

Mein aus Itzehoe

Das Partnermagazin des Itzehoer Maklervertriebs



SCHWERPUNKT

22 Jahre Itzehoer Maklervertrieb!

Was bisher geschah und wie die Zukunftsaussichten sind. Warum Beständigkeit, Werte und Zusammenhalt sich lohnen und die Itzehoer der richtige Partner ist.

» Noch lange nicht Schluss!

In den letzten 22 Jahren hat sich der Itzehoer Maklervertrieb stetig entwickelt. Was Menschen, die diesen Weg begleitet haben, zu berichten wissen.

► Mehr ab Seite 4

» Clevere Kombination!

Warum es sich lohnt, den Kfz-Schutz immer mit der Abgabe eines Angebots für den Leistungsbaustein Verkehrsrechtsschutz zu kombinieren.

► Mehr auf Seite 8

» Am Puls der Zeit

Was sich im Wandel der Zeit alles geändert hat und was gleich geblieben ist, erfahren Sie aus der Perspektive unserer Maklerbetreuer im Interview.

► Mehr ab Seite 12

» 22 Jahre Itzehoer Maklervertrieb – von Mensch zu Mensch

Haben Grund zum Feiern: Zum Geburtstag kam ein Teil des mittlerweile sehr großen Teams zusammen und freute sich gemeinsam über das bisher Erreichte.



» facebook.com/ItzehoerMaklerservice

Facebook-Gewinnspiel: 22 Torten zu gewinnen!

Lust auf eine leckere Kalorienbombe aus einer Konditorei in Ihrer Nähe? Ihr Itzehoer Maklervertrieb verlost 22 Torten – für Sie und Ihr Team. Alle Infos zur Mitmachaktion finden Sie auf Seite 16.

Moin aus Itzehoe

Liebe Vertriebspartner,

Im Sommer des Jahres 2000 fanden Verena Rübekiel, Christiane Richeling und Frederik Waller zusammen und bildeten quasi von jetzt auf gleich den Kern der neu gegründeten Itzehoer Maklerdirektion. Der Slogan „Von Mensch zu Mensch“ war immer unser Ansporn für Leistung und insbesondere auch für unsere Haltung allen Vertriebspartnern gegenüber.

In dieser Ausgabe kommen viele unserer Akteure und Wegbegleiter zu Wort. Insbesondere die erreichten Meilensteine (**ab Seite 4**) geben Ihnen einen unterhaltsamen Einblick. Nachdem Covid-19 die Veranstaltungen zu unserem runden Jubiläum verhindert hat, sind wir heute davon überzeugt, dass die 22 viel besser zu uns passt als eine runde 20. Denn die 22 harmoniert super mit 1:1. Und die 1:1-Betreuung war bereits bei der Gründung ein großes Pfund. Warum diese Betreuungsform auch heute noch am Puls der Zeit ist, erfahren Sie im Gespräch zwischen Ulrich Leincker und Jannek Blumberg **ab Seite 12**.

In diesen bewegten Zeiten ist es nicht leicht, einfach nur mit reiner Freude auf Erreichtes zurückzublicken, und es lief ja auch nicht immer alles optimal, wie Sie **ab Seite 10** erfahren werden. Doch der Mensch besteht letztlich aus Erinnerungen – Geschichten und Bilder, die uns zu dem gemacht haben, was wir sind. Und aus Potenzial und Zukunft. Heute und in dieser Ausgabe geht es um 22 Jahre Erinnerungen, von denen Sie einige auf **den Seiten 16 und 17** finden werden. Vielleicht waren Sie dabei und teilen – über das kleine Gewinnspiel – auch Ihre Geschichten und Bilder mit uns?

Nähe, Vertrauen, neue Wege und langjährige Partnerschaften (dazu empfehlen wir Ihnen den Beitrag von Patrick Hackl **ab Seite 14**) sind in unserer Rückschau die Richtschnur. **Der Mensch macht den Unterschied**, und wir hoffen, dass Sie uns auch Zukunft als den menschlichen Kfz- und Rechtsschutzversicherer wahrnehmen, bei dem Produkte und Prozesse passen. Daran arbeiten wir weiter.

Bleiben Sie gesund, munter und vor allem weiter an unserer Seite, denn „gemeinsam ist einfach besser“! Vielen Dank für Ihr Vertrauen und die gute Zusammenarbeit in den zurückliegenden Jahren und auch in Zukunft!

Herzliche Grüße



Frederik Waller
Leiter Itzehoer Maklervertrieb



Holger Iben
Leiter Itzehoer Maklervertrieb

Zwei gute Taten der Itzehoer

● Für Vertriebspartner

100

Vertriebspartner können jetzt vom exklusiven Praxistraining „Mehr Reichweite und Kunden via Social Media“ mit Steffen Ritter profitieren – zu Vorzugskonditionen. Alle Infos unter » agenturberatung.de.

● Für die Zukunft

2.500 m²

Urwald können mit dem Waldschutz-Projekt in Wershofen in der Eifel über bessergrün für die nächsten 50 Jahre geschützt und bewahrt werden. Alter Wald sichert den Tier- und Artenschutz.



Das Team des Itzehoer Maklervertriebs freut sich auf die nächsten Jahre – gemeinsam mit Ihnen!

Mit 22 ist noch lange nicht Schluss

In den letzten 22 Jahren hat sich der Itzehoer Maklervertrieb stetig weiterentwickelt. Es gibt aber auch Konstanten, die erwähnenswert sind.



Christine Räßler
Abteilungsleiterin
Geschäftsfeld Makler

Frank Thomsen
Vertriebsvorstand



Zeit des Aufbruchs

Entschluss zur Gründung

»Was 1998 mit 15.000 Verträgen und fünf Sachbearbeitenden begann, konnte mit Herzblut und Fleiß ausgebaut werden. Insbesondere Ihr Vertrauen in uns und Ihre Treue haben dazu beigetragen, dass durch das stetige Wachstum eine große Abteilung entstehen konnte. Konstant geblieben ist dabei die 1:1-Betreuung mit gewohnter Nähe und lösungsorientiertem Service.«

»Ende 1999 erhielt ich vom Vorstand den Auftrag, ein ganz besonderes Strategieprojekt zu leiten: den Aufbau der Abteilung Maklervertrieb. Wir waren im Projektteam alle hochmotiviert, und es ging dann ganz schnell. Am 01.04.2000 war es schon so weit: Die Abteilung Maklerdirektion (AMD) startete mit einem charismatischen Leiter namens Frederik Waller!«

Vor 1999

1999

Veränderungen sind natürlich und begleiten den Itzehoer Maklervertrieb seit seiner Gründung vor nunmehr 22 Jahren. Auch dieser verändert sich stetig, um den jeweils aktuellen Marktbedingungen gerecht zu werden. Schließlich entscheiden heute komplett andere Anforderungen über Erfolg oder Misserfolg von Vertriebspartnern.

Die sichtbarste Veränderung ist sicherlich das deutlich gewachsene Team, welches sich um die professionelle Betreuung, Begleitung und Entwicklung der Vertriebspartner mit differenzierten Leistungen kümmert. Immer entlang der kompletten Wertschöpfungskette, aber auch immer den eigenen Werten aus der Gründungsphase folgend. Was einst mit nur wenigen Personen in einem Hands-on-Modus startete, entwickelte sich im Laufe der Jahre zu einem heute durchaus beachtlichen Team. Der Itzehoer Maklervertrieb ist groß geworden. Und erwachsen.

Dieses Wachstum liegt vor allem daran, dass auch die Zahl der angebotenen Vertriebspartner in den letzten zwei Dekaden deutlich gestiegen ist. Warum eigentlich? Diese Frage lässt sich gut mit den Konstanten im Denken und Handeln des Itzehoer Maklervertriebs erklären.

Bei allem Wandel und den damit einhergehenden regelmäßigen Häutungen innerhalb der Organisationsform gelten bis heute noch dieselben Werte und typisch norddeutschen Handlungsweisen, mit denen man einst gestartet ist: die Kommunikation immer möglichst schnell, direkt und unkompliziert, die Versicherungsleistungen und die Schadenregulierung immer ausgezeichnet, der Umgang miteinander immer partnerschaftlich geprägt. Und zwar nicht von oben aufgesetzt, sondern ganz natürlich. Weil dies grundsätzlich in der Art steckt, wie Menschen gut miteinander umgehen und Geschäfte zum beiderseitigen Vorteil miteinander machen.

Einst wurde dies alles im Credo „Von Mensch zu Mensch“ festgehalten. Heute beinhaltet das neue Motto „Gemeinsam ist einfach besser“ dieselbe DNA.

Diese Konstanten in der besonderen Denkweise, für die die Itzehoer heute im Markt so bekannt und beliebt ist, lassen auch den Itzehoer Maklervertrieb noch genauso agieren, als wäre er nach 22 Jahren ein – wie man heute sagen würde – Start-up. Es ist und bleibt immer Tag eins für alle handelnden Protagonisten. Typisch Itzehoer eben.

22 Meilensteine des Itzehoer Maklervertriebs

Von den Anfängen bis in die Gegenwart begleiten Menschen den Wandel des Itzehoer Maklervertriebs.

Halime Koppius
Vorstand degenia
Versicherungsdienst AG



**Start mit Lady mobil®
und TOP DRIVE**

»Unser gemeinsames ‚Baby‘ Lady mobil® – die exklusive Kfz-Sondereinstufung für geschiedene oder getrennt lebende Frauen ohne eigene SF-Einstufung – war von Anfang an vielversprechend und konnte sich über unseren Vertrieb rasend schnell am Markt etablieren. Mittlerweile gehört es unter dem Label Fair mobil weiterhin zu den Verkaufsschlägern unserer Makler.«

2000

Ulrich Leinicker
Direktionsbeauftragter
Partnervertrieb



**Einer der ersten
Maklerbetreuer**

»Am 01.10. war alles geklärt: Ich war der vierte Maklerbetreuer der Itzehoer. Die Anfänge waren geprägt von zigtausenden Kilometern in den PLZ-Gebieten 4, 5 und 6, um neue Vertriebspartner zu gewinnen und aufzubauen. Mein Motto war immer: Ich erledige das für Sie – von Mensch zu Mensch. Digitaler Support via Internet? Gab's damals nicht. Spannende Zeit!«

2001

Patrick Hackl
Vertriebsdirektor
Partnervertrieb



Die erste DKM

»Unsere erste DKM läutete den Start einer Ära ein. Wir waren noch Gäste am Stand der degenia und gespannt, was auf uns zukommen würde. Wir haben erste tolle Gespräche mit Vertriebspartnern geführt, noch ganz ohne Getränke. Die Entscheidung reifte bei uns relativ schnell: Für die Zukunft muss ein eigener Stand her!«

Ludwika Fichte
Leiterin Itzehoer Akademie



Gründung der Itzehoer Akademie

»Wer den Hafen nicht kennt, in den er segeln will, für den ist kein Wind der richtige. Senecas Zitat ist unser Motto. Sich Ziele zu setzen und diese zu verfolgen, ist in der Entwicklung entscheidend. 'Good Vibes' in der DB Lounge in Hannover halfen bei der Gründung der Akademie. Es war der Treffpunkt, wo viele gute Ideen entstanden sind. Danke an die DB Lounge und an Seneca.«

2002

Wolfgang Bitter
Vorstandsvorsitzender
bis 2014



100 Mio. D-Mark Beitragsvolumen

»Das seinerzeit gesteckte Ziel war sicher ambitioniert. Aber ich war mir immer sicher, dass es auch erreichbar ist, da wir ständig die Rahmenbedingungen angepasst haben. Ich freue mich darüber, dass die Maklerinnen und Makler die Itzehoer nach wie vor als zuverlässigen Versicherer wahrnehmen.«

Frederik Waller
Leiter Maklervertrieb



100 Mio. € Beitragsvolumen

»Ich freue mich über all die Menschen, die auf dem Weg zu diesen Meilensteinen mitgewirkt haben! Der Maklervertrieb ist der stärkste Vertriebsweg (Bestandsbeitrag und Wachstum) in der K-Sparte der Itzehoer. Dies ist hilfreich, um den notwendigen Support und die entsprechenden Ressourcen im Konzern zur Verfügung gestellt zu bekommen.«

2015

2005

Andrea Ruß
Gruppenleiterin
Geschäftsfeld Makler



100 Jahre Itzehoer

»Die Itzehoer feierte 100. Geburtstag – und ich wurde nach Christine Räßler die zweite Gruppenleiterin im Geschäftsfeld Makler. Wie kam's? Unsere Vermittler hatten uns so viel Neugeschäft beschert, dass die Sachbearbeiter die Postberge nicht mehr bewältigen konnten. Wir aus der Ausschließlichkeit haben sie unterstützt und sind auf die Maklerseite gewechselt.«

Volker Picht
Vertriebsleiter
Kooperationsvertrieb



Maklergeschäft in Schleswig-Holstein!

»2009 wurde ich mit der Öffnung unseres Stammorga-Gebiets für den Maklervertrieb betraut. Ein echter Meilenstein mit einem erfolgreichen Verlauf bis zum heutigen Tage. Unterschiedliche Vertriebswege funktionieren auch nebeneinander hervorragend, wenn es klare Regeln und Transparenz gibt und wenn Vertrauen im Handeln besteht.«

2014

2006

Maklerweb

»2006 haben hauptsächlich ein Kollege und ich das Maklerweb technisch umgesetzt. Über diese Plattform haben die Vertriebspartner rund um die Uhr einen Überblick über ihre Bestände und können Anträge online ausfüllen und abschicken. Wir hatten direkt den Kfz-Rechner implementiert, um die Tarif-CD abzulösen – ein Meilenstein und eine effiziente Erleichterung.«

Morten Hoppe
Gruppenleiter
Vertragsverwaltung



Vertriebspartnerveranstaltungen

»Haus in Gefahr! So lautet der Titel einer der ersten Theaterkisten-Aufführungen 2007. Alle zwei Jahre wird es gefährlich witzig bei der Itzehoer. Ein norddeutsches Theater, von Itzehoer Beschäftigten auf die Beine gestellt: jedes Mal ein Highlight für die ganze Itzehoer und die zahlreichen Vertriebspartner, die mit uns zusammen tolle Momente erleben.«



2009

Gründung des BVK 1.0

»Itzehoer BVK: Impulse für erfolgreicheren Vertrieb! Unser Maklerpool soll den Itzehoer Maklern auch abseits der Kfz-Sparte Mehrwerte bieten: Neben Premiumzugängen zu zahlreichen Gesellschaften sowie einem interessanten Portfolio zeichnet sich das BVK durch den persönlichen Service aus – selbstverständlich wie bei der Itzehoer von Mensch zu Mensch!«

2008

Marcus Dau
Leiter Web-Entwicklung

Jennifer Sals
Gruppenleiterin
Vertriebsunterstützung

2007

**Aussicht
2023**

Clemens Cichonczyk
Geschäftsführer
Itzehoer Rechtsschutz Union
Schadenservice GmbH



Vereinbarung zur Übernahme der Alte Leipziger RS-Sparte

»Die Entscheidung, die Sparte Rechtsschutz zu veräußern, traf die Alte Leipziger im Jahr 2016. Auf erste Sondierungsgespräche folgten intensive Verkaufsverhandlungen. Und dann ging plötzlich alles ganz schnell – mit bekanntem Ergebnis. Besser als mit der Itzehoer hätte es für die Sparte und die Mitarbeitenden nicht laufen können. Moin meets Servus.«

Björn Emrich
Direktionsbeauftragter
Direktbetreuung (MDB)



Erstes Jahr MDB und BVK 2.0

»Das erste Jahr in der MDB war ein voller Erfolg. Den krönenden Abschluss fand das Jahr mit dem Start des BVK 2.0. Hier erhalten Itzehoer Makler den vollen Service für ihre tägliche Arbeit. Kostenlose Vergleichsrechner, Premiumzugänge und ein zukunftsfähiges Verwaltungssystem sind nur einige Möglichkeiten im neuen BVK. Sie möchten mit uns loslegen? Rufen Sie mich direkt an!«

2022

Erste BiPRO-Lösung

»Das ‚zarte Pflänzchen‘ BiPRO bekommt erstmals Wasser! Vertriebspartner können Prozesse wie ‚Tarifizierung/Antrag‘ und ‚Dokumentenversand‘ mit der Itzehoer erstmals vollautomatisch abbilden. Millionen übertragene Dokumente und Tarifrrechnungen sowie tausende dunkel verarbeitete Anträge später bleibt es wahr: BiPRO ist ein Erfolgsrezept für alle Beteiligten!«



Björn Birkner
BiPRO-Koordinator/
Projektleiter

300 Mio. € Beitragsvolumen

»Zum Beginn des Maklervertriebs im Jahr 2000 betrug das gesamte Beitragsaufkommen des Konzerns 180 Mio. €. Nun haben wir als Maklervertrieb seit Mitte 2021 alleine schon mehr als 300 Mio. € Beitragseinnahmen. Eine wahrhaft traumhafte Erfolgsgeschichte – dank Ihnen! Gemeinsam mit Ihnen nehmen wir dann auch das nächste Zwischenziel in Angriff und knacken die 400-Mio.-€-Marke.«



Holger Iben
Leiter Itzehoer Maklervertrieb

Stephanie Chander
Abteilungsleiterin
Geschäftsfeld Rechtsschutz



Einführung der 1:1-Betreuung in München

»Am 20.09.2021 war es so weit: Das Erfolgsrezept der Itzehoer wurde in die Münchener Speisekarte aufgenommen. Neben Kompetenz und Serviceorientierung steht seitdem getreu dem Motto ‚Von Mensch zu Mensch‘ auch die persönliche Beziehung zu den Vertriebspartnerinnen und -partnern im Vordergrund. 1:1-Betreuung – inzwischen von der Münchener Speisekarte nicht mehr wegzudenken.«

2017

Britta Hermansen
Gruppenleiterin
Geschäftsfeld Makler

Geschäftsfeld-Wachstum

»Ein Geheimrezept ist unsere 1:1-Betreuung nicht – aber selten. Für uns ist dies ein Baustein des Erfolgs. So wuchs und gedieh auch das GFM weiter, und ich wurde nach Andrea Ruß die nächste Gruppenleiterin. Gemeinsam haben wir Prozesse umgestellt und optimiert, um den Vermittlern eine noch bessere Betreuung bieten zu können. Eben von Mensch zu Mensch.«



Verena Rübekell
Vertriebsdirektorin
Key Account

Einführung Key Account

»Als ‚Frau der ersten Stunde‘ durfte ich unseren Maklervertrieb von Beginn an mit aufbauen und freue mich, dass wir nun – auch bedingt durch die Übernahme des Rechtsschutzbestandes der Alten Leipziger – unsere Maklerdirektion Key Account aufbauen. So können wir uns fokussierter auf die besonderen Prozessanforderungen unserer wichtigen Großpartner einstellen.«

2021

Matthias Räßler
Abteilungsleiter
Leistungsbearbeitung



Maklerchampion (Sonderpreis Schadenregulierung)

»Den Sonderpreis für Schadenregulierung infolge der Abstimmung eines ausgesprochen markterfahrenen Gremiums zu erhalten, ist eine klare Bestätigung für unsere durch kundenorientierte Vorgehensweisen geprägte Schadenphilosophie. Mit Kfz-Sachverstand im Haus und der 1:1-Betreuung bemühen wir uns um faire und schnelle Lösungen, und das wird anerkannt.«

Arend Arends
Geschäftsführer
bessergrün GmbH



Gründung bessergrün

»Im März 2019 hatten Frederik Waller und ich die Vision eines nachhaltigen Marktplatzes. Bis zur Umsetzung vergingen knapp fünf Monate mit dem Start zur DKM. Bereits im Dezember 2019 wurden die ersten 10.000 Bäume in Nindorf gepflanzt. Mit bessergrün haben wir einen Meilenstein gesetzt und leisten einen nachhaltigen Beitrag für die Zukunft der folgenden Generationen.«

2020

2019



Clever kombiniert: Kfz-Schutz und Verkehrsrechtsschutz

Warum es sich lohnt, Kunden einen echten Mehrwert mitzugeben – ein Praxistipp.



Thomas Ritting
Maklerdirektion Vertrieb
Direktionsbevollmächtigter
Rechtsschutz

Interesse an einem praxiserprobten Vertriebsansatz? Gerne doch! Vermittler, die Wert auf Qualität und langfristige Kundenbeziehungen legen, profitieren, wenn sie Kfz-Schutz in Kombination mit dem Baustein Verkehrsrechtsschutz anbieten.

Hintergrund ist, dass es im Kfz-Bereich viel Bewegung gibt und bei einem Wechsel zur Itzehoer oftmals Beiträge gesenkt werden. Die Frage ist also: Was machen Sie mit der eingesparten Prämie? Sie können Ihrem Kunden natür-

lich die Ersparnis mitgeben. Er wird sich freuen und das gesparte Geld verkonsumieren. Das gute Gefühl des durch Ihre Beratung eingesparten Geldes wird jedoch nur kurz anhalten – langfristig wird Ihr Kunde sich nicht daran erinnern. Dabei muss man wissen, dass Ihr Kunde in der Regel seine bisher gezahlte Prämie als „Referenzpreis“ fest im Hinterkopf hat. Sie geben ihm also im Fazit „nur“ einen neuen, günstigeren Referenzpreis.

Klüger ist es, mit dem bisherigen Referenzpreis – den Ihr Kunde ja bereits in seinem Kopf hat – aktiv zu „arbeiten“. Genau hier setzt unser Vertriebsansatz und Praxistipp für Sie an. Wie wäre es, die Ersparnis gegen einen echten Mehrwert zu tauschen, indem Sie zu dem Kfz-Angebot auch ein Angebot für Verkehrsrechtsschutz beifügen? Ist es nicht wesentlich wertvoller, wenn Ihr Kunde später immer seinen Anwalt auf dem Beifahrersitz dabei ihn hat, statt die Prämienersparnis für einen Restaurantbesuch mit der Familie zu nutzen? Die Vorteile liegen auf der Hand: Sie lassen keinen Spielraum

für Mitbewerber, die in der Hoffnung auf einen neuen Kunden vielleicht irgendwann den fehlenden Baustein Verkehrsrechtsschutz als Argument gegen Ihre Beratung nutzen. Sie positionieren sich in Ihrer Beratung über Qualität statt über den Preis, was Kundenbindungen langfristig festigt. Und ganz nebenbei erhöhen Sie ohne Aufwand die Vertragsdichte Ihres Kunden – in einer Nebensparte, die üblicherweise eher weniger aktiv angesprochen wird, da sie unter Aufwand-Nutzen-Betrachtung auf den ersten Blick wenig attraktiv ist. Eine clevere Kombination also, die Sie bei sich im Tagesgeschäft austesten sollten, da sie einer klaren Win-win-Strategie folgt und zu Mitnahmeeffekten führt.

Mit der Itzehoer haben Sie den idealen Partner für den praxiserprobten Vertriebsansatz bereits an Ihrer Seite, da sich die beiden Sparten Kfz und Rechtsschutz hervorragend ergänzen und sich die Produktlösungen ohne Aufwand für Vermittler sehr gut und schnell kombinieren lassen. Das können nur sehr wenige Risikoträger im Markt überhaupt noch leisten. Insbesondere im

Baustein Verkehrsrechtsschutz bietet die Itzehoer Ihren Kunden wertvolle Alleinstellungsmerkmale wie:

- Verzicht auf Sanktionen bei grob fahrlässigen Obliegenheitsverletzungen, wenn Ihr Kunde z. B. sein Fahrzeug an seinen Nachbarn verleiht und nicht prüft, ob dieser im Besitz einer gültigen Fahrerlaubnis ist;
- Deckung auch bei Erlöschen der Betriebserlaubnis, wenn Ihr Kunde z. B. Tuningmaßnahmen am Fahrzeug vorgenommen hat, die nicht vom TÜV eingetragen worden sind;

- Leistungen außerhalb Europas bis 100.000 Euro ohne Anrechnung auf das deutsche Rechtsanwaltsvergütungsgesetz, wenn Ihr Kunde z. B. nach einem Unfall Rechtsbeistand im Urlaub benötigt.

»Eine echte Win-win-Situation: Durch die Kombination profitieren Sie und Ihr Kunde gleichermaßen!«



Maklerchampion der Herzen!

Ein ehrlicher Gastbeitrag von Fredrik Waller über die Ambivalenz von Siegeln im Versicherungsmarkt.

Seit 22 Jahren freuen wir uns über die Ergebnisse von Umfragen im Vermittlermarkt, in denen die Itzehoer ganz oben landet. Meistens sogar wie die Schneekönige, denn wir haben nie vergessen, dass es unsere Vertriebspartner sind, die uns seit Gründung des Maklervertriebs begleitet haben, während wir von einer No-Name-Gesellschaft zu einem Top-3-Kfz-Versicherer und – seit Einführung des Geschäftsfelds Rechtsschutz – zu einem Top-5-Rechtsschutzversicherer geworden sind. Als Belohnung für die vielen Umfragen, Studien, Rankings und Ratings winken den Gesellschaften in der Regel Siegel, die ganz schick anzusehen sind und ein gewisses Vertrauen in die Leistungsfähigkeit des Gekürten transportieren sollen.

Dieses Jahr gehören wir nicht zu den Maklerchampions im Markt, haben aber trotzdem richtig gutes Feedback von Ihnen, unseren Vertriebspartnern, erhalten. Im Segment Schaden landeten wir auf Platz 3 mit hervorragenden Einzelsegmentbewertungen insbesondere in Bezug auf die Erreichbarkeit, den Umgang mit Beschwerden und Reklamationen sowie die Verbindlichkeit (jeweils Platz 1) und auf einem schönen zweiten Platz in den Einzelbewertungen für die unkomplizierte Schadenregulierung. Als Rechtsschutzversicherer sind wir unter den Top 5 im Gesamtranking mit ausgezeichneten Einzelbewertungen bei Gesamtzufriedenheit, Innovationskraft, Digitalisierungsgrad und Maklerorientierung. Herz, was willst du mehr?

Ich könnte jetzt weitermachen und näher auf die aktuellen Auszeichnungen von Franke und Bornberg aus dem „Deutschen Versicherungs-Award 2022“ (Top-3-Motorradversicherung sowie Top-3-Rechtsschutzversicherung) eingehen. **Was ich Ihnen aber eigentlich sagen möchte, ist, dass wir lieber Ihr Maklerchampion der Herzen sein wollen**, als uns feiern zu lassen. Zum einen, weil es langweilig wäre, wenn immer dieselben auf dem Treppchen stehen würden, und zum anderen – und das ist der erheblich wichtigere Aspekt – bestätigt uns das aktuell erhaltene Feedback in unserer Philoso-

phie, Leistung und gute Prozesse eben auch mit Menschlichkeit zu verbinden. Sie wissen schon: „Von Mensch zu Mensch“ und „Gemeinsam ist einfach besser“. Welchen echten Nutzen in der Beratung Ihrer Kunden haben Sie wirklich davon, wenn wir Siegel und Auszeichnungen sammeln? Denn auch das gehört zur Wahrheit: Für die Nutzung der erhaltenden Siegel werden – in der Regel zu Recht und auch in angemessener Höhe – Vergütungen fällig. Für die Serviceleistungen Umfrage und Ausweisen der Ergebnisse fließt entsprechend Geld. Dieses Geld wollen wir dieses Jahr nicht in Siegel, sondern in den Aufbau unserer ganz eigenen Bewertungsmatrix für Produkte und (Partner-) Gesellschaften – nach typischen Gesichtspunkten von Itzehoer und bessergrün (Stichwort Nachhaltigkeit) – investieren. Klingt

etwas verrückt, aber ich denke, so kennen Sie Ihre Itzehoer. Es zeigt ganz gut die Ambivalenz des Siegelwahns im Markt: Es geht zwar nicht ganz ohne, aber wir wollen zeigen, wie es richtig „mit“ geht. Mehr zu unserem Bewertungsansatz werden Sie übrigens in der nächsten Ausgabe der „MOIN aus Itzehoe“ erfahren.

Allen Vertriebspartnern, die uns in den vielen vergangenen sowie den aktuellen Umfragen so hervorragendes Feedback gespiegelt haben, gilt mein ganz persönlicher Dank und der der gesamten

Itzehoer. Denn die letzte Wahrheit ist, dass wir diese Studien regelmäßig zum Anlass nehmen, Strukturen und Prozesse zu hinterfragen und entsprechend zu optimieren.



Ganz ohne geht es nicht: **Fredrik Waller** will zeigen, wie es „mit“ geht.

»Wir freuen uns weiter über Ihre hoffentlich positiven Rückmeldungen bei Umfragen zur Itzehoer.«

2x2 ehrliche Statements

Holger Iben und Frederik Waller geben Einblicke in ihre persönlichen Tops & Flops der letzten 22 Jahre.

FLOP: das BVK 1.0

Als wir 2008 das »**BVK – Brandgilde Versicherungskontor**« als Versicherungspool gründeten, gingen wir voller Enthusiasmus und mit einem sehr guten Marktüberblick an den Start. Keiner von uns hatte vorher jemals bei einem Pool gearbeitet, geschweige denn einen solchen aufgebaut.

Natürlich sollte alles möglichst mit den technischen Mitteln der Itzehoer Versicherungen als Muttergesellschaft bewerkstelligt werden. Einzig ein Bestandsführungs- und Abrechnungssystem wurde extern zugekauft und implementiert.

Das durchaus überschaubare Team bestand neben zwei Festangestellten aus fünf Auszubildenden. Die Prozesse wurden schnell „on the way“ nachgezogen, allerdings eben nur mit den vorhandenen Bordmitteln. Rückwirkend betrachtet, war das alles durchaus ambitioniert – jedoch insgesamt natürlich nicht wirklich geeignet, um mit den professionellen Pools am Markt mithalten zu können. Es kam dann, wie es kommen musste: Der Bestand entwickelte sich getreu dem Motto „Zum Leben zu wenig und zum Sterben zu viel“. Erkenntnis für alle: Ein marktfähiger Pool kann nicht einfach so und nebenbei aufgebaut werden!



TOP: das BVK 2.0

Im Jahr 2021 stand dann die Frage nach Sterben oder Leben für das BVK final an. Wir haben uns für ein „geiles Leben“ entschieden – und nach Lösungen gesucht.

Mit der »**Apella AG**« aus Neubrandenburg stand uns schnell der geeignete Partner zu Seite, der alles das, was uns selbst fehlte, schlagkräftig leisten kann. Das heutige »**BVK 2.0**« ist nunmehr ein echter und vor allem professionell aufgestellter „Pool-Vollsortimenter“. Wir bieten von der Kapitalanlage über Versicherungen, Finanzierung und Immobilien alle Produktklassen an, die unsere Vertriebspartner in einem modernen Finanzdienstleistungsmarkt benötigen.

Zusätzlich unterstützt durch ein modernes, umfassendes und technisch führendes MVP sowie belastbare Prozesse, wird der Vertrieb für unsere Partner nunmehr einfacher und deutlich effizienter. Dies alles, gepaart mit den 1:1-Ansprechpartnern im Innen- und Außendienst des Itzehoer Maklervertriebs, macht das BVK 2.0 zu dem richtigen Pool für alle Itzehoer Vertriebspartner und sorgt bei allen für ein „geiles Leben“. Mit dem BVK 2.0 werden wir ein ernstzunehmender Pool-Partner sein und unseren Vertriebspartnern viele echte und spürbare Mehrwerte bieten!



TOP: die richtige Wahl ...

Mein absoluter Top ist definitiv Uschi Hentschel. Uschi kam 2007 in unser Team und trat 2018 als Leistungsträgerin in den verdienten Unruhestand. Noch heute haben wir guten und vor allem regelmäßigen Kontakt. Mit etwas Glück ist Uschi auch auf der kommenden DKM wieder bei uns mit auf dem Messestand.

Warum Uschi Hentschel mein persönlicher Top ist? Sie steht sinnbildlich für das erstklassige Team im Itzehoer Maklervertrieb, für die hohe Identifikation mit der Itzehoer und der Aufgabe sowie für den richtigen Spirit und die notwendige Agilität. Die mittlerweile große Mannschaft verfügt heute über viele starke und tragende Säulenn – Talente, die mich sehr positiv in die Zukunft blicken lassen. Der Markt darf noch einiges von uns erwarten. Eine solche Mannschaft macht übergreifende Aktivitäten – wie für bessergrün oder das BVK – erst möglich und sinnvoll.

FLOP: einmal alles bitte ...

Mein persönlicher Flop stammt aus dem Jahr 2001: der Versuch, alle Produkte der Itzehoer auch dem Maklermarkt anzubieten, also quasi mit einem Bauchladen voller Produkte Vertriebspartner von uns überzeugen zu wollen. Wir hatten durchaus einige Perlen (Bestattungsgeld, landwirtschaftliche Versicherungen, die Unfallversicherung) in petto. Preis-Leistungs-Verhältnis und Wordings konnten sich sehen lassen.

Jedoch erfüllte das Gesamtpaket – inklusive der nötigen Prozesse von der Deckungsnote bis hin zur Schadenbearbeitung sowie aller technischen Abläufe – weder den Serviceanspruch unserer Vertriebspartner noch den unsrigen! Eine schnelle Lernkurve und die Konzentration auf unsere Kernkompetenz Kfz (und heute ja auch Rechtsschutz) brachte uns dann erfreulicherweise schnell wieder auf Erfolgskurs. Die Konzentration auf Kernkompetenzen und das Netzwerken ist ja auch heute wieder für alle Marktteilnehmer ein wichtiges Thema.



Am Puls der Zeit: Urgestein und Youngster über Themen, die bewegen

Von Ansprüchen, Schwerpunkten und Trends im Wandel der Zeit berichten Ulrich Leinicker und Jannek Blumberg, einer der erfahrensten und der jüngste Maklerbetreuer des Itzehoer Maklervertriebs, im Interview.

» **M/a/I:** Herr Leinicker, Sie sind von Anfang an dabei – wie war die Zeit damals?

» **Ulrich Leinicker:** Die war mit zehn bis zwölf Terminen pro Woche schon echt hektisch. Quasi immer „on the road“. Ich hatte ja ein großes Gebiet, und hinzu kam auch, dass wir noch Zeit für die Nachbereitung brauchten. Wobei in der Anfangszeit immer auch einer von uns vier Kollegen abwechselnd eine Woche lang in Itze-

bei unseren Key Accounts spielen eine größere Rolle als im Partnervertrieb. BiPRO ist eines der zentralen Stichworte in meinem Bereich. Können wir beim Marktstandard nicht mithalten, finden wir im Vergleichsrechner bei vielen Partnern überhaupt nicht statt. Es ist also sehr wichtig, immer up to date zu sein.

» **M/a/I:** Was haben Sie als Youngster von Ihren älteren Kollegen lernen können?

» **Jannek Blumberg (lacht):** Ganz ehrlich: Von Uli beispielsweise habe ich gelernt, dass man sich niemals aus der Ruhe bringen lassen sollte. Ich habe ihn noch nie hektisch erlebt, er ist die Ruhe in Person. Ich bin gut ausgebildet worden, es gibt aber auch einen sehr guten Austausch im Team.

» **M/a/I:** Also Erfahrungsaustausch zwischen den Generationen?

» **Jannek Blumberg:** Ja. Auch wenn man irgendwann seinen eigenen Stil entwickelt, konnte ich von den Erfahrungen der Kollegen enorm profitieren. Einer der Ratschläge, die mich geprägt haben, war der, dass es enorm wichtig ist, schnell zu sein. Wenn dich ein Vertriebspartner anruft, hat er ein Anliegen. Er benötigt akut Unterstützung. Und wenn du dann schnell bist, machst du die Itzehoer für denjenigen erlebbar.

» **M/a/I:** Herr Leinicker, wie haben sich die Anforderungen an einen Maklerbetreuer geändert?

» **Ulrich Leinicker:** Ich kann das nur aus meiner Sicht erzählen. Früher hatten wir unseren Tarif

und die Möglichkeiten des Tarifs – also Nachlässe. Dann kamen für Vertriebspartner die Möglichkeiten, Zusatzverdienste über bestimmte Modelle zu generieren, die noch heute für viele attraktiv sind und bei denen wir gleichzeitig gute, ertragreiche Bestände mit niedrigen Schadenquoten entwickeln konnten. Heute bestimmen die Themen Prozess, BiPRO und Digitalisierung die Anforderungen sowohl an meine Arbeit, als auch an die der Vertriebspartner und meines Arbeitgebers. Bei Schnittstellen musst du wirklich schon sehen, dass du dranbleibst.

» **M/a/I:** Schönes Thema, Herr Leinicker. Halten Sie beim Thema Digitalisierung noch mit?

» **Ulrich Leinicker:** Da bin ich ganz offen und sage mal jein. Natürlich bleibe ich am Ball, damit ich weiß, worüber gesprochen wird. Wenn es aber tief in die Mate-



Youngster: Jannek Blumberg kam 2017 bereits während seiner Ausbildung zum Versicherungskaufmann und -fachwirt bei der Itzehoer zum Maklerpartnervertrieb. Heute unterstützt er Verena Rübekeil im Key Account.

hoe im Innendienst saß. Damals gab es die technische Unterstützung von heute gar nicht, weshalb der Kollege dann für die anderen Kollegen benötigte Auskünfte aus dem System geben musste. War schon spannend, die heutigen Strukturen mussten wir erst einmal aufbauen.

» **M/a/I:** Wie haben die Vertriebspartner seinerzeit die Itzehoer wahrgenommen?

» **Ulrich Leinicker:** Ziel war es, erst einmal neue Vertriebspartner für die Itzehoer zu gewinnen und diese dann auch ertragreich zu entwickeln. Die Itzehoer kannte ja kaum einer im Markt. Das war dann Akquise im klassischen Sinne. Wobei auch schon einiges über Empfehlungen ging.

» **M/a/I:** Herr Blumberg, wie unterscheidet sich Ihre Tätigkeit im Key Account von der von Ulrich Leinicker?

» **Jannek Blumberg:** Die technischen Anforderungen

rie geht, bin ich froh, dass ich auf die Kompetenzen meiner Kollegen zurückgreifen kann. Das zeichnet das Team aus: Wichtig ist, dass eine Lösung für Vertriebspartner angeboten werden kann. Da gibt es keinen Futterneid unter den Kollegen – wir helfen uns alle mit dem, worin wir richtig gut sind.

» **Jannek Blumberg:** Über den Key Account sehe ich Digitalisierung quasi täglich. Vermittler, die über Pools oder Vertrieb arbeiten, wollen Daten in guter Qualität und schnelle Prozesse, alles geliefert in das System, in dem sie arbeiten.

» **Ulrich Leinicker:** Persönlich habe ich dank der Technik nicht mehr die langen Anfahrts- und Rückwege, wie ich sie vorher hatte. Und auch wenn meine Vertriebspartner mit mir gemeinsam älter werden, dürfen wir nicht vergessen, dass viele Vermittlerbetriebe echte Familienunternehmen sind, in denen der Nachwuchs mehr und mehr übernimmt. Die sind natürlich weit digitaler aufgestellt und fordern Technik und Prozesslösungen auch ein.

» **M/a/I:** *Und was sind relevante Themen, mit denen man heute im Markt bei Vertriebspartnern punktet?*

» **Ulrich Leinicker:** Was wir bereits seit Jahren machen, ist, dass wir losgelöst vom eigentlichen Versicherungsbereich versuchen, den Vertriebspartner individuell in seinem Betrieb weiterzuentwickeln. Mit diesen Angeboten – z. B. über die Itzehoer Akademie – stärken wir die Überfachlichkeit und bieten viele Lösungen. Damit können wir immer punkten. Insbesondere langjährige Vertriebspartner nutzen auch gerne die Möglichkeiten unseres Maklerwebs. Die arbeiten überwiegend damit, da es einfach in der Anwendung ist.

» **Jannek Blumberg:** Nachhaltigkeit spielt eine wichtige Rolle. Tendenziell nehmen jüngere Partner das Thema gerne auf. Wichtig ist immer, dass es kein Greenwashing ist. Da liefern wir ja Substanz, und dann sind die schon hellhörig. Zudem sind schlanke Prozesse sind nach wie vor ein Kernthema. Kfz muss einfach und schnell für den Partner sein! Hier treffen wir natürlich den Nagel auf den Kopf mit unserer direkten 1:1-Sachbearbeitung. Schnelle Schadenbearbeitung, schneller Service, gute Erreichbarkeit: Themen, die bei uns im Vertrieb sehr wichtig sind!

» **Ulrich Leinicker:** Dem stimme ich zu. Da heben wir uns am Markt deutlich ab. Ich wüsste jetzt keine Gesellschaft, die das in der Form anbietet. Und das ist über die ganze Zeit auch immer gleich geblieben.

» **M/a/I:** *Ganz offen: lieber beim Partner vor Ort oder Videocall?*

» **Ulrich Leinicker:** Der Vermittlermarkt war schon immer ein Nasengeschäft, und das wird auch so bleiben. Man kann seine Nase natürlich heute auch auf dem Bildschirm zeigen. Ich mag es aber in jedem Fall lieber vor Ort und persönlich, um ganz einfach auch die Ge-



Urgestein: Ulrich Leinicker ist ausgebildeter Versicherungskaufmann und seit 2001 bei der Itzehoer. Als vierter Maklerbetreuer überhaupt kümmert er sich auch heute noch im Maklerpartnervertrieb um die Belange seiner gut 300 Vertriebspartner.

fühle meines Gegenübers aufnehmen zu können. Da ist gemeinsam einfach besser. Du merkst, wenn dein Gegenüber ein Problem hat. Ich finde, das kriegst du über einen Videocall so nicht dargestellt.

» **Jannek Blumberg:** Das kommt immer drauf an – ich bin ja auch bundesweit tätig. Das ist noch mal ein Unterschied. Durch die Pandemie und meine bundesweite Tätigkeit werden momentan viele Themen auf dem digitalen Weg geklärt. Allerdings darf man, wie Uli bereits gesagt hat, den persönlichen Austausch mit den Vertriebspartnern nicht vernachlässigen. Eine gute partnerschaftliche Zusammenarbeit lebt schließlich auch von dem persönlichen Austausch vor Ort.

» **M/a/I:** *Herr Leinicker, wagen Sie eine Zukunftsprognose?*

» **Ulrich Leinicker:** Tja, wo geht die Reise hin? Ein aktueller Trend ist ja, dass größere Vermittlerbetriebe kleinere aufkaufen, so dass sich unsere Zielgruppe verändern wird. Hinzu kommt der demografische Aspekt. Das wird sich also anders entwickeln, weil die Vermittler ganz einfach auch wettbewerbsfähig bleiben müssen. Trotzdem glaube ich weiterhin an unsere 1:1-Betreuung. Die persönliche Schiene, die wir fahren, ist ein absoluter Pluspunkt.

» **M/a/I:** *Haben Sie noch eine Botschaft zum Schluss?*

» **Jannek Blumberg:** Die Itzehoer ist einer der wenigen Versicherungspartner, denen eine partnerschaftliche Arbeit wichtig ist. Einer, der die Menschen wertschätzt. Während alles digitaler wird und dadurch auch anonym und schnelllebiger, hält die Itzehoer an ihren Werten fest. Wenn man intensiv zusammenarbeiten und seinen Sachbearbeiter kennen will, dann sind wir der richtige Partner.

» **Ulrich Leinicker:** Ich wünsche uns weiterhin alles Gute und dass wir weiterhin so erfolgreich und toll zusammenarbeiten, wie wir das in den letzten 22 Jahren gemacht haben.

»Das Thema Nachhaltigkeit spielt eine wichtige Rolle.«

Jannek Blumberg

» Patrick Hackl, Vertriebsdirektor Partnervertrieb, freut sich auf ein Wiedersehen mit allen VEMA-Partnern in Fulda.



i Die VEMA eG: ein starker Partner des Itzehoer Maklervertriebs von Anfang an.

»Die VEMA eG versteht sich als Verbund unabhängiger Versicherungsmakler und bietet neben erstklassigen Deckungskonzepten sowie zahlreichen Dienstleistungen auch über 100 Anwendungen, Vorlagen und digitale Tools für die gut 4.000 angebotenen Vermittlerbetriebe. Die Zusammenarbeit mit dem Itzehoer Maklervertrieb begann bereits 2004 und war der Auftakt zu einer echten Erfolgsgeschichte.



Partnerschaft macht stark: 25 Jahre VEMA

Noch mehr Grund zum Feiern: Einer unserer wichtigsten und stärksten Partner, die VEMA eG, ist dieses Jahr 25 Jahre jung geworden. Eine Zeitreise mit guten Erinnerungen.

Patrick Hackl erinnert sich gerne an die gemeinsamen Anfänge der Zusammenarbeit. Im Jahr 2004 verfügte die Itzehoer gerade einmal über vier Betreuer für den neu geschaffenen Maklervertrieb und Patrick Hackl war einer von ihnen. Auch die VEMA eG war seinerzeit noch ein kleiner Verbund. Die ersten Gespräche zu den Möglichkeiten einer Kooperation führte er mit Hermann Hübner noch im Besprechungsraum im ersten Stock von dessen eigenem Maklerbüro. Damals war ihm noch gar nicht so bewusst, was die VEMA eG alles bietet und welche Entwicklung in den kommenden Jahren eintreten würde. Es war der Auftakt zu einer echten Erfolgsgeschichte.

Kurz nach Beginn der Zusammenarbeit stand zunächst einmal die Teilnahme an den VEMA-Tagen, damals noch im beschaulichen Veitshöchheim, auf der Agenda. Das Resultat: überwältigendes Interesse und viele neue Kontakte zu den VEMA-Partnern. Im Rückblick auf das zweite Jahr der Kooperation erinnert sich Patrick Hackl noch heute an die besondere Atmosphäre auf der Abendveranstaltung der VEMA-Tage: eine gemütliche Schifffahrt auf dem Main. Mittlerweile kannte man so gut wie alle Partner persönlich – es war eine tolle Veranstaltung und es bestand bereits eine sehr enge Zusammenarbeit. Selbstverständlich ist der Itzehoer Maklervertrieb seit der ersten Teilnahme an den VEMA-Tagen bei allen folgenden ebenfalls dabei gewesen.

Was die Kooperation bis heute auszeichnet, kann Patrick Hackl glasklar benennen: „Mit der VEMA haben wir von Anfang an gemeinsame Werte und Vertrauen geteilt. Gespräche finden immer auf Augenhöhe statt, und dies nicht nur mit den Vorständen Herrn Hübner und Herrn Brunner, sondern auch mit allen Mitarbeitern. Das ist wirklich besonders und passt immer auch menschlich!“

In den nachfolgenden Jahren wurde die Zusammenarbeit stets weiter intensiviert und ausgebaut.

Technische Lösungen wie der Dokumentenaustausch und die barrierefreie Vernetzung wurden geschaffen. Die sehr gut funktionierenden Prozesse bei der VEMA eG erleichterten diese Schritte erheblich.

Der Itzehoer Maklervertrieb und die VEMA eG, die heute der größte Maklerverbund in Deutschland mit über 4.000 Partnerbetrieben ist, wuchsen gemeinsam zur heutigen Größe heran. Das Ergebnis: Die VEMA eG ist einer der wichtigsten Partner für die Itzehoer. Dies liegt laut Patrick Hackl daran, dass die VEMA-Partner ideal zum Itzehoer Geschäftsmodell passen – und umgekehrt. Insbesondere in der Maklerdirektion Partnervertrieb stammt heute ein großer Teil des Umsatzes von VEMA-Partnern. Auch in dem neuen Geschäftsfeld Rechtsschutz als zweiter Sparte der Itzehoer ist die VEMA eG bereits ein sehr wichtiger Partner, was sich am Wachstum bemerkbar macht.

Im Namen des gesamten Teams des Itzehoer Maklervertriebs wendet sich Patrick Hackl direkt an die vielen VEMA-Partner: „Herzlichen Dank für die hervorragende Zusammenarbeit der letzten Jahre! Auch dafür, dass Sie die Itzehoer bei der Qualitätsumfrage in der Kategorie Kfz-Einzelrisiken mit der Note 1,44 auf den ersten Platz gewählt haben. Das ist ein wichtiges und starkes Signal für uns. Wir freuen uns unheimlich auf die nächsten gemeinsamen Jahre mit Ihnen!“

Was Patrick Hackl auch freut, ist, dass er sich im Mai zu den VEMA-Tagen in Fulda endlich wieder mit den vielen VEMA-Partnern, persönlich auf der Messe austauschen kann. So, wie es ganz am Anfang der Erfolgsgeschichte auch war.

»25 Jahre VEMA:
Das ist eine echt
starke Leistung, zu
der wir herzlich
gratulieren!«

Patrick Hackl



Itzehoer Maklervertrieb vor Ort: die VEMA-Tage 2022 in Fulda

Endlich können die VEMA-Tage in Fulda wieder durchgeführt werden – ein Termin, der sich immer lohnt! **Besuchen Sie den Itzehoer Messtand am 11. und 12. Mai 2022** im Esperanto Kongress- & Kulturzentrum Fulda, Esperantoplatz 1, 36037 Fulda. **Wir freuen uns auf ein Wiedersehen und auf den Austausch!**

22 Jahre durch dick und dünn!

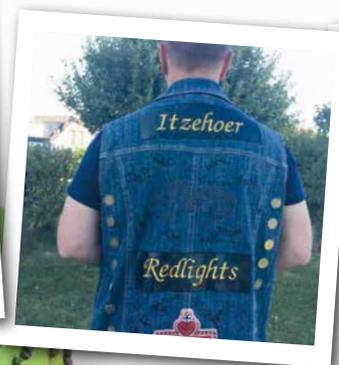
Unzählige schöne Momente und der richtige Spirit im gesamten Team. Eine bebilderte Reise durch die letzten Jahre.



» facebook.com/ltzehoerMaklerservice

Gewinnspiel: 22 Torten zu gewinnen!

Welche witzigen, schönen oder beachtenswerten Erinnerungsfotos haben Sie aus den letzten 22 Jahren mit dem Itzehoer Maklervetrieb? Posten Sie diese einfach (am besten mit kurzer Erläuterung) auf unserer **Facebook-Page** und versehen Sie Ihren Post mit dem Hashtag **#gemeinsamistebesser**. Unter allen Postings verlosen wir **22 Torten aus einer Konditorei in Ihrer Nähe**. Eine leckere Kalorienbombe für Sie und Ihr Team. **Gemeinsam ist einfach besser!**



Weiß, warum Balance wichtig ist:

Ludwika Fichte ist studierte Dipl.-Psychologin und begleitet als Trainerin der Itzehoer Akademie mit diversen Workshop-Angeboten die überfachliche Qualifizierung der Itzehoer Vertriebspartner.



Widerstandsfähig wie ein Schwamm!

Warum Resilienz im Vermittleralltag wichtig ist.

Ganz offen: Wären Sie lieber ein Schwamm oder Knetmasse? Zugegeben, die Frage scheint im ersten Moment komisch. Die meisten würden antworten: „Weder das eine noch das andere!“ Diese Antwort hängt zunächst einmal mit den eigenen Erfahrungen mit Knetmasse bzw. Schwämmen zusammen. Niemand vermutet das Thema Widerstandsfähigkeit hinter der Frage.

Was Sie aber wissen sollten: Unsere innere Widerstandsfähigkeit wurde in zahlreichen Studien von Experten unter die Lupe genommen. Knetmasse und Schwamm sind sehr gute Sinnbilder für die eigene Widerstandsfähigkeit. In der Psychologie nennt man die innere Widerstandsfähigkeit Resilienz. Der Begriff stammt aus der Materialforschung und bezeichnet die Fähigkeit eines Gegenstandes, nach einer von außen ausgeübten Kraft in die ursprüngliche Form zurückzukehren. Wenn man einen Schwamm zusammendrückt, kommt er wieder zur ursprünglichen Form, sobald wir ihn loslassen. Anders die Knetmasse. Nachdem wir diese gequetscht haben, bleibt sie genau so. Wir stellen also fest, dass der Schwamm ganz im Gegensatz zur Knetmasse eine hohe Resilienz (vulgo Elastizität) hat.

Auch jeder Mensch besitzt eine innere Widerstandsfähigkeit. Dennoch unterscheiden wir uns darin, wie gut wir mit „Belastungen von außen“ umgehen. Die einen meistern sie erfolgreich, bleiben psychisch gesund und wachsen sogar daran. Andere dagegen zerbrechen in Krisen. Resilienz fußt auf diver-

sen Schutzfaktoren. Vielleicht nutzen Sie intuitiv bereits jetzt einige davon, was gut wäre und für Sie spricht. Das Wissen über Schutzfaktoren bietet Ihnen die Möglichkeit, die eigene Resilienz weiter auszubauen und zu festigen. Denn sie ist nicht gottgegeben. Resilienz entwickelt sich im Laufe der eigenen Kindheit und auch darüber hinaus – sowohl positiv als auch negativ.

Wenn Sie merken, dass Sie unter „Druck von außen“ häufig unter Stress geraten, können Sie die negativen Entwicklungen umkehren und die positiven gezielt stärken. Die Itzehoer Akademie bietet Workshops zu Themen wie **»Life in Balance«** (inklusive Resilienz-Stärkung; als Konzept auch von allen Krankenkassen zertifiziert), **»Konfliktmanagement«** und **»Verhaltensstile im Vertrieb«**, die Sie und auch Ihr Team für die eigene berufliche (Weiter-)Entwicklung nutzen können. Gerade in der aktuellen Zeit ist es enorm wichtig, bewusst die eigene Widerstandsfähigkeit auszubauen. Wir freuen uns, Sie auf dem Weg des persönlichen Wachstums beruflich zu begleiten.



Überfachliche Themen und Angebote der Itzehoer Akademie

Mehr Informationen zu den Themen **»eigene Resilienz«**, **»gesunde Führung«** sowie **»Arbeit und Leben im Gleichgewicht«** finden Sie im Blog der Itzehoer Akademie unter **» itzehoer-akademie.de**.

Zudem finden Sie im Blog auch einige Podcast-Folgen zu den überfachlichen Themen der Itzehoer Akademie, die Themengebiete vertiefen. Wenn Sie die Entwicklungsangebote für sich und Ihr Team nutzen wollen, finden Sie hier auch alle Coaching- und Workshopangebote im Überblick.

Überfachliche Themen und Angebote der Itzehoer Akademie:

Einfach mit dem Smartphone scannen

Jetzt wieder **persönlich!**

Der Itzehoer Maklervertrieb ist wieder unterwegs. Wo Sie uns treffen können, haben wir für Sie übersichtlich zusammengestellt. Wir freuen uns auf viele persönliche Gespräche vor Ort!



» Direktbetreuung (MDB)

Das Team der Makler-Direktbetreuung treffen Sie zu folgenden Terminen:

Roadshow „BVK 2.0 erleben“

- 26. April:** Tagesworkshop im AXXON Hotel in Brandenburg a. d. Havel
- 28. April:** Tagesworkshop im Borussia-Park in Mönchengladbach
- 4. Mai:** Tagesworkshop im Hotel Böttcherhof in Hamburg
- 23.–24. Mai:** Übernachtungsworkshop im Dormero Hotel Hannover

Anmeldung: anmelden.org/bvkerleben/

- 19.–20. Mai:** **Bundesverband Deutscher Versicherungskaufleute** e. V. (BVK) Vertriebsforum/Jahreshauptversammlung 2022 im Maritim proArte Hotel Berlin
- 9.–12. Juni:** **Apella Business Open Air** (B:O:A) im Golf & Country Club Fleesensee
- 25.–27. Okt.:** **DKM** in den Westfalenhallen in Dortmund



» Kooperationsvertrieb (MKO)

Das Team des Makler-Kooperationsvertriebs treffen Sie zu folgenden Terminen:

- 2. Mai:** **bessergrün-Projekt „Geisternetze“** in Neuharlingersiel
- 4. Mai:** **Tagesworkshop** im Hotel Böttcherhof in Hamburg
- 23.–24. Mai:** **Übernachtungsworkshop** im Dormero Hotel Hannover
- 8. Juni:** **vfm Know-how-Börse** im Vogel Convention Center (VCC) in Würzburg
- 12.–13. Juli:** **Maklerveranstaltung Vertriebskanal Kooperation/SH** im St. Pauli Theater in Hamburg
- 25.–27. Okt.:** **DKM** in den Westfalenhallen in Dortmund



» Maklerdirektion Key Account (MKA)

Das Team der Maklerdirektion Key Account treffen Sie zu folgenden Terminen:

- 26. April:** **Fonds Finanz MMM-Messe** im MOC in München
- 28. April:** **Jung, DMS & Cie.** Live-Forum in Erfurt
- 2.–5. Mai:** **bessergrün-Projekt „Geisternetze“** in Neuharlingersiel
- 6. Mai:** **aruna Komposittag** 2022 auf dem EUREF-Campus in Berlin-Schöneberg
- 9.–12. Juni:** **Apella Business Open Air** (B.O.A) im Golf & Country Club Fleesensee
- 13. Sept.:** **Fonds Finanz Hauptstadtmesse** im Estrel Hotel Berlin
- 25.–27. Okt.:** **DKM** in den Westfalenhallen in Dortmund

Roadshows:

Komposittage MAXPOOL in Düsseldorf (07.–08.04.)/Berlin (30.06.)/Nürnberg (15.–16.09.)
Invers Roadshow in Berlin (08.05.)/Hamburg (06.09.)/Rostock (07.09.)/Heidelberg (13.09.)/Dresden (15.09.)/Köln (27.09.)/Bielefeld (28.09.)/Erfurt (29.09.)/Leipzig (30.09.)



» Partnervertrieb (MPV)

Das Team des Makler-Partnervertriebs treffen Sie zu folgenden Terminen:

- 11.–12. Mai:** **VEMA-Tage 2022** im Esperanto Kongress- & Kulturzentrum Fulda
- 15. Sept.:** **Spezialmakler-Messe** im Van der Valk Resort Linstow
- 25.–27. Okt.:** **DKM** in den Westfalenhallen in Dortmund

Immer up to date



Jetzt Fan werden!

Besuchen Sie die Itzehoer Maklerbetreuung auf **Facebook** unter facebook.com/ItzehoerMaklerservice.

IMPRESSUM

Herausgeber:
 Itzehoer Versicherungen
 Verantwortlich für diese Ausgabe
 i. S. d. P.: Thiess Johannssen
 Itzehoer Platz, 25521 Itzehoe
 Tel.: 04821 773-0, Fax: 04821 773-8888
 E-Mail: maklerdirektion@itzehoer.de
www.itzehoer.de

Konzeption und Redaktion:
 supersonic GmbH & Co. KG
 Robert-Koch-Straße 7, 25813 Husum
 E-Mail: hallo@supersonic-group.com
www.supersonic-group.com
 Lektorat: Kathrin Drückhammer

Herstellung:
 Halberstadt Druckerei e.K.
 Holunderweg 23, 24536 Neumünster
 Auflage: 12.000

WIR ♥ MAKLER



»Der Vermittlermarkt war schon immer ein Nasengeschäft, und das wird auch so bleiben.«

Ulrich Leinicker, Direktionsbeauftragter Partnervertrieb und von Anfang an dabei