

Mein aus Itzehoe

Das Partnermagazin des Itzehoer Maklervertriebs

SCHWERPUNKT

„Das Jahr der 500 Millionen“

Im ersten Halbjahr 2026 ist es soweit: Das Beitragsvolumen des Itzehoer Maklervertriebs knackt die halbe Milliarde. Ein Grund zum Feiern und Ansporn für die Zukunft.

EMEINSAM IST
FACH BESSER

KURS
1 MILLIARDE

VON MENSCH
ZU MENSCH

500
MILLIONEN

» Itzehoer Meilenstein!

500 Millionen Beitragsvolumen aus dem Maklervertrieb – eine Zahl, die für sich spricht. Wie, mit wem und wo die Itzehoer diesen Meilenstein gefeiert hat – ein Rückblick.

► Mehr ab Seite 4

» #Itzehoer erleben

Ganze fünf Itzehoer-Makler-Events mit exklusivem Fachwissen zu Rechtsschutz & Kfz, Networking und vielen unvergesslichen Erlebnissen warten bereits auf Ihre Bewerbung!

► Mehr ab Seite 8

» Aktive Schadensteuerung

GlasExpress: Alles über die Kooperation mit repareo sowie das aktuelle Pilotprojekt für Vollkaskoversicherte in Kooperation mit der VEMA.

► Mehr ab Seite 16

» **Kurs 1 Milliarde:** Der Itzehoer-Konzern eilt 2026 im Beitragsaufkommen der Milliardenmarke entgegen. Vertriebsvorstand Frank Thomsen (rechts) sowie Holger Iben, Abteilungsleiter Maklervertrieb (links), bedanken sich herzlich bei allen Vertriebspartnerinnen und -partnern dafür, dass die Hälfte davon dem Maklervertrieb entspringt.



VEMA Tage 2026: Sehen wir uns live vor Ort?



📅 24. Juni 2026
📍 Stand 322 & 324

Unter dem Motto „Gemeinsam mehr Spaß am Geschäft“ finden im Juni die diesjährigen VEMA Tage am neuen Standort, der Messe Erfurt statt. Den Messestand Ihrer Itzehoer finden Sie an den kombinierten Standplätzen 322 und 324. Besuchen Sie uns gern für ein gutes Gespräch mit Ihren gewohnten Ansprechpartnerinnen und -partnern bei einem kalten Erfrischungsgetränk. Im Mittelpunkt unseres Messeauftritts 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.**



Moin aus Itzehoe

Liebe Vertriebspartnerinnen
und -partner,

bei unserer Itzehoer ist die Zeit reif für große Zahlen.

Der Konzern ist auf Kurs 1 Milliarde Beitragsaufkommen, und der Maklervertrieb hat in 2026 das Jahr der 500 Millionen ausgerufen. So einen Meilenstein würdigen wir natürlich und haben daher unter dem Motto „**Das Jahr der 500 Millionen**“ am 09. April 2026 in Hamburg in entsprechendem Rahmen getagt.

Dort war auch eine Person anwesend, die maßgeblichen Anteil am Erfolg unseres Maklervertriebs hat und sich ab Juni in den wohlverdienten Ruhestand verabschiedet: **Christine Räßler**, unsere langjährige Leiterin des Geschäftsfelds Maklervertrieb, die es mit ihrer stets vertriebs- und serviceorientierten Art verstanden hat, unsere einzigartige 1:1-Betreuung vorzuleben und zu unserem Markenzeichen zu machen. Die Nachfolge ist bereits geregelt und war auch vor Ort dabei.

Es wird in diesem außergewöhnlichen Jahr natürlich noch weitere Zusammenkünfte geben. So setzen wir unsere **Insel- und Gipfelausflüge** fort, denn wir haben in unserer Rechtsschutzsparte viel zu erzählen. **Der T26 wird kommen** – ein neuer Rechtsschutztarif mit vielen Highlights. Mehr zu den Ausflügen in dieser Ausgabe und mehr zum neuen Rechtsschutztarif in naher Zukunft.

Ich möchte dieses Grußwort auch nutzen, um Danke zu sagen. Danke an alle Vertriebspartnerinnen und -partner, danke an den Maklervertrieb, danke an den Innendienst – ich bin total stolz darauf, was hier gemeinsam geschaffen wurde. Dies ist unser aller Ansporn für die Zukunft!

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

Mit besten Grüßen

Frank Thomsen

Frank Thomsen
Vertriebsvorstand

Die Itzehoer in Zahlen

1.941.692

Anzahl der Kfz-Verträge über den Vertriebsweg Makler*

333.592

Anzahl der Rechtsschutz-Verträge über den Vertriebsweg Makler*

10.333

Anzahl aktiver Vertriebspartnerinnen und -partner*

*Stand: 05/26



» **Gemeinsam stark:** Holger Iben ist sich sicher, dass der nunmehr im Fokus stehende Meilenstein eine große Zahl ist, die von Mensch zu Mensch gemacht ist.



Itzehoer Meilenstein: Auf der Zielgeraden zu 500 Millionen Euro Beitragsvolumen aus dem Maklervertrieb

Irgendwann im ersten Halbjahr 2026 ist es endlich so weit: Der nächste Meilenstein des Itzehoer Maklervertriebs wird erreicht, und die halbe Milliarde entsprechend geknackt sein. 500 Millionen Euro Beitragsvolumen aus dem Maklervertrieb – das ist eine Zahl mit Wucht, die für sich spricht. Wie die Itzehoer diesen Meilenstein gefeiert hat, mit wem, wo und warum es ein Abend wurde, der weit über das Fachliche hinausging: ein Rückblick auf den Tag im Hamburger Schmidts Tivoli.

500.000.000 oder eine halbe Milliarde. Man kann diese Zahl – mit ganzen acht Nullen - drehen und wenden, wie man möchte, sie klingt letztlich in jeder Version nach dem, was sie ist: ein echter Meilenstein des Itzehoer Maklervertriebs. Sie ist das Ergebnis aus gut zweieinhalb Dekaden Aufbau, Wachstum und Vertrauen. Sie zeugt von einer Zusammenarbeit, die in guten wie in herausfordernden Zeiten Bestand hat und die zeigt, was

möglich ist, wenn man konsequent am gleichen Strang zieht. Besonders beachtenswert: Dieses Ergebnis liefert die Hälfte zur ersten Milliarde Euro Beitragsvolumen des gesamten Itzehoer-Konzerns. Ein beeindruckendes Statement für und von den vielen Vertriebspartnerinnen und -partnern der Itzehoer, die gemeinsam mit dem Maklervertrieb „**Das Jahr der 500 Millionen**“ möglich machen.



Allemaal ein Grund zu feiern: Am Donnerstag, 9. April, lud die Itzehoer daher rund 300 Vertriebspartnerinnen und Vertriebspartner nach Hamburg ein – ins legendäre Schmidts Tivoli und das Schmidt Theater am Spielbudenplatz. Kein Kongress-Saal. Kein Messegelände. Sondern eines der bekanntesten Unterhaltungstheater Deutschlands, das genau den richtigen Rahmen bot für einen Abend, der Zahlen feiern und Menschen verbinden sollte – und genau das tat er.

Um zu verstehen, was diese 500 Millionen bedeuten, lohnt sich der Blick zurück. Der Itzehoer Maklervertrieb wurde im Jahr 2000 gegründet – als eigenständige Direktion unter dem Dach eines Versicherers, der bis dahin vor allem regional in Schleswig-Holstein verwurzelt war. Was danach kam, ist eine Wachstumsgeschichte, die so nicht auf dem Reißbrett stand. Schritt für Schritt wurde der Itzehoer Maklervertrieb bundesweit auf- und ausgebaut. Produkte wurden geschärft, Strukturen entwickelt, Beziehungen konnten wachsen. Das 1:1-Versprechen – ein fester Ansprechpartner, echte Erreichbarkeit, Betreuung von Mensch zu Mensch – wurde nicht nur kommuniziert, sondern gelebt.

So konnte in den beiden zurückliegenden Geschäftsjahren das Wachstum nochmals erheblich an Fahrt aufnehmen – so stark, dass die 500-Millionen-Marke nunmehr schneller erreicht wird, als ursprünglich geplant. Dass diese Beschleunigung auch zu einigen Herausforderungen geführt hat, wurde auf dem Weg nie kleingeredet.

Die Feier: Bühne, Köpfe und echte Impulse

Das Programm des Abends war bewusst zweigleisig angelegt: fachlich stark, menschlich nah. Den Auftakt machte der fachliche Teil – moderiert von der Kabarettistin und Musikerin **Katie Freudenschuss**, die mit viel Charme, Gesang, Spontaneität und Professionalität durch den Nachmittag in den Abend führte und später auch in einer Songproduktion gegen die Künstliche Intelligenz antrat und dabei die deutlich lustigeren Ergebnisse ablieferte. Sie gab dem Programm eine freudige Leichtigkeit, die man sich für solche Anlässe kaum besser wünschen kann.



Gaben spannende Ein- und Ausblicke: Von links nach rechts – Moderatorin **Katie Freudenschuss** im Gespräch mit **Frank Thomsen** (Vertriebsvorstand), **Holger Iben** (Abteilungsleiter Maklervertrieb) sowie **Christoph Meurer** (Vorstand).

Holger Iben, als Abteilungsleiter seit Jahren eines der bekanntesten Gesichter des Itzehoer Maklervertriebs, eröffnete mit der Philosophie „Von Mensch zu Mensch“ die Veranstaltung. Neben ihm auf der Bühne: die Vorstände **Frank Thomsen**

und **Christoph Meurer**. Wer die Itzehoer kennt, weiß, dass Vorstandspräsenz bei solchen Anlässen kein Pflichtprogramm ist, sondern gelebte Haltung. Die gut 300 Gäste im Saal durften erleben, dass die Menschen, die für die strategische Richtung des Unternehmens Verantwortung tragen, auch persönlich da sind, wenn die Itzehoer und ihre Vertriebspartnerinnen und -partner zusammenkommen.

»Der Markt verändert sich.

Der Mensch bleibt!«

Holger Iben

Künstliche Intelligenz im Vermittlungsalltag – die Keynote des Nachmittages

Als spannender Höhepunkt folgte die Keynote von **Prof. Dr. Florian Elert**, der den Studiengang Versicherungsmanagement



an der Hamburg School of Business Administration (HSBA) leitet. Sein Thema: „Künstliche Intelligenz im Vermittlungsalltag“ führte anhand von Praxisbeispielen zu den spannendsten Fragestellungen, die die Branche in den kommenden Jahren grundlegend prägen werden.

»Die Itzehoer ist, was das Preis-Leistungsverhältnis angeht, im Marktvergleich sehr gut positioniert.«

Christoph Meurer

Was bedeutet Künstliche Intelligenz konkret für Maklerinnen und Makler? Wo liegen die echten Chancen – in der Beratungsvorbereitung, in der Kundenkommunikation, im Dokumentenmanagement? Und wie begegnet man einem Wandel, der nicht aufzuhalten ist, sinnvoll und aktiv?

Prof. Dr. Elert lieferte keine abstrakten Zukunftsszenarien, sondern greifbare Denkanstöße für den Alltag. KI wird die Art, wie Vermittlerinnen und Vermittler arbeiten, verändern. Die entscheidende Frage ist, wie aktiv man diesen Wandel mitgestaltet – oder ob man ihn passiv geschehen lässt. Der Applaus nach der Keynote zeigte: Die Botschaft kam an.

Für die Itzehoer passte dieses Thema bewusst in diesen Abend. Denn wer die 500 Millionen-Marke feiert, schaut nicht nur zurück auf das, was war – sondern auch voraus auf das, was kommt. Und KI ist ein wesentlicher Teil dieser Zukunft: für Versicherer, für Vertriebspartnerinnen und -partner, für den gesamten Markt. Dass die Itzehoer dieses Thema nicht ausspart, sondern auf die Bühne holt, war ein klares Signal: Wir denken mit. Wir denken weiter.

Im Nachgang der Veranstaltung erklärte Holger Iben schmunzelnd zu dem nunmehr erreichten Meilenstein *„Die Itzehoer ist jetzt kein ganz kleines Unternehmen mehr, sondern mit einer Milliarde Euro Beitragsaufkommen nunmehr im echten Mittelstand angekommen. Besonders schön ist es zu wissen, dass wir im Maklervertrieb gemeinsam mit unseren vielen Vertriebspartnerinnen und -partnern zum Wachstum beitragen konnten und weiterhin können.“* Sicher ist sich Iben, der sich noch an seine Teilnahme zur 50-Millionen-D-Mark-Feier (also ca. 25 Mio. Euro) erinnert, dass der nunmehr im Fokus stehende Meilenstein eine große Zahl ist, die von Mensch zu Mensch entstanden ist.

Ein emotionaler Moment – und ein Wachwechsel

Die Feier hielt auch einen besonders persönlichen Moment bereit: die Verabschiedung von Christine Räßler, langjährige Abteilungsleiterin des Geschäftsfelds Makler, die ab Juni in den Ruhestand tritt. Hochemotional wurde eine Führungspersönlichkeit verabschiedet und geehrt, die das 1:1-Versprechen der Itzehoer nicht delegiert, sondern gelebt hat. Ein Moment, der den Saal sichtlich bewegte.

Tschüssikowski – und ein krönender Abschluss

Dann übernahm am Abend die Bühne das Wort – im wörtlichen Sinne. Mit der Revue „Tschüssikowski“ lieferte das Schmidt Theater den Abschluss des Abends und bot genau das, wofür Hamburg und dieses Haus bekannt sind: Unterhaltung auf höchstem Niveau, mit Witz, Wärme und der typisch hanseatischen Leichtigkeit, die einen Abend wirklich rund macht.

Wer das Schmidts Tivoli kennt, weiß, dass man dort selten unberührt herauskommt. An diesem Abend war das erst recht so.

»Vertrauen lässt sich nicht digitalisieren.«

Frank Thomsen

Denn „Tschüssikowski“ ist auch ein Stück über Abschiede und Neuanfänge – und damit passte es so gut zum Anlass, als wäre es eigens dafür geschrieben worden.

Was bleibt

Starke Zahlen beeindrucken. Aber echte Verbindungen zwischen Menschen machen den Unterschied. Dieser Satz fiel an jenem Abend in Hamburg – und er trifft den Kern dessen, was der Itzehoer Maklervertrieb in den letzten Jahren gemeinsam mit den vielen Vertriebspartnerinnen und -partnern aufgebaut hat.

Ein großes Dankeschön gilt allen, die diesen Weg mitgegangen sind: den Vertriebspartnerinnen und -partnern, die von Anfang an dabei sind, denjenigen, die dazugekommen sind, allen, die täglich liefern – und die auch zukünftig dafür sorgen, dass aus einer bereits sehr großen Zahl – 500 Millionen Beitragsvolumen – noch mehr wird. Denn irgendwann in der ersten Hälfte dieses Jahres wird das nächste Kapitel der Itzehoer aufgeschlagen.





#ItzehoerErleben: Die Itzehoer-Makler-Events 2026 warten auf Sie!

Unter dem Motto: #ItzehoerErleben bietet Ihre Itzehoer dieses Jahr gleich fünf Events mit exklusivem Fachwissen zu Rechtsschutz & Kfz, Networking und vielen unvergesslichen Erlebnissen.

2026 sorgt Ihre Itzehoer erneut für gemeinsame Erlebnisse: Nordseeküste, Franken, Rhein, Harz, Zugspitze – fünf Makler-Events an außergewöhnlichen Orten warten auf Sie und Ihre Bewerbung zur Teilnahme. Was Sie erwarten können: exklusives Fachwissen, das Ihnen in Ihrem Geschäft wirklich weiterhilft, Austausch auf Augenhöhe und Erlebnisse, an die man sich noch lange erinnert – das ist das Versprechen hinter den Itzehoer-Makler-Events 2026.

Highlights der Makler-Events sind das bewährte **Insel-Event** vom 2. bis 4. September in Tönning an der Nordseeküste, gefolgt vom **Gipfel-Event** vom 29. September bis 1. Oktober in Garmisch-Partenkirchen.

Den Auftakt sowie den Abschluss bilden in diesem Jahr die neu hinzugekommenen **regionalen Event-Formate in Franken, am Rhein und im Harz** (siehe rechte Seite). Diese neuen regionalen Events sorgen dafür, dass deutlich mehr Geschäftspartnerinnen und -partner in den Genuss der intensiven gemeinsamen 24 Stunden kommen werden.

Jedes Event verbindet umfassendes Know-how zu Rechtsschutz-Nischen und Kfz-Spezialthemen mit wertvollem Networking – direkt mit Kolleginnen und Kollegen und den handelnden Personen des Itzehoer Maklervertriebs. „Der Itzehoer ist es überaus wichtig, dass Menschen zusammenkommen – denn Gemeinsamkeit verbindet nachhaltig“, bringt es Holger Iben, Abteilungsleiter Itzehoer Maklervertrieb, auf den Punkt.

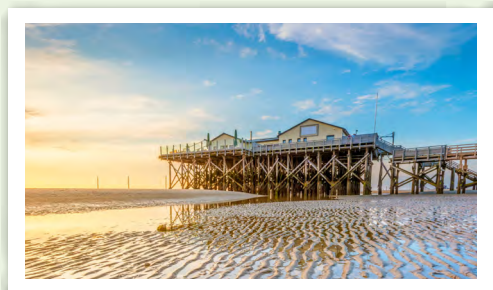
Die Teilnahme wird sich für Sie lohnen: Bewerben Sie sich am besten noch heute für eines der fünf Itzehoer-Events und sichern Sie sich Ihre Chance auf fachlichen Austausch in einer einzigartigen Atmosphäre.

Über die entsprechenden QR-Codes gelangen Sie direkt zu den korrespondierenden Informationsseiten inklusive Bewerbungsmappe. Nach Sichtung aller Bewerbungen folgen die getrennten Einladungen an Sie aus Ihrem Maklervertrieb per E-Mail.

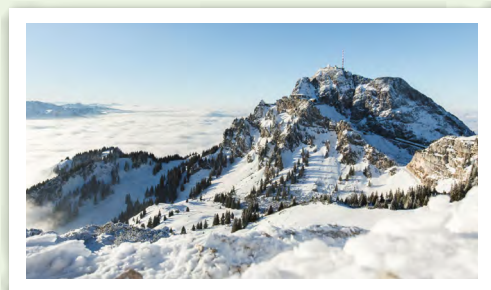
Der Itzehoer Maklervertrieb freut sich bereits jetzt auf Sie!

i Mit uns können Sie einpacken!

Die beiden Klassiker unter den Makler-Events Ihrer Itzehoer warten bereits auf Sie.



Für Infos zum Insel-Event sowie für Ihre Bewerbung scannen Sie einfach den QR-Code.



Für Infos zum Gipfel-Event sowie für Ihre Bewerbung scannen Sie einfach den QR-Code.

Auch regional erlebbar: #ItzehoerErleben



Zusätzlich zum bewährten Insel-Event und dem Gipfel-Event bietet Ihre Itzehoer Ihnen die Teilnahme an einem der drei deutschlandweit durchgeführten Regional-Events an. In sehr kompakter Form gilt auch hier: exklusives Fachwissen zu Rechtsschutz & Kfz, echtes Networking, unvergessliche Erlebnisse. Alles in 24 Stunden. Bewerben Sie sich am besten gleich auf eines der Makler-Events über die entsprechenden QR-Codes. Nach Sichtung aller Anmeldungen erfolgen die getrennten Einladungen aus Ihrem Maklervertrieb per E-Mail.

» Regional-Event „Franken“ (IDD-fähig)

Vom **01.07.2026 auf den 02.07.2026** bietet Ihre Itzehoer ein außergewöhnliches 24-Stunden-Event im Hotel Schloss Burgellern mit Naturteich und Spa an.

Ihre Highlights:

- + Tagungsteil IDD-fähig
- + Fränkischer Abend
- + Bogenschießen



Am besten gleich bewerben:



» Regional-Event „Rhein“ (IDD-fähig)

Vom **07.07.2026 auf den 08.07.2026** geht es nach Oberheimbach im oberen Mittelrheintal zum 24-Stunden-Event Ihrer Itzehoer – im Hotel Weinbergschlösschen.

Ihre Highlights:

- + Tagungsteil IDD-fähig
- + Gemeinsames Kochevent
- + Weinbergspaziergang



Am besten gleich bewerben:



» Regional-Event „Harz“ (IDD-fähig)

Vom **06.10.2026 auf den 07.10.2026** können Sie an dem 24-Stunden-Event Ihrer Itzehoer im herbstlichen Harz, im schönen Klosterhotel Wöltingerode, teilnehmen.

Ihre Highlights:

- + Tagungsteil IDD-fähig
- + Brennereiführung



Am besten gleich bewerben:



Tschüssikowski.

Wachwechsel im Geschäftsfeld Makler



»Ein großes Dankeschön – und ein starkes Morgen

» **Christine Räfler** tritt im Mai in den wohlverdienten Ruhestand und übergibt die Leitung des Geschäftsfelds Makler nach Jahren voller Auf- und Ausbau, nach turbulenten Wachstumsphasen und nach einem Einsatz, der seinesgleichen sucht. **Marcel Wetterau** und **Niklas Marten** übernehmen. Ein Rückblick, der bewegt – und ein Ausblick, der Zuversicht gibt.

Es gibt Abende, die bleiben. Der 9. April 2026 war so einer. Im Hamburger Theater Schmidts Tivoli hatte die Itzehoer ihre Vertriebspartnerinnen und -partner zu einem besonderen Anlass eingeladen: „Das Jahr der 500 Millionen“ war ein besonderer Grund zum Feiern – und dies wurde auch ausgiebig getan.

Doch an diesem Abend gab es noch eine wichtige wie emotionale Botschaft an die gut 300 eingeladenen Vertriebspartnerinnen und -partner, die einigen schon bekannt war und die dennoch, offiziell ausgesprochen, etwas in dem schönen Saal in Bewegung setzte. Christine „Tine“ Räßler, seit Jahren Abteilungsleiterin des Geschäftsfelds Makler der Itzehoer, wird das Unternehmen ab Juni verlassen und in den wohlverdienten Ruhestand treten.

Was dann folgte, war kein klassischer Programmteil. Es wurden Dankesvideos gezeigt – aufgenommen von Kolleginnen und Kollegen, die Christine Räßlers Weg über Jahre begleiten durften, die mit ihr in turbulenten und entspannten Zeiten stets die Ärmel hochgekrempelt haben. Menschen, die wissen, was sie an ihr hatten. Was zu sehen und zu hören war, ließ kaum jemanden kalt. Es war echter Respekt. Es war echte Zuneigung und es war – so ehrlich muss man sein – auch eine gehörige Portion Wehmut.

Das Geschäftsfeld Makler: eine unglaubliche Erfolgsgeschichte des Aufbaus

Um zu verstehen, was Christine Räßler der Itzehoer bedeutet, lohnt sich ein Blick zurück. Das Geschäftsfeld Makler ist heute eine hochstrukturierte Service-Einheit: gut 120 Sachbearbeiterinnen und Sachbearbeiter, aufgeteilt in Arbeitsgruppen an den Standorten Itzehoe und München, geben täglich ihr Bestes, um die vielen Anliegen der angebotenen Vertriebspartnerinnen und -partner zu bearbeiten und die Itzehoer-Qualität spürbar wie erlebbar zu machen.

Kfz & Rechtsschutz, Neugeschäft und Bestandspflege, Schadenbearbeitung und Vertragsmanagement – das Geschäftsfeld Makler ist einer der operativ wichtigsten Kerne des Itzehoer Maklervertriebs und Christine Räßler hat diesen Kern mitgeformt, mitgestaltet und konsequent weiterentwickelt.

Auch, wenn der Itzehoer Maklervertrieb offiziell erst im Jahr 2000 startete, ist es Christine Räßler wichtig, dass sie nicht „erst 26 Jahre mitwirken konnte“,

sondern ganze 28 Jahre. Denn auch vor dem offiziellen Gründungsjahr gab es bereits die ersten Be-



Standing Ovation für „Tine“ Räßlers berufliches Lebenswerk aus dem gesamten Saal des Schmidts Tivoli.

reiche, die dem Maklervertrieb in der heutigen Ausprägung vorangingen.

Auf die Frage, was sie aus diesen Zeiten des Aufbaus und der Leitung des Geschäftsfelds Makler mitnimmt, kommt eine typische „Tine“-Antwort wie aus der Pistole: *„Die Zuversicht, dass es für alles Lösungen gibt. Oftmals dauert es, manchmal auch länger. Man darf nur nie aufgeben – das ist keine Lösung.“*

Eine ihrer wichtigsten Botschaften, in der für sie hochemotionalen Zeit des bevorstehenden Abschieds, ist glasklar: *„Ein ganz wichtiges Thema ist für mich Zufriedenheit. Die negativen Gedanken einfach mal weglächeln und sich auf das besinnen, was gut läuft und was man schon geschafft hat – denn davon gibt es bei jedem ganz viel.“*

Was auch mit Hilfe des von Christine Räßler geführten Geschäftsfelds Makler aus dem Maklervertrieb geworden ist, lässt sich in Zahlen erzählen: Die Kfz-Sparte legte 2023 nahezu doppelt so stark zu wie der Markt, 2024 übertraf das Wachstum den Marktschnitt sogar um das Dreifache. Das sind keine abstrakten Größen. Dahinter steckt die tägliche Arbeit von Menschen, die Christine Räßler führte, motivierte und – über viele Jahre – förderte.

»Oftmals dauert es, manchmal auch länger. Man darf nur nie aufgeben – das ist keine Lösung.«

Christine Räßler



„Tine“ stand immer ganz vorne und sorgte in turbulenten Zeiten dafür, dass mit ganzer Kraft gerudert wurde.

Die vielleicht ehrlichsten Worte über Christine Räfler als Führungspersönlichkeit kamen von ihr selbst. Als Ende 2023 das Wachstum der Itzehoer eine ernsthafte Belastungsprobe für die telefonische Erreichbarkeit des Geschäftsfelds Makler wurde und sich der Rückstand vergrößerte, trat sie in einer MOIN-Ausgabe offen vor die zahlreichen Vertriebspartnerinnen und -partner und erklärte, dass diese Situation auch für alle Kolleginnen und Kollegen im Geschäftsfeld Makler mehr als unbefriedigend war.

Kein Schönreden. Kein Verstecken hinter Floskeln. Stattdessen: Ehrlichkeit, Haltung, und der unmissverständliche Wille, die Dinge wieder in den Griff zu bekommen. Das Bild, das sie selbst

abseits. Sie stand vorne – und sie sagte auch nach vorne, was ihre Kolleginnen und Kollegen ihr bedeuteten: *„Ein besonderer Dank gilt diesem motivierten Team, das auch über die Grenzen der Belastbarkeit hinaus unermüdlichen Einsatz gezeigt, und wirklich alles gegeben hat.“* Das ist kein Satz aus dem Lehrbuch der Unternehmenskommunikation. Das ist Führung mit Herz – und mit Rückgrat.

Was „Tine“ hinterlässt

Es wäre zu kurz gegriffen, Christine Räflers Vermächtnis nur an Kennzahlen

nen und -partner keine Nummern sind, sondern Menschen, mit denen man auf Augenhöhe kommuniziert – auch dann, wenn die Nachrichten einmal unangenehmer sind.

Sie übergibt nunmehr „ihr“ Team, das durch viele Belastungsproben gestärkt ist. Arbeitsgruppen, die wissen, was sie füreinander leisten können, Gruppenleitungen, die in ihr eine Führungspersönlichkeit hatten, an der sie sich orientieren konnten und zwei Nachfolger, die das Geschäftsfeld von innen heraus kennen wie kaum andere.

„Jedes Ende ist auch immer ein neuer Anfang.“

Niklas Marten

Marcel Wetterau und Niklas Marten: Der Staffelstab geht in bekannte Hände

Marcel Wetterau, gebürtiger Itzehoer und seiner Stadt treu geblieben, ist bereits seit 2007 im Unternehmen. Kaum jemand kennt das Geschäftsfeld Makler tiefer. Er hat Ausbildung und Sachbearbeitung durchlaufen, im Geschäftsfeld Vertrauensleute Erfahrungen in Vermittlerbetreuung und Komposit-Sparten gesammelt, sich zum Fachwirt qualifiziert, den Ausbilderschein erworben, eine Gruppe geleitet und seit Juli 2023 die Position als stellvertretender Abteilungsleiter inne. Parallel verantwortet er personell die beiden Gruppen des Geschäftsfelds Makler am Münchener Standort.

Wer Marcel Wetterau beobachtet, versteht schnell: Er geht voran. Nicht laut, aber beharrlich. Sein Selbstverständnis als Führungskraft formuliert er klar: *„Ich möchte Menschen weiterentwickeln, antreiben und dabei mit gutem Beispiel vorangehen.“* Vorgehen bedeutet für ihn, Ziele als Teamleistung zu erreichen. Was ihn ausmacht: Lösungsorientierung, Teamdenken und der direkte Weg.

Niklas Marten, bisher als Gruppenleiter im Geschäftsfeld Makler tätig gewesen, ist ebenfalls kein Neuling. Er hat als Gruppenleiter mitgeholfen, die Zeiten der eingeschränkten telefonischen Erreichbarkeit aufzulösen, und seinen Bereich hindurchgeführt. Was Niklas



Hochemotional: Vertriebsvorstand Frank Thomsen dankte Christine Räfler für die geleistete Arbeit sowie den langen gemeinsamen Weg.

wählte, war treffend: *„Wir rudern mit ganzer Kraft.“* Und das taten sie alle im Geschäftsfeld. Neue Kolleginnen und Kollegen wurden eingestellt, trotz eines anhaltenden Fachkräftemangels. Unterstützung – auch aus der Ausschließlichkeit – wurde koordiniert und dankbar angenommen. Es wurde alles in die Waagschale geworfen.

Was in dieser Zeit bemerkenswert war: Christine Räfler stand dabei nicht

und Krisenmanagement zu messen. Was sie wirklich hinterlässt, ist schwerer zu greifen – und genau deshalb so wertvoll.

Sie hinterlässt eine Kultur. Eine Art, wie im Geschäftsfeld Makler miteinander und füreinander gearbeitet wird. Einen Standard, was Qualifikation der Mitarbeitenden bedeutet – denn die Itzehoer legt großen Wert darauf, und Christine Räfler hat diesen Anspruch gelebt. Eine Grundhaltung, dass Vertriebspartnerin-



500
500
500
500

Marten antreibt: der echte Kontakt, die verlässliche Erreichbarkeit, der Mensch hinter dem Vorgang.

Beide haben unter Christine Räßler erlebt und verinnerlicht, was Führung auch in herausfordernden Zeiten bedeutet. Beide kennen das Geschäftsfeld nicht aus dem Handbuch, sondern aus der täglichen Praxis. Und beide stehen für genau das, was das Geschäftsfeld Makler der Itzehoer seit Jahren auszeichnet: Verlässlichkeit, Nahbarkeit und das konsequente Streben nach der bestmöglichen Betreuung der Vertriebspartnerinnen und -partner.

Die offizielle Verabschiedung im Schmidts Tivoli

Zurück zu jenem Nachmittag und Abend in Hamburg. Als alle Worte des Dankes sowohl vom Vorstand als auch aus dem Maklervertrieb, die Christine Räßlers Weg aus nächster Nähe begleitet haben, gehört waren, Rückblicke und Anekdoten als Videos erlebt, und auch mit allen Anwesenden ein emotionales Ab-



Vorstandsmitglied Christoph Meurer hielt eine Laudatio auf Christine Räßler und dirigierte im Anschluss das gemeinsam gesungene Abschiedslied.

schiedslied gesungen wurde – da wurde spürbar, was „von Mensch zu Mensch“ wirklich bedeutet. Nicht das Organigramm, nicht die Kennzahlen, sondern die Menschen, die man hinter sich weiß. Die Art, wie man miteinander durch schwierige Zeiten gegangen ist. Was man voneinander gelernt hat.

Christine Räßler hat das Geschäftsfeld Makler geprägt wie kaum eine andere. Sie hat es mit aufgebaut, ausgebaut – und sie hinterlässt es in guten Händen.

Wachwechsel: Änderung der Betreuungsform im Geschäftsfeld Makler

Durch den Leitungswechsel des Geschäftsfelds Makler (GFM) auf Marcel Wetterau und Niklas Marten resultiert im Rahmen einer Neuorganisation die Aufteilung in zwei Abteilungen. Das bisherige GFM wird um das neue „Geschäftsfeld Potenzialmakler“ (GFP) ergänzt, das Niklas Marten leiten wird. Drei kurze Fragen an die neue Doppelleitung zur neuen Organisation und den Vorteilen.

» **MOIN:** Das bisherige Betreuungskonzept des GFM wird nun um das neue Geschäftsfeld Potenzialmakler (GFP) ergänzt. Könnt ihr etwas zu den Beweggründen sagen?

» **Marcel Wetterau:** Wir sind die letzten Jahre sehr stark gewachsen. Besonders 2024 hat unsere Erreichbarkeit darunter bekanntermaßen gelitten, unser Service-Level war nicht auf gewohntem Niveau. Insbesondere die enge Zusammenarbeit von Mensch zu Mensch zwischen unseren Maklern und ihren

1:1-Sachbearbeitenden ist dabei manchmal leider etwas zu kurz gekommen.

Wir haben uns daher gefragt, ob die 1:1-Betreuung – das Konzept mit dem wir im Maklermarkt groß geworden sind, und das unsere Vertriebspartnerinnen und -partner an uns schätzen und lieben gelernt haben – noch zeitgemäß ist. Die ehrliche Antwort hierauf ist ein „Jein“. Unsere Vertriebspartner, die uns kennen, die den direkten Draht zu uns haben, die ihre Sachbearbeitenden teils sogar persönlich kennen und





bei denen das „Du“ häufiger vorkommt als das „Sie“, spüren und wünschen sich die 1:1-Betreuung.

Wir haben hierbei aber auch festgestellt, dass Maklerpools und kleinere Vertriebspartner diese Betreuung 1:1 nicht so sehr wahrnehmen. Daraus resultiert nun die Aufteilung aus einer Abteilung in zwei Abteilungen. Die Aufteilung der Mitarbeitenden erfolgte auf freiwilliger Basis. Alle Kolleginnen und Kollegen aus dem GFM wurden gefragt, ob sie die 1:1-Betreuung der Makler im bisherigen GFM wünschen oder im neuen Geschäftsfeld Potenzialmakler starten möchten.

Jeder durfte seinen Wunsch äußern, und das Besondere hierbei war, dass jeder Wunsch auch erfüllt wurde. Unsere Vertriebspartner können sich also darauf freuen, dass die Sachbearbeitenden mit voller Energie an die altbewährte oder neue Aufgabe herantreten.

» **MOIN:** Was sind die konkreten Unterschiede in den Betreuungskonzepten und wann starten diese?

» **Marcel Wetterau:** Im Geschäftsfeld Makler werden ab dem 01. Juni 2026 alle Vertriebspartnerinnen und -partner mit mindestens 50 Kfz-Verträgen betreut. Diese kennen uns seit Jahren, wenn nicht sogar seit Jahrzehnten und haben die 1:1-Betreuung kennen- und liebgelernt. Ziel der Neuorganisation ist es, diese Bindung weiter zu stärken und mit Leben zu füllen. Servicequalität in Kombination mit persönlicher Beziehung zu unseren Partnern ist das, was uns auszeichnet und das sollen sie auch spüren.

» **Niklas Marten:** Im Gegensatz zum GFM werden im neuen Geschäftsfeld Potenzialmakler die Betriebsvorgänge zukünftig nicht mehr von einem festen Sachbearbeitenden sondern von allen Mitarbeitenden im GFP bearbeitet.

Darüber hinaus wird die Telefonie im Wesentlichen von einem First-Level-Center übernommen und nur bei komplexeren Themen in das GFP weitergeleitet.

Die Kasko-Schadenbearbeitung wird hingegen auch im GFP von einem festen Sachbearbeitenden erfolgen, der einen Schaden somit von der Schadenaufnahme bis zum Schadenabschluss kennt. Ich persönlich bin der Meinung, dass wir mit diesem Betreuungskonzept unsere Expertise ideal einsetzen können und alle Vertriebspartner den guten Service erfahren, der die Itzehoer ausmacht.

» **MOIN:** Wie teilt ihr euch eure Arbeit auf, wie koordiniert ihr Ziele untereinander in euren Sachbearbeiter-Gruppen?

» **Niklas Marten:** Aufgrund der beiden Abteilungen sehe ich uns persönlich nur bedingt als Doppelleitung. Denn in beiden durch uns geleiteten Abteilungen werden Vertriebspartnerinnen und -partner aus dem Maklervertrieb betreut. Daher ist es enorm wichtig, dass Marcel und ich eng zusammenarbeiten und die gleichen Ziele verfolgen.

Hierbei ist es von Vorteil, dass wir schon seit acht Jahren gut miteinander arbeiten. Denn uns eint, dass die Zufriedenheit all unserer Vermittelnden an oberster Stelle steht. Hierbei ist es unerheblich, ob der Makler aus dem GFM oder dem GFP betreut wird.

» **Marcel Wetterau:** Wir wollen beide die Zukunft im Maklervertrieb positiv mitgestalten. Uns ist es wichtig, für alle Vertriebspartner die passenden Lösungen zu finden und einen guten Service sicherzustellen. Dies werden wir durch eine schnelle Bearbeitung der Vorgänge und eine hohe Qualität spürbar machen.



Wenn der Hausfrieden bricht – und die Itzehoer zur Seite steht

Mit der neuen Kooperation mit MieterEngel bietet der Itzehoer Rechtsschutz seinen Versicherten im Miet-, Wohnungseigentümer- und Nachbarschaftsstreit einen Benefit, der in schwierigen Momenten mehr wert ist als jede Klausel: einen erfahrenen Anwalt. Schnell. Kompetent. Ohne Gerichtssaal.

Wohnkonflikte sind unangenehm. Das klingt nach Untertreibung – ist es auch. Wer als Mieter vergeblich auf die Beseitigung eines Mangels wartet, wer sich als Wohnungseigentümer mit der Gemeinschaft im Dauerclinch befindet, oder wer sich mit einem Nachbarn wegen Lärm, Grenzen oder Garageneinfahrten streitet, der weiß: Solche Auseinandersetzungen können das tägliche Leben erheblich belasten. Sie schleichen sich in jeden Morgen, jede Heimkehr, jedes Wochenende.

Genau hier setzt die Kooperation an, die die Itzehoer seit August 2025 mit MieterEngel verbindet.

Was MieterEngel ist und warum die Wahl auf diesen Partner fiel

MieterEngel ist eine digitale Plattform, die Ratsuchende mit spezialisierten Partneranwältinnen und -anwälten für Mietrecht zusammenbringt – schnell, unkompliziert und ohne den Gang in eine Kanzlei. Alle Partneranwälte werden vor der Zusammenarbeit geprüft und haben mindestens fünf Jahre Praxiserfahrung im Mietrecht. Über 80 Prozent sind Fachanwälte oder haben einen Dokortitel. Das ist kein Zufallsnetzwerk, sondern handverlesene Qualität.

Über 80.000 Beratungen wurden bereits über die digitale Plattform durchgeführt, und in 97 Prozent der Fälle konnte eine außergerichtliche Lösung erzielt werden. Das ist die Zahl, die zählt. Kein langer Rechtsstreit, kein teures Verfahren, kein jahrelanges Abwarten. Stattdessen eine Lösung, die das Problem zügig aus der Welt schafft.

Wie der Service für Itzehoer Rechtsschutzversicherte konkret funktioniert

Die Weiterleitung der Kundinnen und Kunden an MieterEngel erfolgt über die Itzehoer Rechtsschutz Union Schadenservice GmbH als Schadenregulierer. Sobald ein versicherter Fall vorliegt – ob Mietstreit, Auseinandersetzung in der Wohnungseigentümergeinschaft oder Nachbarschaftskonflikt, haben die Versicherten (also Ihre Kundinnen und Kunden) die Wahl, ob Sie sich telefonisch oder online beraten lassen wollen. Beides ist möglich, beides ist als Servicebaustein bewusst niedrigschwellig.

Das erste Ergebnis ist ein strukturierter Bericht mit konkreten Handlungsempfehlungen. Wer den Fall kennt, weiß, wie hilfreich das ist: Oft fehlt es nicht am guten Willen, sondern an der Orientierung. Was kann ich verlangen? Was ist mein Recht? Was ist realistisch? Genau das klärt der Bericht – und gibt den

Versicherten die Sicherheit, nicht im Dunkeln zu tappen.

Führt dieser erste Schritt noch nicht zur Einigung, geht es weiter: Die MieterEngel-Anwältinnen und -Anwälte übernehmen die außergerichtliche Vertretung. Ziel ist immer eine einvernehmliche Lösung – ohne Gericht, ohne Eskalation, ohne das Verhältnis zwischen den Parteien endgültig zu zerstören.

Was das für Sie als Vertriebspartnerin oder -partner bedeutet

Der Itzehoer Rechtsschutz ist bekannt für seinen starken Service-Gedanken. Die Kooperation mit MieterEngel reiht sich hier nahtlos ein – und schärft das Profil weiter. Denn Wohnkonflikte sind eines der emotionalsten Themen, mit denen Ihre Kundinnen und Kunden in Berührung kommen. Wer hier erlebt, dass die eigene Rechtsschutzversicherung nicht nur zahlt, sondern aktiv begleitet, einen versierten Anwalt vermittelt und auf eine Lösung hinarbeitet, der hat ein anderes Verhältnis zu seiner Versicherung – und zu Ihnen als Vermittlerin oder Vermittler.

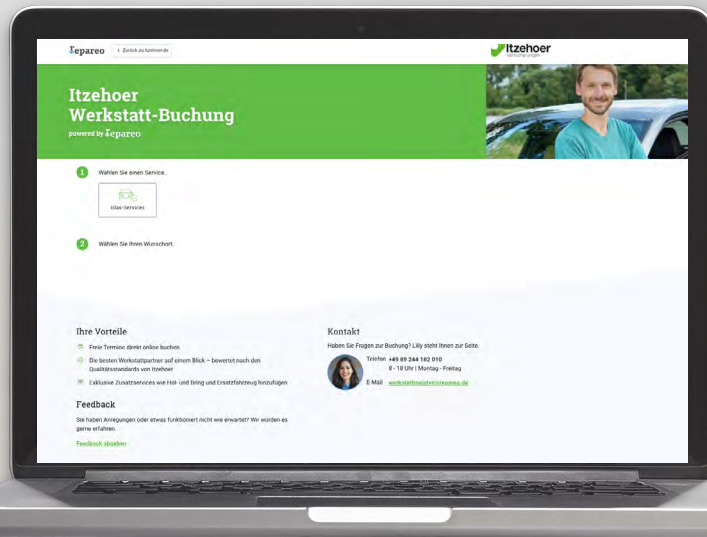
Nutzen Sie das in der Beratung. Gerade bei Kundinnen und Kunden, die zur Miete wohnen, in einer Wohnungseigentümergeinschaft engagiert sind oder in eng bebautem Umfeld leben, ist das Argument greifbar und nah am Alltag. Ein Rechtsschutz, der im Ernstfall nicht nur Kostenzusagen erteilt, sondern direkt die richtige Fachkraft an die Seite stellt – das ist ein Versprechen, das bei Ihren Kundinnen und Kunden ankommt.

Fazit: Mehr als eine Versicherung. Echte Begleitung.

Miet- und Nachbarschaftsstreitigkeiten lösen sich selten von allein. Aber sie lassen sich lösen – mit dem richtigen Anwalt, dem richtigen Ansatz und dem klaren Ziel, den Konflikt ohne Gerichtsverfahren zu beenden. Denn das ist die gelebte Praxis von MieterEngel. Und bereits seit August 2025 ist sie Teil des Rechtsschutzangebots Ihrer Itzehoer.



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



Glasschaden? In zwei Minuten geregelt – und Ihre Kunden sparen bares Geld.

GlasExpress: Mehr Service und weniger Aufwand über die Itzehoer Schadensteuerung in Kooperation mit reparaio. Ihre Kundschaft wird sich daran erinnern, dass Sie im Glasschadenfall einen echten, spürbaren Mehrwert empfohlen haben. Das Beste: Sie profitieren von 40 Euro extra pro Vermittlung, wenn kein Werkstattbonus vereinbart ist.

Ein Steinschlag auf der Autobahn, ein Riss in der Windschutzscheibe, der mit jedem Kilometer größer wird. Kennen Sie das? Ihre Kunden kennen es. Und sie kennen auch das, was danach kommt: das mühsame Telefonieren, die vollen Werkstattkalender, das Warten auf Rückrufe, die vielleicht nie kommen. Genau hier macht GlasExpress den Unterschied – und genau hier haben Sie als Vertriebspartnerin oder -partner die Chance, im entscheidenden Moment da zu sein.

Das lohnt sich für Sie: 40 Euro pro erfolgreich gesteuertem Schaden!

Bevor wir zu den starken Vorteilen für Ihre Kundinnen und Kunden kommen, an dieser Stelle eine direkte Botschaft an Sie: Für jede erfolgreich über reparaio vermittelte Scheibenreparatur oder Scheibenaustausch bei Kunden **ohne Werkstattbonus** erhalten Sie eine **Prämie von 40 Euro**, bequem über

Ihre monatliche Courtageabrechnung. Kein Extra-Aufwand, keine separate Anmeldung. Dieser Schadensteuerungs-Bonus wurde seitens der Itzehoer für Sie bis zum Jahresende verlängert – nutzen Sie ihn.

»Aktive Schadensteuerung hilft die Kfz-Versicherung auch morgen noch zu einem vernünftigen Preis anbieten zu können.«

Holger Iben

Das erleben Ihre Kunden durch erstklassigen Service:

Mit GlasExpress ist ein Glasschaden in wenigen Klicks geregelt. Über das Maklerweb oder die Internet Schaden Anzeige (ISA) der Itzehoer können Sie direkt in die reparaio-Plattform abspringen und über den Menüpunkt „Glas-Services“ den

Wunschort der Reparatur und den Anfahrtskreis eingeben. Hier sehen Sie dann auf einen Blick, welche Glaspartner in der Nähe sind, und wann der früheste Termin möglich ist. Ein Klick – und der Termin bei Junited AUTOGLAS, WinTec oder KS Autoglas ist für Ihre Kundschaft gebucht. Die Rechnung geht



repareo < Zurück zu itzehoer.de

Itzehoer Versicherungen

Itzehoer Partnerwerkstätten in Ihrer Nähe Sortieren nach Geringste Entfernung Kartenansicht

[Zurück](#)

Service: Glas-Services

Name suchen

Umgebung: 25524, Schleswig-Holstein, Deutschland


Maximale Anfahrt: 30 km

Gewünschte Zusatzservices*
 Ersatzwagen*
*ggf. können zusätzliche Kosten anfallen.

Filter
 Reduzierung Ihres Selbstbetrags um 75€

Alle gezeigten Werkstätten sind offizielle ITZEHOER Service-Partner.

Wintec Autoglas - Reifen-Meyenburg - GmbH Itzehoer
3,66 km | 8 Minuten | Itzehoer - 25524 - Schenefelder Chaussee 38 ★★★★★ 4,40(8)




- ✓ Reduzierung Ihres Selbstbetrags um 75€
- ✓ Glasreparatur und Tausch

Nächster Termin: **Do, 21.05.**

Zur Terminauswahl

KS AUTOGLAS ZENTRUM Itzehoer
4,24 km | 8 Minuten | Itzehoer - 25524 - Ottensstraße 7 ★★★★★ 5,00(28)



- ✓ Reduzierung Ihres Selbstbetrags um 75€
- ✓ Glasreparatur und Tausch

Nächster Termin: **Do, 21.05.**

Zur Terminauswahl

Übersichtlich: Sie finden über repareo alle Glaspartner der Itzehoer in der Nähe und können sofort den nächstmöglichen Termin für Ihre Kundinnen und Kunden buchen.

direkt an die Itzehoer. Lediglich die Fahrt zur Glaswerkstatt müssen Ihre Kundinnen und Kunden noch auf sich nehmen.

Die aktive Schadensteuerung der Itzehoer über GlasExpress in Kooperation mit repareo macht entsprechend den Unterschied zwischen einem Kunden, der sich bei ihnen gut aufgehoben fühlt und einem, der sich selbst durch überfüllte Werkstattkalender kämpfen muss.

Von diesen Vorteilen profitiert Ihre Kundschaft – je nach Tarif

Ihre Kundinnen und Kunden **ohne Werkstattbonus** profitieren bei der Steuerung über GlasExpress von einer Reduzierung der Selbstbeteiligung auf **maximal 75 Euro** – und Sie erhalten die 40-Euro-Prämie.

Wenn ein **Werkstattbonus vereinbart** wurde, erleben Ihre Kundinnen und Kunden den vollen Komfort: schneller Termin, direkte Abwicklung, kein Papierkram. Das ist ein echtes Argument in der Beratung – denn Einfachheit und Schnelligkeit sind für viele Kunden genauso wertvoll wie eine Beitragserparnis.

Beide Varianten bieten Ihnen den entscheidenden Gesprächsaufhänger: „Wenn Sie mal einen Glasschaden haben – das ist bei uns in zwei Minuten geregelt, und Sie sparen sich jede Menge Aufwand.“

Dahinter steckt mehr als Service

Aktive Schadensteuerung ist keine Service-Idee – sie ist strategische Notwendigkeit. Denn steigende Reparaturkosten belasten die Schadenquote, und das schlägt sich irgendwann im Beitrag nieder. Wenn Sie Ihre Kundinnen und Kunden aktiv zu den Glaspartnern der Itzehoer steuern, helfen Sie, genau das zu verhindern. Die Itzehoer arbeitet mit den Partnerwerkstätten auf Basis klar vereinbarter Konditionen – das drückt die Durchschnittskosten und schützt langfristig die Beitragsstabilität.

Jetzt aktiv werden – es lohnt sich dreifach

Für Ihre Kundschaft bedeutet die aktive Schadensteuerung schnelle Termine, unkomplizierte Abwicklung, ggf. weniger Selbstbeteiligung. Für Sie bedeutet es: 40 Euro Prämie pro gesteuertem Schaden, wenn kein Werkstattbonus vereinbart wurde, stärkere Kundenbindung und ein wertvolles Beratungsargument. Für Ihre Itzehoer bedeutet GlasExpress: stabile Schadenkosten, die faire Beiträge ermöglichen. Davon wiederum profitieren sowohl Sie als auch Ihre Kundschaft.

Daher unsere Empfehlung: Machen Sie GlasExpress zum festen Bestandteil Ihrer Schadenbegleitung. Ihre Kundinnen und Kunden werden es Ihnen danken.



Aktive Schadensteuerung von Vollkasko-Schäden: Ihre Kundinnen und Kunden profitieren, Sie erhalten 50 Euro extra!

Vollkasko kann jeder Kfz-Versicherer, Schadenservice nicht: Die Itzehoer hat gemeinsam mit der VEMA ein Pilotprojekt zur aktiven Vollkasko-Schadensteuerung gestartet. Für VEMA-Partner bedeutet dies: direkter Absprung aus dem VEMA-Extranet, 50 Euro Sonder-Bonus pro gesteuertem Schaden – und Kundinnen und Kunden, die bis zu 150 Euro Selbstbeteiligung sparen.

Ihr Kunde meldet einen Vollkaskoschaden. Was passiert als nächstes? Ohne aktive Schadensteuerung: Er sucht selbst, telefoniert, wartet – und zahlt am Ende seine volle Selbstbeteiligung. Mit der neuen Vollkasko-Lösung der Itzehoer über das VEMA-Extranet: Sie steuern den Schaden mit nur wenigen Klicks, Ihr Kunde spart bis zu 150 Euro, und Sie selbst profitieren von 50 Euro Sonderbonus. Das ist ein Unterschied, der sich lohnt!

Was Sie als Vertriebspartnerin oder -partner direkt davon haben

Sie als VEMA-Partner profitieren von **50 Euro Sonderbonus** pro erfolgreich gesteuertem Schaden über das VEMA-Extranet. Ausgezahlt bequem mit Ihrer monatlichen Courtage-Abrechnung. Kein Extra-Aufwand, keine separate Abrechnung.

Weit über diesen Bonus hinaus zählt jedoch: Wer im Schadenfall seine Kundschaft aktiv begleitet, stärkt die Kundenbindung auf eine Weise, die kein Anschreiben und kein Jahresgespräch ersetzen kann. **Der Moment, in dem Ihr Kunde Hilfe braucht, ist Ihr Moment. Nutzen Sie ihn.**

Darum ist aktive Schadensteuerung nötig

Steigende Reparaturkosten, Schadeninflation, überfüllte Werkstätten – die Lage auf dem Kfz-Markt ist für alle spürbar. Kein Versicherer blieb davon verschont, auch die Itzehoer nicht. Wer als Vertriebspartnerin oder -partner aktiv steuert, hilft, die Durchschnittsschadenkosten zu senken. Und genau das schützt langfristig die Beitragsstabilität Ihrer Kundinnen und Kunden. Kurz gesagt: Jede gesteuerte Reparatur ist ein konkreter Beitrag dazu, dass die Prämien

Absprung direkt aus dem VEMA-Extranet

The screenshot shows the VEMA-Extranet interface for a customer named Max Mustermann. The interface includes a header with the customer's name and contact information, a sidebar with navigation options, and a main content area with a table of active policies.

AKTIV	INAKTIV	ALLE						
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>						
VR	Bezeichnung	VSN	Sparte	Versichertes Risiko	Dokumente	Schlagwörter	Letzte Änderung	Änderungsgrund
<input checked="" type="checkbox"/>	Itzehoer	Kraftfahrt	1234	Kraftfahrt	Keine Dokumente			

zukünftig bezahlbar bleiben. Und Sie positionieren sich als verlässliche Partnerin, bzw. verlässlicher Partner, der im Schadenfall einen entscheidenden Unterschied macht.

Die Steuerung von Glasschäden zeigt bereits, dass es funktioniert. Der nächste Schritt ist die aktive Schadensteuerung bei Vollkaskoschäden. Und dieser Schritt ist gemeinsam mit der VEMA im Rahmen eines Pilotprojekts bereits gemacht.

Die VEMA ist der absolut richtige Partner für diesen Schritt

Mit der VEMA hat die Itzehoer den natürlichen Partner für dieses Pilotprojekt gefunden. Als einer der größten Vertriebspartner im deutschen Maklermarkt schafft die VEMA die ideale Grundlage, um diesen Prozess zu erproben und weiterzuentwickeln. Das Pilotprojekt läuft bereits seit einiger Zeit – und die Ergebnisse aus der Praxis bestätigen täglich, dass der Ansatz funktioniert.

So einfach geht's – der Prozess in der Praxis

Alle an die VEMA angebotenen Vertriebspartnerinnen und -partner können direkt aus dem VEMA-Extranet in die ISA – der Internet Schaden Anzeige der Itzehoer – abspringen. Kein Systemwechsel, kein zusätzlicher Login, kein Medienbruch. Lediglich zwei Voraussetzungen müssen gegeben sein: Der Vollkaskoschaden muss frisch, also noch nicht anderweitig gemeldet sein, und Sie wünschen ausdrücklich die Schadensteuerung durch die Itzehoer.

Aktuell steuerbar sind die typischen Vollkasko-Schadenarten: Berührung mit anderen Fahrzeugen, Berührung mit sonstigen Sachen sowie Vandalismus-Schäden – also der Großteil der im Alltag relevanten Fälle. Nach der Übergabe läuft alles automatisch: Die Schadensteuerung wird digital im VEMA-Extranet vermerkt. Sowohl Sie als auch Ihre Kundin bzw. Ihr Kunde erhalten alle wichtigen Informationen per E-Mail. Die beauftragte Werkstatt setzt sich direkt mit Ihrer Kundin oder Ihrem Kunden in Verbindung und vereinbart den Reparatur-Termin. Ihre Kundschaft muss nichts selbst organisieren. Und Sie auch nicht – außer den wenigen entscheidenden Klicks zu Beginn.

Was Ihre Kundinnen und Kunden von der aktiven Schadensteuerung haben

Die Vorteile für Ihre Kundinnen und Kunden sind greifbar. Wenn Sie für diese einen Vollkaskoschaden über den ISA-Prozess via VEMA-Extranet steuern, profitieren sie von einer **Selbstbehalts-Reduzierung von bis zu 150 Euro** als Werkstattprämie. Hinzu kommen Qualitätssicherung durch geprüfte Partnerwerkstätten, schnelle Terminvergabe ohne Wartezeit, schnellere Reparatur und damit deutlich weniger Stress und Aufwand für die versicherte Person. Ihre Kundin bzw. Ihr Kunde erlebt, dass Ihre Wahl der Versicherung im Schadenfall nicht nur zahlt – sondern aktiv begleitet. Das ist das Erlebnis, das Kunden bindet. Und das ist das Erlebnis, das Sie als Empfehlerin oder Empfehler dieser Versicherung in die beste Position bringt.

Der Blick nach vorne

Was heute im Pilotprojekt mit der VEMA täglich unter Beweis gestellt wird, zeigt: Vollkasko-Schadensteuerung made by Itzehoer funktioniert – auch wenn sie komplexer ist als die Steuerung reiner Glasschäden.

Holger Iben, Abteilungsleiter Maklervertrieb, bringt es auf den Punkt:

„Mein Wunsch ist, dass wir diesen aktiven Schadensteuerungs-Prozess für Vollkaskoschäden perspektivisch für alle Vertriebspartnerinnen und -partner ausrollen.“ Bis dahin gilt: Wer über die VEMA angebotenen ist, kann bereits heute von diesem Prozess profitieren – und den Unterschied für seine Kunden spürbar machen.

»Über die Schadensteuerung gelangt Ihre Kundschaft bei der Werkstattsuche zu einem Status, der vergleichbar mit dem eines Privatpatienten beim Arzt ist.«



IMPRESSUM

Herausgeber:

Itzehoer Versicherungen
Verantwortlich für diese Ausgabe
i. S. d. P.: Thiess Johannsen
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

Herstellung:


Halberstadt Druckerei e. K.
Holunderweg 23, 24536 Neumünster
Auflage: 10.800

Itzehoer Versicherungen

Itzehoer Platz, 25521 Itzehoe

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

maklerdirektion@itzehoer.de

 Itzehoer Maklervertrieb

GOGREEN

Wir versenden klimafreundlich
mit der Deutschen Post



WIR SAGEN
DANKE!

MWT 31 950 05 2026
Papier aus Deutschland, ausgezeichnet mit dem Blauen Engel



 **Itzehoer**
versicherungen
... und gut ✓