2026
#14

Mein aus Itzehoe

Das Partnermagazin des Itzehoer Maklervertriebs

KI-generiertes Bild



SCHWERPUNKT

Die Itzehoer bringt Ihre PS auf die Straße

Starke Vertriebstipps für Kfz, Rechtsschutz und vom Brandgilde Versicherungskontor: So geben Sie **Vollgas fürs Jahresendgeschäft.**

» Quo vadis, Kfz?

Acht handfeste Vertriebstipps, mit denen Sie jetzt das Maximum aus Ihrem Kfz-Geschäft herausholen – von Schadensteuerung bis Umdeckung.

► Mehr ab Seite 4

» RS: Tipps & Tricks

Wie Sie oft ungenutzte Potenziale von Rechtsschutz und RS-Services erfolgreich nutzen – für ein starkes Jahresendgeschäft und langfristige Kundenbindung.

► Mehr ab Seite 6

» Das BVK: Ihr Leuchtturm

Smart arbeiten, Routinen auslagern und PKV-Geschäft schreiben: Warum die Services des Brandgilde Versicherungskontors jetzt erfolgsentscheidend sind.

► Mehr ab Seite 14

» **Gemeinsam geben wir Vollgas:** Abteilungsleiter Maklervertrieb Holger Iben und Ihre weiteren Ansprechpartnerinnen und -partner der Itzehoer und des Brandgilde Versicherungskontors stehen Ihnen mit handfester Unterstützung und individuellen Lösungen zur Seite. Denn: **Der beste Rennwagen nützt im Jahresendgeschäft nichts ohne guten Fahrer und starken Rennstall.**



KI-generiertes Bild

DKM
DIE LEITMESSE

27. + 28.10.2026
Halle 4, Stand C05

DKM 2026: 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 gern für ein gutes Gespräch mit Ihren gewohnten Ansprechpartnerinnen und -partnern bei einem kalten Erfrischungsgetränk. Im Mittelpunkt unseres Messeauftritts mit dem Motto „Rechtsschutz verbindet“ stehen viele Neuigkeiten rund um die bewährten Itzehoer Lösungen in den Bereichen Kfz und Rechtsschutz sowie Wald*und*Moor.

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,

geht nicht, gibt's nicht. Zumindest, wenn es um Ihr Portfolio geht.

Wie Sie mit wenig Aufwand und starker Unterstützung durch Ihre Itzehoer die heißeste Phase des Jahres zu Ihrer Überholspur machen – darum dreht sich diese Ausgabe.

Denn jetzt kommt es darauf an, Vollgas zu geben. Damit wertvolle Ressourcen dabei nicht unnötig verbrannt und Chancen liegengelassen werden, haben unsere Spezialistinnen und Spezialisten Ihnen **handfeste Vertriebstipps und Services zusammengestellt.** So werden Sie im Jahresendgeschäft entlastet – und erhalten zusätzliche, oft ungenutzte Absatzchancen, die Ihnen unsere Kerngeschäfte **Kfz** und **Rechtsschutz** bieten.

Auch das Brandgilde Versicherungskontor hält Ihnen den Rücken frei! Mit schlanken Workflows, smarten Tools und nahbarer Beratung nehmen wir Ihnen spürbar Druck aus dem Jahresendgeschäft. Verlässlich, direkt und echt norddeutsch – damit Sie wieder mehr Raum für Ihr Kerngeschäft haben.

Und natürlich würden wir uns über den persönlichen Kontakt mit Ihnen freuen. Ob Sie nun zum Telefon greifen, uns schreiben, oder uns an unserem Stand auf der DKM besuchen – **nichts ist so wertvoll wie der Austausch von Mensch zu Mensch.**

Auf ein erfolgreiches Jahresendgeschäft und viel Vergnügen bei der Lektüre dieser Ausgabe.

Mit besten Grüßen

Holger Iben
Leiter Itzehoer Maklervertrieb

Was wäre,

wenn 2026 alle Glas- und Vollkasko-Schäden der Itzehoer gesteuert würden?

20,07
Mio. Euro Schadenersparnis Glas und Vollkasko

1,67
Mio. Euro zusätzliche Vermittlervergütung

3,89
Mio. Euro Kundenvorteil

3,3
Prozentpunkte Senkung Schaden-Kostenquote



Und? Was sagen Sie?

Wie finden Sie unser Format? Was sagen Sie zu den ausgewählten Themenschwerpunkten? Ihr Feedback als Leserin bzw. Leser ist uns besonders wichtig und hilft uns, auch zukünftig für Sie interessante Themen rund um Ihre Itzehoer auszuwählen.

Das Beste: Ihr Feedback hat Wumms!

Unter allen Lesern, die uns ein Feedback geben,
verlosen wir fünf original JBL-Boxen im exklusiven Itzehoer-Layout. Um die Online-Umfrage zu starten, scannen Sie einfach den QR-Code oder gehen Sie auf **www.Feedback-Moin.de**. Wir freuen uns auf Ihr Feedback und wünschen Ihnen für die Verlosung bereits jetzt viel Glück!



Quo vadis, Kfz?

Der Kfz-Markt ist aktuell extrem dynamisch und stellt Sie als Maklerin oder Makler im Jahresendgeschäft vor echte Herausforderungen. Welche Markttendenzen gibt es, und wie positioniert sich die Itzehoer zuverlässig als Lotse? Holger Iben, Abteilungsleiter des Maklervertriebs der Itzehoer Versicherungen, zeigt dies in acht handfesten Handlungsempfehlungen.

So reagiert die Itzehoer auf Markttendenzen

Der alte Slogan „Gier frisst Hirn“ tritt bei einzelnen Marktteilnehmern leider wieder zu Tage: Preise werden wiederholt abgesenkt, um erneut massiv Geschäft einzukaufen. Das ist aus unserer Sicht nicht nachhaltig und führt in den Folgejahren bei diesen Anbietern zu deutlichen Preissteigerungen – und bei Ihnen zu mehr Aufwand. Der Markt hat zwar das Allerschlimmste hinter sich, ist aber noch nicht wieder vollständig im Gleichgewicht.



» **Holger Iben** ist Leiter des Itzehoer Maklervertriebs.

Wir als Itzehoer haben uns ganz bewusst entschieden, die Preisschraube nicht wieder nach unten zu drehen. Unsere Schadenquoten sind wieder deutlich positiver, aber durch die weiterhin steigende Inflation noch nicht so, wie sie sein müssen. Wir wollen neben einer fairen Prämie insbesondere unseren Service halten, den unsere Kundinnen, Kunden, Vertriebspartnerinnen und -partner an uns schätzen: **die persönliche 1:1-Betreuung, eine schnelle Schadenregulierung und eine hervorragende telefonische Erreichbarkeit.** Deshalb sind wir weiterhin der stabile Kfz-Partner an Ihrer Seite! Für Maklerinnen und Makler, die Kfz lieben, gibt es im Kern keine bessere Alternative als die Itzehoer.

»Die Maklerbertreuerin oder der Maklerbetreuer ist Ihr Lotse im Jahresendgeschäft.«

Die Maklerbetreuerin oder der Maklerbetreuer als Lotse durch den Jahresschluss

Sprechen Sie frühzeitig mit Ihrer Maklerbetreuerin oder Ihrem Maklerbetreuer der Itzehoer und lassen Sie sich ein Angebot für Bestandsumdeckungen geben. Sie oder er begleitet Sie als Lotse sicher durch diese intensive Phase.

Reizthema Kundenportal? Von wegen!

Eine Sorge können wir Ihnen sofort nehmen: **Das Itzehoer Kundenportal ist keine Konkurrenz für Sie, sondern ein reines Entlastungsinstrument.** Die Kundin oder der Kunde ist digital sofort über ihre/seine Beitragsrechnung informiert – viel schneller als auf dem Postweg. Das schafft maximale Transparenz.

Einfache Anpassungen, die nicht maklerhaftungsrelevant sind, kann die Kundin oder der Kunde direkt selbst erledigen. Das spart Ihnen unbezahlten Verwaltungsaufwand. Und wenn die Kundin oder der Kunde einen Schaden digital meldet oder sonst etwas ändert, bleiben Sie als Maklerin oder Makler selbstverständlich voll im Loop – es läuft nichts an Ihnen vorbei.



Übrigens: Kunden erwarten heute ein modernes Portal als Basis für den Service. Das stärkt am Ende auch Ihre Position in der persönlichen Beratung.

Vertrieb mit Emotion: Wald*und*Moor

Wer beim Vertragsabschluss einen Baum pflanzen kann, der schätzt den Service seiner Maklerin oder seines Maklers auch auf emotionaler Ebene. Durch unsere Aktion Wald*und*Moor wird für jede abgeschlossene Kfz-Versicherung ein Baum gepflanzt. Ein Fahrzeug greift in die Umwelt ein – ein neuer Baum gibt der Natur wieder etwas zurück. **Damit machen Sie Ihr Angebot im Markt unvergleichbar und stiften echten Sinn.**

Schadensteuerung & Einsparpotenziale

Besonders bei Glasschäden lassen sich durch gezielte Schadensteuerung schnell rund 500 Euro pro Schadenfall einsparen – davon profitiert auch der Kunde. Zudem schont eine konsequente Schaden-steuerung die Schadenquote Ihres Bestandes, was sich wiederum positiv auf Ihre Rentabilität und mögliche Gewinnbeteiligungen auswirkt.
Fragen Sie sich in der Bestandsarbeit:

1. **Wie viele Schäden gab es im Bestand?**
2. **Wie viele davon wären steuerbar gewesen?**
3. **Welches Einsparpotenzial wurde verschenkt?**

Ein Rechenbeispiel aus der Praxis:

(20 Glasschäden ohne/mit Steuerung):
Bei insgesamt 20 ungesteuerten Glasschäden belaufen sich die **Gesamtzahlungen auf 24.030,82 €** (durchschnittlich 1.201,54 € pro Schaden). **Durch eine konsequente Schadensteuerung würde der durchschnittliche Schadenaufwand auf 699,85 € sinken,** was Gesamtkosten von nur noch 13.997,00 € entspräche. Daraus ergibt sich ein **Einsparpotenzial von 10.033,82 €** sowie eine potenzielle Vergütung von 800,00 €. Zudem profitieren die Kunden von einer Selbstbeteiligungs-Ersparnis von insgesamt 1.500,00 €.



Der Wert der persönlichen Betreuung

In der Welt von morgen wird KI viele standardisierte Aufgaben übernehmen. Aber wenn es komplex oder menschlich wichtig wird, zählt der Mensch-zu-Mensch-Kontakt. Trotz Digitalisierung bleibt die persönliche Betreuung durch eine feste Vermittlerin oder einen festen Vermittler der entscheidende Mehrwert. **Sie bleiben der Leuchtturm Ihrer Kundinnen und Kunden.**

Genauso halten wir es auch mit Ihnen: **Wenn es im Jahresschluss brennt, wählen Sie den direkten Draht zu Ihrer Maklerbetreuerin oder Ihrem Maklerbetreuer.** Sie oder er erarbeitet gemeinsam mit Ihnen passgenaue Lösungen für Ihren Bestand.

»Für Vermittlerinnen und Vermittler, die Kfz lieben, ist die Itzehoer der richtige Partner – direkt und ohne Umwege erreichbar.«

Umdeckungsgeschäft sinnvoll gestalten

Wenn Sie Bestände umdecken möchten, gilt eine einfache Grundregel: **Besprechen Sie das Für und Wider frühzeitig mit Ihrer Maklerbetreuerin oder Ihrem Maklerbetreuer.** Erst, wenn die Rahmenbedingungen stimmen, erstellen wir ein maßgeschneidertes Angebot.
Verabschieden Sie sich von zeitintensiver Zettelwirtschaft – nutzen Sie moderne, digitale Prozesse:

- Sonderkonditionen & Faktoren: Wir bieten Lösungen, bei denen beispielsweise der Beitrag des Vorversicherers mit einem Faktor angepasst übernommen wird.
- Automatisierte Bestandskalkulation: Bestände können technisch durchgerechnet und mit individuellen Zu- oder Abschlägen versehen werden.

Da dies ein mehrdimensionales Thema ist, lohnt sich das direkte Gespräch mit Ihrer Ansprechpartnerin oder Ihrem Ansprechpartner bei der Itzehoer.

Reden bringt kein Geschäft – Machen ist das Gebot der Stunde!

Die Werkzeuge liegen auf dem Tisch bereit. Nutzen Sie diese Instrumente und den direkten Kontakt zu Ihren Itzehoer Ansprechpartnern, um das Maximum aus dem Jahresendgeschäft herauszuholen.

Warten Sie nicht ab, was der Markt tut. Gehen Sie aktiv auf Ihre Kundinnen und Kunden zu, setzen Sie die Empfehlungen um und machen Sie den Sack zu. **Ihr Erfolg im Endspurt entscheidet sich genau jetzt – packen wir es an!**



Jetzt versteckte Chancen nutzen: Mit Rechtsschutz und starkem Service sicher zum Vertriebserfolg

Erfüllen Sie die Erwartungen Ihrer Kundinnen und Kunden? Oder übertreffen Sie die Erwartungen durch eine Beratung, die wirklich mitdenkt? Wie Sie ungenutzte Potenziale in Rechtsschutz und Services konkret auf die Straße bringen, zeigt Carsten Limberg – für ein starkes Jahresendgeschäft und weit darüber hinaus.

»MOIN: In welcher Beratungssituation sollte die Rechtsschutz-Empfehlung Standard sein?

»Carsten Limberg: Rechtsschutz sollte immer dann als Standard gelten, wenn über Kraftfahrt gesprochen wird. Der Rechtsschutz ist hier die klassische Ergänzung – was aber auch für viele weitere Bereiche gilt: Für Berufe wie Polizisten, Feuerwehrleute, Rettungssanitäter oder Elektriker, bei denen ein erhöhtes Risiko für Strafverfahren oder Personenschäden in der Haftpflichtversicherung besteht, wird der Abschluss eines Rechtsschutzes (Spezial-Straf-Rechtsschutz) unbedingt empfohlen

→ Die Integration von Rechtsschutz in die Beratung dient Ihnen als Vertriebspartner zudem als essenzielles Instrument zur Haftungsminimierung und Kundenbindung.



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

»MOIN: In welcher Beratungssituation ist eine Rechtsschutzversicherung ein Geheimtipp, der noch zu wenig genutzt wird, aber letztendlich ein starker Vertriebsansatz ist?

»Carsten Limberg: Ein wenig genutzter Vertriebsansatz ist die Beratung von Angestellten in Heil-, Pflege- und sozialen Berufen, da ihnen bei Fehlern im stressigen Arbeitsalltag rasch ein strafrechtlich relevanter Vorsatz (z. B. Körperverletzung durch Unterlassung) vorgeworfen werden kann.

→ Hier dient der Spezial-Straf-Rechtsschutz als perfekter Türöffner, da die normale Berufshaftpflicht bei solchen Vorwürfen keinen Beistand leistet und die Betroffenen im Ermittlungsverfahren völlig schutzlos wären.

»MOIN: Welche Unterstützung bieten die Direktionsbevollmächtigten (DBVen), und wie können Vertriebspartnerinnen und -partner davon profitieren?

»Carsten Limberg: Das Angebotsteam und die DBVen unterstützen Vermittlerinnen und Vermittler aktiv, insbesondere bei komplexen Gewerberisiken, individuellen Kalkulationen oder schwierigen Schadenfällen. Es besteht eine nach Bundesländern gestaffelte Zuständigkeit der Direktionsbevollmächtigten.

Jetzt unseren Angebotsservice ausprobieren: **04821/773-644** oder **angebote_rs@itzehoer.de**

→ Für Sie bedeutet das die ergänzende, umfassende Betreuung, wenn es um Rechtsfragen geht. Für Ihre Kunden bedeutet dies eine oft unerwartete, positive Zusatzleistung, die sofort für noch mehr Vertrauen und Kundenbindung sorgt.

»MOIN: Was beinhalten die RS Services, und wer greift darauf zurück?

»Carsten Limberg: Die Rechtsschutz-Sparte der Itzehoer Versicherung geht weit über die bloße Übernahme von Gerichts- und Anwaltskosten hinaus. Sie versteht sich mit über 20 kostenfreien Services als echter „Alltagshelfer". Die Services werden in drei Bereiche unterteilt: 1. Soforthilfe und Beratung (Anwaltssuche, Reiserecht), 2. Spezialservices für den privaten Bereich, und 3. Services für Selbstständige, Gewerbe und Landwirtschaft.

Fünf Situationen, in denen Sie den Rechtsschutz erfolgreich platzieren können:

- **Beim Gespräch über die neue PV-Anlage oder Wärmepumpe:** Hier drohen schnell Nachbarschaftsstreitigkeiten wegen Lärmbelästigung oder Ärger mit dem Handwerker wegen Pfusch am Bau (Spezial-Rechtsschutz für Bauvorhaben).
- **Bei der Beratung von Handwerkern und Gewerbekunden:** Ein Vorwurf wegen Schwarzarbeit, Steuerhinterziehung oder Verletzung von Sicherheitsvorschriften ist schnell erhoben – hier verteidigt der Spezial-Straf-Rechtsschutz die Existenz des Betriebs.
- **Im Rahmen der Kfz-Hauptfälligkeit oder beim Autokauf:** Nach einem Unfall droht dem Kunden nicht nur Schadenersatz, sondern oft auch ein Ermittlungsverfahren wegen fahrlässiger Körperverletzung, was den Verkehrs-Rechtsschutz unverzichtbar macht.
- **Beim Check-up für Familien mit heranwachsenden Kindern:** Im digitalen Alltag (Cybermobbing, Urheberrechtsverletzungen beim Filesharing oder Online-Einkäufen) steht der Privat- und Internet-Rechtsschutz der gesamten Familie vor teuren Abmahnungen zur Seite.
- **Bei Gesprächen über berufliche Veränderungen:** Wenn Kunden den Job wechseln oder Angst vor Stellenabbau herrscht, sichert der Arbeits-Rechtsschutz den Kündigungsschutz oder die Abfindungsverhandlung ab.



So heben Sie Ihre Beratung auf ein neues Level

Serviceleistungen, wie etwa die Erstellung von Unternehmervollmachten oder Unterstützung bei Pflegeanträgen, dienen als wirksames Instrument zur Kundenbindung, da sie Ihnen als Vermittlerin oder Vermittler ermöglichen, aktiv ein positives Rechtsschutzerlebnis zu vermitteln. Dieser Artikel gibt Ihnen eine Auswahl an Services an die Hand.

Block 1: Spezial-Service für den gewerblichen Bereich

Google Rezensions-Service

»MOIN: Wie können Vermittlerinnen und Vermittler ihren gewerblichen Kundinnen und Kunden direkt einen konkreten Service bieten und damit über den klassischen Versicherungsschutz hinaus echten Mehrwert schaffen??
»Carsten Limberg: Über die Itzehoer Rechtsschutz Services stehen Vermittlerinnen und Vermittlern verschiedene praktische Unterstützungsmöglichkeiten zur Verfügung, die sich direkt im Kundengespräch einsetzen lassen. Ein Beispiel ist der Rezensions-Service: Er unterstützt Kundinnen und Kunden dabei, sich gegen unberechtigte oder schlechte Einträge bei Google zur Wehr zu setzen und diese gegebenenfalls beseitigen zu lassen. Damit können Vermittlerinnen und Vermittler unmittelbar helfen und gleichzeitig zeigen, dass Rechtsschutz weit über die reine Kostenübernahme im Streitfall hinausgeht.
→ Solche Services schaffen einen direkten und spürbaren Kundennutzen – und bieten Ihnen als Vermittlerin oder Vermittler gleichzeitig einen zusätzlichen Ansatzpunkt für Beratung, Kundenbindung und Weiterempfehlungen.

Block 2: Spezial-Services für den privaten Bereich

Vorsorgliche Verfügungen & Digitaler Schutz

»MOIN: Patientenverfügungen und digitaler Nachlass betreffen absolut jeden, werden aber oft aufgeschoben. Wie können Maklerinnen und Makler dieses sensible Thema als Beratungseinstieg nutzen, um sich bei ihren Kundinnen und Kunden als ganzheitlicher Kümmerer zu positionieren?
»Carsten Limberg: Aufgrund potenzieller Pflegebedürftigkeit wird geraten, Vorsorgedokumente (Patientenverfügung, Vermögensvollmacht, Betreuungsverfügung, etc.) frühzeitig zu regeln, um zu verhindern, dass bei Nichtregelung gerichtlich bestellte Betreuer über das Vermögen entscheiden.
→ Die Vorsorge ist nicht nur für ältere Kundinnen und Kunden relevant, sondern sollte aufgrund unvorhersehbarer Ereignisse – wie Unfällen – bereits in jungen Jahren Teil einer umfassenden Kundenberatung sein.

Hilfe im Sozialrecht (MetaMedCare)

»MOIN: Warum ist der direkte Zugang zu MetaMedCare ohne Selbstbeteiligung ein so starkes Alleinstellungsmerkmal, das Maklerinnen und Makler im Wettbewerbsvergleich aktiv ausspielen sollten?
»Carsten Limberg: Im Sozialrecht scheitern viele Kundinnen und Kunden bereits am bürokratischen Vorverfahren. Die Hilfe im Sozialrecht sowie Unterstützung bei Pflegeanträgen und wohnumfeldverbessernden Maßnahmen werden durch spezialisierte Anbieter zuverlässig durchgeführt.
→ So werden Vorgänge nicht nur beschleunigt, sondern auch die Umsetzung der beantragten Leistung mit höherer Erfolgsquote versehen.

Block 3: Services für Selbstständige, Gewerbe & Landwirtschaft

Bonitätsprüfung, Inkasso-Service & Unternehmer-Verfügung

»MOIN: Warum ist die Kombination aus Bonitätsprüfung und Inkasso-Service im Erstgespräch mit KMUs oft das entscheidende Argument, das den Abschluss sichert?
»Carsten Limberg: Für gewerbliche Kundinnen und Kunden ist diese Kombination ein entscheidendes Argument, da offene Außenstände eine Hauptursache für Unternehmensinsolvenzen darstellen – NICHT die mangelhafte Auftragslage oder Personalmangel.
→ Über 1.000 Berufsgruppen, darunter Einzelhandel, Handwerk und Gastronomie, können Firmenvertragsrechtsschutz abschließen, der auch das Einklagen von Forderungen ermöglicht, falls das Inkasso fruchtlos bleibt.

»MOIN: Wie sichert die Unternehmer-Verfügung der Itzehoer die Existenz des Unternehmens, wenn die Geschäftsführerin oder der Geschäftsführer plötzlich ausfällt?
»Carsten Limberg: Fällt die Chefin oder der Chef aus, sichert die Itzehoer Unternehmer-Verfügung sofort die Handlungsfähigkeit des Betriebs und schützt das Lebenswerk vor dem Stillstand. Sie schließt rechtliche Lücken im Gesellschaftsvertrag, verhindert die Einsetzung eines fremden Notgeschäftsführers und regelt die Befugnisse glasklar. Damit sichern Sie die Existenz des Unternehmens und schützen die Arbeitsplätze.
→ Je kleiner die Personenfirma, desto größer das Risiko, alles zu verlieren: Nehmen Sie diese Tatsache mit in Ihr nächstes Gespräch – als Unterstützung Ihrer Kundin oder Ihres Kunden und als Vertriebsansatz.

Der „Sofort-Vorteil" (Wartezeiten)

»MOIN: Das klassische Argument ‚Dafür ist es jetzt zu spät, da gilt die Wartezeit' demotiviert Kundinnen und Kunden. Mit welchen Services können die Vertriebspartnerinnen und -partner unentschlossene Kundinnen und Kunden schnell und nachhaltig überzeugen?
»Carsten Limberg: Auch bei bestehenden Wartezeiten überzeugt die Itzehoer unentschlossene Kundinnen und Kunden sofort durch kostenfreie, sofort nutzbare Service-Leistungen wie die telefonische Anwaltsberatung und die Versicherungsfall-Regelung im Spezial-Strafrechtsschutz. Diese Services greifen ab dem ersten Tag ohne Wartezeit, ergänzen im SSR sogar ggf. für die Vergangenheit und bieten der Kundin oder dem Kunden sofort spürbaren Mehrwert und schnelle Hilfe bei aktuellen, akut drohenden Konflikten.





Zwischen Watt und Weiterbildung

Anfang September hieß es für unseren Maklervertrieb erneut: „Reif für die Insel“. Nach der gelungenen Premiere im vergangenen Jahr waren wieder rund 20 Vertriebspartnerinnen und -partner zu Gast auf der Halbinsel Eiderstedt.

Das Konzept hatte sich im vergangenen Jahr bewährt. Fachlichen Input mit besonderen Erlebnissen verbinden und dabei vor allem eines schaffen: Zeit für den persönlichen Austausch. Und davon gab es in den ziemlich genau 48 gemeinsamen Stunden reichlich.

Los ging es in Tönning und auf der Eider. Nach dem Krabbenfischen am Nachmittag durften die Gäste später selbst Hand anlegen und die kleinen Krebstiere aus ihrer naturgegebenen Verpackung pulen. Das Historische Packhaus bot dafür die Kulisse, musikalisch untermalt wurde der Abend stilecht vom Shantychor.

Am zweiten Tag wurde es typisch norddeutsch. Bei einer Wattwanderung in Vollerwiek gab es einiges über Wattwürmer, Queller, Herzmuscheln und Austern zu erfahren – und das hautnah, barfuß und mit viel Spaß. Anschließend führte eine Tour mit dem Hitzlöper durch St. Peter-Ording, bevor es zum Lenkdrachenfliegen an den Strand ging. Bei reichlich Wind waren hier sowohl Standfestigkeit als auch Fingerspitzengefühl gefragt, denn so ein Lenkdrachen reagiert auf die kleinste Bewegung.

Fabian Nagel
Finanz- und Versicherungsmakler

»Ich habe einige neue Impulse mitgenommen und die Itzehoer als sehr menschlich und nahbar erlebt.«



Zum Abschluss ging es am nächsten Tag ins Multimar Wattforum zu einer kurzen Führung. Unter dem riesigen und vollständig erhaltenen Skelett eines Pottwals erfuhren die Teilnehmenden Spannendes über die Themen Überfischung, den Schutz der Meere und über vieles, was sich in der faszinierenden Welt des Wattenmeeres noch verbirgt..

Stephanie Eder
Eder Versicherung

»Die Itzehoer Rechtsschutzversicherung ist um einiges einfacher als Krabben zu pulen.«

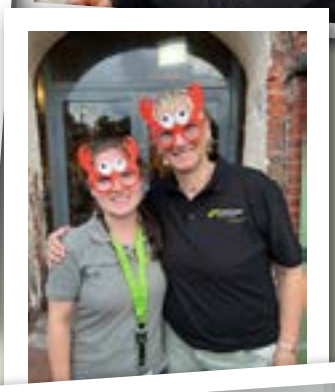


Versicherungsthemen kamen selbstverständlich auch nicht zu kurz. Die Kernsparten der Itzehoer, Kfz und Rechtsschutz waren ständige Begleiter des Programms. In einem Schulungsraum des Multimar Wattforums griff Abteilungsleiter Holger Iben die Themen noch einmal anschaulich mit einer Präsentation auf und stellte insbesondere den Kfz-Premiumschutz TOP DRIVE mit all seinen Top-Leistungen in den Mittelpunkt.

Das Fazit der Teilnehmenden fiel durchweg positiv aus. In heimischen Gefilden haben die Vertriebspartnerinnen und -partner uns von der Itzehoer so erlebt, wie wir sind – norddeutsch, nahbar und verlässlich. Von Mensch zu Mensch eben – dafür steht die Itzehoer. Und vielleicht steigt ja auch jetzt schon die Vorfreude auf das nächste Mal, wenn es wieder heißt „Reif für dei Insel“.





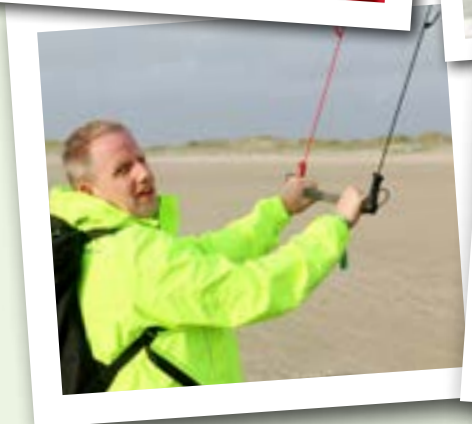














REIF FÜR DIE ITZEHOER
RECHTSSCHUTZ-INSEL
Itzehoer



Wo es menschelt, läuft es auch geschäftlich

Was passiert, wenn Maklerinnen und Makler aus unterschiedlichen Bereichen und Regionen für ein paar Tage zusammenkommen? Bei unserem Gipfel in Garmisch-Partenkirchen war die Antwort schon nach wenigen Minuten klar: Sie kommen ins Gespräch und verstehen sich blendend.

Rund 20 Vertriebspartnerinnen und -partner waren unserer Einladung unter der Überschrift „Itzehoer erleben“ gefolgt. Einzelmaklerinnen und -makler ebenso wie Vertreterinnen und Vertreter von Verbünden, mit unterschiedlichen Schwerpunkten und Erfahrungen. **Im Mittelpunkt standen natürlich unsere Kernsparten Kfz und Rechtsschutz sowie unser Brandgilde Versicherungskontor (BVK).**

Schon beim ersten Zusammentreffen im Hotel Graseck wurde miteinander geredet, gelacht und gefachsimpelt. Fast so, als würde sich die Gruppe schon länger kennen. Und genau diese besondere Atmosphäre sollte die kommenden Tage prägen.

Denn natürlich ging es beim Gipfel ums Geschäft, um Produkte und die Zusammenarbeit mit der Itzehoer. Aber „Itzehoer erleben“ bedeutet bewusst mehr, nämlich **die Verbindung von fachlichem Austausch mit gemeinsamen Erlebnissen –** weil gute Geschäftsbeziehungen vor allem zwischen Menschen entstehen.

Patrick Neumann
Geschäftsführer GN Versicherungsmakler GmbH

»Dieses Event ist wirklich Champions League. Top Organisation, top Leute.«



Gelegenheiten, sich besser kennenzulernen, gab es reichlich. Gleich zum Auftakt führte der Weg durch die beeindruckende Partnachklamm. Am nächsten Tag ging es hoch hinaus: **Auf gut 2.000 Metern bot der AlpspiX spektakuläre Ausblicke auf Zugspitze, Waxenstein und die umliegende Bergwelt.**

Bayerisch wurde es am Abend auf der Kaiserschmarrn-Alm. Die Wirtin hatte eigens ein Holzfass vom Oktoberfest organisiert. Vier Schläge benötigte Abteilungsleiter Holger Iben zum Anzapfen, wobei er lachend darauf bestand: „Eigentlich waren es nur drei. Der vierte war zur Sicherheit.“

Franziska Seibl
Vermittlerin compexx Finanz AG

»Die Itzehoer macht alles möglich und hat ein top Preis-Leistungs-Verhältnis.«



Zum Abschluss wartete noch einmal der buchstäbliche Höhepunkt: Mit der Gondel ging es auf Deutschlands höchsten Berg, die 2.962 Meter hohe Zugspitze. Bei einer Technik-Führung erhielten unsere Gäste zudem einen spannenden Blick hinter die Kulissen der Seilbahn.

Was von diesen Tagen bleibt, sind deshalb nicht nur fachliche Impulse und außergewöhnliche Erlebnisse. Es ist vor allem eine Gruppe, die vom ersten Moment an harmonierte.

Der Gipfel hat damit einmal mehr gezeigt, was „Itzehoer erleben“ ausmacht: **Je besser es menschelt, desto besser funktioniert auch das geschäftliche Miteinander.** Das ist auch unser Ziel für 2027, denn wir werden sowohl unser Insel- als auch unser Gipfel-Event im kommenden Jahr fortführen.








Osterfelderkopf
2050m





























KI-generiertes Bild

Mit Vollgas durch den Herbst: Wie Sie das Jahresendgeschäft optimal für Ihren Erfolg nutzen

Die Herbstmonate läuten für die Versicherungswirtschaft die intensivste Phase des Jahres ein. Das Jahresendgeschäft bietet Ihnen als Maklerin oder Makler die beste Gelegenheit, Bestände zu festigen, Neukunden zu überzeugen und das eigene Portfolio nachhaltig auszubauen. Björn Emrich, Vertriebsleiter Direktbetreuung, gibt jetzt mit Ihnen Vollgas.

Die Leitmesse DKM in Dortmund hat sich längst als perfekter Startpunkt erwiesen! Der persönliche Austausch bei einem Come-Together lässt sich durch nichts ersetzen. Nutzen Sie die Gelegenheit, um mit uns vor Ort aktuelle Themen zu besprechen, offene Fragen zu klären und gestärkt ins Rennen zu gehen.

Das Kfz-Geschäft ist der verkehrsstärkste Frequenzbringer im Herbst. Vermitteln Sie Ihren Kundinnen und Kunden das Gefühl, durch optimalen Service im Schadenfall rundum entlastet zu sein. Sprechen Sie schadenfreie Autofahrer gezielt auf eine **Beitragsoptimierung** an: Steigt die Selbstbeteiligung von 300 € auf 500 € an, sind rund 15 % Beitragsnachlass das Ergebnis. Wird die SB auf beispielsweise 1.000 € erhöht und sinkt die Prämie dadurch um 250 € im Jahr, hat sich die höhere Selbstbeteiligung nach vier schadenfreien Jahren bereits amortisiert.



» **Björn Emrich** ist Vertriebsleiter Direktbetreuung im Itzehoer Maklerservice.

Preissensible Menschen sind mit dem **Werkstattbonus** gut beraten: Bei der Kaskoversicherung mit Partnerwerkstatt übernimmt der Versicherer die Auswahl, gewährt 10 bis 15 % Beitragsnachlass und bietet Extras wie einen Hol- und Bringservice. Qualitätsbewussten Menschen empfehlen wir Top Drive, den Kfz-Premiumschutz der Itzehoer, mit unbegrenzter Neupreisentschädigung (Erstbesitz), Rabattschutz ab 23 Jahren und GAP-Deckung.

Ergänzen Sie Kfz-Anlässe stets um eine Rechtsschutzversicherung, die vor immensen Anwalts- und Gerichtskosten bei Schuldfragen, Personenschäden oder Werkstatt-Streitigkeiten bewahrt. Sie sichern Versicherte rundum ab, erhöhen die Zufriedenheit und steigern Ihren Erfolg. Nutzen Sie zudem praktische Services wie die telefonische Rechtsberatung, den Rechtsschutz-Chat sowie Tools für Gewerbekunden (Bonitätsprüfung, Inkasso, Unternehmer-Verfügung).

Binden Sie unabhängig vom Alter Ihres Gegenübers auch das Thema **Vorsorgliche Verfügungen** (Patienten-, Betreuungs-, Sorgerechtsverfügung & Vorsorgevollmacht) ein. Frühzeitig vorzusorgen, entlastet Angehörige im Ernstfall erheblich. Nutzen Sie hier den digitalen Schutz der Itzehoer, der **für Ihren Kundenstamm** im Gegensatz zum Notar **kostenfrei** ist.

Das **Brandgilde Versicherungskontor** (BVK) hilft in jeder Beratungssituation – von PKV über Sach und Gewerbe bis hin zu Investment. Nutzen Sie das Potenzial für Ihr Cross-Selling: Sie sind Expertin oder Experte für Kfz, decken aber keine Krankenversicherung ab? Sie möchten Finanzierungen anbieten, verfügen aber nicht über die 34i-Zulassung? Das BVK übernimmt diese Sparten nahtlos für Sie!

Auf die Perspektive kommt es an: Warum fragt ein Bankbeamter Sie nach Ihren Versicherungen? Weil er mit Hilfe starker Partner im Hintergrund auch Versicherungen verkaufen kann. Drehen Sie diese Geschichte zu Ihren Gunsten um und nutzen Sie die Zusatz-Services Ihrer Itzehoer. Gemeinsam stärken wir Ihr Portfolio – für ein erfolgreiches Jahresendgeschäft und langfristig zufriedene Menschen, die sich von Ihnen vollumfänglich betreut wissen.

Umdeckung ohne Schablone steht auf Ihrer Agenda, sorgt aber noch für Fragezeichen? Ganz gleich, ob Sie allgemeine Fragen zur Bestandsübertragung haben oder Sie individuelle Umdeckungen anbieten möchten – unsere Spezialistinnen und Spezialisten beraten Sie jederzeit gern persönlich.

Bahn frei fürs Jahresendgeschäft:
Mit 6 Tipps erfolgreich ins Ziel

» 1. DKM vom 27. bis 28. Oktober

Nutzen Sie die Leitmesse als perfekten Startpunkt in ein erfolgreiches Jahresendgeschäft und mehr: Besprechen Sie bei diesem **Come-Together** mit uns persönlich finale Themen und lassen Sie uns gemeinsam etwaige Fragen klären, **bevor Sie gestärkt ins Rennen gehen.**

» 2. Drei Verkaufsargumente für Kfz

- **Service ist DAS Argument:** Vermitteln Sie das Gefühl, dass der Service so gut ist, dass Ihr Kunde sich um nichts kümmern muss.
- Preissensible Menschen werden großes Interesse an **Werkstattbonus** und **Beitragsoptimierung** zeigen.
- Empfehlen Sie **Top Drive,** den Kfz-Premiumschutz mit Top-Leistungen. Ideal für qualitätsbewusste Kunden!
- **Haben Sie Lust auf noch mehr Kfz-Argumente?**
  Dann melden Sie sich jederzeit bei uns und lassen Sie sich begeistern.

» 3. Umdeckung

- **Bestehen generelle Fragen zur Umdeckung?**
  Wir bringen Sie weiter. Machen Sie einen Boxenstopp bei uns und kontaktieren Sie uns direkt telefonisch oder per Mail.
- Möchten Sie eine individuelle Umdeckung anbieten – und nichts "von der Stange"? Wir beraten Sie jederzeit gern.

» 4. Brandgilde Versicherungskontor

Das BVK ist Ihr **Schweizer Taschenmesser** – hilft Ihnen in jeder Situation und deckt alles ab – von persönlicher Beratung durch das Expertinnen-Team bis hin zu intuitiven Online-Services.

Nutzen Sie das **Potenzial** des BVK: Sie sind fit in Kfz, aber nicht in KV? Sie möchten Finanzierung anbieten, verfügen aber nicht über die 34i-Zulassung? Das BVK übernimmt das für Sie!

» 5. Rechtsschutz

- Überzeugen Sie Ihr Gegenüber mit Cross-Selling, indem Sie **weiterdenken und komplett absichern.** Es geht um Kfz? Bieten Sie ergänzend Rechtsschutz an.
- Nutzen Sie starke **Services,** die Sie zur umfassenden Beratung befähigen, wie zum Beispiel die **telefonische Rechtsberatung** oder den **Rechtsschutz-Chat.**
- Denken Sie auch an **Services für Selbstständige, Gewerbe & Landwirtschaft,** wie zum Beispiel Bonitätsprüfung, Inkasso-Service & Unternehmer-Verfügung.

» 6. Ziel

Wir sind Ihr Rennstall im Hintergrund: Zögern Sie nicht und kontaktieren Sie uns zu Ihren individuellen Themen. Wir freuen uns auf Sie – und sind immer nur einen Anruf entfernt!





Lassen Sie das Geschäft nicht liegen: Das BVK als Leuchtturm für das Jahresendgeschäft 2026

Smart arbeiten, zeitfressende Routinen auslagern und das gute Gefühl, einen starken Partner (nicht nur) für das Jahresendgeschäft an Ihrer Seite zu wissen: Warum die Leistungen des Brandgilde Versicherungskontor der entscheidende Boost für Vertriebspartnerinnen und Vertriebspartner sind, zeigt Iris Koch, Maklervertrieb Referatsleitung Vertriebsservice der Itzehoer.

Jede Vermittlerin und jeder Vermittler hat im Jahresendgeschäft eine hohe Arbeitslast und kaum noch freie Kapazitäten – genau hier setzt das BVK an.

Wir helfen, Prozesse zu verschlanken und den Vertriebsalltag effizienter zu gestalten: Mit Tools, Workflows und persönlicher Beratung sind wir von Mensch zu Mensch zu Ihrer Entlastung da – immer mit Norddeutscher Verlässlichkeit für Sie als Vertriebspartnerin und Vertriebspartner.



» **Iris Koch**, Maklervertrieb Referatsleitung Vertriebsservice der Itzehoer

Der Vertriebstipp zum Jahresendgeschäft

Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter zu gewinnen und langfristig zu binden, gehört aktuell zu den größten Herausforderungen vieler Unternehmen. Genau hier liegt für Sie als Vermittlerin oder Vermittler ein attraktiver Vertriebsansatz. Denn wenn Sie bereits gewerbliche Risiken einer Kundin oder eines Kunden absichern, ergeben sich häufig weitere Anknüpfungspunkte für eine ganzheitliche Beratung.

Ein typisches Beispiel: Sie platzieren die Kfz-Flotte eines Gewerbekunden. Vielleicht betreuen Sie darüber hinaus bereits den Gewerberechtsschutz oder die Betriebsversicherungen des Unternehmens. Damit sind Sie nah am Kunden und kennen dessen Herausforderungen. Nutzen Sie diesen Zugang, um das Thema Mitarbeiterbindung aktiv anzusprechen.

Die betriebliche Krankenversicherung (bKV) bietet Unternehmen einen spürbaren Mehrwert für ihre Beschäftigten und unterstützt sie dabei, sich als attraktiver Arbeitgeber zu positionieren. Gerade in Zeiten von Fachkräftemangel, steigenden Fehlzeiten und zunehmender Fluktuation gewinnt dieses Thema immer mehr an Bedeutung.

Ran, ans PKV-Geschäft!

Dabei müssen Sie kein ausgewiesener bKV-Spezialist sein. Unser KV-Service unterstützt Sie von der ersten Idee bis zur Umsetzung beim Kunden – für das gesamte PKV-Angebot, inklusive KV-Voll. Wir begleiten Sie bei der Analyse der betrieblichen Situation, erstellen individuelle Angebote und unterstützen Sie auf Wunsch auch im Kundengespräch.

Unser Tipp: Sprechen Sie das Thema aktiv an. Denn wenn die betriebliche Krankenversicherung im Unternehmen nicht über Sie platziert wird, wird es möglicherweise ein anderer tun. Für viele Gewerbekunden ist sie heute ein wichtiger Baustein der Mitarbeiterbindung. Für Sie bietet sie die Chance, bestehende Kundenverbindungen auszubauen, Ihr Beratungsangebot sinnvoll zu ergänzen und sich als ganzheitlicher Ansprechpartner für betriebliche Lösungen zu positionieren.

Warum ist jetzt der optimale Zeitpunkt für Ihr PKV-Geschäft? **Die Pflichtbeiträge in der gesetzlichen Krankenversicherung werden immer höher – wenn nicht jetzt PKV, wann dann?**

Zuverlässig erreichbar

Meine Mitarbeiterinnen und ich sind für Partnerinnen und Partner direkt erreichbar, und wir verfügen über spezialisierte Schnittstellen zu den Gesellschaften. Den persönlichen Kontakt zum Brandgilde Versicherungskontor aufzunehmen, ist definitiv ein Mehrwert für Ihren Vertrieb. **Jeder Austausch kann als Tippgeber, Unterstützung oder auch zur sinnvollen Auslagerung Ihrer Routinen im Jahresendgeschäft fungieren.**

Sie haben es in der Hand – das MSC

Wovon Sie zudem nur profitieren können, ist unser digitales Makler Service Center (MSC).



Dabei wird zwischen zwei Welten unterschieden: dem modernen **Dashboard für Beratung und Vertrieb** und der verwaltenden Oberfläche, in der Inhalte wie Verträge und Kundenstammdaten gepflegt werden. Hier gilt die Devise: **Knipsen statt tippen** – denn Verträge und sonstige Unterlagen können ganz einfach per Smartphone-Kamera aufgenommen und direkt hochgeladen werden. **Durch die Nutzung spart die Vermittlerin bzw. der Vermittler Zeit und digitalisiert automatisch ihren bzw. seinen Bestand.**

Das Dashboard ist intuitiv, responsive und für mobiles Arbeiten optimiert – so, wie Sie es von Ihrem Smartphone gewohnt sind. Einfach gehaltene Icons zeigen Ihnen auf einen Blick die verschiedenen Funktionen auf, aus denen Sie wählen können. Doch auch hier bleibt es beim Motto "von Mensch zu Mensch": Bei Fragen oder Problemen können Vertriebspartnerinnen und -partner den Support direkt über das System kontaktieren. **E-Mails, die Sie hier über das System eingeben, werden priorisiert behandelt.**

Dieses schnelle Handeln wird möglich durch die Netzwerkarbeit des BVK, die uns **ohne Umwege auf spezielle Ansprechpartnerinnen und -partner und E-Mail-Adressen** bei den Versicherern zugreifen lässt.

Zudem unterstützt das BVK den **Aufbau persönlicher Kontakte** zwischen Vermittlerinnen und Vermittlern und den Maklerbetreuerinnen und Maklerbetreuern der Versicherer, etwa durch Veranstaltungen wie die kommende DKM oder den Jahresauftakt-Kongress – also den berühmten **Nasenfaktor.** Der menschliche Austausch macht den spürbar positiven Unterschied zu mehr Vertrauen, Kenntnis und Geschäft. Informieren Sie sich auch gerne über unsere **Itzehoer-Events** auf www.itzehoer-erleben.de.

Kennen Sie schon Kukuvai?

Unser KI-Agent Kukuvai ist jetzt für Sie in unserem MSC verfügbar. Kukuvai arbeitet unter höchstmöglicher Datensicherheit und ist eigens für das MSC programmiert.

Kukuvai verfügt über drei Kernfunktionen:

- Jets verfügbares Wissen: Auch Fragen wie „Wo versichere ich ein leerstehendes Haus?" oder „Ich habe eine Anfrage mit zahlreichen Vorschäden, was tun?" beantwortet Kukuvai direkt und stellt Ihnen Verlinkungen zu entsprechenden Gesellschaften und Ihren Ansprechpartnerinnen und -partnern zur Verfügung. **Wenn Fachwissen sofort verfügbar sein muss, antwortet Kukuvai in Sekunden.**
- Die intelligente Anleitung für das MSC: Stellen Sie direkt Ihre Fragen, zum Beispiel: „Wo kann ich hier eine Bestandsübertragung vornehmen?" Sie erhalten eine kurze, klare Anleitung inklusive einer Verlinkung, die Sie direkt zum Prozess führt.

Achtung, Spoiler: Beim Jahresauftakt 2027 wird die voll funktionsfähige Spracheingabe ausgerollt. Freuen Sie sich auf eine weitere Optimierung, die das Arbeiten für Sie vereinfacht und Ihre Effizienz steigert.

Es gibt keinen Grund zu warten – legen Sie jetzt gemeinsam mit dem BVK los. Kontaktieren Sie uns gern telefonisch oder per Mail.

IMPRESSUM

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

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

Herstellung:
Halberstadt Druckerei e. K.
Holunderweg 23, 24536 Neumünster
Auflage: 10.700

Itzehoer Versicherungen
Itzehoer Platz, 25521 Itzehoe
Tel.: 04821 773-666, Fax: 04821 773-8666
maklerdirektion@itzehoer.de
Itzehoer Maklervertrieb

Wir versenden mit dem Nachhaltigkeitsprogramm von Deutsche Post. Infos: www.**GoGreenPlus**.de



Itzehoer Versicherungen
... und gut V

MVT 31 950_10.2026