

Mein aus Itzehoe

Das Partnermagazin des Itzehoer Maklervertriebs



SCHWERPUNKT

Nähe und Vertrauen

Warum das 1:1-Betreuungskonzept der Itzehoer niemals ein Unentschieden sein wird – und was Werte bewirken.

» In der Verlängerung!

Ein Rückblick zu den Wurzeln des legendären Betreuungskonzepts und Einblicke in die Möglichkeiten der 1:1-Erlebnisse für Vertriebspartnerinnen und -partner.

► Mehr ab Seite 4

» Der neue Kfz-Tarif ist da!

Einblicke in die Änderungen und Vorteile des neuen Werkstattbonus für Vertriebspartnerinnen und -partner und deren Kunden gibt Verena Rübekeil im Interview.

► Mehr ab Seite 8

» 1:1-Momente in Dortmund!

Das alljährliche Klassentreffen der Branche steht vor der Tür. Informationen der Itzehoer zur diesjährigen DKM-Teilnahme mit nachhaltigen Mehrwerten.

► Mehr ab Seite 12

» **Gehen mit 1:1 in die Verlängerung:** Frank Thomsen, Vorstand der Itzehoer, und Frederik Waller (links), Leiter des Maklervertriebs, bekennen sich zu dem legendären Erfolgskonzept, das für Nähe, Vertrauen und Stabilität steht.



DKM 2022 im Zeichen von 1:1

Die diesjährige DKM steht vor der Tür – diesmal im Zeichen vieler 1:1-Momente. Das Team des Maklervertriebs sowie die Teams von Itzehoer BVK 2.0 und bessergrün freuen sich bereits auf Sie.

Alle Infos zu den Messeaktivitäten finden Sie ab Seite 12.

Moin aus Itzehoe

Liebe Vertriebspartner,

wie kann man bei einem 1:1 gewinnen?

Normalerweise ist dies ja ein Unentschieden und somit gewinnt doch keiner, oder? Nicht so im Maklervertrieb der Itzehoe – hier gewinnen bei einem 1:1 tatsächlich beide, nämlich der Vertriebspartner und die Itzehoe.

Warum ist dies so?

Weil bei uns das 1:1 mehr als ein schöner Slogan ist, es wird täglich aus Leidenschaft gelebt. Es steht für eine innige, auf Vertrauen, Menschlichkeit und Augenhöhe basierende Partnerschaft – sowohl im Innen- als auch im Außendienst. Wir sind wohl der einzige Maklerversicherer in Deutschland, der seinen Vertriebspartnern feste Ansprechpartner für Betrieb und Schaden aus einer Hand zuordnet.

Unsere Sachbearbeiterinnen und Sachbearbeiter gehen gemeinsam mit ihren Vertriebspartnern durch dick und dünn – man kennt sich, man versteht sich und man schätzt sich. So entsteht eine gegenseitige Verlässlichkeit, und die Kundschaft profitiert!

Wir vom Vorstand wissen um diesen „USP“, dieses absolute Alleinstellungsmerkmal im deutschen Versicherungsmarkt. Wir leisten uns diese kompetente und intensive Rundumsachbearbeitung ganz bewusst und können Ihnen versichern, dass wir gerade in unserer bis 2028 neu festgeschriebenen Geschäftsstrategie verankert haben, dass wir an unserer legendären Rundumsachbearbeitung aus tiefster Überzeugung festhalten.

Denn was gehört auch zu einem 1:1? **Natürlich die Verlängerung!**

Apropos Verlängerung: **Ihre Sachbearbeiterinnen und Sachbearbeiter stehen Ihnen montags bis freitags von 07:30 bis 20:00 Uhr zur Verfügung** – volle Kompetenz und Auskunftsfähigkeit also auch dann, wenn Ihre „Spielzeit“ bis in den Abend geht.

Mit besten Grüßen

Frank Thomsen

Frank Thomsen
Vorstand



Die Itzehoe in Zahlen

1.071

war die höchste Teilnehmerzahl bei einem einzelnen Webinar des Itzehoe Maklervertriebs zum Thema Kfz-Versicherung mit nachhaltigen Mehrwerten durch bessergrün.

44 %

Preissteigerung bei Auto-Ersatzteilen (2013 bis 2021). Aktuell steigen die Pkw-Ersatzteilpreise weiter um durchschnittlich knapp 6%, bei Einzelteilen wie Kühlergrills sogar um bis zu 9%.

960

hopfenhaltige - und vornehmlich alkoholfreie - Kaltgetränke aus dem Haus Flensburger werden für Standbesucher der diesjährigen DKM bereitstehen.

Der Ausschank alkoholhaltiger Getränke ist seitens der DKM geändert worden: am ersten Messetag ab 17:00 Uhr und am zweiten Messetag ab 15:00 Uhr.



» **Haben Grund zur Freude:** Frank Thomsen (rechts) und Frederik Waller geben Einblicke in neue Wege, die bereits sehr alt sind und in die Möglichkeiten von 1:1-Momenten für Vertriebspartnerinnen und -partner.

In der **Verlängerung!**

Warum 08/15, wenn es auch 1:1 geht? Ein Rückblick zu den Wurzeln des legendären Betreuungskonzepts, das Nähe, Vertrauen und Stabilität vereint, sowie ein Einblick in die unterschiedlichen 1:1-Erlebnisse, die von gegenseitigem Interesse und Aufbruch zeugen.



Frank Thomsen beantwortet die Frage, wie man bei einem 1:1 einen klaren Gewinner benennen kann, gleich zu Anfang: „Normalerweise bezeichnet ein 1:1 ja ein Unentschieden und somit kann es keinen Gewinner geben. Beim Itzehoer Maklervertrieb gewinnen bei einem 1:1 aber tatsächlich beide Seiten – nämlich der Vertriebspartner und die Itzehoer. Dies liegt daran, wie wir Partnerschaften definieren und dann auch mit Leben füllen. Und es liegt an den vielen 1:1-Momenten, von denen unsere Vertriebspartner seit jeher profitieren und die ihnen auch zukünftig geboten werden.“

Ein kurzer Rückblick verdeutlicht die Aussage:

Der Itzehoer Maklervertrieb ist dieses Jahr 22 Jahre alt geworden – und eine kontinuierliche Erfolgsstory. Dieser Erfolg basiert vor allem darauf, wie die Vertriebspartner „ihre“ Itzehoer in ihrer täglichen Arbeit wahrnehmen und bei jedem berufsbezogenen Kontakt eben auch erleben: **auf dem legendären 1:1-Betreuungskonzept.**

Diese besondere Rundumsachbearbeitung ist ein absolutes Branchennovum und vereint die Bereiche Betrieb und Schaden in der Hand eines einzigen, dem Vertriebspartner nach speziellen fachlichen wie menschlichen Kriterien zugeordneten Sachbearbeiters. Dieser fungiert entsprechend als fester wie kompetenter Ansprechpartner und ist gleichzeitig auch die Vertrauensperson des Vertriebspartners. Die Sachbearbeiterinnen und Sachbearbeiter aus dem Innendienst sind somit verantwortlich dafür, dass die Itzehoer als Versicherer sowohl bei den Vertriebspartnern als auch bei deren Kunden positiv und serviceorientiert erlebbar wird.

Sie sind somit das Rückgrat des 1:1-Betreuungskonzepts und gleichzeitig Gesicht und Stimme der Itzehoer.

Dabei versteht sich das 1:1-Betreuungskonzept entsprechend als der mit Leben gefüllte Ausdruck von besonderer Nähe zu den Vertriebspartnern und gehört fest zu den Itzehoer-Qualitäten, die sich im Maklermarkt herumgesprochen haben, sich großer Beliebtheit erfreuen und Aushängeschild der Itzehoer als Versicherer sind. Frank Thomsen definiert dies etwas präziser: „1:1 steht letztlich für Nähe, Vertrauen und partnerschaftlichen Austausch. Das haben wir in den letzten 22 Jahren gelebt und das werden wir in Zukunft auch so weiterführen. Insbesondere steht 1:1 auch für das Interesse aneinander. Ohne unsere Vertriebspartner wären wir als Versicherer nicht dort, wo wir heute sind. Wir leisten uns diese kompetente und intensive Rundumsachbearbeitung ganz bewusst und werden daran auch aus tiefster Überzeugung festhalten.“ Fre-

derik Waller, der die besondere Nähe und die direkte wie schnelle Kommunikation zwischen Vertriebspartner und Sachbearbeitenden im Innendienst durch das positive Feedback aus vielen Gesprächen mitbekommt, ergänzt lachend, dass er kaum einen Kontakt zu einem Vertriebspartner auf Messen oder Veranstaltungen hat, in dem er nicht auch noch liebe Grüße an den entsprechenden Sachbearbeiter bzw. die entsprechende Sachbearbeiterin ausrichten soll. Gern ist er auch mal der Überbringer von kleinen Aufmerksamkeiten in die eine oder die andere Richtung, wie er schmunzelnd feststellt.

Und er erklärt, dass das Alleinstellungsmerkmal schon deutlich älter ist als die 22 Jahre, die es den Itzehoer Maklervertrieb bereits gibt. „Die Ursprünge des 1:1-Betreuungskonzepts sind deutlich älter als der Maklervertrieb. 1:1-Momente gab es also schon vor über 20 Jahren. Die Itzehoer hat das Konzept als Versicherer in den 1990ern eigentlich für die Versicherungsnehmer erfunden, die aus der Ausschließlichkeit der Itzehoer betreut wurden. Nur genutzt wurde dieser Service von den Endkunden eher selten. Dafür fanden die Itzehoer Vertrauensleute das Konzept bombastisch und haben entsprechend häufig direkt den Innendienst in Anspruch genommen. Auf diesen bereits bestehenden Strukturen konnten wir dann, nachdem sich die Itzehoer Anfang der 2000er-Jahre zum Maklerversicherer weiterentwickelt hat, gut aufbauen. Mit der Gründung des Maklervertriebs wurde die 1:1-Betreuung entsprechend ausgebaut und im Laufe der Folgejahre zu dem heutigen Branchennovum entwickelt. Da hat insbesondere Christine Räßler aus dem Geschäftsfeld Makler mit viel Leidenschaft und

Gespür wirklich hervorragendes geleistet und mit den Sachbearbeiterinnen und Sachbearbeitern im Innendienst eine außergewöhnliche Mannschaft erschaffen, die weiter wächst und den Service mit viel Leidenschaft vorantreibt.“

Aus dieser Nähe sind in den letzten Jahren viele persönliche Freundschaften entstanden, die von beiden Seiten gepflegt werden. „Es kommt schon mal vor, dass ein Vertriebspartner auf den Weg in den Familienurlaub noch kurz einen Zwischenstopp in der Hauptverwaltung einlegt, um seinen 1:1-Sachbearbeitenden zu besuchen, wenn er denn schon mal in der Nähe ist. Wir freuen uns darüber und wollen, dass man sich kennt. Daraus resultieren positive Dinge“, erzählt Frederik Waller. Frank Thomsen legt nach und sagt: „Unsere Sachbearbeiterinnen und Sachbearbeiter gehen gemeinsam mit ihren Vertriebspartnern durch dick und dünn – man kennt sich, man versteht sich und man schätzt sich.“

»Beim Itzehoer Maklervertrieb gewinnen bei einem 1:1 tatsächlich immer beide Seiten!«

Frank Thomsen



Einig sind sich Frank Thomsen und Frederik Waller darin, dass Vertriebspartner der Itzehoer heute von zahlreichen zusätzlichen 1:1-Momenten in Form von Angeboten und Erlebnissen profitieren, die das legendäre Betreuungskonzept hervorragend unterstützen und ergänzen.

1:1-Unterstützung in allen relevanten Sparten durch das BVK 2.0: Wertvolle Services für die tägliche Arbeit werden den Vertriebspartnern außerhalb der beiden eigenen Sparten Kfz und Rechtsschutz durch das Brandgilde Versicherungskontor (BVK) geboten. Dabei versteht sich das BVK in der heutigen Version 2.0 als leistungsstarker Maklerpool von Mensch zu Mensch, bei dem sich die Itzehoer-DNA voll entfaltet. Frank Thomsen erläutert, was es mit der Version 2.0 auf sich hat: *„Das BVK 2.0 ist ein gemeinsames Unternehmen der Itzehoer und der Apella AG aus Neubrandenburg. Wir standen 2021 als Versicherer vor der Frage, ob wir die notwendige Neuaufstellung des BVK in Eigenregie*

*2.0 auf effiziente Prozesse in der Abwicklung sowie auf ausgezeichnete und ausgereifte Technik zurückgreifen. Für alle relevanten Sparten werden Premium-Produktzugänge zu weit über 700 Anbietern aus den Bereichen Versicherungen, Investmentfonds und Finanzierungen sowie eine Komplettabwicklung der Geschäfte gewährleistet. Dabei ist das Angebot, das für überdurchschnittlichen Courtagen steht und zudem allen Itzehoer Vertriebspartnern **kostenfrei zur Verfügung steht**, ein echtes 1:1-Erlebnis mit Mehrwerten. Besonderheit der Dienstleistungen als Maklerpool: Alle Protagonisten im BVK sind in der Regel die Ansprechpartner, die Vertriebspartner bereits von ihrer Anbindung an die Itzehoer kennen. Effizienz in den Abläufen wird durch spartenübergreifende Vergleichsprogramme marktführender Anbieter sowie ein BiPRO-fähiges MVP gewährleistet, das auch den optimalen Datenaustausch sicherstellt.*

Frank Thomsen ist sich sicher, dass sich Transparenz und effektive Geschäftsprozesse durchsetzen, und erklärt: *„Eine partnerschaftliche Beziehung muss eben immer auch menschlich passen. Das BVK 2.0 ist der Maklerpool, der Vertriebspartnern der Itzehoer ein freies, uneingeschränktes Agieren auf differenzierten Märkten ermöglicht.“* Das BVK 2.0 steht für eine Vertriebspartnerschaft auf Augenhöhe – von Mensch zu Mensch, wie es für die Itzehoer typisch ist. **(Mehr zu den Angeboten des BVK finden Sie ab Seite 10.)**

Nachhaltigkeit als 1:1-Moment in der Kundenberatung:

Auch wenn sich Kfz und Nachhaltigkeit zunächst einmal ausschließen, beweist die Itzehoer durch die bessergrün-Produktlinie, dass es auch anders geht. Frederik Waller, der in seiner Funktion als Geschäftsführer der bessergrün GmbH, zu deren Gründungsgesellschaftern die Itzehoer gehört, das Thema Nachhaltigkeit in Sachversicherungen maßgeblich geprägt hat, weiß um die Vorteile insbesondere in der Kundenberatung: *„Es geht für Vertriebspartner darum, beim Kunden mit dem Thema Nachhaltigkeit glaubwürdig umzugehen. Da wechselt man dann die Perspektive und redet über Verantwortung, Artenvielfalt und Naturschutz, also über Haltung und Werte statt über den Preis. Der schöne Nebeneffekt ist, dass Nachhaltigkeit bei den Kunden auch gut ankommt. Insbesondere im wechselvollen Kfz-Geschäft zeichnet sich eine hohe Loyalität der Kunden ab. Denn dass der Klimawandel definitiv da und merklich ist, weiß auch die Kundschaft und ist durchaus bereit, einen entsprechenden Beitrag zu leisten, um das Notwendige mit dem Guten zu verbinden.“*

Die vielen realisierten Baumpflanzungs-Projekte der letzten Jahre – möglich überhaupt erst durch die Partnerschaft mit der Itzehoer, die für jeden Ver-



Freut sich über viele 1:1-Erlebnisse:

Frederik Waller ist es ein besonderes Anliegen, dass Nähe, Vertrauen und Verlässlichkeit mit Spaß und Freude für die Vertriebspartner einhergehen.

stemmen wollen oder ob wir dafür die Zusammenarbeit mit einem etablierten und erfolgreichen Maklerpool suchen. Wir haben uns sehr schnell für die zweite Lösung entschieden und mit Apella einen Partner gefunden, der sehr gut zu uns passt.“

Die Apella ist der Itzehoer aus langjähriger Kooperation bekannt und brachte alle Voraussetzungen für die Weiterentwicklung des BVK 2.0 zum effizienten und transparenten Maklerpool mit – zum Vorteil der Vertriebspartner. Diese können nunmehr über das BVK

trag einen Baum pflanzt und Geld in nachhaltige Finanzanlagen investiert – zeugen davon, dass es nicht um „grünes Marketing“ geht, sondern darum, dass das Thema Verantwortung für kommenden Generationen ernst genommen wird.

Überfachliche Begleitung als

1:1-Moment: Mit dem Ziel, Vertriebspartner überfachlich – also außerhalb der Themen Kfz und Rechtsschutz – bei der beruflichen wie persönlichen Entwicklung zu begleiten, gründete der Maklervertrieb vor einigen Jahren die Itzehoer Akademie. Im Vordergrund der Angebote stehen entsprechend Gesundheits- wie Teamentwicklungsthemen, die im Rahmen von Trainings, Coachings und Webinaren von Dipl.-Psychologin und Dipl.-Ökonomin Ludwika Fichte als zertifizierter Trainerin durchgeführt werden. Frederik Waller ist vom Wert der Angebote überzeugt und erklärt: *„Nachhaltigkeit fängt beim Menschen an. Darum ist es uns wichtig, dass wir Vertriebspartner auch in Bereichen unterstützen, die zunächst einmal nichts mit Produkten zu tun haben. Gesund zu sein und zu bleiben sowie den eigenen Maklerbetrieb zu entwickeln ist Basis für eine gute Zusammenarbeit auch in der Zukunft. Den Menschen fördern, seinen Weg begleiten – das ist unsere Aufgabe!“* Wenig verwunderlich ist entsprechend auch der nächste Schritt der Itzehoer Akademie: Die Beiträge rund um die Themen »Gesund führen«, »Resilienz« und »Gelassen und gesund im Stress« können Vertriebspartner zukünftig auch ihren Gewerbekunden anbieten. Dies sorgt dafür, dass Vertriebspartner auch außerhalb des Themas Versicherungen in der eigenen Kundschaft wahrgenommen werden – also für 1:1-Momente zwischen Vertriebspartner und Kunde. **(Mehr zum Thema finden Sie auf Seite 18.)**

Erlebnisfaktor Veranstaltungen: Für viele 1:1-Momente sorgen auch die zahlreichen Veranstaltungen des Itzehoer Maklervertriebs. Ganz gleich, ob Roadshow, Messen, Fortbildungen oder lockeres Get-together bei Musik und gutem Essen – Vertriebspartner schätzen die außergewöhnliche Herangehensweise des Maklervertriebs. Das fängt in der Regel bei den besonderen Destinationen und Locations an, geht über die Veranstaltungsformate und mündet im unkomplizierten und partnerschaftlichen Miteinander. Dabei



Weiß um den Wert von Partnerschaften:
Frank Thomsen verankerte im Vorstand das legendäre 1:1-Betreuungskonzept in der Geschäftsstrategie – aus tiefster Überzeugung.

wird darauf geachtet, dass Vertriebspartner möglichst immer auch die Ansprechpartner aus der Welt des Maklervertriebs treffen. Daher sind in der Regel auch immer das BVK 2.0, die Itzehoer Akademie oder auch bessergrün mit von der Partie. *„Gemeinsam nach vorne gehen“* nennt Frederik Waller dies und erklärt die Beweggründe: *„Uns ist es wichtig, dass Partnerschaft mit Spaß und Freude einhergeht – das ist uns ein besonderes Anliegen, welches wir bei jeder Gelegenheit mit Leben füllen. Und auch hier geht es uns um Nähe, was sich unter anderem dadurch zeigt, dass der Itzehoer-Maklerbetreuer seine Vertriebspartner persönlich einlädt. Es ist auf unseren Veranstaltungen auch*

Usus, dass wir die 1:1-Sachbearbeiterinnen und -Sachbearbeiter aus dem Innendienst mitnehmen. Dort treffen diese dann auf ihre Vertriebspartner und alle haben gemeinsam Spaß. Was uns antreibt, ist, dass wir gerne gemeinsam neue Wege gehen wollen.“

»Das 1:1-Konzept hat in über 20 Jahren nicht ein Stück nachgelassen!«

Frederik Waller

1:1 in der Verlängerung:

Dafür, dass Vertriebspartner auch zukünftig vom 1:1-Betreuungskonzept mit den vielen Ansätzen, Möglichkeiten und partnerschaftlichen 1:1-Momenten, die der Itzehoer Maklervertrieb bietet, profitieren können, hat Frank Thomsen gesorgt: *„Der Vorstand weiß um das Alleinstellungsmerkmal ‚1:1‘ im Versicherungsmarkt. Daher haben wir gerade in unserer Geschäftsstrategie verankert, dass wir an der legendären Rundumsachbearbeitung ganz bewusst und aus tiefster Überzeugung festhalten werden.“*

Frederik Waller sagt gewohnt unkompliziert zu den Zukunftsaussichten: *„Das ist ein deutliches Signal. Warum 08/15, wenn es auch 1:1 geht? Der Maklervertrieb steht – wie die Itzehoer als Versicherer – eben für Stabilität und Verlässlichkeit.“*



Noch mehr Leistungen: Der neue Kfz-Tarif ist da!

Verena Rübekiel, Vertriebsdirektorin Key Account, im Interview über die wichtigsten Änderungen und Highlights des neuen Kfz-Tarifs sowie die Vorteile von Werkstattbonus und Umdeckungsservice für Vertriebspartner.

» **M/a/I:** Frau Rübekiel, der neue Kfz-Tarif ist da. Was können Sie darüber berichten?

» **Verena Rübekiel:** Zunächst einmal gilt der neue Tarif ja bereits seit dem 1. September – der Zeitpunkt ist also schon eine Besonderheit und ein Stück Sicherheit.

Man kann also bereits jetzt auf Kunden zugehen und den garantierten stabilen Beitrag zum 1. Januar nennen. Darüber hinaus wurde der Tarif mit kleinen Änderungen verbessert. Aber das Wichtigste ist halt unsere persönliche 1:1-Betreuung. Das ist ja auch das, was uns im Markt so auszeichnet.

» **M/a/I:** Können Sie in Bezug auf die Verbesserungen und Vorteile konkreter werden?

» **Verena Rübekiel:** Vorteil ist ganz klar: Ich habe jetzt schon die Sicherheit ab dem 1. Januar. Ich brauche Kunden später, nach dem Wechselgeschäft, nicht zu erklären, dass es zu Beitragserhöhungen gekommen

ist. Stabilität ist halt Itzehoer-Qualität. Was die Verbesserungen angeht, ist es so, dass wir uns immer mehr an das Thema E-Mobilität anpassen und in den Tarifen Grenzen erhöht haben.

» **M/a/I:** Thema E-Mobilität: Was ist hier beachtenswert?

» **Verena Rübekiel:** Bei E-Fahrzeugen steht natürlich immer die Frage nach dem Akku im Raum. Da wurden im Tarif COMFORT DRIVE Grenzen angehoben. Dort ist der Akku jetzt über die Allgefahren-Deckung bis 25.000 Euro abgesichert und im Tarif TOP DRIVE sogar unbegrenzt. Als Versicherer muss man hier auch die Kosten für beispielsweise den Wassercontainer bedenken, der nötig wird, wenn ein E-Fahrzeug brennt. Solche Kosten sind jetzt über den TOP DRIVE abgesichert.

» **M/a/I:** Sie sprachen Verbesserungen an ...

» **Verena Rübekiel:** Zum Beispiel Neupreis/Kaufpreis ist immer ein Thema. Auch dort wurde die Grenze von 18 auf 24 Monate angehoben. Ganz schick: Durch Corona sind Wohnmobile ja wieder Thema geworden. Hier haben wir die Annahmegrößen angehoben, damit auch größere Womos bei uns versichert werden können. Neu ist, dass es auch eine GAP-Deckung für Womos gibt. Das ist für viele Vertriebspartner sicherlich wichtig. Bei Tierbisschäden haben wir ebenfalls

die Grenze angehoben. Früher reichte da der Schutz bis 5.000 Euro, jetzt sind es 25.000 Euro.

» **M/a/I:** Thema Beitrag: Was ist hier wichtig im neuen Tarif?

» **Verena Rübekiel:** Was der Itzehoer wichtig ist: dass wir das Thema Beitrag nachhaltig und stabil angehen. Wir möchten keine großen Sprünge, also nicht jetzt 10% runtergehen und im nächsten Jahr 15% rauf. Wir haben immer einen moderaten und stabilen Tarif. Dieser ist jetzt vom Niveau her so, dass es in der Teilkasko eine Nullstelle ist. In der Vollkasko haben wir ihn auf Grund der Kosten um 5% angehoben. Das ist sehr moderat vor dem Hintergrund, dass ich davon ausgehe, dass es Anpassungen am Markt geben wird. Auch andere Kfz-Versicherer haben gestiegene Schadenkosten, und Ersatzteile werden immer teurer.

» **M/a/I:** Wenn Ersatzteile denn überhaupt noch verfügbar sind ...

» **Verena Rübekiel:** Die Situation ist wirklich schon krass geworden. Mietwagen zum Beispiel gibt es kaum noch. Die, die es gibt, sind teuer. Das sind schon deutlich gestiegene Schadenkosten. Wir hatten vor drei Jahren durchschnittliche Schadenkosten in der Haftpflicht von 3.000 Euro und sind dort mittlerweile bei 5.000 Euro.

» **M/a/I:** Wie hat sich der Kfz-Markt denn entwickelt?

» **Verena Rübekiel:** Krisenbedingt ist das Kfz-Geschäft weniger geworden. Es gibt weniger Fahrzeugwechsel, Kunden fahren ihre Fahrzeuge länger, da es längere Lieferzeiten gibt. Darum ist es auch nicht fair gegenüber den Kunden, wenn im Markt Kfz-Versicherer, die nachweislich alle kaum Luft in ihren Tarifen haben, jetzt Luft aus diesen rauslassen, um das Wechselgeschäft mitzunehmen, also mit Neukunden den Bestand vergrößern und nachher, spätestens im Februar, den Beitrag dann wieder anzuheben. Das sind wir nicht, das ist nicht unsere Devise. Wir gehen mit dem Thema offen um. Wir gehen in der Vollkasko um 5% hoch, und das ist unser Tarif. Wir geben lieber Vollgas in Sachen Qualität und Service.

» **M/a/I:** Welche Vorteile haben Qualität und Service für Vertriebspartner?

» **Verena Rübekiel:** Was ich wichtig finde, ist die Frage, wozu ein Vertriebspartner uns braucht. Das einfache Kfz-Geschäft kann jeder selbst schnell abwickeln. Wenn einer uns braucht, hat er in der Regel Fragen zu außergewöhnlichen Fällen. Dann braucht er einen



» Von Anfang an dabei: Verena Rübekiel arbeitet seit 22 Jahren im Itzehoer Maklervertrieb – und liebt Kfz wie keine andere.



verlässlichen, guten und vor allem erreichbaren Ansprechpartner. Dann sind wir wieder beim Thema 1:1. Es ist gut, dass jeder Vertriebspartner bei uns seinen persönlichen Ansprechpartner hat. Kein Call-Center, sondern eine Kollegin oder einen Kollegen im Innendienst, die dann weiterhelfen.

» **M/a/I:** *Haben Sie Tipps für gutes Kfz-Geschäft?*

» **Verena Rübkeil:** Da habe ich zwei Ansätze für preis-sensible Kunden. Ich empfehle Vertriebspartnern, mit dem Thema Nachhaltigkeit und TOP DRIVE zu kommen und die Kunden damit zu überraschen. Häufig lenkt man den Kunden damit in eine andere Denkrichtung – weg vom Preis und hin zu Werten und Qualität. Nachhaltigkeit im Kfz-Bereich hört sich zunächst etwas schräg an, das passt bei der Itzehoer aber mit der bessergrün-Produktlinie. Mit dem Ansatz ist man ganz schnell aus der Fachlichkeit raus und redet mit Kunden über Werte. Also darüber, ob dem Kunden das Thema Umweltschutz bzw. Artenvielfalt wichtig ist. Und das wird dann gepaart mit TOP DRIVE. Ich sage immer provokativ, dass TOP DRIVE eigentlich der günstigere Tarif ist. Denn letztlich versichert man sich immer für einen Schadenfall. Und da ist TOP DRIVE durch seine Leistungen einfach unschlagbar.

» **M/a/I:** *Können Sie das etwas vertiefen?*

» **Verena Rübkeil:** Nehmen wir zum Beispiel mal die Wertminderung, ein Produkt-Highlight von TOP DRIVE. Hier bekommt ein Kunde im Schadenfall 10% der Reparaturkosten als Wertminderung. Diese Besonderheit kennt sonst kein Kaskotarif. Nehmen wir einen Wildschaden mit Reparaturkosten in Höhe von 5000 Euro an. Wenn ein Vertriebspartner dann seinen Kunden anruft und mitteilt, dass er nun noch 500 Euro Wertminderung bekommt, ist das doch ein Moment, wo ein Vertriebspartner seinen Kunden positiv überrascht. Und man ist einfach günstiger gefahren als mit einem Standardtarif.

» **M/a/I:** *Verkauf über Qualität statt über den Preis?*

» **Verena Rübkeil:** Richtig! Was Kunden auch oft positiv überrascht, ist, dass sie in TOP DRIVE am Ende des Jahres Geld zurückbekommen. Schadenfreie Kunden erhalten 10% ihrer Kfz-Haftpflichtprämie zurück. Gerade wenn am Jahresende die Rechnung kommt, ist es ein starker Moment für den Vertriebspartner, wenn Kunden auf ihrem Vertrag eine 10%ige Gutschrift stehen haben. Weiterer Qualitätsmoment: Hat ein Kunde drei Jahre keinen Schaden und kommt dann ein Kaskoschaden, verzichtet die Itzehoer auf den Abzug der Selbstbeteiligung bis 500 Euro. Wenn Vertriebspartner dann ihren Kunden mitteilen, dass keine SB fällig wird, ist dies eine wertvolle Chance, Kunden langfristig an sich zu binden.

» **M/a/I:** *Können Sie etwas zum Werkstattbonus sagen?*

» **Verena Rübkeil:** In Zeiten steigender Energiepreise werden Kunden noch sorgfältiger prüfen, wo sie sparen können. Da kommt man dann am Thema Versicherungen nicht vorbei. Hier hilft den Vertriebspartnern der Werkstattbonus mit seinen Mehrwerten. Man verkauft Service in Itzehoer-Qualität, kann am Beitrag aber noch 15% in der Teilkasko und 20% in der

Vollkasko optimieren. So, wie es einen Wandel in der Mobilität gibt, gibt es auch einen im Umgang mit dem Thema Markenwerkstatt oder Fachwerkstatt. Jüngeren Kunden ist es gleich, wo ein Schaden fachgerecht behoben wird. Die möchten, dass sich jemand darum kümmert, und gleichzeitig mobil bleiben. Das ist das Besondere am Werkstattbonus, hinter dem eine ganze Menge Service steckt.

» **M/a/I:** *Können Sie Beispiele nennen?*

» **Verena Rübkeil:** Da steckt viel Power für den Kunden drin. Wir nehmen ihm alles ab. Er ruft an, und wir organisieren die Abholung und kümmern uns um ein Ersatzfahrzeug, damit er mobil bleibt – auch wenn es aktuell viel zu wenig Mietfahrzeuge gibt. Kunden haben über den Werkstattbonus Anspruch auf ein Ersatzfahrzeug. Nach der fachgerechten Reparatur kommt das Fahrzeug voll gereinigt zurück. Bei der Frage, welche Werkstätten den Schaden beheben, kann man klar antworten, dass es DEKRA-zertifizierte Werkstätten sind, auf die auch die Markenwerkstätten zurückgreifen. Diese machen schon lange nicht mehr alles selbst, sondern nutzen dieselben Karosserie- oder Lackierbetriebe, die wir nutzen.

» **M/a/I:** *Gibt es hier auch Kundenbindungsmomente?*

» **Verena Rübkeil:** Ganz eindeutig, denn man kann gegenüber den Kunden mehr Service signalisieren. Man gibt als Vertriebspartner den Kunden mit auf den Weg, dass sie im Falle eines Schadens einfach anrufen sollen – alles Weitere wird dann über den Maklerbetrieb gemanagt. Natürlich ruft der dann bei der Itzehoer an, und wir kümmern uns um alles. Aber dem Vertriebspartner gebührt die Ehre, als wertvoller Problemlöser wahrgenommen zu werden. Dadurch grenzt er sich über Leistung und erlebbaren Service von anderen Vermittlern ab. Er steht fest an der Seite seines Kunden, wenn es darauf ankommt. Und er sorgt für eine Beitragsersparnis.

» **M/a/I:** *Gilt der Werkstattbonus auch für TOP DRIVE?*

» **Verena Rübkeil:** Ja, und das ist neu. Den Werkstattbonus bieten wir auch in TOP DRIVE an. Dadurch kann bester Versicherungsschutz angeboten und der Beitrag über den Nachlassrahmen hinaus noch um 20% optimiert werden. Das gilt selbstverständlich auch für alle bereits bestehenden Verträge. Das kann jeder Vertriebspartner einfach umstellen. Im Grunde machen wir den Werkstattservice ja bereits sehr lange und haben gute Erfahrungen damit. Jetzt ist halt der Unterschied zwischen Werkstattservice und Werkstattbonus, dass wir sagen: „Wenn wir es doch sowieso machen und die Kunden das wollen, dann lass uns doch auch den Preisvorteil weitergeben.“ Klar steuern wir damit die Kosten. Wir sind Schadenversicherer, und wenn wir eines können, dann ist das halt Schäden abwickeln und steuern, damit wir auch morgen noch marktfähig sind. Für Vertriebspartner ist das aber ein zusätzlicher Weg, neue und bestehende Verträge zu optimieren und aktiv zu verhindern, dass ein Kunde eventuell abwandert. Das ist Vertragsoptimierung mit Serviceleistung.

» **M/a/I:** *Vielen Dank für die Einblicke, Frau Rübkeil.*

Wertvolle Itzehoer-DNA: BVK 2.0 mit 1:1-Garantie!

Was den Maklerpool von Mensch zu Mensch wertvoll für Vertriebspartnerinnen und -partner der Itzehoer macht und was passiert, wenn das BVK auf den BVK trifft.

Im Vermittlermarkt leben und arbeiten wir alle in Zeiten, die hochdynamisch sind. Das war im Grunde immer schon so. Aktuell ändert sich jedoch insbesondere das Umfeld bei den großen Maklerpools, was viele Vermittelnde zu einer Neubewertung ihrer eventuell bestehenden Anbindungen veranlasst.

Gut ist es dann, wenn man als Vertriebspartnerin oder -partner der Itzehoer mit dem BVK 2.0 den Maklerpool an seiner Seite weiß, der eben auch die DNA der Itzehoer in sich trägt und diese auch lebt. Ein echter 1:1-Moment. Warum diese DNA bzw. insbesondere die Zusammenarbeit mit dem BVK 2.0 so wertvoll ist, fragen Sie sich? Nun, da gibt es eine ganze Reihe von überzeugenden Argumenten – aber der Reihe nach.

Itzehoer Qualitäten – mit dem BVK 2.0 für alle Sparten möglich.

Die Itzehoer ist im Vermittlermarkt seit Jahren regelmäßiger Spitzenreiter in Sachen Qualität, und das sowohl bei den Produkten rund um Kfz und Rechtsschutz als auch in Bezug auf Preis-Leistung-Verhältnis, Courtage, Vertriebsunterstützung, Prozesse, Nachhaltigkeit und Schadenbearbeitung.

Genau hier setzt das BVK 2.0 an und überführt im Rahmen einer Zusammenarbeit diese typischen Itzehoer-Qualitäten auch in alle anderen relevanten Sparten. Mit den Möglichkeiten als Maklerpool unterstützt das BVK Vermittelnde genau dort, wo es entscheidend ist: unter anderem bei der Technik, bei Abwicklungsprozessen oder – als Vollsortimenter – auch in der Produktwelt mit zahlreichen Premium-Anbindungen an ver-

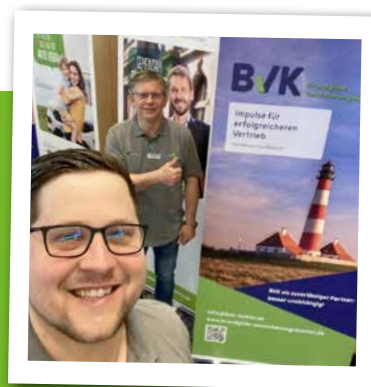
» BVK meets BVK – wie bitte?

Die Unabhängigkeit aller Vertriebspartnerinnen und -partner der Itzehoer – in bewegten Zeiten von Marktverschiebungen zu stärken, ist eine der maßgeblichsten Missionen des BVK 2.0. Gut zu wissen, dass man mit diesem Ziel nicht alleine auf dem Spielfeld unterwegs ist, sondern mit dem Bundesverband Deutscher Versicherungskaufleute (BVK) einen starken und bestens vernetzten Partner hat, der einem Rückendeckung gibt und dieselben Werte vertritt.

Unter dem Motto »BVK meets BVK« wurde daher bereits im Mai eine enge Kooperation zwischen dem Maklerpool BVK und dem Bundesverband Deutscher Versicherungskaufleute vereinbart. Letzterer ist einer der größten berufsständischen Verbände für alle Vertriebswege im Vermittlermarkt und einer der führenden Maklerverbände, der sich entsprechend professionell für die Belange von Maklerbetrieben

einsetzt. Das erklärte Ziel der beiden BVKs ist es, dass die Interessen und Sichtweisen von Maklerbetrieben auch genau dort vertreten werden, wo Gesetze verabschiedet werden – also in Berlin und Brüssel.

Alle Itzehoer Vertriebspartnerinnen und -partner, die eine Anbindung an den Maklerpool BVK haben, profitieren davon, dass bereits der erste Jahresbeitrag für eine Mitgliedschaft im Bundesverband Deutscher Versicherungskaufleute übernommen wurde. Ein Mehrwert, der den Leitsatz „Mit dem BVK: besser unabhängig“ hervorragend unterstreicht.



schiedene Produktgeber aus den Bereichen Versicherungen, Investmentfonds und Finanzierungen.

Vertrauen und Stärke – oder norddeutsch: Gemeinsam ist einfach besser!

Das BVK 2.0 hat als Maklerpool mit der Itzehoer und der Apella AG aus Neubrandenburg gleich zwei Mütter, die seit Jahrzehnten Verlässlichkeit und Stärke im Markt beweisen. Bei beiden gilt das vereinbarte Wort uneingeschränkt, beide engagieren sich für den Erhalt der Unabhängigkeit von Vermittlerinnen und Vermittlern.

Das BVK führt diese Werte nahtlos weiter. Das Wissen um den Wert von partnerschaftlichen Beziehungen, das Profitieren von der Gemeinschaft mit wertvollen Impulsen für einfacheren Vertrieb sowie das Denken in Möglichkeiten statt in Verhinderungsgründen sorgen dafür, dass das BVK eine echte Zukunftslösung für Vertriebspartnerinnen und -partner mit Anspruch ist. Angelehnt an den Itzehoer-Slogan „Von Mensch zu Mensch“ heißt es beim BVK nicht umsonst **Der Maklerpool, bei dem es „menschelt“**. Es geht eben nicht nur um technische Dienstleistungen und Prozesse, die sich auch andere Maklerpools auf die Fahne geschrieben haben – der Mensch an sich ist und bleibt für alle Protagonisten im BVK das Wichtigste. Denn Menschen machen Geschäfte, und diese basieren auf gegenseitigem Vertrauen. Schöner Effekt: Alle Protagonisten im BVK sind in der Regel die Ansprechpartner, die Vertriebspartnerinnen und -partner ohnehin bereits von ihrer Anbindung an die Itzehoer kennen.

Als Itzehoer Vertriebspartnerin und -partner: alle Maklerpool-Leistungen des BVK kostenfrei nutzen.

Genial einfach, einfach genial: Allen Vertriebspartnerinnen

und -partnern der Itzehoer steht das BVK 2.0 als leistungsstarker Maklerpool zur Seite – selbstverständlich kostenfrei. Das BVK 2.0 sorgt damit für einen echten 1:1-Moment und über-

nimmt sowohl Teilleistungen als auch die Komplettabwicklung von Geschäften über transparente und effektive Prozesse. Dies beinhaltet unter anderem auch die kostenfreie Nutzung spartenübergreifender Vergleichsrechner, den Zugang zu einem der leistungsfähigsten Maklerverwaltungsprogramme (MVP) im Markt sowie überdurchschnittliche Courtagen. Und das alles beinhaltet natürlich immer auch eine persönliche Beratung, kompetente Ansprechpartner

in der Zusammenarbeit, die Förderung der persönlichen und fachlichen (Weiter-)Entwicklung sowie eine partnerschaftliche Geschäftsbeziehung, die Vertriebspartnerinnen und -partner von der Itzehoer her kennen und schätzen.

Hand aufs Herz: Ist das ein Angebot, das Sie interessiert? Wenn Sie diese Frage für sich bejahen, sprechen Sie einfach mit Ihrem Ansprechpartner bei der Itzehoer über die Möglichkeiten des BVK 2.0. Wählen Sie die Services und Mehrwerte aus, die Sie für sich nutzen möchten. Stärken Sie dadurch Ihre Unabhängigkeit und erhöhen Sie den Wert Ihres Unternehmens. Ihre Itzehoer sorgt dann mit dem BVK 2.0 für Ihren persönlichen 1:1-Moment. **Hand drauf!**

»Wir sind der Maklerpool von Mensch zu Mensch.«

Holger Iben

Mitgliedsantrag

Bundesverband Deutscher
Versicherungskaufleute e.V. (BVK).



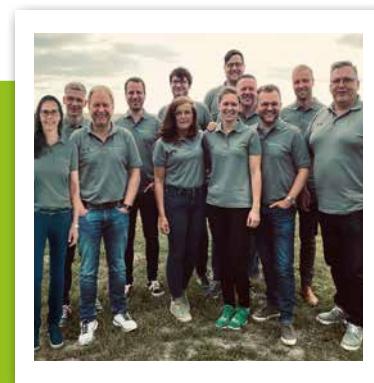
Code einfach mit dem Smartphone scannen.



Im Borussia-Park
in Mönchengladbach



Auf dem B:O:A (Business
Open Air) der Apella AG



Team-Tag
in St. Peter-Ording

» On the road: das BVK 2.0 auf Tour

Das Team vom BVK 2.0 war wieder viel unterwegs und freute sich über zahlreiche gute Gespräche mit angebotenen Vertriebspartnerinnen und -partnern sowie Interessentinnen und Interessenten auf den eigenen BVK 2.0-Veranstaltungen und auf vielen weiteren guten Vertriebsveranstaltungen im gesamten Bundesgebiet.

AKTUELL

DKM
DIE LEITMESSE FÜR DIE FINANZ-
UND VERSICHERUNGSWIRTSCHAFT

25.–27. Oktober

Westfalenhallen,
Dortmund

1:1-Momente in Dortmund

Ihre Itzehoer, das BVK 2.0 und bessergrün sind für Sie auf der diesjährigen DKM wieder live und persönlich vor Ort.

Die diesjährige DKM in Dortmund (25.–27. Oktober) ist das 25-jährige Jubiläum der Leitmesse für die Finanz- und Versicherungswirtschaft. Grund genug, beim jährlichen Branchentreffen dabei zu sein.

Alle Mitarbeitenden des Itzehoer Maklervertriebs und des BVK 2.0 sowie das Team von bessergrün freuen sich sehr, in Dortmund wieder dabei zu sein – und insbesondere auf den Austausch mit vielen alten und neuen Vertriebspartnerinnen und -partnern. Wie gewohnt finden Sie den Stand Ihrer Itzehoer, wo Sie auch das BVK 2.0 vorfinden wer-

den, in Halle 4, Stand C05. Die Kolleginnen und Kollegen von bessergrün finden Sie mit einem eigenen Stand (B04) ebenfalls in Halle 4.

Was Sie als Vermittelnde erwartet? Informationen, Vernetzung, Wissenstransfer und natürlich viele gute und vor allem persönliche Gespräche auf Augenhöhe – ganz gemäß dem Motto der diesjährigen DKM: „Macher treffen Entscheider.“

Besonderer 1:1-Moment ist die Keynote von Bestsellerautor Frank Schätzing in der Speaker's Corner, sponsored by bessergrün: **»Was, wenn wir einfach die Welt retten?«**. Diese findet am Mittwoch von **15:00 bis 15:45 Uhr** im Eingangsfoyer der Westfalenhallen statt.

Begrüßungsvideo zur
DKM 2022



Code einfach mit dem Smartphone scannen.

Noch kein Ticket für die DKM 2022?

Jetzt anmelden und Buchenurwald-Projekt unterstützen!

Ihre Itzehoer freut sich gemeinsam mit bessergrün und dem BVK 2.0 auf Ihren Besuch der DKM 2022.

Als Fachbesucher können Sie sich über folgenden Link für eine kostenfreie Teilnahme registrieren und dabei noch Gutes für die Umwelt tun: **» die-leitmesse.de/nachhaltigkeits-aktion**. Für jeden DKM-Besucher und jede DKM-Besucherin übernehmen bessergrün, Pangaea Life und bbg die Patenschaft für einen Quadratmeter Buchenurwald in der Eifel für die nächsten 50 Jahre. Gemeinsam machen wir der Natur ein besonderes Geschenk. Beachten Sie bitte, dass Sie für Ihre Anmeldung eine gültige E-Mail-Adresse eingeben müssen. Nach der Eingabe Ihrer E-Mail-Adresse erhalten Sie umgehend eine E-Mail mit Ihrem persönlichen Anmelde-link.

Kostenfreie Messeteilnahme:



Code einfach mit dem Smartphone scannen

Alle Informationen und Angebote im Überblick.

Am besten gleich notieren!

Hier finden Sie uns:



Halle 4, Stand C05

Hier finden Sie uns:



Halle 4, Stand C05

Hier finden Sie uns:



Halle 4, Stand B08

Mittwoch, 26.10.2022

Vortrag:

»Was, wenn wir einfach die Welt retten?«

Sponsored by **bessergrün**

Bestsellerautor Frank Schätzing erzählt vom Klimawandel und davon, wie wir diese größte existenzielle Herausforderung unserer Spezies meistern können, indem wir aus der Ohnmacht in die Zuversicht und aus der Angststarre ins Handeln finden. Wissenschaftlich fundiert, spannend und nie ohne Humor entwirft Schätzing Best-Case- und Worst-Case-Szenarien und öffnet den Blick auf das breite Panorama des Machbaren.



Frank Schätzing

Quelle: assets.deutschlandfunk.de

DETAILS:

15:00–15:45 Uhr

Vortrag in
der Speaker's Corner
(Eingangsfoyer
der Westfalenhallen)



Einfach mit dem Smartphone scannen

Termine gleich
speichern!
QR-Codes
einfach mit dem
Smartphone
scannen.

Donnerstag, 27.10.2022

Vortrag:

»Nachhaltigkeit aus der Perspektive der Versicherungsmakler«

Glaubwürdig mit nachhaltigem Service punkten!

Referent:

Frederik Waller

Geschäftsführer der bessergrün GmbH



Frederik Waller

DETAILS:

13:45–14:15 Uhr

Kongress
Nachhaltigkeit
(Eingang/OG,
Raum 2)



Einfach mit dem Smartphone scannen

Gewinnen Sie
eines von
zehn signierten
Büchern!

»Was, wenn wir einfach die Welt retten?«



Unter allen Stand Besucherinnen und Besuchern des bessergrün-Messestands verlosen wir zehn von Bestsellerautor Frank Schätzing handsignierte Bücher zum Vortrag.





i » Bringen PS auf die Straße: **Björn Emrich** und **Familienpony Tabaluga**.

» **Björn Emrich**, Jahrgang 1990, ist ausgebildeter Kaufmann für Versicherungen und Finanzen und als Direktionsbeauftragter Direktbetreuung im Maklervertrieb gemeinsam mit seinem Kollegen Malte Osnaabrügge häufig der erste Kontakt für Vermittelnde, die eine Anbindung an die Itzehoer wünschen. Die Itzehoer Vertriebspartnerinnen und -partner unterstützt er bereits seit gut fünf Jahren; in seiner jetzigen Position fördert Björn Emrich seit Anfang 2021 zudem die Potenzialmaklerinnen und -makler der

Itzehoer. Der gebürtige Hamburger lebt mit seiner pferdebegeisterten Frau **Désirée Emrich**, die als Sachbearbeiterin im Geschäftsfeld Makler der Itzehoer arbeitet, sowie **Tochter Vika** (ein Jahr alt) gemeinsam mit **Pony Tabaluga** in der Nähe von Itzehoe. Privat verbringt Björn Emrich gerne viel Zeit mit seiner Familie und begeistert sich fürs Reisen und für Kraftsport. Sportlich ist er auch im Itzehoer Basketballteam »**ItzeBallers**« aktiv und mit gut zwei Meter Körpergröße der ideale Centerspieler.

Richtig stark: Kompetenz bei Kontakt

Ein Bericht über Björn Emrich und seine Erfahrungen als Erstkontakt für neue Vertriebspartnerinnen und -partner, die Vorteile des neuen Umdeckungsservice und darüber, warum es einfach besser ist, wenn es unkompliziert auch 1:1 geht.

Über 1.600 geführte Telefonate und mehr als 2.500 Webinar-Teilnehmende im letzten Jahr: Hinter diesen beeindruckenden Zahlen steckt Björn Emrich, der gemeinsam mit seinem Kollegen Malte Osnabrügge, der ihn seit Mai 2022 unterstützt, häufig der erste Ansprechpartner für Vermittelnde ist, die eine Anbindung an die Itzehoer wünschen. Grund genug für uns, einmal einen Nachmittag mit Björn Emrich zu verbringen und seine Arbeit vorzustellen.

Ortstermin im Nirgendwo: Björn Emrich fügt unserer Terminabsprache lachend ein „*Wenn ihr meint, der Weg geht nicht weiter, trotzdem immer weiterfahren!*“ hinzu. Und genau so kommt es: Die Familie Emrich wohnt privat sehr ländlich und äußerst idyllisch auf einem Resthof in der Nähe von Itzehoe. Von hier aus arbeitet Björn Emrich auch remote, wenn er nicht in der Hauptverwaltung an seinem Schreibtisch sitzt. Von hier aus führt er einen maßgeblichen Teil der vielen Telefonate mit neuen Maklerpartnerinnen und -partnern und hält auch seine Webinare – ein Glasfaseranschluss, den hier niemand erwartet hätte, macht dies möglich. Die nächste Überraschung lässt nicht lange auf sich warten: Die Emrichs haben tatsächlich ein Pony im Garten stehen. Dieses etwas außergewöhnlichere Familienmitglied erklärt sich durch die Pferdebegeisterung von Ehefrau Désirée Emrich, die ebenfalls bei der Itzehoer arbeitet. Das Fotomotiv ist entsprechend schnell geklärt und im Kasten.

Björn Emrich kann man eigentlich nicht übersehen. Der durchtrainierte und kraftsportbegeisterte Zweimeterhüne startete bereits 2017 in der Vertriebsunterstützung des Maklervertriebs und ist vielen bestehenden Vertriebspartnern von zahlreichen Veranstaltungen her bekannt. Seit Januar 2021 arbeitet er in einer Doppelfunktion. Zum einen betreut Björn Emrich die bestehenden Potenzialanbindungen, die er beim Ausbau des Kfz-Bestandes als Maklerbetreuer unterstützt. Hier ist es sein primäres Ziel, herauszufinden, was getan werden kann bzw. muss, um die entsprechenden Maklerpartnerinnen und -partner in die intensivere 1:1-Betreuung übergeben zu können. Zum anderen ist der Allrounder die Kontaktperson für alle neuen Anbindungen. Emrich

fasst diese Aufgabe, die den wesentlichen Teil seiner Arbeitszeit ausmacht, so zusammen: *„Alles beginnt ja immer mit dem allerersten Kontakt und dem allerersten Vertrag bei der Itzehoer – ganz gleich, ob ein neuer Maklerpartner 15.000 oder drei Millionen Euro Kfz-Geschäft macht.“*

Besonders wichtig ist ihm, dass sich beide Seiten zuerst ausführlich kennenlernen. Für Emrich bedeutet dies, dass er in einem vereinbarten Termin zunächst einmal genau zuhört, was ein zukünftiger Vertriebspartner wünscht und welche Erwartungen er an die Itzehoer hat. Gemeinsam erörtert man dann, wo es Synergien gibt, die man heben oder ausbauen kann. Wichtigstes Arbeitswerkzeug dabei ist nach wie vor das Telefon. Daher stammt auch die große Anzahl von Telefonaten, die Björn Emrich pro Jahr führt.

Besonders erfreulich ist es, dass sehr viele Kontakte über aktive Empfehlungen von bereits angeschlossenen Büros kommen, die schon länger mit der Itzehoer zusammenarbeiten. *„Die sagen dann sehr konkret, dass sie bereits öfter von unseren bestehenden Maklerpartnerinnen und -partnern gehört haben, wie unkompliziert und nah die Zusammenarbeit mit der Itzehoer sei“*, freut sich Björn Emrich.

Auch die Kooperation mit der VEMA e.G. sorgt für einen stetigen Strom von Erstkontakten, was den hohen Stellenwert der VEMA bei der Itzehoer begründet und auch umgekehrt den der Itzehoer bei der VEMA. Einzig anfragende Unternehmen, die den besonderen Vorteil der 1:1-Betreuung in ihrem Geschäftsmodell nicht berücksichtigen, weist Björn Emrich beim Wunsch nach einer Partnerschaft höflich, aber bestimmt ab. Als waschechter Maklerversicherer passe das nicht in die Philosophie der Itzehoer, sagt Emrich dazu und ergänzt, dass er gerne *„mit echten Menschen“* arbeite. *„Eben von Mensch zu Mensch.“*

Nachdem das organisatorisch und rechtlich Nötige für eine neue Vertriebspartnerschaft erledigt ist, fasst Björn

»Wir arbeiten als Maklerversicherer gerne mit Menschen!«

Björn Emrich



Emrich zeitnah nach und kümmert sich um das Onboarding des neuen Maklerpartners. Dazu werden Folgetermine vereinbart, in dem er das Maklerportal der Itzehoer sowie alle Prozesse im Rahmen von Webinaren und Schulungen nochmals genauer vorstellt. Insbesondere bei Maklerbüros mit Mitarbeitenden werden dann auf besonderen Wunsch hin auch interne System- und Prozessschulungen für diese organisiert und durchgeführt.

Auch die regelmäßig stattfindenden Webinare des Itzehoer Maklervertriebs mit wechselnden Themen rund um Kfz und Rechtsschutz sowohl für neue als auch für bestehende Partner übernimmt Emrich. Aktuell liegt das Augenmerk dabei auf dem neuen Itzehoer Kfz-Tarif, wobei es aber auch – immer aktualisiert, ergänzt und angepasst – Dauerthemen gibt. Sein persönlicher

Evergreen ist das Starter-Webinar **»Das 1 x 1 der Itzehoer«**, welches gemeinsam mit der Vertriebsunterstützung gehalten wird. Neu hinzugekommen ist in seinen Webinaren auch das Thema „Bestandsumdeckung zur Itzehoer“.

Gefragter denn je: der Umdeckungsservice der Itzehoer. Dieser wird häufig bereits im Vorfeld neuer Anbindungen von Vertriebspartnerinnen und -partnern angefragt und ist laut Björn Emrich „absolut unkompliziert“. Nur wenige Parameter

sowie das gewünschte Ziel reichen, um ihn anzustoßen. Björn Emrich dazu: *„Ganz einfach: Ich spreche mit Maklerpartnern und kläre im ersten Step, was die individuellen Ziele sind. Sollen die Prämien bei einer Umdeckung zur Itzehoer für die Kunden gleich bleiben? Sind bessere Leistungen im Bestand gewünscht oder ist die Courtage das Thema? Am Anfang ist es also ein ‚Wünsch dir was‘. Dann brauche ich eigentlich nur noch eine Be-*



Hat seine Kontakte im Griff: Björn Emrich arbeitet gerne auch von zu Hause aus. Inmitten der Natur findet er die nötige Ruhe für die zahlreichen Telefonate und Webinare.

standsauskunft und eine Schadenquote – das war’s!“

Am häufigsten wird dabei laut Björn Emrich die Variante „Gleicher Preis, gleiche Leistungen“ gewählt – quasi eine 1:1-Umdeckung. Emrich weiß auch, woran das liegt: *„Insbesondere an den Itzehoer-Qualitäten wie beispielsweise der Erreichbarkeit. Während viele Versicherer auf Call-Center und Ticket-Systeme setzen, erreicht man bei der Itzehoer am Telefon eben immer echte Menschen. Zudem kauft sich ein Maklerpartner*

auch weitere Itzehoer-Qualitäten ein. Das fängt bei der Courtage an, die über dem Marktdurchschnitt liegt, und setzt sich fort über Themen wie Schadenbearbeitung und Bonusvergütungsmodell. Ein echtes 1:1-Erlebnis ist zudem der 1:1-Sachbearbeiter – das kann eigentlich kein anderer.“

Hintergrund von Umdeckungen ist häufig der Wunsch von Maklerinnen und Maklern, Bestände und somit auch die Betreuung derselben zusammenzulegen. *„Makler wollen nicht mehr mit fünf oder mehr Gesellschaften sprechen, sondern mit einer, die den Job eben sehr gut macht. Das ist ein Prozess- und Effizienzthema, das hier von vielen Vertriebspartnerinnen und -partnern erkannt wird. Und da hilft uns eben der ausgezeichnete Ruf, den die Itze-*

hoer im Markt hat. Gerade im Bereich der Schadenbearbeitung bekomme ich das immer wieder gespiegelt“, erklärt Emrich dazu.

All dies führt dazu, dass die Zahlen weiter nach oben gehen. Am Ende dieses Jahres werden noch mehr Telefonate und Webinare auf seiner Leistungsbilanz stehen, da ist sich Björn Emrich sicher. Ausgleich zu seinen beruflichen Herausforderungen und Ruhe findet er daher im Kreis seiner kleinen Familie mitsamt Pony Tabaluga inmitten der norddeutschen Natur – dort, wo man meint, dass es nicht mehr weitergeht, und wo sich dann eben doch noch ein Weg auftut.

Emrich freut sich auf die DKM im Oktober, wo er viele „seiner“ Kontakte wieder persönlich treffen wird. Oder wie es der Zweimeterhüne auf Norddeutsch sagt: *„Da freue ich mich wieder auf viele 1:1-Momente, die ich gerne bei dem ein oder anderen Kaltgetränk genießen werde!“*

i » 1:1 auch im Netz

» Kennen Sie bereits die 1:1-Kampagnenwebsite? Diese beinhaltet kurz und knackig alle Vorteile und Mehrwerte einer Kooperation mit der Itzehoer und bietet Interessierten Zugang zu den regelmäßig von **Björn Emrich** und **Malte Osnabrügge** durchgeführten Webinaren rund um die Leistungen, Prozesse und Produktvorteile des Maklerchampions der Herzen. Besuchen Sie doch einfach mal **» 1zu1gewinnt.de**.



Raus aus der Jugendherberge: Back in the Hood!

Der Itzehoer Maklervertrieb ist nach gut drei Jahren wieder zurück in die Hauptverwaltung gezogen. Ein Rückblick ins temporäre Innenleben eines sehr ungewöhnlichen Standorts.

Zugegeben: Ein architektonisches Schmuckstück war die temporäre Außenstelle der Itzehoer im Vossbarg 14-16 nicht. Aber bedingt durch die Bauarbeiten am Erweiterungsbau der Hauptverwaltung handelte man pragmatisch. Der Maklervertrieb zog im April 2019 gemeinsam mit drei weiteren Itzehoer-Teams in das schlichte Backsteingebäude, das den „Itzehoer-Exilanten“ gut 470 Quadratmeter Platz sowie eine kleine Küche mit Herd und Mikrowelle bot.

Das Ergebnis war Arbeiten mit einem gewissen Jugendherbergs-Flair: alles ziemlich eng, ein gewisser Bürodüft durch die Nähe zum Klärwerk, After-Work-Tischkicker- und -Dartturniere, Grilltreffen auf dem Parkplatz, Fahrten in die Hauptverwaltung auf Dienstfahrrädern sowie der Erhalt der goldene Rabatt-Kundenkarte eines nahen Pizza-Lieferservice. Die unkonventionelle Zeit im Voßbarg schweißte letztlich aber

alle zusammen, auftauchende Probleme jeder Größenordnung wurden - typisch Itzehoer - kurzerhand mit einer Hands-on-Mentalität beseitigt, was sich insbesondere auch in Teilen der Do-it-yourself-Einrichtung sowie der außergewöhnlichen Arbeitsplatzdekoration bemerkbar machte: In der temporären Außenstelle konnten sogar die Fahnen der Fußballclubs St. Pauli und HSV einträchtig nebeneinander an der Decke hängen.

Auch wenn einige Pflanzen die Zeit im Vossbarg nicht überlebt haben, sind sich alle Mitarbeitenden des Maklervertriebs einig, dass die Zeit dort unvergessen bleiben wird. Mittlerweile ist der Umzug der Teams in den neuen Erweiterungsbau abgeschlossen. **In welcher Umgebung nun wieder für die Vertriebspartner gearbeitet wird, stellen wir Ihnen in der nächsten Ausgabe vor.**



Sorgt für nachhaltige 1:1-Momente bei Ihren Gewerbekunden:

Dipl.-Psychologin und Dipl.-Ökonomin Ludwika Fichte führt als zertifizierte Trainerin ein neues Angebot der Itzehoer Akademie rund um die Themen »Gesund führen«, »Resilienz« und »Gelassen und gesund im Stress« für Ihre Kundschaft in den Markt ein.



Nachhaltigkeit fängt beim Menschen an!

Die Itzehoer Akademie startet Webinar-Angebote für Gewerbekunden der Itzehoer-Vertriebspartnerinnen und -partner, stärkt so die Kundenbeziehung nachhaltig und sorgt gleichzeitig für viele 1:1-Momente.

Bei den vielen positiven Feedbacks aus den mit den Itzehoer Vertriebspartnern durchgeführten Workshops und Trainings kam von diesen häufig die Frage: „Können wir so etwas nicht auch mal für unseren Kunden buchen?“

Gefragt – getan: Im Herbst 2022 erweitert die Itzehoer Akademie ihr Angebot um ausgesuchte Webinar-Reihen zu Gesundheitsthemen für die Kunden der Itzehoer-Vertriebspartnerinnen und -partner. Gestartet wird zunächst im Rahmen eines Pilotprojektes mit dem bereits ausgearbeiteten Konzept für Mitarbeitende von Gewerbekunden. Das Konzept des neuen Angebotes, das am Markt absolut einzigartig ist, umfasst die Themen »Gesundheit« und »Prävention« – denn Nachhaltigkeit fängt schließlich beim Menschen an. Gesundheit und Wohlergehen von Mitarbeitenden sind wesentliche Schlüssel für den langfristigen und planbaren Erfolg von Unternehmen, was auch die Geschäftsführungen längst erkannt haben.

Ideale Voraussetzungen also für Itzehoer-Vertriebspartner, bei eigenen Gewerbekunden zu punkten und deutlich mehr als „nur Ansprechpartner für Versicherungen“ zu sein. Mit über-

fachlichen Themen wird so die bestehende Kundenbeziehung erheblich gestärkt und es werden – typisch Itzehoer – echte 1:1-Momente geschaffen, von denen alle profitieren.

Das Konzept der Itzehoer Akademie umfasst nachfolgende Inhalte, die Sie für Ihre Gewerbekunden in Anspruch nehmen können:

- » mehr Gelassenheit und weniger Stress im Alltag
- » mehr Entspannung im Berufsalltag – Minipausen und Achtsamkeit
- » nachts gesunder Schlaf – im Alltag hellwach

Alle Inhalte werden in Form von Online-Impulsvorträgen – sprich Webinaren – von Ludwika Fichte als zertifizierter Trainerin der Itzehoer Akademie durchgeführt. Die Webinare dauern zwischen 45 und 60 Minuten, abhängig von den Einzelthemen. Ihre Gewerbekunden bzw. deren Mitarbeitende erhalten über das neue Angebotsformat viele wertvolle Tipps und Hinweise, wie sie ihre eigene psychische Gesundheit aufbauen und stärken können.



Gesundheits- und Präventions-Webinare für Ihre Gewerbekunden

Wenn Sie Interesse an dem neuen Angebotsformat der Itzehoer Akademie haben und die Beziehung zu Ihren Gewerbekunden stärken möchten, sprechen Sie einfach Ihren zuständigen Direktionsbeauftragten der Itzehoer auf das Thema an. Dieser wird Ihre Anfrage an die Itzehoer Akademie weiterleiten. Sollte Ihr Außendienstbetreuer – zum Beispiel urlaubsbedingt oder aus anderen Gründen – aktuell nicht erreichbar sein, können Sie Ihre Anfrage gerne per E-Mail an » itzehoer-akademie@itzehoer.de richten. Wir freuen uns darauf, auch Ihre Gewerbekunden mit vielen interessanten und hilfreichen Tipps auf dem Weg zu mehr Gesundheit und nachhaltigem Unternehmenserfolg zu unterstützen.

Itzehoer Akademie auf der DKM 2022: Auf der diesjährigen DKM finden Sie die Trainer der Itzehoer Akademie am Messtand Ihrer Itzehoer (**Halle 4, Stand C05**). Nutzen Sie die Chance, Ihre Fragen zur Durchführung des Angebotsformats sowie zu möglichen Terminen persönlich zu besprechen.



**Itzehoer
Akademie**

Halle 4, Stand C05

» Die Itzehoer ist Qualitätsführer im Kfz-Versicherungsbereich!



Michael Teßin, Christine Räßler und Frederik Waller

Grund zur Freude: Die aktuelle Studie »AssCompact AWARD – Private Kfz- und Flottenversicherung 2022« zeichnet die Itzehoer Versicherungen als Qualitätsführer aus. Dabei zeigen sich die Analysten gleich von einer ganzen Reihe von Itzehoer-Qualitätsmerkmalen überzeugt – von der Betreuung der Vertriebspartnerinnen und -partner bis hin zur Produktqualität. Besonders freute **Michael Teßin** (Leiter der Kfz-Sachverständigung), **Christine Räßler** (Leiterin Geschäftsfeld Makler) und **Frederik Waller** stellvertretend für alle Mitarbeitenden, dass Maklerinnen und Makler am häufigsten die Itzehoer als Privat-Kfz-Versicherer empfehlen. Diese Auszeichnung zeigt, dass Mehrwerte wie Qualität, Prozesse und das Miteinander passen. Eben typisch Itzehoer.

» Haben Sie sie erkannt?

Die heimlichen Stars dieser Ausgabe sind die **Itzehoer 1:1-Socken**. Diese wurden aus folgenden Gründen vom Maklervertrieb gewählt: Zum einen sind sie nah am Menschen, stehen für Bewegung und passen eigentlich immer nur als Paar perfekt zueinander (eben 1:1). Zum anderen – und das ist nur wenigen Vertriebspartnerinnen und -partnern bekannt – wird das grüne Symbol im Logo der Itzehoer intern gerne „Socke“ genannt. So passen die Stars perfekt zum Schwerpunkt dieser Ausgabe.



» Dürfen wir vorstellen: Teamzuwachs in der Maklerdirektion Key Account



Kai Schwardt, Jannek Blumberg, Verena Rübekiel und Patrik Weiß

Einige Vertriebspartnerinnen und -partner dürften es bereits auf Vertriebsveranstaltungen der letzten Zeit mitbekommen haben: Das Team der Maklerdirektion Key Account (MKA) konnte doppelten Zuwachs verzeichnen. Unterstützung für **Verena Rübekiel** und **Jannek Blumberg** kommt bereits seit Januar von **Kai Schwardt** (links im Bild) und seit April von **Patrik Weiß** (rechts im Bild). Gemeinsam verantwortet das Key Account-Team die Betreuung des Belegschaftsgeschäfts und fungiert als Ansprechpartner für Pools und Vertriebe. Die beiden neuen Teammitglieder freuen sich auf viele gute Gespräche mit Maklerpartnerinnen und -partnern.

Immer up to date



Jetzt Fan werden!

Besuchen Sie die Itzehoer Maklerbetreuung auf **Facebook**.

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



»Wir investieren in starke Vertriebspartner – für eine erfolgreiche gemeinsame Zukunft.«

Holger Iben, Leiter Itzehoer Maklervertrieb