

Mein aus Itzehoe

Das Partnermagazin des Itzehoer Maklervertriebs



SCHWERPUNKT

Immer am Ball bleiben!

Wie der Itzehoer Maklervertrieb auf dem Spielfeld die Servicequalität in den Geschäftsfeldern synchronisiert hat und was über 6.000 Vertriebspartner davon haben.

» Teamsport auf hohem Niveau!

Das Geschäftsfeld Rechtsschutz hat die bewährte 1:1-Betreuung eingeführt. Ein Bericht zum Stand der Dinge und zu den Vorteilen für Vertriebspartner.

► Mehr auf Seite 4

» Itzehoer Family!

Wie man Familie und Arbeit in bewegten Zeiten in Einklang bringt, wenn beide Eltern bei der Itzehoer tätig sind, und warum in der Ruhe die Kraft liegt.

► Mehr auf Seite 10

» Vier gewinnt! (Teil 2)

Der Itzehoer Maklervertrieb hat sich neu organisiert, um noch besser zu werden. Lernen Sie die restlichen beiden der vier Teams besser kennen.

► Mehr auf Seite 14

» **bleiben immer am Ball:**

Christine Räfler (Geschäftsfeld Makler), **Frederik Waller** (Maklervertrieb) und **Stephanie Chander** (Geschäftsfeld Rechtsschutz) arbeiten als Team gern offensiv zusammen.



Die Spieler **Marko Boksic**, **Tyreek Jewell** und **Chris Hooper** freuen sich auf eine starke Saison.

Bild: Jeannot Olivet



Lust auf Basketball?

Für die Itzehoer geht's bergauf, im Vertrieb wie im Sport. Seit 2016 sind die Itzehoer Versicherungen Hauptsponsor des Basketballteams „Itzehoe Eagles“, zunächst in der Pro B, quasi der dritten Bundesliga. Zur Saison 2021/22 vollzog die Mannschaft den Aufstieg in die Zweite deutsche Bundesliga Pro A und tritt damit nunmehr bundesweit an. Wir geben unseren Vertriebspartnern gern die Möglichkeit, als Gast der Itzehoer in ihrer Region Zuschauer bei einem Spiel der „Itzehoe Eagles“ zu sein. Bei Interesse wenden Sie sich einfach an unsere Direktionsbeauftragten.

Gelegenheit, die Eagles zu erleben, gibt es über die Heimspiele hinaus in **Tübingen, Ehingen, Bochum, Karlsruhe, Leverkusen, Quakenbrück, Kirchheim, Hagen, Nürnberg, Trier, Rostock, Schwenningen, Jena, Paderborn** und **Bremerhaven**.

Aktueller Spielplan:



Einfach mit dem Smartphone scannen

Moin aus Itzehoe

Liebe Vertriebspartner,

nun halten Sie schon die vierte Ausgabe der MOIN in den Händen. Genau vor einem Jahr haben wir uns für die Premierenausgabe entschieden. Das Ziel: Ihnen auch in Zeiten eingeschränkter Kontaktmöglichkeiten nah zu sein! Wir wollen Sie teilhaben lassen an dem, was bei Ihrer Itzehoer so passiert.

Wir freuen uns, dass dieses Format so gut ankommt. Ihr Feedback auf die Umfrage in der vergangenen Ausgabe spricht eine eindeutige Sprache. Vielen Dank für die vielen tollen Bewertungen. Die Gewinner der Umfrage sind übrigens inzwischen ermittelt und die versprochenen Preise unterwegs zu ihnen.

Tolles Zwischenfazit – neue Meilensteine

Die aktuelle „MOIN aus Itzehoe“ steht im Zeichen wirklich relevanter Meilensteine für die Itzehoer im Maklermarkt. Dazu gehört zum Beispiel die Einführung der 1:1 Betreuung am Standort München für unsere Rechtsschutz-Sparte. Vier Jahre nach der Übernahme der Rechtsschutz Union von der Alten Leipziger ist dies der bisher relevanteste Entwicklungsschritt für die Serviceorientierung in unserem Rechtsschutz-Segment. Lesen Sie ab Seite 4 mehr zum Zusammenspiel der Standorte Itzehoe und München.

Auch in unserer Kfz-Sparte startete in Sommer eine neue Ära. Nach 17 Jahren haben wir ein neues Tarifniveau und ein neues Nachlasssystem eingeführt – verbunden mit spannenden Leistungsbausteinen. Lesen Sie mehr ab Seite 16.

Zu guter Letzt gibt es einen weiteren Meilenstein für unser BVK zu verkünden. Mit der Apella AG ist ein starker strategischer Partner an Bord gekommen. Ein knappes Jahr wurde hier hinter den Kulissen fleißig gewerkelt, um Ihnen in den Bereichen Prozessoptimierung und Ventilgeschäft sowie bei weiteren Angeboten mit dem neuen BVK ab dem 01.01.2022 ein relevanter Partner zu sein. Seien Sie gespannt und lesen Sie ab Seite 8, was Sache ist.

Ich freue mich sehr, dass die Pandemielage inzwischen wieder persönliche Treffen zulässt. Wie gut uns das allen tut, durften wir in den letzten Wochen in allen Kanälen des Maklervertriebs wie auch bei der Itzehoer Akademie (siehe Flashlights auf Seite 19) erleben.

Ich hoffe, dass wir uns bald auch persönlich treffen – von Mensch zu Mensch. Denn gemeinsam ist einfach besser.

Vielleicht klappt es ja schon zur DKM 2021. Lesen Sie auf Seite 18, was die Itzehoer dort für Sie bereithält.

Herzliche Grüße

Frederik Waller

Ihr
Frederik Waller

Die Itzehoer in Zahlen:

545.309

Versicherte Fahrzeuge
im Maklervertriebsweg

301.335

Rechtsschutz-Verträge

116

Mitarbeiter in den Standorten
Itzehoe (83) und München (33)
kümmern sich im Rahmen
der 1:1 Betreuung um
den reibungslosen Ablauf bei
unseren Vertriebspartnern



Spielen sich perfekt den Ball zu:

Christine Räfler, Frederik Waller und **Stephanie Chander** führen das Erfolgskonzept 1:1-Betreuung auch für das Geschäftsfeld Rechtsschutz ein.

Teamsport auf hohem Niveau!

Das Geschäftsfeld Rechtsschutz hat die bewährte 1:1-Betreuung eingeführt. Ein Bericht über den Stand der Dinge, das Verständnis von Teamerfolgen und die Vorteile für Vertriebspartner.



Was viele nicht wissen: Die heute bei Vertriebspartnern so geschätzte 1:1-Betreuung ist im Kern eine Adaption der Betreuungsform, die die Itzehoer in ihrer Ausschließlichkeit bereits vor Jahrzehnten eingeführt hat und die noch heute hervorragend gelebt wird. Als sich die Itzehoer Anfang der 2000er-Jahre zum Maklerversicherer weiterentwickelt hat, wurde diese Betreuung verfeinert und an die besonderen Bedürfnisse des Maklermarktes angepasst.

Heute gilt die insbesondere aus dem Geschäftsfeld Kfz bekannte 1:1-Betreuung als Branchennovum und gehört fest zu den Itzehoer Qualitäten. Sie sorgt dafür, dass die Itzehoer als Versicherer sowohl bei Vertriebspartnern als auch bei deren Kunden positiv und serviceorientiert erlebbar wird. Die Basis bildet immer eine ganz besonders enge Beziehung zwischen einem Vertriebspartner und „seinem“ Sachbearbeiter im Innendienst.

Dementsprechend logisch ist es nunmehr, dieses Erfolgskonzept auch auf die zweite Sparte der Itzehoer auszurollen: das Geschäftsfeld Rechtsschutz. Die Umsetzung dieses Vorhabens ist ein gutes Beispiel dafür, wie man sich bei der Itzehoer gegenseitig die Bälle zuspielt, um als Mannschaft erfolgreich zu sein. Doch der Reihe nach.

Nachdem die Itzehoer 2018 die Rechtsschutz Union vom Alte Leipziger Konzern übernommen hatte, war allen Beteiligten klar, dass es einige Herausforderungen zu meistern galt. Neben der großen Aufgabe der IT-Integration in die Bestandsführung sowie der Einbindung der Münchener Kollegen in die besondere Herangehensweise der Itzehoer stand als letzte und wichtigste Aufgabe auch die Synchronisierung der Qualitätsstandards in der Betreuung von Vertriebspartnern auf der Agenda. Erklärtes Ziel war es immer, dass das Geschäftsfeld Rechtsschutz in München in die Lage versetzt werden sollte, den Vertriebspartnern den gewohnten Service gewährleisten zu können, für den der Name Itzehoer im Markt steht.

Der Teufel steckte wie so oft in den vielen De-

tails. Historisch bedingt hatte der Standort München komplett andere Betreuungsstrukturen. Die große persönliche Nähe zu Vertriebspartnern, wie sie für die Itzehoer üblich ist, kannte man in München nicht in



Stephanie Chander ist studierte Volljuristin und verantwortet als Abteilungsleiterin die Geschicke des Geschäftsfeldes Rechtsschutz in München.

dieser Form. Daher mussten die Strukturen sowie alle dazugehörigen Prozesse und Abläufe während des laufenden Tagesgeschäfts entsprechend erst entwickelt, trainiert und implementiert werden. Grundlage der vielen Veränderungen war es, zunächst einmal das Vertrauen aller Beteiligten am neuen Standort München zu gewinnen und diese zu einem effektiven Team zu formen.

Auf Ebene der Gruppen- und Abteilungsleiter gelang es zügig, die typische Itzehoer Vertrauenskultur einzuführen und auch mit Leben zu füllen. Es galt,

verlässlich zu agieren und den schönen Worten auch Taten folgen zu lassen. Regelmäßige Treffen in vielen gemeinsamen Integrationsprojekten unterstützten zudem das gegenseitige Kennenlernen. Nach gut einem Vierteljahr konnten erste Erfolge spürbar wahrgenommen werden. Störfälle oder Beschwerden von Vertriebspartnern wurden in der

Regel innerhalb von 48 Stunden zufriedenstellend aufgeklärt. Zudem reduzierten sich die Bearbeitungszeiten bereits erheblich.

Parallel wurden auch alle Sachbearbeitenden mit auf das Spielfeld genommen, um das große Ziel anzugehen. Über viele Monate hinweg gab es

»Die 1:1-Betreuung der Itzehoer ist ein echtes Erfolgskonzept!«

Christine Räßler

allwöchentlich einen regen Austausch und zahlreiche persönliche Treffen zwischen den Gruppenleitern des Geschäftsfeldes Rechtsschutz aus München und denen des Geschäftsfeldes Makler aus Itzehoe. Neben der Projektkoordination wurden alle benötigten personellen Ressourcen organisiert und in das Vorhaben eingebunden. Stephanie Chander stieß als Nachfolgerin von Sandy Höhn, die bislang das Geschäftsfeld in München geleitet hatte, direkt zu dem laufenden Projekt. „Es ging darum, einfach alles von A bis Z zu vereinheitlichen und letztlich auch zu dokumentieren“, berichtet sie. Alle Arbeitsweisen wurden durchleuchtet und optimiert. „Im Zentrum standen immer die Fragen: Wie machen wir was? Wie gucken wir uns konkret einen Vorgang an? Welche Auswirkungen hat das? Wie beurteilen wir

viduell so mit Leben füllt, wie er es in der direkten Kommunikation mit seinen Vertriebspartnern für optional hält.“ Zudem wurden alle Brief- bzw. Informationstexte in den Kommunikationsprozessen umgeschrieben, vereinheitlicht und zusammengeführt. Stephanie Chander ergänzt, dass alle Beteiligten unglaublich viel Mühe in das Vorhaben gesteckt hätten und die Prozesse nunmehr abgestimmt seien. Im Geschäftsfeld Rechtsschutz in München trifft man ab sofort auf die-

Mehr als 6.000 Vertriebspartner aus dem Geschäftsfeld Rechtsschutz kommen ab sofort in den Genuss der bewährten

1:1-Betreuung in bewährter Itzehoer Qualität. Dabei hat Stephanie Chander ganz klare Vorstellungen, wie das Leistungsversprechen auch mit Leben gefüllt werden kann. „Wir verstehen unser Betreuungsangebot nicht als Einbahnstraße, sondern wünschen

»Wir wollen gern, dass man sich kennt! Daraus resultieren positive Dinge.«

Frederik Waller

uns in der Zusammenarbeit ein echtes partnerschaftliches Verständnis auf beiden Seiten.“ Auch ein Vertriebspartner müsse schließlich die 1:1-Betreuung wollen und mit Leben füllen. Damit dies gelingt, braucht es eine bestimmte Dimension an Geschäft.

Christine Räfler, die solche engen Partnerschaften aus ihrer Arbeit im Geschäftsfeld Makler am Standort Itzehoe bestens kennt, erklärt es mit einer simplen Faustformel: „Je größer ein Bestand ist, desto intensiver wird die Beziehung zwischen Vertriebspartner und Sachbearbeitenden.“ Sie kennt dies aus der Kfz-Sparte: Ein Partner, der nur wenige Vorgänge im Jahr hat, nimmt die besondere Betreuungsform nicht wirklich wahr. „Häufiger Kontakt stärkt klar die Bindung und lässt Vertrauen wachsen. Gemeinsam entstehen dann die vielen positiven Effekte.“

Dabei sind die Größenordnungen der Bestände, die in die 1:1-Betreuung gehen, gemeinsam festgelegt worden. Frederik Waller ergänzt, dass kein Vertriebspartner Angst haben müsse, sein Rechtsschutz-Bestand sei zu klein. Aus seiner Sicht ist das Vorhaben eine gute und konkrete Chance für Vertriebs-



Frederik Waller ist ausgebildeter Versicherungsfachwirt und Leiter Maklervertrieb bei der Itzehoer. Er verantwortet insbesondere die Bereiche Kommunikation, Marketing, Produkt und Strategie.

was? Wie lösungsorientiert gehen wir an einen Fall heran?“

Im Nachgang wurden alle Arbeitsweisen abgestimmt und somit quasi ein Manual der Abläufe und Prozesse erdacht, welches die gleichbleibend hohe Itzehoer Qualität an beiden Standorten für beide Geschäftsfelder manifestiert. Dabei legt Christine Räfler viel Wert darauf, dass keine konkreten Arbeitsanweisungen für Sachbearbeitende erstellt wurden. „Vielmehr haben wir für diese die Rahmen abgesteckt, die jede und jeder Sachbearbeitende dann indi-

selbe Arbeitsweise, wie sie am Standort Itzehoe bereits seit vielen Jahren praktiziert wird.

Das Ergebnis kann sich sehen lassen.

i Fakten zum Geschäftsfeld Rechtsschutz



Standort: München



Über 6.000 Vertriebspartner werden ab sofort von der 1:1-Betreuung profitieren

partner, sich richtig zu entwickeln. Dafür steht neben dem Innendienst in München auch der Außendienst in Form der Maklerbetreuer unterstützend zur Verfügung. Zudem wird es eine Reihe von Informationen und Veranstaltungen für die Vertriebspartner geben. Denn in einem sind sich alle einig: Das Itzehoer Credo „Gemeinsam ist einfach besser“ soll der Maßstab der Entwicklung sein.

Dabei ist es grundsätzlich so, dass die-jenigen Vertriebspartner, die bisher bereits über den Standort Itzehoe betreut worden sind, auch weiterhin dort ihre gewohnten Sachbearbeitenden – auch für die Sparte Rechtsschutz – erreichen können. Christine Räßler ist dieser Punkt enorm wichtig. Sie ergänzt, dass dort, wo es zu Überschneidungen gekommen sei, der Vertriebspartner entsprechend über seine Betreuung informiert worden sei. Die Aufteilung der Überschneidungen war nötig, da der Münchener Standort erheblich mehr aktive Partneranbindungen betreut.

Der aktuelle Stand des Betreuungsjahres lässt Gutes erwarten: Nach der bereits erfolgten Verteilung der Bestände auf die einzelnen Sachbearbeitenden wird in München nunmehr genau beobachtet, welche Vertriebspartner besonders gut mit welchen Innendienstkräften harmonieren. Wenn es nötig werden sollte, wird entsprechend nachjustiert. Ziel ist es, besonders enge und

vertrauensvolle Bindungen einzuleiten und auszubauen.

Christine Räßler, Frederik Waller und Stephanie Chander sind sich jedenfalls einig, dass sie ein überaus positives Fazit aus dem Zusammenspiel der letzten Monate ziehen können. Lachend erklärt Stephanie Chander, dass alles vereinheitlicht worden sei – „bis auf den letzten Bereich, der nicht änderbar war: die unterschiedlichen Dialekte zwischen Norden und Süden“. Sie ergänzt, dass die Stimmung in München hervorragend sei und alle Mitarbeitenden überaus motiviert seien. Alle freuen sich darauf, dass Vertriebspartner auch das Geschäftsfeld Rechtsschutz mit den Leistungsversprechen so erleben können, wie sie es bereits vom Geschäftsfeld Makler bzw. der Kfz-Sparte her kennen, denn dafür ist die Itzehoer im Markt bekannt: Teamspirit auf hohem Niveau!



Christine Räßler wuchs in einer „Vertrieblerfamilie“ auf und weiß, wie man Vertriebspartner glücklich macht. Heute ist sie Abteilungsleiterin des Geschäftsfeldes Makler bei der Itzehoer.

»Je mehr Geschäft Sie zur Itzehoer bringen, desto enger wird die Zusammenarbeit.«

Stephanie Chander



i Stephanie Chander

Abteilungsleiterin des Geschäftsfeldes Rechtsschutz

»Stephanie Chander, Jahrgang 1983, ist gebürtige Düsseldorferin. Für das Jurastudium zog die Nordrhein-Westfälin in die norddeutsche Metropole Hamburg. Hier verbrachte sie auch die meiste Zeit ihres Referendariats, bevor sie dieses in München abschloss. Nach einer beruflichen Zwischenstation in einer Rechtsanwaltskanzlei ging Stephanie Chander dann zur Schaden-Service GmbH der Alte Leipziger Rechtsschutz-Union, wo sie als Gruppenleiterin tätig war. Seit Juni verantwortet sie als Abteilungsleiterin des Geschäftsfeldes Rechtsschutz unter anderem die Einführung der 1:1-Betreuung auch für den Münchener Standort.



Guntram Schloß und **Harry Kreis** (beide Apella AG) sowie **Holger Iben** (Geschäftsführer BVK) und **Frank Thomsen** (Vertriebsvorstand Itzehoer) gehen in die Offensive.

Neue Mannschaftsaufstellung: Itzehoer & Apella betreten ab sofort gemeinsam das Spielfeld

Welche strategischen Beweggründe hinter dem Zusammenschluss stecken und warum dies neue Chancen für alle Vertriebspartner der Itzehoer birgt.

Sicher haben Sie es bereits der Branchenpresse entnommen: Der Neubrandenburger Maklerpool Apella hat 51% an der BVK Brandgilde Versicherungskontor GmbH, dem Itzehoer BVK, übernommen. Sowohl die Apella AG, die als etablierter Maklerpool überaus erfolgreich ist, als auch die Itzehoer betrachten die Veränderung in der Eigentümerstruktur als strategische Partnerschaft zum gegenseitigen Vorteil sowie zur Stärkung der Vertriebspartner. Frank Thomsen, Vertriebsvorstand der Itzehoer, erklärt dazu: „Die Itzehoer Versicherungen standen vor der Frage, ob die notwendige Neuaufstellung des Tochterunternehmens in Eigenregie gestemmt wird oder ob wir dafür die Zusammenarbeit mit einem etablierten und erfolgreichen Maklerpool suchen. Wir haben uns sehr schnell für die zweite Lösung entschieden und mit Apella einen Partner gefunden, der auch menschlich gut zu uns passt!“ Die Apella ist der Itzehoer aus langjähriger Kooperation gut bekannt

und bringt alle Voraussetzungen für die Weiterentwicklung des BVK sowie den Ausbau der Produktpalette und der Dienstleistungsangebote mit. Beide Unternehmen teilen dieselben Werte und sind sich sicher, dass durch den Zusammenschluss vor allem die Vertriebspartner der Itzehoer profitieren werden.

Erklärtes Ziel ist es, einen Vollsortimenter zu schmieden, der in der Lage ist, alle Leistungen effizient abzuwickeln. Über das BVK können Vertriebspartner planmäßig ab dem nächsten Jahr über eine verbreiterte Produktpalette verfügen, die alle relevanten Bereiche umfassen wird – selbstverständlich in gewohnter Itzehoer Qualität und immer nach dem Motto „Gemeinsam ist einfach besser“. Das Angebot wird durch eine optimale technische Infrastruktur ergänzt, die eine professionelle und schnelle Abwicklung ermöglicht. Alle Beteiligten sind sich bereits jetzt sicher, dass das Vorgehen neue Impulse auslösen wird.

Ihre Vorteile auf einen Blick

- + Persönliche und professionelle Ansprechpartner
- + Umfangreiche Premium-Anbindungen an verschiedene Produktgeber
- + Einzigartige Produktwelt durch zahlreiche exklusive Kooperationen
- + Optimale technische Infrastruktur und starke Prozesse
- + Effiziente und effektive Prozesse in der Abwicklung
- + Interessantes Portfolio aus Versicherungen, Investmentfonds, Finanzierungen etc.

» Das erwartet Sie beim BVK



Einzigartiger Produktzugang

- + Über 700 Produktanbieter
- + Komplettabwicklung Ihrer Geschäfte
- + Impulse für einfachen Vertrieb
- + Von der Gemeinschaft profitieren



IT-Infrastruktur und Prozesse

- + Transparente und effektive Geschäftsprozesse
- + Kostenfreie Vergleichsprogramme
- + BIPRO-fähiges IT-System
- + Optimaler Datenaustausch



Vertrauen und Stärke

- + Unabhängigkeit mit starken Müttern
- + Offene partnerschaftliche Beziehung
- + Persönliche Betreuung
- + Überdurchschnittliche Courtagen

» Besuchen Sie uns auf unserer neuen Homepage!



Das Brandgilde Versicherungskontor unterstützt Vertriebspartner genau dort, wo es spielentscheidend ist

Seit Jahren ist das BVK ein fester Bestandteil der zusätzlichen Itzehoer Angebote für Vertriebspartner. Im Mittelpunkt steht stets der Vermittlerbetrieb. Diesen zu stärken, damit Gewinne auch verlässlich erwirtschaftet werden können und die Partner erfolgreich (weiter-)entwickelt werden können, ist seit jeher der Maßstab des Handelns gewesen. Weitere Schwerpunk-

te liegen in der Verbesserung der Beratungsqualität sowie in der Schärfung der Orientierung auf profitable Zielgruppen. Mit dem technischen und prozessorientierten Know-how des BVK werden Kundenbeziehungen intensiviert, um sowohl die Termintreue als auch die Vertragsdichte signifikant zu erhöhen.

BVK Brandgilde
Versicherungskontor



Family Business: Inke und Florian Bicker mit ihren gemeinsamen Kindern Lara (13), Lisa (8) und Paul (10) sowie Familienhund Fiete.

» **Florian Bicker**, Jahrgang 1983, begann seine berufliche Laufbahn 2003 mit einer Ausbildung zum Versicherungskaufmann bei der Itzehoer und wechselte 2006 in den Maklerpartnervertrieb als Direktionsbeauftragter bzw. Maklerbetreuer. Im Jahr 2018 qualifizierte er sich zum „Experten Digitaler Vertrieb (DMA)“. Heute unterstützt er als Direktionsbeauftragter seine Vertriebspartner von der holländischen bis zur polnischen Grenze – vornehmlich über Online-Kanäle.

» **Inke Bicker**, Jahrgang 1978, hat eine halben Stelle als 1:1-Sachbearbeiterin im Geschäftsfeld Makler der Itzehoer und unterstützt Vertriebspartner in der bewährten Itzehoer Qualität.

Familie Bicker unternimmt gern gemeinsame Reisen. Zudem ist Reiten ein großer und fester Bestandteil der Freizeitaktivitäten, wobei Florian Bicker auch dem Fußball nicht abgeneigt ist.

Itzehoer Family:

In der Ruhe liegt die Kraft!

Wie man Familienleben und Arbeitszeiten in bewegten Zeiten in Einklang bringt, wenn beide Eltern bei der Itzehoer beschäftigt sind, und wie man bundesweit Vertriebspartner unterstützen kann. Ein Porträt über echte Organisationstalente.

Florian Bicker ist als Direktionsbeauftragter im Maklerpartnervertrieb der Itzehoer vielen Vertriebspartnern ein Begriff. Freundlich wie kompetent betreut er Vertriebspartner im gesamten Bundesgebiet und unterstützt beim Ausbau und bei der ertragreichen Entwicklung von Maklerbeständen. Die Besonderheit: Florian Bicker macht dies bereits seit Jahren vornehmlich online.

Was viele nicht wissen: Die Itzehoer ist bei Familie Bicker ein fester Bestandteil des Tagesablaufes, da auch Ehefrau Inke Bicker hier im Geschäftsfeld Makler als 1:1-Sachbearbeiterin die ihr zugeordneten Vertriebspartner unterstützt. Wie man dies – insbesondere in Zeiten von Lockdown und Homeschooling – mit der Organisation des Familienalltages in Einklang bekommt, war eine Frage, die uns bewegte. Zeit also für einen Hausbesuch bei den Bickers im schönen Oelixerdorf am Rande von Itzehoe.

Florian Bicker mag seine Arbeit. Das ist im Gespräch sofort spürbar. Er mag es sehr, dass sein Arbeitsalltag sehr vielschichtig ist. Besonderen Wert legt er darauf, dass er bereits vor der Coronazeit mehr als 70% seiner Aufgaben aus seinem Homeoffice erledigen konnte. „Ich fahre aber auch immer noch gern persönlich zu unseren Vertriebspartnern und nutze diese Gelegenheiten gern, um mich auch mit unseren regionalen Direktionsbeauftragten zu treffen und mit ihnen Kfz- und Rechtsschutz-Themen zu besprechen“, erzählt er. Da seine Vertriebspartner jedoch im gesamten Bundesgebiet zu finden sind, ist die softwaregestützte Betreuung via Online-Meeting, jedoch erheblich effizienter für alle Beteiligten.

Seit 2013 arbeitet der 38-Jährige bereits so und verweist darauf, dass der Anteil der Online-Betreuungen von Jahr zu Jahr steigt – was auch an der steigenden Akzeptanz des Formates und der technischen Ausstattung der Vertriebspartner liegt. „Ich nutze aktiv jede Gelegenheit, um meinen Vertriebspartnern telefonisch gestellte Fragen gleich mit der visuellen Unterstützung von Bildschirmübertragungen zu beantworten.“

Die unterstützende Wirkung erklärt Florian Bicker so: „Wenn mich Vertriebspartner nach einer aktuellen Schadenquote fragen oder Besonderheiten des neuen Tarifs erklärt haben möchten, mache ich es immer so,

dass ich zurückfrage: ‚Sind Sie gerade online?‘. Dann führe ich sie auf die entsprechende Seite und zeige direkt, was ich erkläre. Die Wirkung ist dann deutlich höher, als wenn ich nur eine Antwort auf der Tonspur geben würde.“

Wie alle anderen Direktionsbeauftragten der Itzehoer auch ist Florian Bicker sehr gut ausgebildet und versteht sich als ansprechbarer Prozessoptimierer. Neben Produktvorstellungen und -erklärungen sowie Bestandsanalysen ist ihm wichtig, dass alle Schnittstellen zwischen einem Vertriebspartner und der Itzehoer gut miteinander verzahnt sind und Prozesse verlässlich und schnell funktionieren. Gern zeigt er gleich via Bildschirmübertragung, wie etwas im Maklerweb zu nutzen ist, wo benötigte Dokumente zu finden sind oder wie Transfers vernünftig klappen.

Herausforderung: dreimal Distanceschooling, zweimal Homeoffice, eine Internetanbindung.

Das alles liest sich natürlich so, als hätte die Coronazeit keine großen Auswirkungen auf die Arbeit von Florian Bicker. Doch es ist anders:

Inke und Florian Bicker arbeiten bei der Itzehoer innerhalb von Gleit- bzw. Vertrauensarbeitszeiten, die Kinder gehen alle auf unterschiedliche Schulen. Das wurde in den ersten Phasen des Lockdowns zu einer echten Herausforderung. Bis zusätzliche Geräte angeschafft waren, gab es – trotz Reaktivierung eines über 15 Jahre alten Laptops, der noch auf dem Dachboden lag – nicht ausreichend Technik für alle Familienmitglieder. Fünf Personen teilten sich drei Computer.

Die Bickers verfügen – allein schon der Arbeit von Florian Bicker geschuldet – durchaus über eine schnelle Internetanbindung zu Hause. Da das Haus jedoch als Smarhome konzipiert ist, gelangte man zeitweise an die Kapazitätsgrenzen dessen, was die bestehende Internetverbindung hergab.

»Im Prinzip sind meine Online-Gespräche identisch mit denen, die ich auch vor Ort führe.«

Dieses Problem wurde dadurch verstärkt, dass Softwareanbieter aufgrund der plötzlich enorm steigenden Nutzung der Online-Tools spürbare Performanceprobleme hatten und Websitzungen teilweise einfach zusammenbrachen. Florian Bicker erinnert sich, wie nervig das für seine Arbeit war. „Da guckst du dann, woran es liegen kann. Ist es meine Frau, die nebenan auch arbeiten muss, oder sind es die Kinder, die online auf YouTube oder im Fernsehen etwas gucken und die Bandbreite belasten.“

Es wurde entsprechend nötig, auch die „Online-Zeiten“ innerhalb der Familie zu verteilen. Wenn Inke und Florian Bicker arbeiteten, durften die Kinder möglichst nichts streamen. Jeder bekam seine Zeit so eingeteilt, wie es nötig war, damit sowohl die Arbeit als auch das Distanceschooling für die Kinder funktionierte. Dies führte dazu, dass Inke Bicker morgens von 7 bis 9 Uhr und spät nachmittags oder in den Abendstunden arbeitete, während Florian Bicker morgens die Kinder versorgte und danach noch eine Runde mit dem Familienhund ging. Danach folgten die drei unterschiedlichen Unterrichtsangebote der Kinder sowie die Online-Betreuung der Vertriebspartner durch Florian Bicker. Durch die Aufteilung der Arbeitszeit in Etappen konnten häufig nicht mehr alle Familienmitglieder zum Abendbrot am Tisch sitzen.

Als der normale Schulalltag wieder möglich war, mussten weitere Herausforderungen gemeistert werden, da nicht alle drei Kinder an denselben Tagen wieder in ihre jeweiligen Schulen gehen konnten. Auch die Fahrten zu und von den unterschiedlichen Schulen mussten in einen bereits strammen Tagesablauf eingebaut werden.

„Da hat uns echt geholfen, dass die Itzehoer großzügig und flexibel mit den Arbeitszeitmodellen umgegangen ist“, berichten die Bickers. In Absprache mit ihrer Teamleitung konnte Inke Bicker ihre Arbeitszeiten in Blöcke aufteilen, Florian Bicker ist das flexible Arbeiten seit jeher gewohnt.

Für das Familienleben war der erste Lockdown nach Aussage aller Familienmitglieder die Zeit der höchsten Belastung. Die Kinder konnten nicht einfach mit Nachbarskindern spielen, die Spielplätze in der Umgebung waren abgesperrt. „Ich bekam schon ein schlechtes Gewissen, wenn ich mich beim Spaziergang mit Familienhund Fiete mal mit den Nachbarn unterhalten habe“, so Florian Bicker. Auch die geplanten gemeinsamen Urlaube in Dänemark und Österreich mussten abgesagt werden, was insbesondere für

den Sommermonaten etwas besser beschäftigen konnten. Auch mehrstündige Wanderungen in den Wäldern der Umgebung halfen allen, mal wieder einen klaren Kopf zu bekommen.

Die vielen Herausforderungen, vor der die Bickers im Corona-Jahr standen, haben sicherlich viele Familien durchgemacht. Die Bickers sind sich einig darin, dass sie die Zeit als Familie stärker zusammenschweißte hat. Besonders stolz sind beide Eltern auf ihre älteste Tochter Lara, die viel Verantwortung übernommen hat und auch bei der Betreuung ihrer Geschwister eine große Stütze war. Florian Bicker sagt dazu: „Es war schon eine stressbehaftete Zeit. Auch wenn ich jetzt in einem Alter bin, in dem ich langsam grau werde, glaube ich, dass das eine oder andere graue Haar definitiv in dieser Zeit hinzugekommen ist.“

»Es ist gesund, auch einmal an sich selbst zu denken. In der Ruhe liegt die Kraft!«

Was der Familie half, war das Schaffen von gelegentlichen Freiräumen, die jeder auch einfordern konnte. Für den Familienmenschen Florian Bicker waren das die Wanderungen mit der Familie und auch die vielen Spaziergänge mit dem Familienhund



Wenn es richtig hektisch wird, findet Florian Bicker Entspannung beim gemeinsamen Spaziergang mit dem Entlebucher Sennenhund Fiete.

die Kinder schwer war, da in Österreich Urlaub auf einem Ponyhof geplant war. Für eine reitbegeisterte Familie eine herbe Enttäuschung. Angeschafft wurde in der Zeit dann ein Basketballkorb für die Terrasse sowie ein Pool im Garten, damit die Kinder sich in

Fiete. Florian Bicker dazu: „Auch wenn man seinen Pflichten nachkommen soll, ist es gesund, auch einmal an sich selbst zu denken. Man kann einfach nicht nur auf Vollgas laufen. In der Ruhe liegt die Kraft!“



Öko? Logisch!

Waldwissen aus erster Hand

In den Sommermonaten fanden an verschiedenen Standorten Waldspaziergänge statt. Unter kundiger Anleitung eines Försterteams konnten sich Vertriebspartner aus dem gesamten Bundesgebiet einen Eindruck vom bedenklichen Zustand des Waldes verschaffen.



Teil 2

Vier gewinnt: für jeden Vertriebspartner der passende Ansprechpartner

Um der individuellen Betreuung und Ansprache unterschiedlicher Vertriebspartner noch besser gerecht zu werden, hat sich der Itzehoer Maklervertrieb neu organisiert. In dieser Ausgabe stellen wir Ihnen die restlichen beiden der insgesamt vier operativen Teams vor.



Jannek Blumberg und Verena Rübekell

» Maklerdirektion Key Account (MKA)

Das Team MKA besteht aus Verena Rübekell und Jannek Blumberg. Gemeinsam verantworten sie die Betreuung des Belegschaftsgeschäfts und fungieren als kompetente Ansprechpartner für Pools und Vertriebe.

Drei Fragen an das Team:

- » **M/a/I:** Frau Rübekell, bitte vervollständigen Sie folgenden Satz: Pools und Vertriebe sind für die Itzehoer ...
- » **Verena Rübekell:** ... eine neue wichtige Zielgruppe, die immer mehr an Relevanz und Bedeutung gewinnt. Durch die Übernahme des Rechtsschutzbestandes der Alten Leipziger haben sich in dem Bereich viele neue Chancen für uns aufgetan. Da die Key Accounts schon immer „mein Baby“ waren, freue ich mich umso mehr, dass wir diese noch junge Direktion nun im Itzehoer Maklervertrieb aufbauen dürfen.
- » **M/a/I:** Frau Rübekell, was sind denn Key Accounts?
- » **Verena Rübekell:** Key Accounts sind wichtige strategische

Schlüsselpartner. Konkret wird in der Maklerdirektion Key Account die Zusammenarbeit mit Vertrieben, Assekuradeuren und Pools sowie das Belegschaftsgeschäft etwa von großen Unternehmenspartnern verantwortet.

- » **M/a/I:** Herr Blumberg: was ist für Sie als Direktionsbeauftragten das Besondere im Key Account?

- » **Jannek Blumberg:** Besondere Prozesse, noch mehr besondere Betreuung, aber auch die Individualität. Alles etwas größer, aufwendiger und komplexer, es wird definitiv nie langweilig. Und nicht zu vergessen die vielen interessanten Menschen, die wir kennenlernen und sprechen dürfen.



Denis Wolter, Volker Picht und Matthias Schuldts von der Maklerdirektion Kooperationsvertrieb

» Maklerdirektion Kooperationsvertrieb (MKO)

Das Team MKO besteht aus Denis Wolter, Volker Picht und Matthias Schuldts. Zusammen kümmern sich die drei um das Kooperationsgeschäft mit Partnergesellschaften sowie um den Partnervertrieb in Schleswig-Holstein und helfen hier kompetent und schnell weiter.



Drei Fragen an das Team:

» **M/a/I:** Herr Picht, was ist das Besondere und Wichtige am Kooperationsvertrieb?

» **Volker Picht:** Es ist die Mischung aus verschiedenen Vermittlertypen. Neben Maklern und Verbänden verantworten wir auch die Kooperationen mit Versicherern. So betreuen wir beispielsweise mehrere Hundert Ausschließlichkeitsvermittler, die mit der Itzehoer als Produktpartner für Rechtsschutz oder Kfz kooperieren. Der „Spagat“ zwischen den unterschiedlichen Erwartungen ist groß, aber auch total spannend.

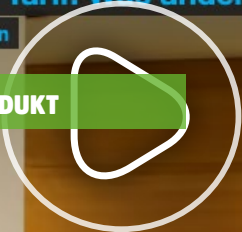
» **M/a/I:** Herr Schuldts, wie unterstützen Sie die unterschiedlichen Vertriebspartner in Ihrem Bereich, worauf legen Sie Wert?

» **Matthias Schuldts:** Gute Lösungen stehen für mich immer im Fokus. Was nicht positiv erledigt ist, belastet nur. Verbindlichkeit

und Ehrlichkeit stehen bei mir hoch im Kurs. Und gerade um das zu vermitteln, ist eine gemeinsame Tasse Kaffee oder das Getränk am Abend oft mehr wert, als es auf den ersten Blick scheint. Das ist meine Pandemie-Lehre. Ich hoffe, diese Zeit kommt bald wieder.

» **M/a/I:** Herr Wolter, im Rahmen Ihrer Tätigkeit haben Sie wie viele „Töchter“ entwickelt?

» **Denis Wolter:** Privat sind es zwei – Zwillinge (beides Töchter)! Spaß muss sein. Aber es stimmt: Auch bei meiner Aufgabe geht es um die „Pflege“ und vor allem Entwicklung von Versicherern und deren Töchtern (anders als zu Hause schwankt die Anzahl dort). Die Aufgabenstellungen sind sehr vielfältig, und jeden Tag kommen neue Herausforderungen dazu.



vimeo

Frederik Waller fasst für Sie die Gründe für die neue Vorgehensweise in einem Video nochmals ausführlich zusammen und betont dabei, dass die Änderung der individuellen Nachlassstruktur „historische Gründe“ hat. Diese soll nun ein bundesweit einheitliches Tarifgebiet schaffen.

Aktualisierte Spielregeln: der neue Kfz-Tarif

Die wesentlichen Änderungen und Neuerungen im Überblick.

Seit dem 01.09.2021 gilt der neue Tarif für das Neu- und Fahrzeugwechselfgeschäft. Der neue Itzehoer Kfz-Tarif verspricht stabile Beiträge bis zum 31.08.2022. Wichtig für Vertriebspartner sind die Veränderungen in der Handhabung: **Die Itzehoer senkt das Tarifniveau** (außerhalb der individuell geregelten norddeutschen Regionen) um **11,2%** ab; gleichzeitig werden auch **alle individuellen**

Nachlässe um 10% abgesenkt.

Für Sie als Vertriebspartner bleibt im Grunde alles gleich, da durch das gleichzeitige Absenken des Tarifniveaus und des persönlichen Nachlassrahmens **die Wettbewerbsstärke des Ihnen zur Verfügung gestellten Tarifes unverändert bestehen bleibt**. Die Änderungen greifen für Angebote ab Versicherungsbeginn 01.09.2021.

Gewohnt gute Leistungen: exemplarischer Auszug aus den Tarifmerkmalen

Kfz-Haftpflicht - das Muss im Straßenverkehr	KOMPLETT	TOP DRIVE
Eigenschäden (300 € Selbstbeteiligung)	max. 100.000 €	max. 150.000 €
10 % Bonus ab SF 5 und einem vollständigen schadenfreien Versicherungsjahr (Vertrag muss am 01.01. des Folgejahres ungekündigt bestehen)	-	✓
Kaskoschutz - die richtige Wahl treffen	KOMPLETT	TOP DRIVE
Direktregulierung über Vollkasko: aus der Beschädigung des Fahrzeugs resultierende Kosten wie bei vollem Haftpflichtanspruch (Ausfallkosten für maximal 14 Tage) Keine Belastung des SFR bei Regress von mind. 75 % oder Auslandsschäden	-	✓
Unmittelbar durch Tierbiss verursachte Schäden (ausgenommen im Fahrzeuginnenraum)	✓	✓
Keine Abzüge im Schadenfall „Neu für Alt“ (unabhängig vom Fahrzeugalter)	✓	✓
Bei E-Fahrzeugen Verzicht auf Entschädigungskürzung des Akku-Restwertes bei Tausch oder Beschädigung	✓	✓

i Neu und relevant

- + Dokumentencenter:**
Ersparnis für Portalkunden ab Tarif 09/2021. Portalkunden werden mit einem **günstigeren Beitrag** belohnt. Dieses gilt für alle Fahrzeugarten. Einfach Kunden mit E-Mail-Adresse registrieren, Abläufe verschlanken und Prämie sparen!
- + Fahrerschutzversicherung:**
Die optionale Fahrerschutzversicherung kann ab 09/2021 auch für **Krafträder** angeboten werden.
- + Finanzierungsart als Tarifmerkmal:**
Die Art des Erwerbs des Pkw (z.B. Eigenfinanzierung, Kredit, Leasing) ist im neuen Tarif beitragsrelevant.

i Alle Änderungen im Überblick

Details zum Tarif (Beiträge, Tarif-faktoren, Prozesse, Termine und Wording) finden Sie übersichtlich zusammengefasst, wenn Sie den QR-Code mit Ihrem Smartphone scannen.



Klare Sichtweise: Itzehoer kooperiert exklusiv mit Wintec Autoglas



Ein Steinschlag oder ein Sprung in der Windschutzscheibe gehören zweifelsohne zu den ärgerlichen Begleiterscheinungen eines mobilen Lebens. Auch winzige Schäden können sich schnell in Risse verwandeln, die einen Austausch der kompletten Scheibe erfordern. Das kann für Ihre Kunden richtig teuer werden. Gut, dass Sie Ihre Kunden bei der Itzehoer versichert haben. Denn Ihre Itzehoer hat eine exklusive Vereinbarung mit der Wintec Autoglas GmbH geschlossen, von der nicht nur Ihre Kunden profitieren.

Sollte bei Ihrem Kunden die Windschutzscheibe am Fahrzeug getauscht werden müssen, spart er ab sofort ganze 75 € bei der Selbstbeteiligung, sofern er die Arbeiten durch eine Wintec-Werkstatt ausführen lässt. Bei Verträgen ohne Selbstbeteiligung erhält Ihr Kunde eine Amazon-Geschenkkarte im Wert von 20 € von unserem Kooperationspartner.

Wichtig für eine enge Kundenbeziehung: Ab sofort können Ihre Kunden sich bei einem Glasschaden gleich direkt bei Ihnen melden. Denn Sie können Ihren Kunden umgehend weiterhelfen und Ihnen selbstverständlich gleich einen freien Reparaturtermin über das Glasschadenvermittlungsportal von Wintec Autoglas besorgen. Das Portal ist webbasiert und so einfach wie intuitiv bedienbar. Ihre Registrierung ist unter www.vermittlung.wintec-autoglas.de schnell erledigt.

Zusätzlich haben Ihre Kunden die Möglichkeit, unter www.wintec-autoglas.de oder über die exklusive Glasschaden-Hotline direkt mit Wintec Autoglas einen Termin zu vereinbaren.

Vorteile für Ihre Kunden

- + Minderung der Selbstbeteiligung um 75 €; bei Verträgen ohne Selbstbeteiligung erhalten Ihre Kunden eine Amazon-Geschenkkarte im Wert von 20 €
- + Kostenfreies Ersatzfahrzeug
- + Kostenfreier Hol- und Bring-Service
- + Terminvergabe für Ihre Kunden direkt über Ihr Büro
- + Alternativ: Terminvergabe direkt über exklusive Glasschaden-Hotline: 0800 00 33 - 55 57 01



Highlight: Sie profitieren von jeder Online-Glasschadenvermittlung!

Unsere Empfehlung: Registrieren Sie sich unter www.vermittlung.wintec-autoglas.de in nur wenigen Schritten. Denn als Dankeschön für jede erfolgreiche Glasschadenvermittlung erhalten Sie eine **Gutschrift von 20 Punkten** auf Ihr bereits im Glasschadenvermittlungsportal enthaltenes Prämienkonto bei

Wintec. Über den Prämienshop können Sie Ihre Prämienpunkte in Wert- oder Reisegutscheine namhafter Anbieter umwandeln. Das Gutschriften-Programm hat zunächst eine Laufzeit bis zum 31.08.2022. Je nach Anzahl erfolgreicher Vermittlungen wird danach über eine Verlängerung entschieden.

Auswärtsspiel: Die Itzehoer und bessergrün sind in Dortmund für Sie vor Ort

Die DKM steigt dieses Jahr als DKM Forum hybrid.

Endlich geht es wieder los! In diesem Jahr kommt es in der Finanz- und Versicherungswirtschaft am Mittwoch und Donnerstag, 27. und 28. Oktober, beim „DKM Forum hybrid“ zum großen Branchentreffen des Jahres. Das bedeutet: Die diesjährige DKM findet sowohl vor Ort in Dortmund als auch digital auf der Plattform DKM365 statt. Das Konzept für den Präsenzteil wurde dabei an die aktuellen Rahmenbedingungen angepasst. So findet der „Live-Teil“ wie gewohnt in den Westfalenhallen statt und beinhaltet ganze 14 Kongresse, die auch digital übertragen werden.

Ihre Itzehoer freut sich sehr, in Dortmund wieder vor Ort dabei zu sein – und insbesondere auf den persönlichen Austausch mit vielen, vielen Vertriebspartnern. Selbstverständlich finden Sie in Halle 4 neben dem Maklerpartnervertrieb auch

den Stand von bessergrün. Was Vertriebspartner erwartet? Information, Vernetzung, Weiterbildung pur – und natürlich viele persönliche Wiedersehen nach einer langen Zeit, in der Veranstaltungen und persönliche Treffen nur schwierig zu bewerkstelligen waren.

In den vergangenen Monaten wurde zudem auch die Plattform DKM365 weiterentwickelt. Nach den DKM-Tagen geht es entsprechend in die digitale Verlängerung mit den DKM Streaming Days. Viele Workshops geben in gewohnter Weise die neuesten Informationen zu Produkten, Vertriebsansätzen und Services. Somit ist klar, dass das bekannte und beliebte Format der Leitmesse mit der Zeit geht und in einer hybriden Form überzeugt.

DKM
Forum.hybrid

Itzehoer
Versicherungen
... und gut!

bessergrün

27.- 28.10.2021

Wir freuen uns auf Sie

- + Ihre Itzehoer finden Sie in Halle 4, Stand B07
- + bessergrün finden Sie in Halle 4, Stand A06
- + Teilnahme vor Ort oder digital möglich
- + Information, Vernetzung und Weiterbildung

Vor Ort oder im Netz: Lust teilzunehmen?

Wenn Sie Ihre Itzehoer in Dortmund persönlich treffen möchten, melden Sie sich einfach als Fachbesucher an. Registrieren Sie sich dazu über den Link www.die-leitmesse.de/itzehoer/2021 oder nutzen Sie bequem den QR-Code.

Sofern Sie nicht in Dortmund dabei sein können oder wollen, lädt Ihre Itzehoer Sie herzlich ein, online am DKM Forum hybrid teilzunehmen. Registrieren Sie sich dazu einfach über den Link bzw. via QR-Code auf der Plattform DKM365, auf der die Veranstaltung auch digital stattfindet. Die Kosten Ihrer Messeteilnahme übernehmen wir in jedem Fall gern und freuen uns bereits sehr auf Sie – vor Ort oder im Netz!

Kostenfreie Messeteilnahme
und alle Angebote im Überblick:



Einfach mit dem Smartphone scannen

» Wieder unterwegs #1: Maklerdirektion Key Account (MKA)

Für die Maklerdirektion Key Account begann „endlich wieder unterwegs“ bereits Ende Juni mit der Teilnahme an der Nachhaltigkeitsroadshow eines großen Maklerpools an mehreren Standorten bundesweit. Hier stand das Thema bessergrün klar im Fokus, welches den vielen Teilnehmern gemeinsam mit der NV Versicherung nähergebracht wurde. Danach ging es zur großen Freude des Teams direkt Termin auf Termin weiter. Im Kalender standen die Speeddatings eines Maklerpools

an mehreren Standorten in Deutschland, die Teilnahme an einem großen Beraterforum sowie zahlreiche Sommerfeste, Conventions und Tagungen bei Vertriebsorganisationen, Verbänden und Partnern. Besonders in Erinnerung geblieben ist dem Team dabei das erstmals durchgeführte „Business Open Air“ der Apella AG sowie die Einladung zur Hochzeit eines langjährigen und guten Partners, der über das Key Account betreut wird.



» Und? Haben Sie ihn erkannt?

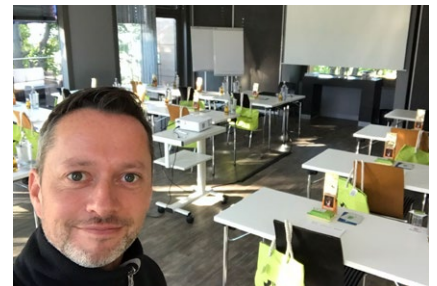
Der heimliche Star dieser Ausgabe ist ein Itzehoer gebrandeter Basketball, nicht nur weil die Itzehoer bereits seit Jahren den Profi-Basketballverein „Itzehoer Eagles“ (www.eagles-basketball.de) unterstützt, sondern auch weil der Basketballsport auch bei Ihren Ansprechpartnern aus der Direktbetreuung angekommen ist. **Björn Emrich**, Direktionsbeauftragter Direktbetreuung (MDB), ist einer der Basketballbegeisterten. Er

hält sportlich nicht nur den Basketball fest in der Hand, sondern beruflich auch die Betreuung der „Direktmakler“. Seine Bilanz in diesem Jahr kann sich dabei sehen lassen: Über 1.600 Telefonate bzw. Kontakte sowie mehr als 2.500 Teilnehmer in Webinaren zeugen davon, dass er ein echter Spielmacher ist. **Björn Emrich** ist auch auf Distanz ganz nah dran an den von ihm betreuten Vertriebspartnern.

» Wieder unterwegs #2: Maklerpartnervertrieb (MPV)

Auch der Maklerpartnervertrieb der Itzehoer konnte wieder dort unterwegs sein, wo er sich am wohlsten fühlt: bei den Vertriebspartnern. Die dafür in den Regionen Osnabrück, Hamburg, Main-Taunus, Weimar, München, Nürnberg, Chemnitz und Köln organisierten Infrühstücke waren nicht ganz unkompliziert in der Planung und Umsetzung. Um überhaupt coronakonform zusammenkommen zu können, mussten

die unterschiedlichen Regeln und Richtlinien für Veranstaltungen in den jeweiligen Bundesländern berücksichtigt werden. So freuten sich die Teilnehmer über den kollegialen Austausch und viel Input zu Privat- und Gewerberschutz, E-Mobilität, bessergrün sowie der Itzehoer Akademie. Auch der Maklerpartnervertrieb zog ein sehr positives Fazit und freute sich darüber, dass man sich endlich wieder treffen konnte.



» Wieder unterwegs #3: Maklerdirektion Kooperationsvertrieb (MKO)

Die Maklerdirektion Kooperationsvertrieb führte in den letzten Monaten zahlreiche Webinare mit Kooperationspartnern durch und begleitete bei diesen auch zahlreiche Veranstaltungen, unter anderem in Köln, München und Ingolstadt. Auch standen die Waldspaziergänge im ErlebnisWald Truppenkamp sowie eine Veranstaltung bei der NV Versicherung in Neuuharlingersiel auf der Agenda.

Immer up to date:



Jetzt Fan werden!

Besuchen Sie die Itzehoer Maklerbetreuung auf **Facebook** unter facebook.com/ItzehoerMaklerservice.

IMPRESSUM

Herausgeber:

Itzehoer Versicherungen
Verantwortlich für diese Ausgabe
i. S. d. P.: Thiess Johannssen
Itzehoer Platz, 25521 Itzehoer
Tel.: 04821 773-0, Fax: 04821 773-8888
E-Mail: maklerdirektion@itzehoer.de
www.itzehoer.de

Konzeption und Redaktion:

supersonic Werbeagentur GmbH & Co. KG
Robert-Koch-Straße 7, 25813 Husum
E-Mail: hallo@supersonic-group.com
www.supersonic-group.com
Lektorat: Kathrin Drückhammer

Herstellung:

Halberstadt Druckerei e.K.
Holunderweg 23, 24536 Neumünster
Auflage: 12.000

WIR ♥ MAKLER



»Die Prozessqualität bei der Itzehoer ist wirklich hervorragend.«

Stephanie Chander, Abteilungsleiterin des Geschäftsfeldes Rechtsschutz



Itzehoer Versicherungen

Itzehoer Platz, 25521 Itzehoe

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

www.itzehoer-maklerservice.de | maklerdirektion@itzehoer.de

www.facebook.com/ItzehoerMaklerservice