

Mein aus Itzehoe

Das Partnermagazin des Itzehoer Maklervertriebs

SCHWERPUNKT

Entspannt ins Jahresendgeschäft

Wie Sie mit der Itzehoer stressfrei volle Leistung in Ihr Jahresendgeschäft bekommen.



» Rechtsschutz-Ansprache

Trifft immer: Welche attraktiven Zielgruppen Sie für Ihren Erfolg im Rechtsschutz-Geschäft ins Visier nehmen sollten und mit welchen passgenauen Argumenten Sie punkten können.

► Mehr ab Seite 12

» Das „Treuejuwel“

Strahlendes Highlight im TOP DRIVE und einzigartig auf dem deutschen Versicherungsmarkt: Welche Vorteile die zeitlich unbefristete Neupreisentschädigung Ihren Kunden bietet und wie Sie davon profitieren können.

► Mehr ab Seite 4

» Hebungszeit bei der Itzehoer

Spannende Einblicke: Erfahren Sie, welche Prozesse eigentlich alle vorbereitet werden müssen und was alles passiert, bevor eine Beitragsrechnung überhaupt entsteht.

► Mehr ab Seite 14



DKM
DIE LEITMESSE

Itzehoer
Versicherungen
... und gut ✓

BVK
Brandgilde
Versicherungskontor

Itzehoer .akademie
Eine Initiative der Itzehoer Maklerdirektion

29. + 30.10. 2024
Halle 4, Stand C05

Moin aus Itzehoe

Liebe Vertriebspartnerinnen
und -partner,

stressfrei die volle Leistung nutzen – das geht eigentlich nur mit Ihrer Itzehoer, da bin ich mir sicher. Zum Beispiel mit der Marktinnovation „**Treuejuwel**“ im **TOP DRIVE**, dessen Vorteile Sie **ab Seite 4** erfahren. Eine starke Meinung zum Fahrerschutz für Kfz und Motorrad hat auch meine Kollegin Verena Rübekeil. Mehr dazu erfahren Sie auf Seite 8.

Für eine **zielgruppengerechte Kundenansprache im Rechtsschutz** empfehle ich Ihnen den Beitrag **ab Seite 12**. Insgesamt haben wir Ihnen in dieser Ausgabe aber wieder ein breites Spektrum von Inhalten rund um Ihre Itzehoer zusammengestellt. Da ist für jeden etwas dabei. Denn wer ahnt schon, was eigentlich während der „Hebungszeit“ bei der Itzehoer los ist oder warum die Premium-Partnerschaften des Itzehoer BVK wertvoll für Sie sind?

Sonst noch was? Ja, klar: **Die DKM steht wieder einmal vor der Tür**. Viele meiner Kolleginnen und Kollegen freuen sich mit mir darauf, Sie persönlich am Itzehoer Messestand begrüßen zu dürfen. Unter dem Motto „**Endlich reif für die Itzehoer Rechtsschutz-Insel**“ warten bereits viele gute Gespräche sowie kühle Getränke auf Sie.

Bis dahin wünsche ich Ihnen viel Vergnügen mit der Lektüre dieser Ausgabe.

Mit besten Grüßen

Holger Iben
Leiter Itzehoer Maklervertrieb

DKM 2024: Sehen wir uns in Dortmund?

Wie jedes Jahr steht die DKM direkt vor der Tür. Herzlich willkommen auf der „Rechtsschutz-Insel“ heißen wir Sie dann an unserem Messestand, den Sie an gewohnter Stelle (Halle 4, Stand C05) finden. Erleben Sie in entspannter Atmosphäre, was die „Rechtsschutz-Insel“ zu bieten hat. Im Mittelpunkt stehen der Austausch sowie Neuigkeiten rund um die bewährten Itzehoer Lösungen in Kfz und Rechtsschutz.

Das Team des Itzehoer Maklervertriebs sowie das Team des Itzehoer BVK und der Itzehoer Akademie freuen sich bereits auf Sie.

1. Preis

Ein Wochenende zu zweit auf der Nordseeinsel Föhr



2. Preis

Ein Marken-SUP-Board mit allem Zubehör



3. Preis

Zwei Kästen original Flens mit Lieferung direkt ins Büro



Die Itzehoer in Zahlen

41,7%

der Befragten der Studie „AssCompact AWARD – Private Kfz- & Flottenversicherung 2024“ gaben an, dass die Itzehoer keinen gleichwertigen Mitbewerber im Maklermarkt hat. Wir bedanken uns!

Ca. 400

analoge Postsendungen erreichen das Itzehoer Logistikcenter täglich.

10%

durchschnittliche jährliche Reduzierung des analogen Postaufkommens.

70%

aller Eingänge aus der Poststelle werden automatisch „durchgeroutet“.

DKM-Gewinnspiel: reif für die Insel

Besuchen Sie den Messestand Ihrer Itzehoer auf der DKM und nehmen Sie dort an unserem Gewinnspiel in Form einer Verlosung teil. Als Hauptgewinn – neben den attraktiven Sachpreisen – winkt ein entspanntes Wochenende zu zweit auf der schönen Nordseeinsel Föhr mit ihren weiten Stränden und Natur pur.

Unser Tipp: Die Gewinnspielfrage hat etwas mit unserem neuen Podcast „In Deckung – Versicherung zwischen Ebbe und Flut“ zu tun. Es lohnt sich also, einmal in den Podcast der Itzehoer einzutauchen. Wir freuen uns auf Sie – und wünschen bereits jetzt viel Glück!



Itzehoer „Treuejuwel“: strahlendes Highlight im TOP DRIVE

Einzigartig auf dem deutschen Versicherungsmarkt: Mit dem neuen Kfz-Tarif bietet die Itzehoer im TOP DRIVE eine unbefristete Neupreisschädigung für Pkw. Alle Fakten und Vorteile im Überblick.

Das bietet bisher nur die Itzehoer: Mit der zeitlich unbegrenzten Neupreisschädigung, dem „Treuejuwel“, verfügt der aktualisierte TOP DRIVE über ein herausragendes Merkmal. Üblicherweise bieten Versicherer eine Neupreisschädigung für eine begrenzte Zeit (häufig 12 bis 24 Monate) an – bei der Itzehoer waren es bislang 36 Monate.

Mit dem neuen „Treuejuwel“ gehen wir einen großen

Schritt weiter: Kunden, die sich für den Tarif TOP DRIVE entscheiden und ihr Fahrzeug ab Erstzulassung bei uns versichern bzw. versichert haben, erhalten diese Entschädigung unbefristet. Das bedeutet, dass die Itzehoer im Falle eines Totalschadens oder Diebstahls den ursprünglichen Neupreis des Fahrzeugs erstattet – und das unabhängig vom Alter des Fahrzeugs.

Das Beste: Die unbefristete Neupreisschädigung gilt nicht nur für Neuverträge, sondern im Rahmen unserer Leistungsupdatargarantie auch für alle Bestandskunden.

» **Volker Picht**, Vertriebsleiter Kooperationsvertrieb der Itzehoer, freut sich über strahlende Highlights im TOP DRIVE.

Voraussetzung: Der Pkw – und zwar unabhängig vom Antrieb – ist entweder seit Erstzulassung als Neuwagen ununterbrochen im TOP DRIVE auf den Namen des Versicherungsnehmers versichert oder war zuvor bis zu 14 Tage mit einer maximalen Laufleistung von nicht mehr als 500 Kilometern auf den Kfz-Händler oder -Hersteller zugelassen.

Für Ihre Kunden bedeutet das „Treuejuwel“ vor allem eines: Sicherheit und Wertstabilität für die mobile Investition. Die Aussicht, auch nach mehreren Jahren noch den vollen Neupreis des Fahrzeugs erstattet zu bekommen, bietet im Fall der Fälle nicht nur eine erhebliche finanzielle Entlastung, sondern vor allem

ein täglich erlebbares Gefühl der Sicherheit. Besonders in Zeiten steigender Fahrzeugpreise und zunehmender wirtschaftlicher Unsicherheit ist dies ein in höchstem Maße wertvoller Vorteil, der Ihre Kunden langfristig überzeugen wird.

Mein Tipp: Nutzen Sie als Vertriebspartnerin bzw. -partner das „Treuejuwel“ als starkes Verkaufsargument. Es stellt eine einzigartige Differenzierung auf dem Markt dar. Sie haben die Möglichkeit, mit einem unschlagbaren Verkaufsargument aufzuwarten. Die unbefristete Neupreisschädigung ist ein Highlight, das Wettbewerber überhaupt nicht anbieten und das Ihnen dabei hilft, sich deutlich abzuheben. Kunden, die den Mehrwert dieses Angebots erkennen, werden eher geneigt sein, eine langfristige Beziehung zu Ihnen aufzubauen, statt zu einem anderen Vermittler zu wechseln. Diese langfristige Bindung führt nicht nur zu einer höheren Kundenzufriedenheit, sondern sichert Ihnen auch stabile und langfristige Courtagen.

Vorteile für Sie als Vertriebspartner

Für Sie als Vertriebspartner bringt das „Treuejuwel“ mehrere entscheidende Vorteile.

- + Stärkere Kundenbindung: Durch die langjährige Bindung, die das „Treuejuwel“ fördert, erhöhen Sie die Kundenzufriedenheit und -loyalität.
- + Einzigartiges Verkaufsargument: Die unbefristete Neupreisschädigung ist ein starkes Verkaufsargument, das sich klar von anderen Marktangeboten abhebt.
- + Attraktive Zusatzverkäufe: Mit einem so überzeugenden Produkt im Portfolio haben Sie die Möglichkeit, Zusatzverkäufe einfacher zu generieren. Ein Kunde, der das TOP-DRIVE-Paket mit „Treuejuwel“ schätzt, wird auch offen für die Rechtsschutz-Leistungen der Itzehoer Versicherungen sein.



Premium-Service in Kombination mit Werkstattbonus

Neben dem „Treuejuwel“ bietet der neue TOP DRIVE weitere Vorteile für Ihre Kunden: Mit dem Zusatzbaustein „Werkstattbonus“ bietet die Itzehoer sowohl Vertriebspartnern als auch Versicherten jetzt einen noch stärkeren Premium-Service. Um bis zu 20% lässt sich der Kaskobeitrag mit diesem für Versicherte kostenfreien Zusatzbaustein reduzieren. Weitere Vorteile des Werkstattbonus sind unter anderem ein kostenloser Transport des Fahrers, eine direkte Abrechnung der Werkstatt mit der Itzehoer sowie eine sechsjährige Garantie auf die Reparatur in den Partnerwerkstätten der Itzehoer.

Ebenfalls neu im TOP DRIVE: Im Rahmen der Pkw-Direktregulierung werden Mietwagenkosten ohne zeitliche Einschränkung übernommen. Hier galt bisher eine Höchstdauer von 14 Tagen. Typisch Itzehoer also!



QR-Code scannen und alle Folgen auf Spotify anhören.

» Der neue Podcast der Itzehoer

In Deckung: Versicherung zwischen Ebbe und Flut

In dem neuen Podcast-Format sprechen Holger Iben und Jennifer Sals über spannende Themen rund um Versicherung – immer mit dem Ziel, Hörer nicht nur umfassend zu informieren, sondern auch zu inspirieren. Die ersten drei Folgen sind bereits online.

Die Themen der ersten Folgen sind: „Amazonisierung in der Schadensteuerung“, „Hyperinflation: Was sind die Kostentreiber im Kfz-Geschäft?“ sowie „Rechtsschutz im Wandel: weniger kompliziert, mehr Service“. Die beiden Hosts

geben wertvolle Informationen rund um die Itzehoer, diskutieren über branchenrelevante Fragestellungen und geben zudem auch praxisnahe Empfehlungen für einen erfolgreichen Vertrieb. Geplant sind bereits weitere Folgen – unter anderem auch mit spannenden Co-Hosts.

Tauchen Sie ein in die Welt des Itzehoer Maklervertriebs und abonnieren Sie den brandneuen Podcast, der ab sofort überall da zu finden ist, wo man Podcasts eben findet. Norddeutscher kann ein Versicherungspodcast nicht sein!

Aktive Werkstattsteuerung: Vorteile für alle!

Die Werkstattsteuerung der Itzehoer bietet sowohl Vertriebspartnern als auch deren Kunden erhebliche Vorteile. Sie sorgt für reibungslose Schadenabwicklung, garantiert hohe Reparaturqualität und bietet wertvolle Zusatzleistungen. Wie jede Seite zum Gewinner wird, erklärt Florian Bicker.

Die Itzehoer hat sehr gute Erfahrungen mit der Werkstattsteuerung gemacht. Sie ist ein effizientes Instrument gegen die Preissteigerungen sowie ein wichtiger Baustein für ein aktives Schadenmanagement. Entsprechend gibt es viel positives Feedback von Vertriebspartnerinnen und -partnern zu der Itzehoer Lösung. Denn sowohl diese als auch deren Kunden profitieren davon.

Benötigte Werkstatttermine werden aktuell über das bewährte Schaden-Service-Center der Itzehoer vereinbart. Zukünftig wird dies noch deutlich digitaler. Mit „ISA“, der Internet-Schadenanzeige, werden alle Prozesse für Versicherte und Vermittler noch deutlich transparenter.

Die Vorteile für Kunden liegen auf der Hand: Sie müssen sich um absolut nichts kümmern. Gleichzeitig profitieren sie von einer schnellen und reibungslosen Schadenregulierung, da die Werkstattsteuerung sämtliche Prozesse optimiert. Die Itzehoer arbeitet mit qualifizierten Partnerwerkstätten zusammen, was bedeutet, dass die Reparaturen erheblich schneller durchgeführt werden und die Kommunikation reibungslos läuft. Durch die Zusammenarbeit mit zertifizierten Partnerwerkstätten garantiert die Itzehoer eine hohe Reparaturqualität. Kunden erhalten eine mehrjährige Garantie auf die durchgeführte Reparatur, was ihnen zusätzliche Sicherheit bietet und das Vertrauen stärkt.

Weitere Vorteile:

- + Kein Aufwand für die Werkstattsuche: Statt selbst nach einer geeigneten Werkstatt zu suchen, können sich Kunden auf die Itzehoer verlassen, die die komplette Abwicklung übernimmt. Dies spart Zeit und Nerven und stellt sicher, dass das Fahrzeug in guten Händen ist.
- + Die aktive Schadensteuerung sorgt für eine spürbare Kostenersparnis.
- + Das Beste: In den Genuss der Vorteile aus der Werkstattsteuerung kommen Versicherte selbst dann, wenn der Werkstattbonus als Zusatzbaustein nicht vereinbart wurde. Die Übergabe des Fahrzeugs in die Schadensteuerung der Itzehoer reicht.

Vorteile für Vertriebspartner

Selbstverständlich profitieren auch alle Vertriebspartnerinnen und -partner von der Werkstattsteuerung, primär durch die Stärkung der Kundenbindung: Durch die aktive Empfehlung der Möglichkeiten aus der Werkstattsteuerung bieten sie ihren Kunden einen klaren Mehrwert – komplett unabhängig vom Zusatzbaustein „Werkstattbonus“. Dies stärkt das Vertrauen und die Zufriedenheit, was sich in langfristigen Kundenbeziehungen und einer geringeren Abwanderung widerspiegelt.

Zudem wird die Schadenregulierung für alle Beteiligten erheblich vereinfacht. Und eine reibungslose und schnelle Schadenabwicklung reduziert Rückfragen und Beschwerden.

seitens der Kunden. Dadurch verringert sich der Aufwand für Vertriebspartner, die bei Problemen oft als erste Anlaufstelle kontaktiert werden. Das Ergebnis: weniger Verwaltungsaufwand und Ruhe im Bestand.

Durch die aktive Nutzungsempfehlung der Werkstattsteuerung wird zudem von der verbesserten Schadenrenta im Bestand profitiert – insbesondere attraktiv für alle Vertriebspartnerinnen und -partner, die an der Kfz Aktivpartnerschaft teilnehmen und eine Bonifikation erhalten, wenn die Schadenquote des Bestandes unter 70% liegt.

Last, but not least: Mit der Werkstattsteuerung sichern Vertriebspartnerinnen und -partner ihren Kunden spürbare Mehrwerte wie kostenlose Ersatzfahrzeuge, den Hol- und Bringservice sowie die garantierte Reparaturqualität. Diese zusätzlichen Services schaffen einen Wettbewerbsvorteil gegenüber anderen Anbietern. So wird jede Seite zum Gewinner.

Was Florian Bicker besonders wichtig ist: Einige Vertriebspartner haben noch Bedenken, ihren Kunden aktiv zu empfehlen, im Schadenfall die Werkstattsteuerung zu nutzen oder auch den Werkstattbonus einzuschließen. Dabei stecken enorme Vorteile in der Leistung – und letztlich ist die Nutzung des Werkstattdienstes auch immer optional. „Was meinen Sie, wie gut und beruhigend es bei einem Kunden ankommt, wenn dieser bei einer Schadenmeldung ein freundliches „Haben Sie schon eine Werkstatt oder dürfen wir Ihnen eine empfehlen?“ bekommt?“, so Bicker. **Die überwiegende Anzahl dieser Kunden ist einfach glücklich, dass sie eine Last abgeben kann.**

»Mein Tipp: Wenn Ihre Kunden bereits im Vorfeld den Werkstattbonus vertraglich vereinbaren, bekommen sie nicht nur alle Leistungen des Werkstattdienstes, sondern erhalten auch noch bis zu 20% Nachlass.«

»Florian Bicker, Direktionsbeauftragter Partnervertrieb, ist von der Werkstattsteuerung der Itzehoer überzeugt.



Sinnvoll für alle: Fahrerschutz für Kfz – und auch für Motorrad!

Verena Rübekeil weiß, wie sinnvoll der Einschluss einer Fahrerschutzversicherung ist. Zudem hat sie eine ganz klare Meinung zu den Themen Verantwortung und Fürsorge.

Es wundert mich schon ein wenig, wenn ich in den Bestandsauswertungen die Durchdringung der Fahrerschutzversicherung sehe. Auch wenn die Quote mittlerweile ansteigt, was mich natürlich freut, bin ich der festen Überzeugung, dass wir alle in der Pflicht sind, diesen unheimlich wichtigen Baustein deutlich mehr zu pushen. **Meiner Meinung nach muss eine Einschlussquote von 90% das Ziel sein!** Das sind wir uns und unseren Kundinnen und Kunden einfach schuldig.

Am Ende geht es hier um die Themen Verantwortung und Fürsorge. Bei mir persönlich um meine Verantwortung als Mutter und Ehefrau – selbstverständlich habe ich für meine Familie die Fahrerschutzversicherung abgeschlossen. Für alle

Vertriebspartnerinnen und -partner geht es aber auch um die **Verantwortung den eigenen Kunden und letztlich auch sich selbst gegenüber.** Für Versicherte bedeutet Fahrerschutz mehr Sicherheit – auch bei selbst verschuldeten Verkehrsunfällen mit Verletzungsfolgen, die weit über die Deckung einer Unfallversicherung hinausgehen.

Für Vermittler bedeutet Fahrerschutz, allen Kunden mehr Qualität an die Hand zu geben. **Einen echten Mehrwert einzuschließen und Beratung über das Thema Sicherheit und nicht über den Preis anzubieten.** Und dadurch eben auch Haftungsrisiken als Maklerbetrieb zu reduzieren. Fahrerschutz ist Verantwortungssache. **Ein Stück mehr Sicherheit – für uns alle!**



» Verena Rübekeil ist Vertriebsdirektorin Key Account bei der Itzehoer

40.319

Personenschäden von Pkw-Lenkern/-Insassen in Deutschland 2022.

19%

Einschlussquote FS im Pkw-Bestand der Itzehoer 2023 und 2024

2,5 Mio.

Verkehrsunfälle auf Deutschlands Straßen 2023

18.726 EURO

durchschnittliche Schadenhöhe bei Unfällen mit Personenschaden in Deutschland (Stand: 2022)

3%

Einschlussquote Motorrad-FS im Bestand der Itzehoer (Stand: Juni 2024)

34.143

Personenschäden von Lenkern/Sozieren in Zusammenhang mit Kraffrädern, Mopeds etc. in Deutschland 2022

167.745

Anzahl Schäden mit Personenschaden in Deutschland 2022 – 6,5% mehr als im Vorjahr, Tendenz steigend

30.816

bei der Itzehoer versicherte Mopeds (Stand: Juni 2024)

Quellen: Itzehoer Versicherungen und GDV – Gesamtverband der Versicherer

Sicher auf zwei Rädern: Fahrerschutz auch für Motorräder

Zu einem **vollständigen Sicherheitspaket** für alle Motorrad-Enthusiasten unter Ihren Kunden gehört die **Motorrad-Fahrerschutzversicherung** der Itzehoer einfach dazu. Wie auch beim Pkw sorgt diese bei einem Verkehrsunfall – auch bei selbst verschuldeten Verkehrsunfällen mit Verletzungsfolge – für die Abfederung der finanziellen Folgen für Ihre Kunden und deren Familien. Bei ernsthaften Verletzungen zahlt die Itzehoer Schmerzensgeld. Auch entstehende Einkommenseinbußen, beispielsweise durch temporäre Arbeitsunfähigkeit, werden erstattet. Wenn es nötig ist, werden zudem die Kosten für Umbaumaßnahmen im Wohnbereich oder eine Haushaltshilfe übernommen. **Die Deckung beim Fahrerschutz ist in der Regel um ein Vielfaches höher als bei einer Unfallversicherung.**

- + Versicherungssumme von bis zu 15 Mio. Euro
- + Kostenübernahme z. B. für Verdienstausschlag, notwendige Umbaumaßnahmen und Unterhaltszahlungen
- + Schutz bei Unfällen mit und ohne Fremdbeteiligung, auch, wenn der oder die Verursachende unbekannt ist
- + Unterstützung durch fachkundige Hilfsdienste (bis zu drei Jahre lang innerhalb Deutschlands), um eine schnelle Genesung des Versicherten zu erreichen

Änderung im Maklervertrieb: Das Regionalprinzip kommt!

Der Itzehoer Maklervertrieb sortiert die Betreuung seiner Vertriebspartnerinnen und -partner neu und verspricht sich davon spürbare Verbesserungen für alle Beteiligten.

Das Regionalprinzip steht im Mittelpunkt des neuen Betreuungskonzepts des Itzehoer Maklervertriebs. Gegenwärtig befindet es sich in der Einführungsphase. Die Optimierung war nötig geworden, weil das bisherige Konzept nicht mehr optimal auf die Anforderungen und Besonderheiten des heutigen Maklermarktes ausgerichtet war. Zudem sorgt das neue Regionalprinzip dafür, dass Itzehoer Vertriebspartnerinnen und -partner von spürbaren Verbesserungen profitieren werden.

Dass die Optimierung nötig ist, liegt insbesondere an den unterschiedlichen Einreichungsmöglichkeiten, die der Markt bereitstellt. So kann es aktuell vorkommen, dass ein und derselbe Vertriebspartner gleich mehrere Maklerbetreuer als Ansprechpartner bei der Itzehoer hat: zunächst einmal seinen gewohnten Ansprechpartner über seine Direktanbindung – und dann jeweils noch einen über jeden Pool, über den er (zusätzlich) Geschäft einreicht. Dies sorgte in der Vergangenheit gerne mal für Verzögerungen bei der Bearbeitung von Anliegen oder der Beantwortung von Fragen. Zusätzlich verstärkt wurde dieses Problem durch die Tatsache, dass ein erheblicher Teil der Vermittelnden im Maklermarkt mehr als nur einen Pool nutzt.

Gut funktionierende und zugleich effiziente Betreuungsstrukturen zu bieten, ist so ziemlich der wichtigste Anspruch, den der Itzehoer Maklervertrieb an sich selbst stellt. Auch wenn die genutzten Pools – insbesondere als technische Dienstleister – aus der Vertriebskette des heutigen Marktes nicht mehr wegzudenken sind, bleiben die Vertriebspartnerinnen und -partner der Itzehoer dennoch dieselben.

Höchste Zeit also für eine Optimierung. Das neue Regionalprinzip in der Betreuung wird zukünftig dafür sorgen, dass jede Vertriebspartnerin und jeder Vertriebspartner einen festen Maklerbetreuer als Ansprechpartner bei Itzehoer haben wird – komplett

unabhängig vom Einreichungsweg. Die Zuordnung wird in der Regel über die regionale Firmenadresse bzw. den Wohnsitz erfolgen.

Organisatorisch kommt es mit der Einführung des neuen Regionalprinzips auch zu Veränderungen innerhalb des Itzehoer Maklervertriebs. Beispielsweise verantwortet das Key Account zukünftig verstärkt die Verbesserungen von Abläufen für Geschäft aus dem Vertriebsweg der Pools. Als Ansprechpartner der jeweiligen Poolmakler fungieren dann immer die regional fest zugeordneten Maklerbetreuer der Itzehoer.

Die Umstrukturierung und die Zuordnung der Aufgaben der handelnden Personen des Itzehoer Maklervertriebs entsprechend dem neuen Regionalprinzip wurden bereits durchgeführt. Aktuell arbeitet das Team des Itzehoer Maklervertriebs auf Hochtouren an den Feinheiten und der Einführung des neuen Betreuungskonzepts. **Selbstverständlich werden alle Vertriebspartnerinnen und -partner in den kommenden Monaten mit ausführlichen Informationen zum Regionalprinzip versorgt.**

Vorteile des Regionalprinzips

- + Ein fester Maklerbetreuer als Ansprechpartner – komplett unabhängig vom Einreichungsweg
- + Regionale Zuordnung über den (Wohn-)Ort
- + Fragen und Anliegen werden schneller bearbeitet
- + Fokus auf die Direktanbindung bleibt!

Für Neugierige: Nutzen Sie die Gelegenheit, uns gerne auf der DKM 2024 auf das Thema Regionalprinzip anzusprechen!

»Die Optimierung des Betreuungskonzepts ist nötig und total wichtig – für unsere Vertriebspartnerinnen und -partner wie auch für uns. Ein Maklerbetreuer als fester Ansprechpartner – komplett unabhängig vom Einreichungsweg. Von der Direktanbindung bis hin zum Poolgeschäft.«

» Holger Iben, Leiter des Itzehoer Maklervertriebs, erklärt die Notwendigkeit und die Verbesserungen des neuen Regionalprinzips in der Betreuung der Vertriebspartnerinnen und -partner.



Sozial-Rechtsschutz: starke Rückendeckung!

Wertvolle Unterstützung für Ihre Kunden, wenn es drauf ankommt – im Vorwege und bei der Durchsetzung von Ansprüchen gegenüber übermächtigen Behörden.

Die Leistungsart Sozial-Rechtsschutz im Leistungsumfang der Itzehoer Rechtsschutzversicherung ist mittlerweile enorm relevant. **Mehr als 1.800 bei der Itzehoer im Jahr 2023 gemeldete Fälle unterstreichen die Relevanz.**

In unserer älter werdenden Gesellschaft mit einem stetig steigenden Krankenstand gibt es entsprechend auch immer mehr Streitigkeiten mit den gesetzlichen Kranken-, Pflege-, Unfall-, Renten- und Arbeitslosenversicherungen. Zudem sind die jeweiligen Behörden überlastet, was zu erheblichen Bearbeitungszeiten führt. Der gleichzeitig vorherrschende Sparzwang sorgt schlussendlich für **regelmäßige Leistungskürzungen und dementsprechend häufiger für Ablehnungsbescheide.**



» **Clemens Cichonczyk** ist Geschäftsführer der Itzehoer Rechtsschutz Union Schadenservice GmbH.

Der Sozial-Rechtsschutz bietet hier auch in Angelegenheiten von existenzieller Bedeutung eine Absicherung hinsichtlich der Durchsetzung von Ansprüchen gegenüber den zuständigen Behörden.

Beispielsweise bei Streitigkeiten mit der Berufsgenossenschaft darüber, ob ein Arbeitsunfall vorliegt, der über die BG

deutlich bessere Versorgungsleistungen und Absicherungen zur Folge hätte als eine Erwerbsminderungsrente der Deutschen Rentenversicherung. Hier sind oftmals Sachverständigengutachten im Rahmen der Gerichtsverfahren erforderlich und entscheidend für den Prozessausgang. **Die Prozesschancen können durch Einholung eines Gutachtens auf Antrag und Kosten des Betroffenen deutlich erhöht werden** – und der Amtsermittlung auf die Sprünge helfen. Denn die Behörden entscheiden gerne nach Aktenlage, was in der Regel zulasten des Versicherten geht. **Nach Angaben von Stiftung Warentest werden rund 40 % der Erwerbsminderungsrentenanträge erst einmal abgelehnt.**

Auch wenn die gesetzliche Krankenkasse die Kosten für ein bestimmtes Medikament oder eine bestimmte Behand-

lung nicht übernimmt oder die Kostenübernahme für eine Behandlung ablehnt, da sie keinen Vertrag mit der Einrichtung oder dem (Privat-)Arzt hat, ist Ärger vorprogrammiert.

Die wichtige Leistungsart Sozial-Rechtsschutz sorgt im obligatorischen Baustein „Privat-Rechtsschutz“ der Itzehoer dafür, dass die finanzielle Belastung der Durchsetzung von Ansprüchen vor deutschen Sozialgerichten sowie vor deutschen Behörden im Widerspruchsverfahren von der Itzehoer getragen wird.

In der Tarifvariante TOP ist zusätzlich die Serviceleistung **„Unterstützung bei Pflege-Anträgen“** für die Beantragung eines Pflegegrades oder wohnumfeldverbessernder Maßnahmen bei körperlichen Beeinträchtigungen enthalten.

Unabhängig davon bietet die Itzehoer für versicherte Fälle im Sozialrecht den Service **„Hilfe im Sozialrecht“** in der Tarifvariante KOMFORT an. Der dafür beauftragte Dienstleister ist auf Sozialrecht spezialisiert und erledigt viele Fälle bereits im Vorfeld fallabschließend – ohne gerichtliches Verfahren.

Die Betroffenen sind durch krankheitsbedingte Arbeitsunfähigkeit und bestehende Existenzängste häufig ohnehin angegriffen und geschwächt. Sie fühlen sich oft einer gewissen Willkür von Behörden ausgesetzt. Mit der Leistungsart Sozial-Rechtsschutz der Itzehoer kann zumindest die meist langwierige Verfahrens- und Prozessführung ohne eigenes Kostenrisiko auf einen versierten Rechtsanwalt übertragen werden.

Darum ist Sozial-Rechtsschutz wichtig:

- + Unterstützung Ihrer Kunden gegenüber großen und übermächtigen Behörden. Der Itzehoer Rechtsschutz begleitet bei langwierigen und kostenintensiven Verfahren.
- + Hilfe bei der Durchsetzung des Rechts Ihrer Kunden, denn Versicherte sind im Sozial-Rechtsschutz häufig bereits durch ihre Beeinträchtigungen belastet.
- + Die finanzielle Belastung durch Verfahrens- und Prozessführung in einer angespannten Situation wird von der Itzehoer getragen.



Wenn es darauf ankommt: Hilfe im Sozialrecht

Carsten Limberg erklärt, warum der Antragservice, insbesondere im Sozialrecht, eine der wichtigsten Verbesserungen im aktuellen Rechtsschutz-Tarif ist.

Hätten Sie es gewusst: Im Jahr 2023 wurden insgesamt 2.537 Verfahren beim Bundessozialgericht verzeichnet. Das ist zwar ein leichter Rückgang gegenüber dem Vorjahr – aber immer noch weit weg von zufriedenstellend. Die Sozialgerichtsbarkeit in Deutschland besteht aus mehreren Instanzen. Die Zahlen des Bundessozialgerichts spiegeln also nur einen kleinen Teil des gesamten Verfahrensaufkommens wider, das über die verschiedenen Sozialgerichte verteilt ist. **Hier liegt der Hase im Pfeffer:** Durch das extreme Aufkommen steigt die Wartezeit auf einen Gerichtstermin vor einem Sozialgericht in Deutschland. Im Jahr 2023 betrug die durchschnittliche Verfahrensdauer bei Klageverfahren hier rund 16 Monate.

Und genau hier setzt ein wichtiger Service der Itzehoer an, den wir schon länger etabliert haben. Bereits in unserer Tarifvariante KOMFORT profitieren Ihre Kunden von unserem externen Dienstleister, der auf Sozialrecht spezialisiert ist und viele Fälle schnell und unkompliziert sogar ohne gerichtliches Verfahren erledigt.

Neu in der Tariflinie TOP bietet die Itzehoer den Servicebaustein „Unterstützung bei Pflege-Anträgen“ an: Dazu gehört die Hilfe für Versicherte, die pflegebedürftig geworden sind, beim Ausfüllen von Anträgen auf wohnumfeldverbessernde Maßnahmen sowie Pflegegrade. Denn das Thema Pflegebedürftigkeit – entweder unfall- oder altersbedingt wird jeden von uns irgendwann betreffen.

Mit dem Service der Itzehoer, der im aktuellen Tarif eingeschlossen ist, bekommt Ihr Kunde wertvolle Hilfe. Denn versierte Experten stellen die entsprechenden Anträge, beispielsweise auf einen Treppenlift oder rollstuhlgerechte Umbauten. Auch bei der Erteilung eines Pflegegrades oder dessen Änderung werden die entsprechenden Anträge fachkundig und professionell gestellt.

Bisher mussten Rechtsschutzversicherte diese Anträge selbst stellen, was häufig in einer Ablehnung mündete. Was man wissen muss, ist, dass die Sozialversicherungsträger und Krankenkassen

schnell mit Ablehnungen antworten, wenn die Anträge nicht der „Norm ihrer Bürokratie“ entsprechen, z. B. wenn sie nicht vollständig sind oder an eine verkehrte Stelle geschickt werden. Es bleibt dann nur noch die Möglichkeit, Widerspruch gegen die Ablehnung einzulegen was den Klageweg zur Durchsetzung zur Folge hat. Und dann beginnt das lange Warten – auf einen Gerichtstermin vor einem Sozialgericht und danach eben auch auf die Umsetzung des Beantragten.

Über unseren Service kommt Ihr Kunde deutlich schneller zu seinem Recht – und das regelmäßig ohne Widerspruch und Klageweg. Denn die Experten wissen genau, wie sie einen Antrag stimmig zu formulieren haben, wohin er zu schicken ist und welche Unterlagen mitgeliefert werden müssen. **Echte Hilfe von Profis, die die richtigen Argumente liefern, für korrekt ausgefüllte Anträge sorgen und Ihre Kunden durch den Bürokratie-Dschungel lotsen.**

Ihren Kunden wird mit dem Antragservice von Anfang an geholfen. Denn es macht im Fall der Fälle eben einen erheblichen Unterschied, ob ein Bedürftiger benötigte Hilfen bereits nach drei Monaten erhält oder erst nach zwei Jahren langwierig vor einem Sozialgericht erstreitet.

Das Beste zum Schluss: Bei einer Anforderung des Antragservice über die Itzehoer Wege (Kundenportal oder Website) übernimmt der Itzehoer Rechtsschutz alle anfallenden Kosten des Dienstleisters – ohne Selbstbeteiligung und ohne Belastung des Schadenfreiheitssystems. Sie als Vertriebspartnerin oder -partner lassen Ihren Kunden eine wertvolle Dienstleistung zukommen, die Sie wieder in den Fokus rückt.



» **Carsten Limberg** ist Direktionsbevollmächtigter Rechtsschutz bei der Itzehoer.

So einfach kommen Ihre Kunden zum Antragservice

Den Antragservice aus dem Servicebaustein „Unterstützung bei Pflege-Anträgen“ können Ihre Kunden bequem über das Kundenportal der Itzehoer in Anspruch nehmen – mit nur wenigen Angaben, da viele Daten bereits im Portal hinterlegt sind. Zusätzlich können Versicherte den Service auch über die Website der Itzehoer Rechtsschutz (itzehoer-rechtsschutz-union.de) unter dem Menüpunkt „Service“ anfordern.

Für beide Wege gilt: Nach Eingabe der benötigten Daten und Angaben meldet sich der von der Itzehoer beauftragte Dienstleister telefonisch bei Ihren Kunden und gewährleistet die Hilfestellung.



Zielgruppe Senioren

Die Itzehoer Rechtsschutzversicherung ist ideal für Senioren, da sie speziell auf die Bedürfnisse von Menschen im Ruhestand zugeschnitten ist. Ob es um Erbstreitigkeiten, Patientenverfügungen, Mietrecht oder Auseinandersetzungen mit Behörden geht – wir bieten umfassenden Schutz und unterstützen bei den rechtlichen Herausforderungen des Alters. Mit unserem zuverlässigen und verständlichen Service sorgen wir dafür, dass unsere Kunden im Ruhestand beruhigt und abgesichert leben können. Flexible Tarife und eine transparente, persönliche Beratung machen die Itzehoer zum idealen Partner für Senioren, die ihre Rechte wahren möchten.



» **Ulrich Leinicker**, Direktionsbeauftragter Partnervertrieb, gehört noch lange nicht zum alten Eisen, weiß jedoch, was Senioren von einer guten Rechtsschutzversicherung erwarten.

Highlights für die Zielgruppe

- ✔ Umfangreiche Zusatzleistungen für Rentenbezieher in der Tariflinie TOP
- ✔ Hilfe beim Ausfüllen von Anträgen auf wohnumfeldverbessernde Maßnahmen oder Pflegegrade – ebenfalls in der Tariflinie TOP
- ✔ Kompetente und geduldige telefonische Rechtsberatung – es wird ausführlich erklärt und nicht schnell abgewimmelt
- ✔ Absicherung von Rechtsrisiken aus Streitigkeiten von im EU-Ausland befindlichen Wohnungen in der Produktlinie TOP

Zielgruppe junge Leute

Die Itzehoer ist der perfekte Rechtsschutzversicherungspartner für junge Leute: Der umfassende Schutz hilft ihnen insbesondere bei alltäglichen rechtlichen Herausforderungen, sei es im Studium, im ersten Job oder im digitalen Alltag. Durch die flexiblen Tarife, die sich an das Budget junger Menschen anpassen, sowie den modernen, digitalen Schadenservice sind wir für die Zielgruppe stets erreichbar. Die Itzehoer bietet zudem Unterstützung bei Themen wie Mietrecht, Arbeitsrecht und Online-Streitigkeiten. Die Itzehoer Rechtsschutzversicherung sorgt dafür, dass junge Menschen sicher und sorgenfreier durchs Leben gehen können – ideal für den Start in die Eigenständigkeit.



» **Tobias Meyer**, Direktionsbeauftragter Kooperationsvertrieb, kennt die Bedürfnisse junger Leute in Sachen Rechtsschutzversicherung.

Highlights für die Zielgruppe

- ✔ Umfangreicher Cyber-Rechtsschutz (Produktlinie TOP) für ein sicheres digitales Leben Verzicht auf Strafsanktionen bei grob fahrlässiger Obliegenheitsverletzung im Bereich Kfz – wichtig gerade bei jungen Leuten
- ✔ Rechtliche Risiken als wirtschaftlicher Halter von nicht eigenen Kfz
- ✔ Services am Puls der Zeit, z. B. Online-Rechtsberatung und Rechtsanwälte am Telefon
- ✔ 500.000 Euro Versicherungssumme weltweit, auch nach dem jeweiligen Landesrecht – ideal z. B. im Urlaub

Trifft immer: Rechtsschutz zielgerichtet beraten

Der modernisierte Rechtsschutz-Tarif ist für viele Berufsgruppen attraktiv – vier zielgruppengerechte Ansprachen mit den spezifischen Highlights im Fokus.

Darum Rechtsschutz mit der Itzehoer

- » **Produktlinie KOMFORT:** für preisbewusste Kunden
- » **Produktlinie TOP:** umfangreicher Schutz in allen Lebenslagen

Zielgruppe öffentlicher Dienst

Die Itzehoer Rechtsschutzversicherung ist perfekt für Beschäftigte im öffentlichen Dienst, da sie optimal auf ihre speziellen beruflichen und privaten Bedürfnisse abgestimmt ist. Ob bei arbeitsrechtlichen Auseinandersetzungen, Konflikten mit Dienstherrn oder Fragen zur Beamtenversorgung – die Itzehoer bietet hier wirklich maßgeschneiderten Schutz. Mit umfassender Absicherung in beruflichen und privaten Bereichen, flexiblen Tarifen und einem starken Fokus auf den öffentlichen Dienst sorgt die Itzehoer dafür, dass Beschäftigte sich voll auf ihre Arbeit konzentrieren können, während ihre rechtlichen Interessen geschützt sind.

Highlights für die Zielgruppe

- ✔ Verwaltungsrechtliche Verfahren gegen den Dienstherrn sind mitversichert
- ✔ Rechtsschutz bei Streitigkeiten um die Beihilfe – immer wieder ein Thema für die Zielgruppe
- ✔ Auch Streitigkeiten mit der privaten Krankenversicherung in Angelegenheiten der Beihilfe sind versichert
- ✔ Cyber-Rechtsschutz in der Produktlinie TOP: in Zeiten von Schadsoftware auf dem Dienstrechner so wichtig wie nie



» **Denis Wolter**, Direktionsbeauftragter Kooperationsvertrieb, kennt sich mit den Bedürfnissen von Beschäftigten im öffentlichen Dienst bestens aus.

Zielgruppe Heilberufe

Die Itzehoer Rechtsschutzversicherung ist ideal für Heilberufe, da sie maßgeschneiderten Schutz für die besonderen rechtlichen Herausforderungen im Gesundheitswesen bietet. Ob bei Konflikten mit Patienten, Auseinandersetzungen im Arbeitsrecht oder Fragen zur Praxisführung – wir bieten umfassende Unterstützung. Unsere Experten kennen die spezifischen Bedürfnisse der Branche und bieten schnellen, zuverlässigen Beistand. Mit flexiblen Tarifen und einem starken Fokus auf branchenspezifische Risiken ist die Itzehoer der perfekte Partner, wenn es darum geht Heilberufler in ihrer täglichen Arbeit rechtlich abzusichern.

Highlights für die Zielgruppe

- ✔ Praxis-Vertrags-Rechtsschutz: Schutz vor finanziellen Risiken bei der gerichtlichen Interessenwahrnehmung im Zusammenhang mit Verträgen aller Art
- ✔ In Bezug auf Nebengeschäfte sowie eingekaufte Dienstleistungen punktet der Praxis-Vertrags-Rechtsschutz in der Produktlinie TOP auch bei außergerichtlichen Streitigkeiten
- ✔ Regress-Rechtsschutz bis 1.000 Euro je Quartal – optimal bei Ärger mit Patienten
- ✔ Spezial-Straf-Rechtsschutz auch bei Verstoß gegen das Betäubungsmittelgesetz und bei Verbrechenstatbeständen im beruflichen Bereich



» **Sascha Fehringer**, Direktionsbeauftragter Partnervertrieb, erklärt die Vorteile der Zielgruppe Heilberufe bzw. Heilwesen.



»Alle Prozesse fest im Griff: Birgit Thede, Projektmanagerin Business-Architektur der Itzehoer IT, ist Mitglied des Hebungs-kernteams, das die Hebungen verantwortet. Erfahrungen im Umgang mit komplexen IT-Systemen und -Prozessen erlangte sie während ihrer 20-jährigen Tätigkeit als Beraterin für ein großes IT-Systemhaus.«

Hebungszeit bei der Itzehoer: alle Prozesse fest im Griff

Die große Hebung: Einen Überblick darüber, was bei der Itzehoer zur Hebungszeit los ist und warum ein Wochenende im Jahr für professionelle Anspannung sorgt, gibt Birgit Thede aus dem Hebungs-kernteam.

Hebungen, das sind bei Versicherungen sozusagen die Rechnungsläufe, bei denen die Versicherten ihre Beitragsrechnungen erhalten, in welchen alle aktualisierten Faktoren berücksichtigt sind, aus denen sich die Prämie ergibt.

Diese Hebungen erfolgen bei der Itzehoer regelmäßig, da in Sparten wie Hausrat, Unfall, Leben oder Rechtsschutz auch unterjährige Hauptfälligkeiten bestehen. Beim Kfz-Geschäft jedoch, bei dem die Hauptfälligkeit marktüblich am 1. Januar ist, endet jährlich an einem zuvor terminierten Wochenende im November eine ganz besondere Rallye, die eigentlich alle Abteilungen der Itzehoer im Vorfeld beschäftigt: die Jahreshebung.

Diese Jahreshebung versteht sich als Königsklasse für alle Beteiligten aus den Fachabteilungen, aber insbesondere für das Hebungs-kernteam, das für den reibungslosen Ablauf verantwortlich ist, wenn an einem Wochenende die Hebung durchgeführt wird. Dabei ist nach der Hebung immer auch vor der Hebung. **Die Planungen für das Folgejahr beginnen umgehend nach einer durchgeführten Hebung.** Zeitpläne für die Hebung, die Tests sowie den Postversand müssen erstellt und alle Änderungen, die Auswirkungen auf Tarifkonditionen und/oder Berechnungen haben, zunächst einmal programmiert werden. **Allein der IT-Auftrag für eine Jahreshebung umfasst gut 60 Seiten,** die sorgfältig berücksichtigt werden müssen. Was im Vorfeld einer Hebung passiert, sind komprimierte technische Abläufe, also die Verarbeitung aller Daten und aller Informationen zu jedem Vertrag. Dies alles wird mit vielen Tests auf Plausibilität und Durchführbarkeit getestet. Ziel ist es, nach der Hebung alle Verträge aktualisiert im System vorliegen zu haben und aus den vielen Datensätzen

verständliche Dokumente zu generieren, die dann für jeden Versicherten entweder im Itzehoer Kundenportal eingespielt oder ihm postalisch zugesandt werden – alles so, dass die Versicherten pünktlich ihre neuen Beitragsrechnungen erhalten.

Mit einem Hebungstestlauf Mitte Oktober erhalten Vertriebspartnerinnen und -partner zudem bereits Vorabhebungslisten, die Veränderungen für die jeweils betreuten Versicherten und Verträge detailliert auführen und es somit ermöglichen, die eigene Kundschaft sehr frühzeitig zu kontaktieren.

»Nach der Hebung ist immer vor der Hebung.«

Das ist eine gigantische organisatorische Leistung mit extrem wenig Toleranz für Abweichungen oder Fehler. Um die organisatorische und technische Umsetzung einer Hebung kümmern sich entsprechend die Spezialisten der IVI GmbH, der hausinternen IT-Tochter der Itzehoer, in Zusammenarbeit mit dem Hebungs-kernteam sowie eigentlich allen Fachbereichen und Abteilungen – **denn bei einer Hebung wird fast jeder Vertrag einmal angefasst und aktualisiert.**

Es muss mit einem Ablaufplan koordiniert werden, dass jeder Beteiligte zur richtigen Zeit an der richtigen Stelle ist, damit er zur rechten Zeit seinen Teil zur Hebung beitragen kann. Es müssen Speicherbereiche und stabile Übertragungsraten zwischen den Rechenzentren und Maschinen zur Verfügung stehen. Auch muss bereits im Sommer klar sein, wie viel Papier für das Druckzentrum benötigt wird. **Alle Abteilungen stehen parat, alles läuft auf ein festes Datum hinaus: den Hebungssonntag.**

Professionelle Anspannung an einem Wochenende, das entscheidend ist: Benötigt wird für das Hebungswochenende

die Performance sämtlicher IT-Systeme aus der technischen Landschaft der Itzehoer – von den Großrechnern in den Datenzentren bis hin zu den Satellitendiensten. Damit ist auch das Wochenende als Durchführungszeitraum erklärt. Es soll möglichst ausgeschlossen werden, dass noch irgendjemand an den Verträgen arbeitet und damit Daten ändert.

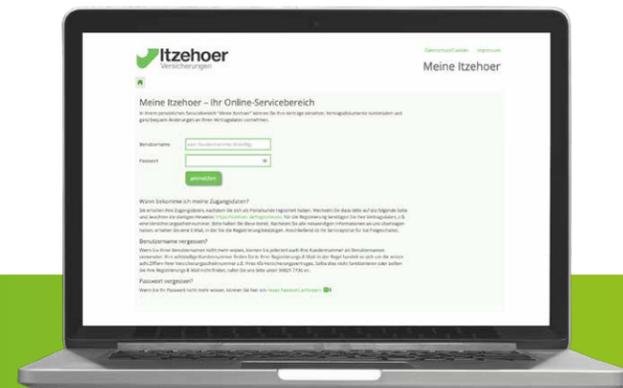
Das Hebungs-kernteam kennt alle nötigen Abläufe an diesem Wochenende aus dem Effeff, im Vorwege wurde alles sehr präzise durchgeplant und durchgetestet. Dennoch sind alle, die an den finalen Plausibilitätsprüfungen beteiligt sind, angespannt und aufgeregt – da helfen Kaffee und Nervennahrung in Form von belegten Brötchen und Süßigkeiten. Alle sorgen für gute Laune untereinander, denn an diesem Wochenende gilt es von morgens um acht bis in die Nacht alles im Blick zu behalten.

Nach den finalen Tests, die gemäß einem festen Protokoll von den Vertretern der beteiligten Abteilungen und Fachbereiche freigegeben werden, startet die Arbeit aller IT-Systeme. **Die Prozesse laufen dann weitestgehend vollautomatisiert. Das Hebungs-kernteam hat jedoch eine 24-Stunden-Bereitschaft.** Sollte ein Problem auftauchen oder ein Anruf erfolgen, kommuniziert das Team untereinander, bei Bedarf sind alle sofort zur Stelle, um die Situation zu bewerten und die Abläufe gegebenenfalls anzupassen. Mit Routine, Ruhe und Expertenwissen werden Lösungen gefunden. **Wenn etwas nicht ganz rundläuft, herrscht der Itzehoer Geist: Alle packen an, und gemeinsam werden sich abzeichnende Probleme angegangen und beseitigt.** Denn an diesem einen Wochenende sind eben auch alle aus allen technischen Bereichen in Bereitschaft.

Und am Montagmorgen ist es dann so, als ob nichts gewesen wäre: Alle Verträge sind aktualisiert, alle Vertriebspartnerinnen und -partner sowie die Sachbearbeitenden greifen auf aktuelle Vertragsdatensätze zu und die Kunden bekommen alle benötigten Dokumente – entweder in das Kundenportal oder per Post. **Aber nach der Hebung ist eben auch immer vor der Hebung ...**

Das Itzehoer Kundenportal

Der Vorteil des Kundenportals liegt auf der Hand: Alle Versicherten, die diesen digitalen Service der Itzehoer nutzen, haben umgehend nach der Hebung Zugang zu ihren aktualisierten Verträgen und zu ihren Beitragsrechnungen, da die Verteilung bereits Bestandteil des Hebungsprozesses ist. Dieser Prozess sorgt zudem auch dafür, dass nach dem Hebungswochenende alle Verträge auf dem aktuellen Stand sind, der auch den Vertriebspartnerinnen und -partnern zur Verfügung steht. Auch wenn beim analogen Versand alle Abläufe optimiert sind, dauern das Bedrucken der generierten Dokumente, die portooptimierte Bündelung und der Postversand entsprechend länger. **Unser Tipp: Empfehlen Sie in Ihrem Kundenbestand aktiv das Itzehoer Kundenportal!**



Die Hebungszeit der Itzehoer in Zahlen

300

Gigabyte Speicherplatz belegt eine Hebung durchschnittlich im Archiv.

960

Tausend Kfz-Verträge wurden am Hebungswochenende 2023 behandelt.

1,2+

Millionen Beitragsrechnungen wurden in der Hebung 2023 als PDF generiert (für Kundenportale und Postversand).

270

Tausend Verträge aus den übrigen Sparten wurden am Hebungswochenende 2023 behandelt.

45

belegte Brötchen standen 2023 bei den Vor-Ort-Arbeiten als Nervennahrung zur Verfügung.



Reisen statt rasen: Liebhaberfahrzeuge in Aktion

Unterwegs in „alten Sternen“: Ganze sechs Rallye-Teams, bestehend aus jeweils einem Itzehoer Vertriebspartner sowie einem Mitarbeiter des Maklervertriebs, fuhren im Mai die legendäre „Hamburg-Berlin-Klassik-Rallye“. Ein unvergessliches Erlebnis für alle.

Große Freude bei sechs Vertriebspartnern der Itzehoer: Vom 2. bis 4. Mai nahmen diese gemeinsam mit Mitarbeitenden des Itzehoer Maklervertriebs an der unter allen Oldtimerfans bekannten „Hamburg-Berlin-Klassik-Rallye“ teil. Das bedeutete: 180 Oldtimer, ein Ziel. Pünktlich zur 15. Auflage der „Hamburg-Berlin-Klassik-Rallye“ gab es eine Besonderheit: Diese und die „Classic Trophy Hamburg“, die seit 2022 maßgeblich vom Liebhaberfahrzeug-Spezialisten und BVK-Produktpartner „Herzenssache. Der Assekuadeur!“ als Mitveranstalter geprägt wurde, fanden erstmals gemeinsam statt. Beide Oldtimerrallyes sind nun für die Zukunft vereint.

Damit kam zusammen, was einfach zusammengehört. Und mittendrin die sechs Teams der Itzehoer, die jeweils in „alten Sternen“ der Marke Mercedes-Benz, Baureihe W124 aus dem Jahr 1990, unterwegs waren.

Die Strecke der 15. „Hamburg-Berlin-Klassik-Rallye“ führte die Teilnehmer in drei Etappen von Berlin über Brandenburg an der Havel, Magdeburg, Wolfsburg und Soltau bis nach Hamburg. Diese Etappen mussten von den Fahrerteams der Old- und Youngtimer innerhalb von drei Tagen bewältigt werden. Gestartet wurde bei der – unter Oldtimerfreunden legendären „Motorworld Berlin“ unter dem Motto „Reisen statt rasen“.

Neben der attraktiven Streckenführung quer durch den Norden Deutschlands standen natürlich die besonderen Fahrzeuge – zum Teil seltene Vorkriegsmodelle – im Mittelpunkt der Veranstaltung.

Wichtig war den Veranstaltern die Vielfalt von Marken und Modellen, Baujahren und Preisklassen. Im Vordergrund standen Spaß und das emotionale Erlebnis, was auch in diesem Jahr wieder dazu führte, dass mit Moderator und Fernsehkoch Horst Lichter, Motorsportlegende Hans-Joachim Stuck sowie

HP Baxxter, Frontmann der Band Scooter, reichlich Prominenz an dem Rallye-Highlight teilnahm.

Die Veranstaltung endete mit einer Abendveranstaltung auf dem Söllberg in Hamburg Blankenese. In diesem Rahmen wurden auch die Sieger beider Rallye-Wertungen („Hamburg-Berlin-Klassik-Rallye“ als Gesamtwertung über alle drei Rallyetage und „Classic Trophy Hamburg“ als Tageswertung des Samstags) gekürt.

Die sechs Itzehoer Teams

Team Itzehoer 1:

Fahrer: Björn Emrich, Beifahrer: René Berger
Mercedes-Benz 300 TE, Bj. 1990

Team Itzehoer 2:

Fahrer: Martin Krug, Beifahrer: Helmut Krug
Mercedes-Benz 300 TE, Bj. 1990

Team Itzehoer 3:

Fahrer: Denis Wolter, Beifahrer: Reno Janßen
Mercedes-Benz 300 TE, Bj. 1990

Team Itzehoer 4:

Fahrer: Martin Becker, Beifahrer: Carsten Siemke
Mercedes-Benz 230 TE, Bj. 1990

Team Itzehoer 5:

Fahrer: Benjamin List, Beifahrer: Ralf Seliger
Mercedes-Benz 230 E, Bj. 1990

Team Itzehoer 6:

Fahrer: Jan Müller, Beifahrerin: Jennifer Sals
Mercedes-Benz 300 E, Bj. 1990



Die gesamte Itzehoer Truppe: alle sechs Teams, versammelt vor ihren Mercedes-Benz Schätzen



Anreise: kleinere Probleme vor dem Start



Vor dem Start: Jennifer Sals mit ihrem Beifahrer Jan Müller, bessergrün und Itzehoer Makler



Autostadt: Besichtigung der VW Werke in Wolfsburg



Siegerehrung: Bekanntgabe der Platzierungen



Gruppen-Selfie: ein Teil des Teams beim Besuch der Autostadt



BVK Brandgilde
Versicherungskontor

Liebhaberfahrzeug-Besitzer als attraktive Zielgruppe

Oldtimerbesitzer sind eine besonders attraktive Zielgruppe für alle Vertriebspartner der Itzehoer. Denn dieses Kundensegment hat eine starke emotionale Bindung zu seinen Fahrzeugen

und investiert viel Zeit und Geld in deren Erhalt.

Oldtimerbesitzer suchen nach maßgeschneidertem Versicherungsschutz, der den hohen Wert und die besonderen Bedürfnisse ihrer Fahrzeuge berücksichtigt.

Ganz gleich, ob Oldtimerversicherung, Youngtimer-

versicherung, Newtimerversicherung oder Versicherungsschutz für Luxusfahrzeuge – den Bedürfnissen dieser attraktiven Zielgruppe sowie ihrer mobilen Schätze werden die Itzehoer Vertriebspartner mit dem Brandgilde Versicherungskontor (BVK) – über den spezialisierten BVK-Produktpartner „Herzenssache. Der Assekuadeur!“ gerecht.

Der Vorteil: Diese Lösung bietet Zugang zu einer loyalen, finanzstarken Klientel, die Wert auf Qualität und langfristige Beziehungen legt, was höhere Abschlussquoten in anderen Bereichen und eine langfristige Kundenbindung fördert.

Ihre Vorteile

- + Zugang zu einer finanzstarken und loyalen Kundenschicht
- + Positionierung als lösungsorientierter Qualitätsmaklerbetrieb
- + Höhere Abschlussquoten in anderen Versicherungsbereichen
- + Langfristige und profitable Kundenbeziehungen



BVK-Vorteil: Premium-Partnerschaften

Welche Vorteile Partner des Itzehoer BVK durch die bestehenden Premium-Partnerschaften haben oder warum $1:1 + 1:1 = 1:1$ bleibt.

Das BVK als Pool von Mensch zu Mensch hat bekanntermaßen den 1:1-Betreuungsansatz der Itzehoer in die eigene Betreuung von Vertriebspartnerinnen und -partnern übernommen. So weit also keine neue Nachricht. Neu beim BVK ist jedoch, dass auch **der Pool der Itzehoer bei ausgesuchten Produktpartnern eine 1:1-Betreuung in Form einer Premium-Partnerschaft unterhält.**

Diese Premium-Partnerschaften sind nach dem gewohnten Itzehoer Ablauf konzipiert: Das BVK hat bei jeder Premium-Anbindung ebenfalls einen festen Ansprechpartner für alle Abläufe sowie Anliegen und ist bei den betreffenden Gesellschaften nicht einfach ein Vertriebsweg unter vielen, sondern genießt einen Sonderstatus mit gewichtiger Stimme. Die Kette, von der alle profitieren, bleibt also direkt. Und genau deshalb bleibt $1:1 + 1:1$ eben weiterhin $1:1$.

Das BVK versteht sich in diesem Beziehungsgeflecht, in dem man nicht selten auch den zuständigen Vorstand des Premium-Partners kennt, als wertvoller Katalysator: Beispielsweise können so die festen Ansprechpartner des BVK für alle an das BVK angebotenen Vertriebspartnerinnen und -partner bei Bedarf dafür sorgen, dass Anliegen schnell und unkompliziert geklärt bzw. bearbeitet werden. Ein nicht zu unterschätzender Wert, insbesondere dann, wenn es einmal um Dinge geht, die ein Vertriebspartner des BVK selbst nicht oder nicht zufriedenstellend bei dem Produktpartner des BVK lösen kann.

Zudem kommen Vertriebspartnerinnen und -partner des Itzehoer BVK über die Premium-Partnerschaften in den Genuss von leistungsfähigen Sonderkonzepten für Privat- und Gewerbekunden und können auch starke Umdeckungsaktionen nutzen. Ein Kern dieser Aktionen ist dabei immer,

dass zu deutlich besseren Bedingungen für die eigenen Kunden umgedeckt werden kann – bei unveränderten Prämien. Auch dies versteht sich als wertvoller Mehrwert für alle Vertriebspartnerinnen und -partner des Itzehoer BVK.

Für Neugierige: Nutzen Sie die Gelegenheit, uns auf der DKM 2024 auf das Thema Premium-Partnerschaften anzusprechen!

BVK Brandgilde
Versicherungskontor

» Das BVK ist bei unseren Premium-Partnern nicht nur eine Nummer!«

Holger Iben, Geschäftsführer BVK



» Änderungen im MVT – Teil 2: Jennifer Sals mit neuem Aufgabengebiet

Eine neue Abteilung aufzubauen und zu führen – dieses Angebot konnte Jennifer Sals nicht ausschlagen. „Schweren Herzens“, wie sie selbst sagt, entschied sie sich deshalb dafür, ihre Aufgaben im Maklervertrieb zugunsten einer leitenden Position im Itzehoer Konzern aufzugeben.

Seit Anfang September ist Jennifer Sals Abteilungsleiterin des neu installierten Fachlichen IT-Managements. In dieser Funktion ist sie mit ihrem Team das „IT-technische Sprachrohr“ der Konzern-Fachabteilungen und verantwortet maßgeblich die Koordination der IT-orientierten Projekte der Fachbereiche. Konkret bedeutet dies, dass von Fachabteilungen gewünschte Änderungen von Jennifer Sals auf Vollständigkeit geprüft und dann entsprechend innerhalb der technischen Roadmap eingebracht und priorisiert werden.

Jennifer Sals ist seit 2007 bei den Itzehoer Versicherungen beschäftigt. Die gelernte Versicherungskauffrau studierte nach der Lehre BWL und Wirtschaftspsychologie und schrieb ihre Masterarbeit im Bereich „Digitales Business-Management“.



» Alles bestens: Itzehoer verteidigt gute Positionierung im Kfz-Geschäft



Die Studie „AssCompact AWARD – Private Kfz- & Flottenversicherung 2024“ ermittelte, welcher Versicherer die Erwartungen der Versicherungsmakler am besten erfüllt. Heißt: **Welcher Anbieter erhält die höchsten Zufriedenheitswerte?** Letztere werden anhand von 13 Einflussfaktoren, den sogenannten Leistungskriterien, abgefragt und von den Studienautoren gewichtet. Relevante Kriterien sind etwa die Produktqualität, die Schadenregulierung sowie die Abwicklung im Neugeschäft.

Qualitätsführer ist nach Maklervotum die Itzehoer. Gepunktet hat sie gleich in einer ganzen Reihe von Leistungskriterien, darunter insbesondere bei der **Abwicklung im Neugeschäft und der Produktqualität.** Zusätzlicher Grund zur Freude: **Ganze 41,7% der Befragten gaben an, dass die Itzehoer keinen gleichwertigen Konkurrenten im Maklermarkt habe.** Diese ausgezeichnete Leistung wurde sowohl im Segment „Kfz-Flottenversicherung“ als auch im Segment „Private Kfz-Versicherung“ erzielt. Insgesamt konnte die Itzehoer in der Gesamtwertung die Vorjahresplatzierung verteidigen.

Immer up to date



Jetzt Fan werden!
Besuchen Sie den Itzehoer Maklervertrieb auf Facebook.

IMPRESSUM

Herausgeber:
Itzehoer Versicherungen
Verantwortlich für diese Ausgabe
i. S. d. P.: Thiess Johannssen
Itzehoer Platz, 25521 Itzehoe
Tel.: 04821 773-666, Fax: 04821 773-8666
E-Mail: maklerdirektion@itzehoer.de
www.itzehoer-maklerservice.de

Konzeption und Redaktion:
supersonic Brand 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: 10.200

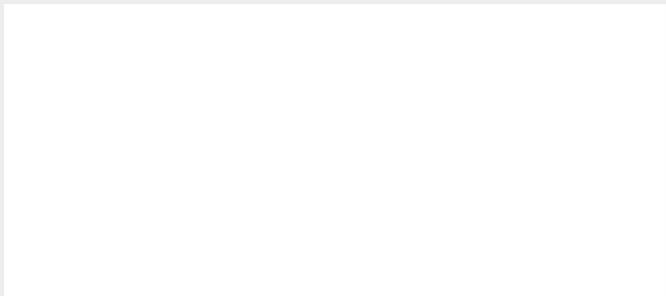
Itzehoer Versicherungen

Itzehoer Platz, 25521 Itzehoe

Tel.: 04821 773-666, Fax: 04821 773-8666

maklerdirektion@itzehoer.de

 Itzehoer Maklervertrieb



» Wir sehen uns auf der DKM 2024 ...

Freuen Sie sich auf den Messestand der Itzehoer auf der DKM. Unter dem Motto „Endlich reif für die Itzehoer Rechtsschutz-Insel“ erwarten Sie viele Informationen und ein guter Austausch mit norddeutschem Flair.



 **Itzehoer**
Versicherungen
... und gut ✓