

Mein aus Itzehoe

Das Partnermagazin des Itzehoer Maklervertriebs



SCHWERPUNKT

Rechtsschutz verbindet

Wie die Rechtsschutz-Events der Itzehoer für Input und Abenteuer sorgen.

» Rechtsschutz mal anders

Abenteuer und Herausforderungen warteten neben viel fachlichem Input auf die Teilnehmenden der beiden Itzehoer Rechtsschutz-Events im Norden und im Süden – ein Rückblick.

► Mehr ab Seite 4

» Der Mann für alle Fälle

Immer einen Plan zur Hand: Einblicke in die Arbeit und Gedankenwelt von Marcel Wetterau, stellvertretender Abteilungsleiter im Geschäftsfeld Makler der Itzehoer.

► Mehr ab Seite 8

» So geht das richtig!

Wie die Direktbetreuung bei der Itzehoer funktioniert, was sie Itzehoer Vertriebspartnerinnen und -partnern alles bieten kann und worauf es dabei wirklich ankommt.

► Mehr ab Seite 12

» **Rechtsschutz verbindet:** Ob auf der Itzehoer Rechtsschutz-Insel (siehe Cover) im nordfriesischen Tönning oder bei -6 Grad in luftigen Höhen auf dem Itzehoer Rechtsschutz-Gipfel in Garmisch-Partenkirchen. Erfahren Sie mehr ab Seite 4.



Moin aus Itzehoe

Liebe Vertriebspartnerinnen und -partner

Rechtsschutz verbindet – das kann ich mittlerweile mit absoluter Sicherheit behaupten. Und es macht zudem durchaus Spaß, wie Sie in unseren Nachberichten zu unseren beiden neuen Event-Formaten „Itzehoer Rechtsschutz-Insel“ und „Itzehoer Rechtsschutz-Gipfel“ **ab Seite 4** erfahren werden. Dass wir mit Sicherheit auch zukünftig auf solche einzigartigen Makler-Events setzen werden, kann ich Ihnen bereits jetzt verraten.

Wenn Sie erfahren möchten, wie die **Direktbetreuung** bei der Itzehoer funktioniert, was sie Ihnen alles bieten kann und **worauf es dabei wirklich ankommt**, empfehle ich den Beitrag **ab Seite 12**.

Wertvolles Praxiswissen über den populären Rechtsschutz-Service „**Bonitätsprüfung und Inkasso**“ gibt Ihnen Carsten Limberg **auf Seite 10**.

Gibt es sonst noch etwas? Ja, die DKM steht wieder vor der Tür. Hier kann ich Ihnen versichern, dass meine Kolleginnen und Kollegen sich mit mir schon jetzt darauf freuen, Sie persönlich am Itzehoer Messestand zu begrüßen. Denn auch unser diesjähriger Messeauftritt steht unter dem Motto „**Rechtsschutz verbindet**“ – was wir Ihnen gerne bei einem kalten Erfrischungsgetränk zeigen werden.

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

Mit besten Grüßen

Holger Iben
Leiter Itzehoer Maklervertrieb

Die Itzehoer in Zahlen

14.782

Anträge sind seit dem Launch am 19.08.2025 bis zum 30.09.2025 über den neuen Kfz-Rechner im Web-Maklerservice eingereicht worden.

5.351

Vertriebspartnerinnen und -partner haben von Januar bis September 2025 an den Kfz- und Rechtsschutz-Webinaren des Itzehoer Maklervertriebs teilgenommen.

107

zum Wohle der Versicherten und ihrer Vertriebspartner gesteuerte Glasschäden mit unserem Partner reparao bereits in den ersten fünf Tagen der Kooperation.

DKM 2025: Wir freuen uns auf Sie!

Wie jedes Jahr im Herbst steht die DKM in Dortmund unmittelbar bevor. Den Messestand Ihrer Itzehoer finden Sie an gewohnter Stelle (Halle 4, Stand C05). Besuchen Sie uns gerne für ein gutes Gespräch mit Ihren gewohnten Ansprechpartnerinnen und -partnern bei einem kalten Erfrischungsgetränk. Im Mittelpunkt unseres Messeauftritts unter dem Motto „Rechtsschutz verbindet“ stehen viele Neuigkeiten rund um die bewährten Itzehoer Lösungen in den Bereichen Kfz und Rechtsschutz sowie WaldundMoor.

Das Team des Itzehoer Maklervertriebs sowie des Itzehoer BVK und der Itzehoer Akademie freuen sich bereits auf einen guten Austausch mit Ihnen.

DKM
DIE LEITMESSE

📅 28. + 29.10. 2025

📍 Halle 4, Stand C05



Authentisch frisch: die Itzehoer Rechtsschutz-Insel

Drei Tage voller Fachinput, Freizeitaktivitäten und authentischer norddeutscher Frische: Das erste Rechtsschutz-Event an der Nordseeküste kam bei den Vertriebspartnerinnen und -partnern sehr gut an.

Die Wetter-Apps hatten wenig Hoffnung gemacht: Regen, Wind, kaum Sonne. Und tatsächlich zeigte sich der Himmel bei der Ankunft von seiner grauen Seite. Doch kaum begrüßten Holger Iben und sein Team die Gäste, riss die Wolkendecke auf. – der perfekte Auftakt.

Am ersten Nachmittag hieß es: Leinen los! Auf einem ehemaligen Krabbenkutter ging es hinaus auf die Eider. Während Käpt'n Ele das Netz auswarf, übernahm die Maklercrew das Einholen. Unter Anleitung wurde sortiert, gekocht und später gemeinsam bei Shanty-Gesang gepulvt. Authentischer hätte der Maklervertrieb seinen Gastgeber-Charakter kaum zeigen können.

Tag zwei begann früh: Barfuß erkundeten die Teilnehmenden das Watt bei St. Peter-Böhl. Millionen kleiner Lebewesen machen dieses einzigartige Ökosystem aus, wie eine Rangerin

eines „Drachenbändigers“ hatten alle schnell den Drive raus und es gelangen sogar kleine Stunts. Nach insgesamt 15 Kilometern

Dennis Isecke
Key-Account-Manager
Apella AG

»Die Itzehoer ist ein verlässlicher Partner und Problemlöser mit klaren Strukturen und Ansprechpartnern, die noch erreichbar sind.«



Mike Löwe
Der Versicherungslöwe

»Neben der Itzehoer gibt es so gut wie keinen anderen Versicherer mit einer funktionierenden 1:1-Betreuung.«



erklärte. Mit sauber gespülten Füßen wartete im Pfahlbau-Restaurant „Salt & Silver“ das Mittagessen – Regenfront inklusive. Timing kann die Itzehoer halt auch. Anschließend ging es weiter nach St. Peter-Ording zum Lenkdrachenkurs. Schnell merkten alle, mit welcher Kraft Windstärke 3–4 am Drachen zieht. Dank der Tipps

Fußmarsch und einem Abendessen in Steffen Hensslers „Ahoi“ war die Rückfahrt ins Hotel ungewohnt still – die Betten riefen dafür umso lauter.

Natürlich stand neben dem Erlebnis auch das Fachliche im Fokus. Rechtsschutz-Direktionsbevollmächtigter Carsten Limberg nutzte die Tage ebenso wie die Direktionsbeauftragten für viele Gespräche und präsentierte am dritten Tag eine kompakte Schulung zu den Services des Itzehoer Rechtsschutzes. Passender Rahmen: das Multimar Wattforum in Tönning, Europas größtes Informationszentrum für den Nationalpark Wattenmeer. Neben Wissenswertem rund ums Meer boten sich faszinierende Einblicke, etwa in die Pump- und Filteranlagen für die zahlreichen kleinen und großen Aquarien.

So zeigte die Itzehoer in heimischer Umgebung, wofür sie steht: norddeutsch, verlässlich, nahbar. Das Feedback war eindeutig – die Mischung aus Wissensvermittlung, Naturerlebnis und Gemeinschaft kam hervorragend an.



REIF FÜR DIE ITZEHOER
RECHTSSCHUTZ-INSEL



Spitzenstimmung: der Itzehoer Rechtsschutz-Gipfel

Neue Runde, neues Ziel: Der zweite Teil der Rechtsschutz-Eventreihe führte die Gewinnerinnen und Gewinner unserer Rechtsschutz-Reise nach Garmisch-Partenkirchen an den Fuß und bis auf den Gipfel der Zugspitze. Drei Tage voller Alpenluft, Adrenalin und Austausch.

Das Abenteuer begann schon vor dem offiziellen Start: Das Hotel Graseck ist nur per Gondel erreichbar oder zu Fuß über einen Kilometer mit 23 Prozent Steigung. Oben angekommen, wurden die Teilnehmenden nicht nur von der vernebelten Aussicht, sondern auch von einem ersten fachlichen Einblick begrüßt: Direktionsbevollmächtigter Thomas Ritting gab einen Vorgeschmack auf die bevorstehende Rechtsschutz-Schulung und teaserte die zahlreichen kostenfreien Services an, von denen Rechtsschutz-Versicherte der Itzehoer profitieren können – ohne Selbstbeteiligung, ohne Stufung.

Am Nachmittag ging es in die Partnachklamm. Donnerndes Wasser, enge Felswände und ein schmaler Weg direkt am Fluss machten die Wanderung zu einem intensiven Naturerlebnis. Der Abend klang stimmungsvoll aus: Beim Vier-Gang-Menü sorgten die Grainauer Alphornbläser für alpine Atmosphäre, und auch Vertriebsvorstand Frank Thomsen nutzte die Gelegenheit für persönliche Gespräche.

Der zweite Tag begann sportlich: Im Olympia-Skistadion führte Anton „Toni“ Tiefenbacher die Gruppe auf die große Schan-

Adrenalinkick: Eingehakt in die Flying-Fox-Seilbahn, rasten sie mit 70 km/h vom Startpunkt neben dem Schanzentisch zurück ins Stadion.

Am Nachmittag vertiefte Thomas Ritting die Fachthemen in einer intensiven Rechtsschutz-Schulung. Viele Nachfragen zeig-

Stefan Seehofer
Geschäftsführender
Gesellschafter Versicherungs-
kontor Süd

»Die Serviceleistungen
sind meiner Meinung nach
mittlerweile mehr wert als
die klassischen
Tarifbedingungen.«



Marcel Zeller
Versicherungsmakler Zeller

»Dieses Event hat mich in
meiner Meinung bestärkt,
dass die Itzehoer der
richtige Ansprechpartner
für mich ist.«

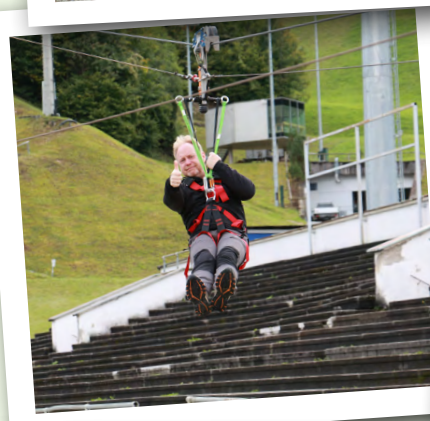


ze – 149 Meter hoch, 333 Stufen. Mit ihm dabei: Wolfgang „Wolffi“ Hartmann, ehemaliger Cheftrainer des schwedischen und des südkoreanischen Nationalteams. Beide gaben spannende Einblicke in Technik und Taktik des Skisprings. **Für die Gäste folgte der**

ten: Die Aha-Momente waren zahlreich. Der Abend brachte erneut Abwechslung. Per Unimog ging es hoch zur Berggaststätte „St. Martin“. Bei Musik vom Koitabocho-Duo erlebten die Teilnehmenden einen urigen Hüttenabend auf über 1.000 Meter Höhe.

Der letzte Tag führte noch höher hinaus: Auf der Zugspitze erwarteten die Gruppe –6 Grad, wechselnde Sicht zwischen Nebelwand und strahlend blauem Himmel sowie ein atemberaubender Ausblick bis ins Tal. Eine persönliche Führung über die Aussichtsplattform in die Seilbahntechnik und ein zünftiges Mittagessen bildeten den Abschluss.

Der Rechtsschutz-Gipfel wurde nicht nur sinnbildlich erklimmen: Wie schon die Rechtsschutz-Insel überzeugte auch dieses Event mit der gelungenen Mischung aus Fachwissen, Naturerlebnis und Gemeinschaft. Das Feedback der Vertriebspartnerinnen und -partner war entsprechend begeistert. **Ein Gipfelerlebnis, das lange in Erinnerung bleibt.**



» **Marcel Wetterau** hat immer ein offenes Ohr für sein Team, treibt Veränderungen und vor allem sich selbst täglich an.



i » Ein durchaus ehrgeiziger wie fleißiger Mann: **Marcel Wetterau** hat bereits eine beeindruckende Karriere hingelegt und immer einen Plan.

» **Marcel Wetterau**, Jahrgang 1987, gebürtiger Itzehoeer und wohnhaft in Kremperheide, begann 2007 seine Ausbildung zum Kaufmann für Versicherungen und Finanzen bei der Itzehoeer. Nach erfolgreichem Abschluss startete er 2010 seine Karriere zunächst als Sachbearbeiter im Geschäftsfeld Makler. Bereits ein Jahr später stand ein Wechsel in das Geschäftsfeld Vertrauensleute an – hier aber mit der Besonderheit, dass neben den Vertrauensleuten auch zahlreiche Vertriebspartner aus Schleswig-Holstein von ihm betreut wurden. So konnten er beide Vertriebswege sowie alle Komposit-Sparten ausführlich kennenlernen und bearbeiten. Ein Vorteil, wie sich zeigen sollte: Nach der Qualifizierung zum Fachwirt für Versicherungen und Finanzen sowie dem Erwerb des Ausbildereig-

nungsscheins ging es 2016 wieder als Sachbearbeiter zurück in das Geschäftsfeld Makler. Bereits 2017 übernahm Marcel Wetterau als Gruppenleiter eine neu gegründete Geschäftsfeld-Gruppe. 2022 stieg er ins dreijährige konzernweite Talentmanagement für Führungskräfte ein. Bereits im Juli 2023 wurde er zum stellvertretenden Abteilungsleiter im Geschäftsfeld Makler berufen. Neben seinen vielen organisatorischen Arbeiten innerhalb des Geschäftsfelds in Itzehoe verantwortet er zusätzlich die personelle Führung der beiden Gruppenleitenden am Standort München. Auch wenn der wöchentliche Austausch hier primär über Videocalls organisiert ist, arbeitet er üblicherweise ein- bis zweimal im Monat jeweils zwei bis vier Tage in München.



Geschäftsfeld Makler: der Mann für alle Fälle

Ein Bericht über Marcel Wetterau, den lösungsorientierten Teamplayer, der vorangeht und eigentlich immer einen Plan hat. Über Werte, Selbstverständnis als Führungskraft und darüber, warum ein persönliches Gespräch immer besser ist.

Das Geschäftsfeld Makler der Itzehoeer: gut 120 Sachbearbeiterinnen und -bearbeiter, die sich um die Anliegen der Vertriebspartnerinnen und -partner kümmern, aufgeteilt in sieben Geschäftsfeld-Gruppen (fünf am Standort Itzehoe, zwei am Standort München). Und immer mittendrin: der stellvertretende Abteilungsleiter des Geschäftsfeldes, Marcel Wetterau. Hemdsärmelig und lösungsorientiert. **Ein vorangehender Teamplayer, der eigentlich immer einen Plan hat.**

Sein berufliches Tagwerk als Führungskraft ist geprägt von organisatorischen Arbeiten. Neben der Verteilung von Arbeitspaketen innerhalb des Geschäftsfelds sowie der Personaleinsatzplanung managt er zudem die gegenseitige Unterstützung der Geschäftsfeld-Gruppen untereinander. In sein Tätigkeitsfeld gehören zudem die Erarbeitung und Durchführung von Schulungen, die Prozessoptimierung sowie die Erstellung von Business-Cases zur Bewertung von Zeiteinsparpotenzialen. Was den Workload angeht, sollte man nicht außer Acht lassen, dass Marcel Wetterau **als Gruppenleiter seines 16-köpfigen Teams und stellvertretender Abteilungsleiter eine Doppelrolle** innehat.

Wichtig in diesen Rollen ist ihm, dass er immer ansprechbar ist. Daher stehen seine Bürotür und sein Ohr auch nahezu immer offen. Probleme sind ja schließlich dazu da, gelöst zu werden. „Ich möchte Menschen weiterentwickeln, antreiben und dabei mit gutem Beispiel vorangehen“, beschreibt Marcel Wetterau sein Selbstverständnis. **Vorgehen bedeutet für ihn das Erreichen von Zielen als Teamleistung.** Für ihn persönlich geht dies am besten über **seine Werte Fleiß und Unterstützung, zudem packt er an, wenn es nötig ist.**

Bemerkenswert ist die Umsetzung seiner Werte: **Immer noch unterstützt er regelmäßig und gerne in der Sachbearbeitung** – einerseits um in den Themen zu bleiben und den Draht zu den Vertriebspartnern sowie zur Arbeit der Kolleginnen und Kollegen nicht zu verlieren, andererseits um Prozesse bzw. Vorgänge, die noch verbessert werden können, unmittelbar zu identifizieren. Erfahrungsgemäß geht da immer was. Sein besonderes Augenmerk gilt dabei den wiederkehrenden Tätigkeiten in der täglichen Arbeit des Geschäftsfelds. Jede Optimierung – ob technisch oder organisatorisch – folgt dem Prinzip „Kleine Änderung – große Wirkung“, skaliert auf

die Arbeit von 120 Kolleginnen und Kollegen über ein volles Jahr.

Denn durch Prozessoptimierung eingesparte Zeit komme immer der direkten Betreuung der Vertriebspartner zugute, wie Marcel Wetterau erklärt. Mehr Zeit für Gespräche, mehr Zeit, die passenden Lösungen zu finden. Daher beantwortet er die Frage danach, was er an seiner Arbeit besonders mag, auch ganz klar: „Die Unterschiedlichkeit und Abwechslung sowie die Möglichkeit, auf mehreren Hochzeiten gleichzeitig zu tanzen. Das hilft mir, kreative Lösungen zu finden.“ Mit Veränderungen und der Bedeutung des Handelns kennt Marcel Wetterau sich bestens aus.

Den Kontakt zu Vertriebspartnern suchen und halten – daran möchte das ganze Team gemessen werden. Die Vertriebspartner sollen die 1:1-Betreuung und die Mehrwerte spüren, indem sich das ganze Geschäftsfeld für sie einsetzt, Lösungen sucht, mit- und vorausdenkt – eben da ist, wenn es unterstützen kann.

Persönlich hat Marcel Wetterau über die letzten Jahre sowohl als Sachbearbeiter als auch als Gruppenleiter viele Vertriebspartner sowie einige Pools und Vertriebe kennengelernt. **Ihm bringe es Spaß, sich austauschen und auf jeden eingehen zu können.** Zusammengefasst in seinen Worten: „Ich bin immer ein Freund eines direkten Gesprächs oder Telefonats, denn so kann man schnell sein und es kommen keine Missverständnisse auf. Wir wollen doch alle zusammenarbeiten.“

Was die direkten Gespräche angeht, geht seiner Überzeugung nach nichts über die zahlreichen Veranstaltungen der Itzehoeer. Ob Roadshows, Tagungen oder Theaterveranstaltungen – diese seien so wichtig, um die Bindung zu den Vertriebspartnern zu halten und hier genau das zu leben, was über persönliche Nähe und 1:1 erzählt werde.

Gibt es auch No-Gos für einen Macher wie Marcel Wetterau? Ja, die gibt es. Lachend erklärt er, dass er „Drängeln“ nicht besonders möge: „Ich habe meine Mails eigentlich immer im Blick und priorisiere. Wenn ich feststelle, dass ich ein Problem schnell lösen kann, antworte ich umgehend. Daher ist es in der Regel auch nicht notwendig, mich an etwas zu erinnern.“ Da kommt er wieder durch: der lösungsorientierte Teamplayer, der vorangeht und eigentlich immer einen Plan hat.

Bonitätsprüfung und Inkasso

Sicher handeln: Carsten Limberg erklärt die Vorteile des populären Rechtsschutz-Services in Zusammenarbeit mit der atriga Inkasso GmbH.

Die Itzehoer Rechtsschutz-Versicherung bietet Versicherten zahlreiche praktische und kostenfreie Services, die weit über den klassischen Rechtsschutz hinausgehen. Ein Service, der zunehmend an Beliebtheit gewinnt und von unseren Versicherten immer häufiger genutzt wird, ist die Zusammenarbeit mit dem erfahrenen Forderungsmanagement-Spezialisten atriga Inkasso GmbH. Der Rechtsschutz-Service verbindet Prävention und professionelle Unterstützung – und genau das sorgt für den Unterschied im Alltag Ihrer Kundinnen und Kunden.

Darum sind Bonitätsprüfung und Inkasso heute so wichtig:

Fast jeder, der Leistungen oder Produkte anbietet – ob Vermieter, Selbstständiger, Freiberufler oder kleinerer Betrieb –, kennt das Risiko von Zahlungsausfällen. Offene Forderungen belasten nicht nur die Liquidität, sondern auch das Vertrauen. Eine frühzeitige Bonitätsprüfung kann hier Klarheit schaffen, bevor Verträge geschlossen werden. Sollte es dennoch zu einem Zahlungsverzug kommen, hilft ein professionelles Inkassoverfahren, berechnete Forderungen effizient und fair einzutreiben – ohne dass unsere Kunden selbst aufwendig hinterherlaufen müssen.

» Carsten Limberg ist Direktionsbevollmächtigter Rechtsschutz bei der Itzehoer.

Ein Service, der überzeugt – und gerne genutzt wird: Versicherte greifen regelmäßig auf diese Leistungen zurück. Das liegt daran, dass der Service einfach zugänglich ist, zuverlässig funktioniert und sofort spürbare Vorteile bringt. Wer einmal erlebt hat, wie reibungslos atriga Inkasso offene Forderungen bearbeitet oder wie hilfreich eine Bonitätsauskunft vor einem Vertragsabschluss sein kann, möchte diesen Service nicht mehr missen.

Von dem Rechtsschutz-Service profitieren besonders:

- + private Vermieter, die sicherstellen wollen, dass ihre Mieter auch zuverlässig zahlen werden;

- + Freiberufler und Selbstständige, die Dienstleistungen erbringen und sich gegen säumige Kunden absichern möchten;
- + Handwerksbetriebe und kleinere Unternehmen, die keine eigene Rechtsabteilung haben und auf praktische Lösungen angewiesen sind;
- + Privatpersonen, die in besonderen Fällen – etwa bei privaten Darlehen oder Kaufverträgen – Klarheit und Unterstützung brauchen.

Kurz gesagt: Für alle, die auf eine verlässliche Zahlungsmoral ihrer Vertragspartner angewiesen sind, ist der Service ein echter Gewinn. Und für Sie als Vertriebspartnerinnen und -partner bietet sich zudem eine hervorragende Chance, die eigene Kundenbeziehung zu vertiefen.

- + Greifbarer Nutzen: Der Service liefert Ihren Kunden im Alltag sofortige Entlastung und finanzielle Sicherheit.
- + Vertrauensaufbau: Wenn Sie Ihren Kunden zeigen, dass Sie an deren wirtschaftliche Sicherheit denken, positionieren Sie sich als verlässlicher Partner.
- + Abgrenzung vom Wettbewerb: Während viele Versicherer nur klassischen Rechtsschutz anbieten, zeigt Ihre Itzehoer mit dieser Kooperation, dass sie weiterdenkt. Dies gilt übrigens auch für die zahlreichen anderen Rechtsschutz-Services der Itzehoer.
- + Stärkung Ihrer Kundenbindung: Kunden, die diesen Service nutzen, erleben konkret, wie wertvoll ihre Rechtsschutz-Versicherung ist – und bleiben Ihnen und uns treu.

Die Kooperation zwischen der Itzehoer Rechtsschutz-Versicherung und der atriga Inkasso GmbH ist mehr als ein Zusatzbaustein – sie ist ein praktisches Werkzeug für finanzielle Sicherheit. Bonitätsprüfung und Inkasso schaffen Klarheit, entlasten spürbar und geben Versicherten die Gewissheit, nicht allein auf offenen Forderungen sitzenzubleiben. Dass dieser Service bereits heute zu den beliebtesten Angeboten gehört, zeigt: Hier trifft Ihre Itzehoer den Nerv der Zeit. Vertriebspartner sollten diesen Vorteil aktiv in ihre Beratung einbeziehen – zum Schutz, zur Entlastung und zur Stärkung ihrer Kunden.

i So einfach kommen Ihre Kunden zum Rechtsschutz-Service

Wie alle wertvollen Servicebausteine der Itzehoer Rechtsschutz-Versicherung können Ihre Kunden den Baustein „Bonität und Inkasso“ bequem über die Homepage 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 leistet die benötigte Hilfestellung.



Wissen und Weiterbildung mit Ihrem BVK



Das sollten Sie nicht verpassen. Ob „Evergreen“ oder neue Impulse – die regelmäßig durchgeführten Webinar-Angebote des Itzehoer BVK bieten Ihnen komprimiertes wie praxiserprobtes Wissen.

» Webinar (IDD-fähig)

Thema: Das 1x1 des BVK

In diesem „Webinar-Evergreen“ erlernen Sie die Grundkenntnisse über die technische Infrastruktur, das MaklerServiceCenter (MSC). Mit Hilfe dieses „All-in-one“-Tools lassen sich die Prozesse des Makleralltages problemlos abbilden: Kunden-, Vorgangs- und Vertragsverwaltung, Nutzung der Vergleichsrechner und Vertriebsunterstützung. Zudem stellt unser BVK-Vertriebsteam Ihnen unsere Highlights und Abschlusstrecken vor.

Am besten gleich anmelden:



» Webinar (nicht IDD-fähig)

Thema: Neue Impulse: Rechtsschutz-1:1-Umdeckungen – (nicht nur) zum Jahreswechsel

In unserem neuen Webinar-Angebot lernen Sie unsere 1:1-Tarife der Privatkunden- und Gewerbeversicherung kennen. Zudem erfahren Sie, wie Sie von den Online-Abschlusstrecken profitieren. Weiterhin wird die Aktualisierung von Altтарifen auf neueste Bedingungswerke – ohne Mehrprämie für Ihren Kunden und enthaftend für Sie als Makler – behandelt.

Am besten gleich anmelden:



» Webinar (nicht IDD-fähig)

Thema: Neue Impulse: (kein) Tabuthema Sterbegeld

In unserem neuen Webinar-Angebot lernen Sie den Premium-Support für Itzehoer Vertriebspartner über das Itzehoer BVK kennen. Ausführlich werden Kundenansprachen zu einem vermeintlichen Tabuthema vermittelt. Der Fokus liegt auf selbstbestimmt Vorsorgen mit einer Bestattungsvorsorge. Teilweise frei wählbare Wartezeiten bieten viel Spielraum, um die individuellen Wünsche Ihrer Kunden zu erfüllen. Lernen Sie neue Tarife kennen und profitieren Sie von unserem bewährten 1:1-Service.

Am besten gleich anmelden:



i Kennen Sie schon die Mediathek des Itzehoer BVK?

Wann immer Sie Informationen, Tipps und Tricks rund um das MaklerServiceCenter (MSC) benötigen: Die Mediathek bietet Ihnen rund um die Uhr praktische Hilfe. Ausführliche Informationen zu den wichtigsten Themen werden Ihnen anschaulich Schritt für Schritt als Videopräsentation zur Verfügung gestellt.

Die Mediathek finden Sie hier:



» Weiß, worauf es in Sachen Betreuung wirklich ankommt: **Björn Emrich**, Vertriebsleiter Direktbetreuung im Itzehoer Maklerservice.



Wie unsere Betreuung funktioniert und worauf es ankommt

Direkt am Puls: ein Gespräch mit Björn Emrich, Vertriebsleiter Direktbetreuung des Itzehoer Maklervertriebs, über den Wert von Nähe, seine Ansprüche an eine außergewöhnliche Betreuung und darüber warum eine Rolle rückwärts auch ein Schritt nach vorne sein kann.

Back to the Roots – oder wie Björn Emrich es ausdrückt: „Die Direktbetreuung sowie das Regionalprinzip sind so etwas wie eine Rolle rückwärts in die richtige Richtung – nach vorne.“ Wobei er schmunzelnd bereits am Anfang des Gesprächs klarstellt, dass Vertriebspartnerinnen und -partner grundsätzlich gut bei der Itzehoer aufgehoben sind. Über die eigenen Ansprüche an seine Arbeit als Vertriebsleiter Direktbetreuung und die seines Teams berichtet er: „Ein wichtiger Teil meiner Arbeit besteht darin, herauszufinden, welche Wünsche, Anforderungen und Ziele neue wie bestehende Vertriebspartnerinnen und -partner in der Zusammenarbeit mit der Itzehoer haben und wie eng wir sie dabei begleiten dürfen.“

Und diese sind so vielfältig wie die Vertriebspartnerinnen und -partner. „Die einen brauchen die Itzehoer als reinen Produktpartner in den Sparten Kfz und Rechtsschutz und machen alles andere selbst. Andere nutzen uns als digitalen Dienstleister, der sich um BiPRO oder GDV-Daten kümmert oder die Nutzung von ‚mein MVP‘ ermöglicht. Auch das Itzehoer BVK mit seinen zahlreichen Dienstleistungen ist häufig nachgefragt“, ergänzt er.

Die Bedarfserfassung erfolgt über ausführliche Fragebögen, die Emrichs Team mit den Partnern durcharbeitet. Dies ist durchaus zeitintensiv, lohnt sich aber für bestehende wie neue Partner. Denn die erfassten Daten werden detailliert ausgewertet und dienen dazu, passgenaue Lösungen und Antworten anzubieten. Björn Emrich erklärt es so: „Im Grun-

de können wir so sehr zügig die Frage beantworten, wie wir als Itzehoer einem Vertriebspartner passgenau und am besten helfen können.“

Wichtig sind dabei Nähe und Ansprechbarkeit. Denn seit Einführung des Regionalprinzips der Itzehoer steht der persönliche Kontakt noch deutlicher im Mittelpunkt des 1:1-Versprechens, als es bislang der Fall war. Um dieses Versprechen entsprechend mit Leben zu füllen, wurde die Kategorisierung von angebundenen Vermittelnden deutlich verfeinert und granularer betrachtet. **Das Ergebnis: ein deutlich klareres Bild sowie mehr Zeit und Power für die Betrachtung, wer komplett digital betreut und wer gerne bei sich vor Ort besucht und geschult werden möchte.**

Björn Emrich erklärt: „Wer technisch sowie prozessual top aufgestellt ist, verzichtet in der Regel darauf, dass ich oder eine meiner Kolleginnen ihn auf einen Kaffee besuchen. Da vereinbaren wir bei Fragen schnell einen Videocall. Wir wissen aber, dass der überwiegende Teil unserer bestehenden sowie neue Vertriebspartnerinnen und -partner durchaus noch den persönlichen Kontakt ‚von Mensch zu Mensch‘ wünscht und diese Möglichkeit sehr wertschätzt. Ich bin davon überzeugt, dass Technik



und KI diesen ‚menschlichen‘ Faktor nie ersetzen werden.“ Dabei läuft der Erstkontakt zu neuen Vertriebspartnern nach wie vor über sein Team. „Das hat sich nicht geändert, seit ich diese Aufgabe übernommen habe“, erklärt Emrich. **Neben dem Fachlichen wie dem technischen Onboarding, das mittlerweile deutlich ausführlicher und mehrstufiger ausgestaltet ist, stehen die vielen Mehrwerte der Itzehoer im Fokus.** Zudem werden regionale Veranstaltungen wie Vermittlerstammtische bzw. -runden genutzt, um den persönlichen Kontakt zu vertiefen und 1:1-Schulungen durchzuführen. Gerne werden dafür auch individuelle Termine im Büro der Partner vereinbart. Solche Schulungsangebote vor Ort kann man Emrichs Erfahrung nach gar nicht hoch genug einschätzen. Da geht es dann um alles, was für die Partner vor Ort eben relevant und wichtig ist. Behandelt werden beispielsweise Fragen zu Tarifänderungen oder Tarif-Highlights, die angeboten werden können. In der Regel geht es direkt und urig zu.

Emrich sagt dazu: „Man darf bei allem Gerede um die großen und durchtechnisierten Maklerunternehmen im Markt eben nicht vergessen, dass die überwiegende Anzahl der – zumindest bei uns angebundenen – Vertriebspartner eben kleinere Einheiten sind. Das sind die typischen Ein- oder Zweipersonenbetriebe. Da sind die Fragestellungen nach Mehrwerten und Vorteilen an Produktpartner wie uns ganz andere. **Da zählt noch ein Wort, man verlässt sich aufeinander. Und genau dort sind wir eben ganz nah dran.**“ Er ist sicher, dass dies eben eine ganz andere Form von Kontakt ist – eine, an den sich Teilnehmer noch lange erinnern, wenn beispielsweise ein telefonischer Folgekontakt zur Klärung offener Fragen erfolgt. „Auch unsere Vertriebspartnerinnen und -partner bekommen ein klareres Bild von uns als Itzehoer. Die wissen so viel besser, wie sie bei Bedarf wieder mit ihren Anliegen auf uns zugehen können. Da wird mir häufig gespiegelt, dass das genau das ist, was sie brauchen“, ergänzt er. Überrascht ist Emrich zudem häufig darüber, wie viel Potenzial in der Zusammenarbeit dieser Vertriebspartner steckt.

Die Möglichkeit, passgenaue Lösungen anbieten zu können, treibt sein Team täglich an. „Jeder unserer Vertriebspartner hat einen Bedarf oder einen Grund, warum er zur Itzehoer

kommt. Ich bin mir absolut sicher, dass wir diesen auch befriedigen können – und mehr!“, beschreibt Björn Emrich den Wert der Betreuung. Die Frage, wie bestehende sowie neue Vertriebspartnerinnen und -partner schnell in den Genuss der Möglichkeiten einer engen Begleitung durch die Itzehoer kommen können, beantwortet er typisch norddeutsch: „Salopp gesagt: einfach mal anrufen!“

Es gibt seiner Meinung nach viele Maklerinnen und Makler, die denken, dass das, was sie aktuell mit ihren ausgewählten Versicherern umsetzen, ganz in Ordnung ist und dass dies eben alles ist. **Was aber mit der Itzehoer alles möglich ist und wie die vielen Serviceangebote, Themen und passgenauen Möglichkeiten beflügeln und unterstützen können, wissen eben noch nicht alle.** Emrich vertieft das Thema: „Wir bieten nicht nur das gute Gefühl, wirklich für unsere Vertriebspartnerinnen und -partner da zu sein, wir beweisen es. Wenn unsere Vertriebspartnerinnen und -partner es wünschen, entwickeln wir sie gerne fachlich, organisatorisch und technisch weiter – ganz gleich, an welchem Punkt oder Lebensabschnitt sie stehen. Wenn jemand dies – aus welchen Gründen auch immer – aber eben nicht wünscht, sind wir als Itzehoer dennoch der richtige Partner und erledigen zuverlässig nur das, was gewünscht bzw. gefordert ist. Da drängeln wir auch nicht rum oder versuchen, einen Partner in einen Bestandswachstumsplan zu drängen. Das ist für uns okay so.“

Insbesondere ältere Maklerinnen und Makler

sollten sich nicht von der vermeintlich schneller werdenden Welt irritieren lassen. Emrichs fester Überzeugung nach versteht sich die Itzehoer als ein sicherer Hafen und bietet ruhige Gewässer für alle im Vermittlermarkt, die Wert auf ein menschliches Miteinander legen – unabhängig von der Bestands- oder Unternehmensgröße, unabhängig vom Alter der Inhaberin oder des Inhabers, unabhängig davon, ob ein Maklerbüro voll digitalisiert ist oder nicht. Leistungen und Nähe direkt am Puls – bewährt und konstant. Oder wie Björn Emrich die Rolle rückwärts nach vorne beschreibt: „Wir bieten einen riesigen Blumenstrauss an Möglichkeiten. Man kann den kompletten Strauß nutzen oder nur eine Rose daraus. **Was immer aber jemand von uns braucht: Wir können viel, viel mehr!**“

»Wir fühlen unsere Vertriebspartnerinnen und -partner und liefern gewünschte Lösungen passgenau.«

Informationen zum Regionalprinzip und der Direktbetreuung

Das Regionalprinzip sorgt dafür, dass jede Vertriebspartnerin und jeder Vertriebspartner in der Betreuung einen festen Maklerbetreuer als Ansprechpartner bei der Itzehoer hat – komplett unabhängig vom Einreichungsweg, von der Direktanbindung bis hin zum Poolgeschäft. Die Zuordnung ist über die regionale Firmenadresse bzw. den Wohnsitz der Partner organisiert.

Die Direktbetreuung der Itzehoer gewährleistet die Betreuung der deutschlandweit angebundenen Wachstums-Partnerinnen und -partner, die ab einer entsprechenden Entwicklung in die Betreuung nach dem Regionalprinzip aufgenommen werden. **Weitere Informationen zum Regionalprinzip finden Sie auch in der Ausgabe #10, Seite 9.**



Von spannend bis kurios

Die Schadenjuristinnen und -juristen der Itzehoer Rechtsschutz Union Schadenservice GmbH berichten über außergewöhnliche Praxisfälle, die ihnen in Erinnerung geblieben sind.



Laura Remme, Jahrgang 1995, wohnt in Augsburg und arbeitet seit 2023 bei der Itzehoer Rechtsschutz Union Schadenservice GmbH, nach ihrem Examen ihr erster Arbeitgeber. In ihrer Freizeit pflegt die Schadenjuristin Freundschaften und liest gern und viel. Der hier geschilderte Schadenfall fällt unter den Baustein Verkehrs-Rechtsschutz.

Gelegentlich kommen uns Fälle auf den Tisch, die sind schon recht ... nennen wir es mondän. Wie dieser Schadenfall, bei dem es um eine vermeintlich geklaute Yacht in St. Tropez an der französischen Côte d'Azur ging.

Unser Versicherungsnehmer hatte einen Bekannten, einen Unternehmer. Dieser war in finanzielle Schieflage geraten und bot unserem Versicherungsnehmer seine Yacht zum Kauf an.

Unser Kunde fand das Angebot sehr interessant und wusste um die Bedeutung des Boots für seinen Freund. Also kaufte er die Yacht und ließ sie seinen Freund hin und wieder nutzen. Dafür beteiligte dieser sich im Gegenzug an den Betriebskosten.

Eines Tages allerdings erhielt unser Versicherungsnehmer einen Anruf von der Hafenpolizei in St. Tropez: Die Yacht war spurlos verschwunden.

Nach einigem Hin und Her und dem unermüdlichen Sucheinsatz der Polizei wurde das Boot in einem anderen Hafen an der Côte d'Azur gefunden – und mit ihr ein Freund ebenjenes Unter-

» Der Praxisfall, an den ich mich erinnere: die geklaute Yacht

nehmers, von dem unser Versicherter die Yacht gekauft hatte. Der Mann fiel aus allen Wolken, als plötzlich die Gendarmerie bei ihm auftauchte. Auf Nachfrage teilte er mit, dass er vor einiger Zeit dem gemeinsamen Freund ein Darlehen gegeben hatte, um ihm finanziell unter die Arme zu greifen. Im Gegenzug hatte der Unternehmer, der damals noch Eigentümer der Yacht war, seinem Freund diese zur Sicherung der Forderung übereignet.

Es kam, wie es kommen musste: Der finanzschwache Unternehmer konnte die Darlehensraten nicht mehr tilgen. Und sein Kumpel, der nichts von dem Verkauf der Yacht mitbekommen hatte, hat sich in einer Nacht- und Nebel-Aktion das ihm versprochenes Boot unter den Nagel gerissen. Macht man auch nicht einfach so. Er hätte also durchaus damit rechnen können, dass irgendjemand das nicht lustig findet und sich auf die Suche nach der Yacht macht.

Nun war die Frage: Wer war zu diesem Zeitpunkt überhaupt tatsächlicher Eigentümer der Yacht? Unser Versicherungsnehmer war felsenfest überzeugt, dass er das rechtmäßige Eigentum erworben hatte. Verzweifelt wandte er sich an uns. Durch unser internationales Anwaltsnetzwerk konnten wir ihm schnell mit der passenden Kanzlei vor Ort helfen. Die Lösung erforderte einige durchgeschwitzte Hemden der kompetenten französischen Anwälte, konnte letztendlich aber zu Gunsten unseres Versicherungsnehmers gefunden werden. Die Yacht war wieder im „sicheren Heimathafen“ und das Beste: Dank unseres Auslandsrechtsschutzes wurden die Kosten erstattet.

Solch ein Fall kommt sicher nicht alle Tage vor. An den werde ich mich aber sicher in vielen Jahren noch erinnern können.

»Durch unser internationales Anwaltsnetzwerk konnten wir unserem Versicherungsnehmer schnell mit der passenden Kanzlei vor Ort helfen.«

Laura Remme



» Der Praxisfall, an den ich mich erinnere: (k)ein Griff ins Klo

Welches Toilettenpapier ist das beste? Bei dieser Frage scheiden sich die Geister. Wie schnell die Klärung einer solchen Frage eskalieren kann und was ein DNA-Gutachten damit zu tun hat, zeigt der folgende Fall.

Unser Versicherungsnehmer hatte Lust auf einen Tapetenwechsel und kündigte daher seine Mietwohnung. Die Wohnungsübergabe verlief reibungslos, es gab nichts zu beanstanden und es konnten keine Mängel festgestellt werden. So weit, so gut. Nachdem unser Kunde sich in seiner neuen Wohnung schon eingelebt hatte, erhielt er Post von seinem ehemaligen Vermieter, der ihn über eine verstopfte Toilette in der ehemaligen Wohnung informierte. Ein Klempner hatte sich der Sache angenommen. Nachdem dieser sich die Hände schmutzig gemacht hatte, stellte er fest, dass die Verstopfung durch feuchtes Toilettenpapier verursacht worden war. Auf 2.500 bis 5.000 Euro sollten sich die Reinigungs- und Arbeitskosten belaufen, teilte der ehemalige Vermieter unserem Versicherten mit.

Doch warum teilte er ihm dies eigentlich mit? Nun ja, der neue Mieter tritt ab, jemals feuchtes Toilettenpapier in dieser Wohnung benutzt zu haben. Also trat der Vermieter mit seiner Forderung an den Vormieter heran. Doch auch unser Kunde hatte von feuchtem Toilettenpapier noch nie etwas gehört und wies die Schuld ebenfalls von sich.

Was nun? Um die Ansprüche des Vermieters abzuwehren, brauchte unser Kunde einen Rechtsanwalt. Er wandte sich deshalb an uns, und wir erteilten ihm schnell eine Kostenzusage.

Es folgte tiefgehende Ermittlungsarbeit: Nach umfangreicher Beweisaufnahme im Klageverfahren, zu der unter ande-



Volljurist **Norman Bönke**, Jahrgang 1991, arbeitet seit 2024 bei der Itzehoer Rechtsschutz Union Schadenservice GmbH. Seine Freizeit ist sportlich geprägt, zusammen mit seiner Frau trifft er sich gern mit Freunden. Damit die Kostenübernahme für den geschilderten Fall erteilt werden konnte, war der Baustein Immobilien-Rechtsschutz erforderlich.

rem auch ein Gutachten über den Hersteller des Toilettenpapiers gehörte, um darüber den Käufer herauszufinden, wurde schnell klar, dass sich der Verursacher des Problems kaum ermitteln ließ. Als nächster Schritt stand ein kostenintensives DNA-Gutachten im

Raum, was bedeutet, dass die „Asservate“ gesichert worden waren. Um dieses Gutachten zu vermeiden, wurde ein Vergleich geschlossen, mit dem der Rechtsstreit endete, ohne dass ein Urteil gefällt werden musste. Für unseren Kunden war die Sache damit erledigt, er musste keine Kosten tragen.

Für ihn war dies jedoch der Beweis dafür, dass sich der Abschluss einer Rechtsschutz-Versicherung nicht als Griff ins Klo herausgestellt hat.

»Um die Ansprüche des Vermieters abzuwehren, brauchte unser Kunde einen Rechtsanwalt. Er wandte sich deshalb an uns, und wir erteilten ihm schnell eine Kostenzusage.«

Norman Bönke



Teil 2: Ihr Team bei der Itzehoer

Übersichtlich: Nach der Vorstellung des Großteils der Direktionsbeauftragten in der vergangenen Ausgabe stellen wir Ihnen nunmehr das restliche Team vor. Ihre persönlichen Ansprechpartner freuen sich immer auf den Kontakt mit Ihnen!

WELCHE REGION BETREUST DU?
PLZ-Gebiete 2, 3, 4, 5, 6

WOFÜR STEHST DU?
Ehrlichkeit, Verlässlichkeit, Pünktlichkeit, Offenheit, Augenhöhe

WAS IST PRIVAT DEIN DING?
Familie, Tennis, Oldtimer und Freunde treffen

NAME: Martin Becker
BAUJAHR: 1981
WOHNORT: Ammersbek

So erreichen Sie mich:
» 04821 773-570
martin.becker@itzehoer.de

WELCHE REGION BETREUST DU?
Bundesweite Betreuung

WOFÜR STEHST DU?
Menschlichkeit, Empathie, ein offenes Ohr für die Mitarbeitenden

WAS IST PRIVAT DEIN DING?
Ab in die Berge und zu tollen Live-Acts

NAME: Patrick Hackl
BAUJAHR: 1967
WOHNORT: Mittelstadt (Reutlingen)

So erreichen Sie mich:
» 04821 773-536
patrick.hackl@itzehoer.de

WELCHE REGION BETREUST DU?
Vornehmlich das Büro des Maklervertriebs in Itzehoe ;)

WOFÜR STEHST DU?
Verlässlichkeit, Kommunikation von Mensch zu Mensch

WAS IST PRIVAT DEIN DING?
Meine Familie, Reisen und Fußball

NAME: Holger Iben
BAUJAHR: 1970
WOHNORT: Tönning

So erreichen Sie mich:
» 04821 773-125
holger.iben@itzehoer.de

WELCHE REGION BETREUST DU?
Bayern, BW, Thüringen, Sachsen, Niedersachsen, Bremen, SH

WOFÜR STEHST DU?
Fachlicher Support und schnelle, verbindl. Lösungen

WAS IST PRIVAT DEIN DING?
Rennrad, Martial Arts, Reisen

NAME: Thomas Ritting
BAUJAHR: 1966
WOHNORT: Ingolstadt

So erreichen Sie mich:
» 04821 773-708
thomas.ritting@itzehoer.de

WELCHE REGION BETREUST DU?
Region Mitte

WOFÜR STEHST DU?
Offenheit, Ehrlichkeit, Verbindlichkeit, Fairness

WAS IST PRIVAT DEIN DING?
Familie und Freunde, Urlaub in den Bergen und Rennradfahren

NAME: Sascha Fehrer
BAUJAHR: 1980
WOHNORT: Rohda bei Erfurt

So erreichen Sie mich:
» 04821 773-181
sascha.fehrer@itzehoer.de

WELCHE REGION BETREUST DU?
Berlin, BB, HH, Hessen, MV, NW, RP, Sachsen-Anhalt, Saarland

WOFÜR STEHST DU?
Zuverlässigkeit, Ehrlichkeit, Loyalität

WAS IST PRIVAT DEIN DING?
Volleyball, Bootfahren, Sonne und Meer, mein Hund

NAME: Carsten Limberg
BAUJAHR: 1970
WOHNORT: Remscheid

So erreichen Sie mich:
» 04821 773-707
carsten.limberg@itzehoer.de

ISA: digital, schnell und unkompliziert!

Wenn ein Schaden passiert, zählt für Kundinnen und Kunden vor allem eines: schnelle und effiziente Prozesse zur Unterstützung und Schadenregulierung. Genau hier setzt die Internet Schaden Anzeige (ISA) der Itzehoer als erlebbare Hilfestellung an. Mit ihr können Vertriebspartnerinnen und -partner der Itzehoer Kfz-Schäden digital melden und gleichzeitig ihre Kunden effizient durch den Prozess begleiten.

Ihre Kundinnen und Kunden bewerten spätestens im Schadenfall, ob die durch Sie vermittelte Empfehlung zur Kfz-Versicherung gut und richtig war. Hier entscheidet dann – neben guten Tarifleistungen – vor allem eine professionelle, unkomplizierte und unterstützende Abwicklung des Schadenfalls. **Schnelle und valide Prozesse sowohl bei Ihnen als auch bei Ihrer Itzehoer verantworten entsprechend maßgeblich eine hohe Kundenzufriedenheit.**

Genau hier setzt ISA unkompliziert an – was die hohe Akzeptanz sowie die steigenden Nutzungszahlen der Serviceleistung erklärt. Die Internet Schaden Anzeige der Itzehoer versteht sich als ein modernes Online-Tool zur Meldung von Kfz-Schäden. Die Basis ist die bewährte Lösung aus dem Kundenportal der Itzehoer, die nun für die Nutzung durch Sie als Vertriebspartnerin und -partner in Ihrem Maklerweb bereit steht und entsprechend um relevante Servicefunktionen erweitert wurde. Bei der Konzeption und Umsetzung von ISA wurde besonderer Wert auf die Abläufe in Ihrem digitalen Vertriebs- und Servicealltag gelegt. **Erklärtes Ziel: schneller, einfacher, transparenter – für alle.**

+ Ersparnisse durch Automatisierung

Durch ISA werden die Schadensprozesse der Itzehoer modernisiert und digitalisiert. Die Ziele sind neben der Vereinheitlichung von Schadenprozessen sowohl für Sie als Vertriebspartner als auch für Ihre Kunden vor allem, schnelle und digitale Lösungen bei hoher Transparenz zu ermöglichen. **Und mit ISA profitieren alle, denn vereinheitlichte Prozesse sorgen für Einsparungen an Zeit und Geld.** Sie helfen entsprechend dabei, die durchschnittlichen Schadenkosten zu reduzieren und zahlen dadurch auf die Möglichkeiten einer aktiven Schadensteuerung ein. Diese aktive Schadensteuerung ist nötig, um den steigenden Schadenkosten entgegenzutreten und dadurch Beiträge vernünftig wie nachhaltig kalkulieren zu können.

+ Schneller zum Ergebnis

Ein weiterer Vorteil liegt in der Zeitersparnis sowohl für Sie als auch für Ihre Itzehoer: Durch die Integration in Ihrem Maklerweb ist kein zusätzlicher Login auf anderen Service-Plattformen mehr nötig. Auf Seiten der Itzehoer skalieren die effizienteren Abläufe die (Zeit)Einsparungen. Da die über ISA eingereichten Angaben direkt und digital bei den Schadenbearbeitern der Itzehoer landen, kann die Bearbeitung sofort beginnen. Das beschleunigt nicht nur den Ablauf, sondern sorgt auch für eine zügigere Regulierung.

+ Digital – und trotzdem persönlich

Ihren Kunden bieten Sie mit ISA einen wertvollen Service. Gleichzeitig behalten Sie stets die Übersicht im Portal. Die Schadenmeldung über ISA überzeugt bereits jetzt durch die Integration einer digitalen Werkstattbeauftragung. Als Vertriebspartnerin bzw. -partner können Sie in dem an ISA angebotenen Terminbuchungs-Tool für Werkstätten nicht nur sehen, welche Partnerwerkstatt der Itzehoer regional für eine schnelle Schadensreparatur zur Verfügung steht, sondern diese für Ihren Kunden auch gleich beauftragen.

Ihre Kunden werden diesen Service schätzen, da diese Form der lösungsorientierten und transparenten Kundenkommunikation ihnen umgehend nötige Klarheit gibt. **Auch der Ausblick auf die kommenden Erweiterungen zeigt den Fokus Ihrer Itzehoer auf Servicequalität:** Zukünftig wird beispielsweise auch eine Terminsuche für die benötigten Reparaturen bei den verfügbaren Partnerwerkstätten integriert, die zudem die aktuelle Auslastung beinhaltet. So wird gewährleistet, dass Ihre Kunden ihr Fahrzeug schneller zurückbekommen. Übrigens: Zu den bereits jetzt verfügbaren Funktionen gehört selbstverständlich auch die Sachverständigen-Beauftragung.

+ So einfach und effizient nutzen Sie die Internet Schaden Anzeige (ISA)

Um für Ihre Kunden im Schadenfall via ISA schnelle Hilfe organisieren zu können, müssen Sie im Maklerweb der Itzehoer angemeldet sein. Hier suchen Sie im Service-Bereich Ihren betroffenen Kunden mit allen Vertragsdaten und können diesen einfach über die Funktion „Daten verwenden“ und „Schaden melden (ISA)“ in den ISA-Prozess übergeben – schnell und effizient eben.

+ Fazit: Mehr Service, weniger Aufwand

Mit der Internet Schaden Anzeige zeigen Sie und Ihre Itzehoer, wie moderner Service im digitalen Zeitalter aussehen kann: schnell und kundenorientiert. Digital und persönlich. Weniger Aufwand für alle, klare Abläufe und eine zügige Regulierung eines Kfz-Schadens. Bieten Sie Ihren Kundinnen und Kunden echte Mehrwerte durch starke Serviceprozesse. Ein weiteres starkes Argument für die Itzehoer.



» Axel Spriewald ist Abteilungsleiter Leistungsbearbeitung Kraftfahrt-Schaden bei der Itzehoer.

Christian Leimeister

Geschäftsführender Gesellschafter der LEIMEISTER Versicherungsmakler GmbH aus Aschaffenburg sowie VEMA Aufsichtsrat
www.leimeister.com

Darum setzt die LEIMEISTER Versicherungsmakler GmbH auf Kfz mit der Itzehoer

»Wir sind seit vielen Jahren überzeugte Fans der Itzehoer, die ein super Preis-Leistungs-Verhältnis hat und dies nicht nur für ein Jahr als ‚Lockangebot‘, sondern sehr konstant. Im Vergleich zu vielen anderen Kfz-Versicherern hat die Itzehoer eine schnelle Erledigungszeit – zu unserer Zufriedenheit sowie der unserer Kunden. Das ‚Menschliche‘ ist genau so, wie man es sich als Partner vorstellt: Die Sachbearbeiter sind unseren Mitarbeitern persönlich bekannt. Dies sorgt für eine offene Kommunikation auf Augenhöhe sowie für schnelle Lösungen auch für ‚Problemfälle‘. Wenn wir die Itzehoer in einem Satz zusammenfassen müssten, dann so: **Die Itzehoer ist der Kfz-Versicherer, den ich als Makler gerne anderen Maklern empfehle.**«



Darum setzt die Total Consulting Versicherungsmakler GmbH auf Kfz mit der Itzehoer

»Die Itzehoer hat uns in der Kfz-Sparte vor allem durch ihre hohe Schadenkompetenz und die persönliche 1:1-Betreuung überzeugt: Ein fester Ansprechpartner für Makler und Kunden ist hier das Konzept – der Garant für den Erfolg. Schadenmeldungen werden zuverlässig bearbeitet, alle Ansprechpartner sind freundlich und fachlich versiert. Besonders positiv fällt die Nähe auf, die Vertrauen schafft und partnerschaftliche Zusammenarbeit ermöglicht. Man merkt, dass der Mensch noch im Mittelpunkt steht.

Potenzial sehen wir in schnelleren, transparenteren Status-Updates und stärkeren digitalen Schnittstellen zu Werkstätten und Gutachtern, um die Bearbeitungszeiten weiter zu reduzieren. Hervorzuheben sind zudem die regelmäßigen Fortbildungen durch die Itzehoer Akademie, die fachliche Qualität und Know-how nachhaltig stärken.

Insgesamt beschreiben wir die Itzehoer als einen verlässlichen und starken Kfz-Versicherer mit gutem Service und einem klaren Fokus auf Weiterbildung.«

Jan Gieselmann, Geschäftsführer der Total Consulting Versicherungsmakler GmbH aus Hamburg
www.total-consulting.gmbh

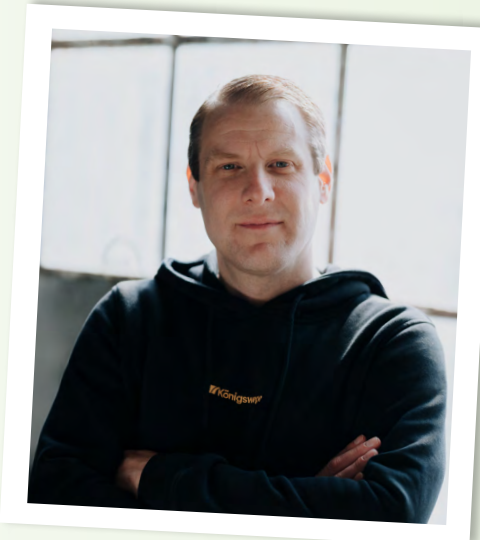
Darum setzt die Königswege GmbH auf Rechtsschutz mit der Itzehoer

»Was uns an der Zusammenarbeit mit der Itzehoer besonders begeistert, ist die Kombination aus fachlicher Kompetenz und echter Partnerschaftlichkeit. Die Prozesse und Abläufe sind klar strukturiert, unkompliziert und zuverlässig – das sorgt für reibungslose Abläufe im Alltag.

Auch menschlich passt es hervorragend: Die Kommunikation ist offen, wertschätzend und stets auf Augenhöhe. Wir fühlen uns gut betreut, weil wir wissen, dass wir mit Anliegen jederzeit auf ein engagiertes und lösungsorientiertes Team treffen.

Natürlich lässt sich immer irgendwo etwas optimieren, aber in Summe sind wir mit der Zusammenarbeit rundum zufrieden. Wenn wir die Itzehoer in einem Satz zusammenfassen müssten, dann so: **Ein verlässlicher Partner, der hält, was er verspricht – fachlich stark und menschlich nah.**«

Stefan Gierschke, Geschäftsführer der Königswege GmbH aus Heidelberg
www.koenigswege.com



Ditmar Markewitz
Inhaber Ditmar Markewitz Versicherungsmakler aus Reichelsheim
www.odenvald-versicherungen.de

Darum setzt Versicherungsmakler Ditmar Markewitz auf Rechtsschutz mit der Itzehoer

»An der Itzehoer Rechtsschutz begeistert mich immer, dass ich einen ziemlich großen Spielraum habe sowie die Möglichkeit, mit dem SB zu spielen, wenn ich einmal einen Kampfpfeil benötige.

Als absolut positiv empfinde ich zudem das menschliche Miteinander in der Betreuung, wenn ich einmal etwas zu besprechen habe. Das ist echt top – **bei der Itzehoer bekomme ich immer zeitnah kompetente Antworten.** Auch wenn sie manchmal bei im Moment schadensträchtigen Kunden, die ich über Jahrzehnte kenne, zu schnell kalte Füße bekommt, ist und bleibt **die Itzehoer persönlich, kompetent und ganz nah beim Vermittler.**«



Itzehoer Versicherungen

Itzehoer Platz, 25521 Itzehoe

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

maklerdirektion@itzehoer.de

 Itzehoer Maklervertrieb



»Rechtsschutz verbindet – nicht nur bei den Itzehoer Events!«

Holger Iben, Leiter Itzehoer Maklervertrieb