (idealerweise bis zur vereinbarten Versicherungssumme)

### Nachhaltigkeit im Schadenfall

Mehrleistungen für **nachhaltige Wiederherstellung** (z. B. +20 %) gewinnen an Bedeutung und bieten zusätzlichen Beratungsansatz.

**Passgenaue Komplettlösungen für Gewerbetunden** mit flexiblen Bausteinen und Branchenkonzepten von rhion.digital finden Sie [hier](#)



## MaklerCampus: Weiterbildung, die in den Alltag passt

Zwei neue Inhalte stehen Ihnen ab sofort im MaklerCampus jederzeit zur Verfügung:

- Die **MaklerCast-Podcastfolge „Maklerhaftung“** mit praxisnahen Einblicken in Haftungsfragen, die Rolle des Maklers als Sachwalter sowie die Bedeutung einer sauberen Beratungsdokumentation und typische Fehlerquellen im Alltag.

Mit Martin Heyner (Syndikusrechtsanwalt der RheinLand Versicherungsgruppe) und Elias Jagoda (Teamleiter Vertriebscampus)

[Zum MaklerCast: Folge "Maklerhaftung"](#)

- Das Video **„Kurz gesagt – Ihr Wissens-Espresso: Das Recruiting Betriebssystem“** bietet kompakte Impulse, wie Sie Recruiting systematisch als Vertriebsprozess aufbauen – von Positionierung und Sichtbarkeit über Kontakte und Gespräche bis hin zum Onboarding.

Mit Elias Jagoda (Teamleiter Vertriebscampus)

[Zum Wissens-Espresso: Das Recruiting Betriebssystem](#)

- In der Online-Schulung **„Digitale Services im Maklerportal“** erfahren Sie, wie Sie Ihr Maklerportal individuell konfigurieren, Bestände effizient verwalten, Dokumente strukturiert organisieren und Ihr Team optimal einbinden – inklusive Downloadmöglichkeiten für GDV- und Courtage-Daten.

Mit Simon Krückels und Tim Buttler

[Zur Online-Schulung: Digitale Services im Maklerportal](#)

Folgen Sie den jeweiligen Links und steigen Sie direkt in die Inhalte ein.

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

[Weitere Infos und Anmeldung](#)

**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](#)