



1. Was hat sich bei Ihren Gewerbekunden verändert?
2. Wenn Demenz den Alltag verändert
3. DKM 2026: Jetzt Ticket sichern
4. MaklerCampus: Zwei Vertriebsimpulse für den September

Guten Tag,

„Was hat sich seit dem letzten Jahresgespräch im Betrieb Ihres Kunden verändert?“
 Neue Maschinen, höhere Warenbestände oder zusätzliche Tätigkeiten können dazu führen, dass der bestehende Versicherungsschutz nicht mehr zur aktuellen Situation passt. Mit Blick auf Vertragsabläufe zum Jahresende und den 30. September als Kündigungsstichtag lohnt es sich, jetzt genauer hinzuschauen.

Auch im Privatbereich gibt es einen aktuellen Anlass für das Kundengespräch: Rund um den **Welt-Alzheimerstag** und die **Woche der Demenz** schauen wir darauf, welche Rolle die Privathaftpflicht für Betroffene und Angehörige spielen kann.

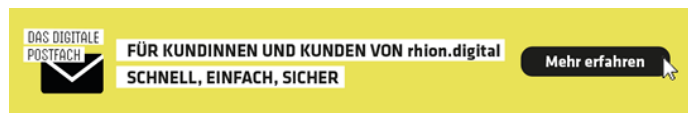
Außerdem werfen wir einen ersten Blick auf unseren **DKM-Auftritt im Oktober** und stellen Ihnen zwei **Live-Schulungen im MaklerCampus** vor.

Ich wünsche Ihnen eine informative Lektüre.

Herzliche Grüße



Holger Janke
Leiter Maklerv Vertrieb



Was hat sich bei Ihren Gewerbekunden verändert?

Neue Maschinen, höhere Warenbestände, zusätzliche Tätigkeiten oder ein weiterer Standort: In einem Betrieb kann sich innerhalb eines Jahres einiges verändern. Der Versicherungsschutz wächst dabei nicht automatisch mit. Mit Blick auf Vertragsabläufe zum Jahresende und den 30. September als wichtigen Kündigungsstichtag ist jetzt ein guter Zeitpunkt für das Jahresgespräch mit Gewerbekunden.

Veränderungen frühzeitig erkennen

Je nach Unternehmen können ganz unterschiedliche Punkte relevant sein. Zum Beispiel:

- gestiegene Umsätze oder Warenbestände
- neue Maschinen, Anlagen oder technische Ausstattung
- zusätzliche Geschäftsfelder oder Tätigkeiten
- neue Standorte oder Betriebsflächen
- An- und Umbauten
- mehr Mitarbeitende oder veränderte Arbeitsweisen

Auch Investitionen wie Photovoltaikanlagen oder Wärmepumpen können Anlass sein, den bestehenden Schutz zu überprüfen.

Dabei lohnt sich nicht nur der Blick auf neue Risiken. **Passen auch die Versicherungssummen noch?** Bei der Betriebsunterbrechung können beispielsweise Versicherungssumme und Haftzeit zu prüfen sein, bei neuen Tätigkeiten wiederum der Umfang der Betriebshaftpflicht.

Neuen Schutz schon jetzt auf den Weg bringen

Ergibt das Jahresgespräch Anpassungsbedarf, muss besserer Versicherungsschutz nicht

erst mit Beginn des neuen Vertrags greifen. Mit der **beitragsfreien Summen- und Konditionsdifferenzdeckung für bis zu 15 Monate** können Kundinnen und Kunden im Rahmen der bereits versicherten Gefahren schon vor Vertragsbeginn von den Leistungserweiterungen der rhion.digital-Produkte profitieren.
Fehlen bestimmte Gefahren im bisherigen Vertrag – beispielsweise Elementargefahren –, kann die **erweiterte Summen- und Konditionsdifferenzdeckung** als eine Art „Erste Hilfe“ dienen und schon vor dem eigentlichen Vertragsbeginn zusätzlichen Schutz bieten.

Gerade mit Blick auf anstehende Vertragsabläufe lohnt es sich deshalb, Kundentermine frühzeitig zu vereinbaren, Veränderungen aufzunehmen und den passenden Schutz schon jetzt auf den Weg zu bringen.

[Mehr zu unseren Gewerbelösungen](#)



Wenn Demenz den Alltag verändert

Unter dem Motto „**Demenz – (k)eine Frage des Alters**“ rückt der Welt-Alzheimerstag am 21. September die Situation von Menschen mit Demenz und ihren Angehörigen in den Fokus. Die anschließende Woche der Demenz bis zum 27. September führt das Thema weiter. Denn mit einer Demenzerkrankung können sich auch Haftungsfragen und Verantwortlichkeiten in der Familie verändern – ein guter Anlass, den bestehenden Versicherungsschutz mit den Kundinnen und Kunden durchzugehen.

Wenn Betroffene einen Schaden verursachen

Eine demenzerkrankte Person beschädigt beispielsweise bei einem Besuch versehentlich Eigentum eines Dritten. Ist sie aufgrund ihres individuellen Zustands nicht deliktfähig, muss sie möglicherweise selbst nicht für den Schaden einstehen.
Die Privathaftpflicht von rhion.digital kann auf ausdrücklichen Kundenwunsch auch solche Schäden entschädigen: in **Plus bis 100.000 Euro bei 150 Euro Selbstbeteiligung**, in **Premium bis zur vereinbarten Versicherungssumme**.

Wenn Angehörige Verantwortung übernehmen

Mit einer Demenzerkrankung übernehmen Angehörige häufig auch finanzielle und organisatorische Aufgaben. Eine Tochter beantragt beispielsweise im Namen ihres pflegebedürftigen Vaters Leistungen aus der Pflegeversicherung. Unterläuft ihr dabei ein Fehler und entsteht dem Vater dadurch ein finanzieller Schaden, kann künftig ein neuer PHV-Baustein relevant werden.
Denn mit dem neuen Tarif **ab Mitte Oktober** kann in Plus und Premium die **Pflegevollmacht** hinzugewählt werden. Sie schützt bei Vermögensschäden aus einer notariell beglaubigten Pflegevollmacht – **bis 15.000 Euro, maximal zweimal pro Jahr**.

Gut zu wissen beim Umzug ins Pflegeheim

Auch wenn eine versicherte Person dauerhaft in ein Pflegeheim zieht, bleibt sie nach dem Umzug in der Privathaftpflicht mitversichert.
So ergeben sich gleich mehrere konkrete Anknüpfungspunkte für das Gespräch über eine passende Absicherung.
Wer einen Wechsel zum Jahresende plant, sollte den 30. September im Blick haben: Bei Verträgen mit dreimonatiger Kündigungsfrist ist er der Stichtag.

[Mehr zur Privathaftpflichtversicherung](#)
(Neuer Tarif ab Mitte Oktober verfügbar)



DKM 2026: Jetzt Ticket sichern

Am **27. und 28. Oktober** sind wir wieder auf der DKM dabei. Sie finden rhion.digital in **Halle 4, Stand C11**.

Auf der DKM wird's praktisch

Was Erste Hilfe mit guter Zusammenarbeit im Maklergeschäft zu tun hat? **Eine ganze Menge**. Mit **Nicole Oudes** bringen wir einen besonderen Programmpunkt an unseren Stand – und zeigen, worauf es auch in der Zusammenarbeit ankommt: schnelle, kompetente Unterstützung, wenn sie gebraucht wird.

[Jetzt kostenfreies DKM-Ticket sichern](#)

Sichern Sie sich bis zum 26.10.2026 Ihr persönliches DKM-Ticket. Das Ticket beinhaltet neben dem Besuch der beiden Messetage und dem Zugang zur Plattform DKM365 auch den Zutritt zur Abendveranstaltung. Die Kosten für das DKM-Ticket in Höhe von 95 Euro inkl. MwSt. übernehmen wir für Sie.



MaklerCampus: Zwei Vertriebsimpulse für den September

Im September stehen im MaklerCampus zwei Live-Schulungen auf dem Programm – mit Impulsen für die Beratung im Wohngebäude-Geschäft und für die Gewinnung neuer Gewerbekunden.

Auch der MaklerCampus präsentiert sich in neuer Aufteilung: Die Oberfläche wurde überarbeitet und die Inhalte neu gegliedert – für einen frischen Blick auf Schulungen, Lernangebote und Informationen.

Wohngebäude-Upgrade: Das ist jetzt für den Vertrieb wichtig 17. September 2026, 10 bis 11 Uhr

Was sollten Sie zur aktuellen VG Upgrade Vertriebsaktion wissen – und wie lässt sich das Thema im Kundengespräch nutzen? Die Live-Schulung „**Top-Schutz für Ihre Kund*innen – Wohngebäude-Upgrade**“ bringt die wichtigsten Inhalte der Upgrade-Aktion kompakt auf den Punkt. Dazu gibt es aktuelle Erkenntnisse aus Vertrieb und Fachbereich sowie praktische Hinweise für Beratung und Ansprache.

[Jetzt anmelden](#)

Gewerbe-Akquise: Vom Kontakt zum Kundengespräch 24. September 2026, 10 bis 11 Uhr

Potenzielle Gewerbekunden begegnen einem nicht nur bei der klassischen Akquise. Auch im Alltag oder über Social Media können sich Ansatzpunkte für ein Gespräch ergeben.

In „**Gewerbe-Akquise leicht gemacht – Best Practices Gewerbe**“ geht es anhand theoretischer und praktischer Beispiele darum, Gewerbekunden zu finden, gezielt anzusprechen und für sich zu gewinnen.

[Jetzt anmelden](#)

Sie sind noch nicht registriert?

[Weitere Infos zum MaklerCampus und zur Registrierung](#)

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](#)