

Kundenmehrwerte  
Dienstleistungen  
Bestandsveredelung  
Community



Stand 08/2025  
Finanzdienstleister



# WERTEBOTSCHAFTER PARTNER

Gemeinsam mehr erreichen



**Aktuelle Herausforderungen & Lösungen für  
Versicherungsmakler 2025/2026**

**Community, WerteWochen, Strategietage, WerteNAVI,  
Regionalpartner uvm. kurz und bündig auf den Punkt**

## Werde selbst Wertebotschafter

# ZUSAMMENFASSUNG: KURZ & KNAPP AUF EINEM BLATT



**Ziele: Stärkung von Maklern, Aufbau eines reichweitenstarken Maklerverbundes mit echten Mehrwerten**

Stärkung der  
Positionierung  
und Akzeptanz  
des Maklers

Mehrwerte für  
Endkunden durch  
nachhaltige  
Servicekonzepte

Spezialisierung  
von Sparten  
optimaler nutzen

Wahrnehmung  
und Reichweite  
von Maklern  
erhöhen

Austausch und  
Miteinander  
fördern und  
fordern

## Weitere und detaillierte Informationen in diesem Report

|                                                |          |
|------------------------------------------------|----------|
| Ziele, Werte und Historie der Wertebotschafter | Seite 3  |
| Aktuelle Herausforderungen & Lösungen          | Seite 6  |
| Community & WerteWochen                        | Seite 9  |
| WerteNAFI                                      | Seite 10 |
| Nachfolge & Bestandsübernahmen                 | Seite 11 |
| Bestandsveredelungskonzept                     | Seite 12 |
| Alltagsunterstützung                           | Seite 13 |
| Regionalpartner                                | Seite 14 |
| Ablauf Zusammenarbeit                          | Seite 15 |
| Häufige Fragen                                 | Seite 16 |
| Referenzen von Kunden                          | Seite 18 |
| Referenzen von Maklern                         | Seite 19 |
| Presse & Veröffentlichungen                    | Seite 21 |
| Über Stefan Vahldieck                          | Seite 23 |

## Vorteile für Partner:

Community

Individuelle 1:1 Beratung

Bestandsveredelungskonzepte

Veranstaltungen mit Mehrwert

Unterstützung im Makleralltag

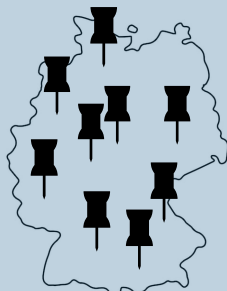
**Mehr Kunden! Mehr Zeit!**

**Mehr Einkommen!**

**Mehr Verträge pro  
Kunde!**

**Bessere Planbarkeit!**

Umsetzung: Bundesweite, flächendeckende  
**PARTNERGEWINNUNG**





# Kurzvorstellung: Wertebotschafter GmbH & Co. KG aus Bochum



## Mit einem herzlichen Glückauf!

möchte ich Dich hier willkommen heißen.

Dieses Konzeptpapier ist die Quintessenz unserer Gedanken und Ideen der letzten 4 Jahre und ich freue mich, dass Du es in den Händen hältst.

In dieser Broschüre erzählen wir Dir alles zu unseren Plänen und Zielen, unseren Konzepten, welche Mehrwerte wir für Dich und Deine Kunden stiften können und wohin die gemeinsame Reise hingehen soll.

Ich wünsche Dir viel Spaß beim lesen und freue mich darauf, Dich kennenzulernen. Wenn Du Fragen, Interesse, Anregungen und Kritik hast, lass gerne von Dir hören.

Dein

Stefan Vahldieck  
Gründer der Wertebotschafter Gruppe



## Viele Grüße aus dem Hunsrück!

Auch ich freue mich, dass Du Dich mit unseren Ideen beschäftigst. Die Digitalisierung macht vor der Versicherungsbranche nicht halt und innovative Methoden sind heute umso mehr gefragt, um sich aus der Vergleichbarkeit abzuheben.

Dafür sind unsere Strategien und Konzepte genau das richtige für Dich! Lass uns in den Austausch kommen.

Dein

Stephan Mallmann  
Partnerbetreuer



Hinweis: Für eine bessere Lesbarkeit wurde auf gendergerechte Sprache verzichtet.  
Wir hoffen, dass die wertschätzende Anrede mit „Du“ für Sie passt ;o)

# Unser Ziel: Wirtschaftsberatung für jedermann



## Mission und Vision

Wir sind davon überzeugt, dass die Arbeit des Versicherungsmaklers einen viel höheren Stellenwert genießen sollte als sie es derzeit tut. Mit unserer Positionierung und Strategie wollen wir dem entgegenwirken, um eine Akzeptanz und Wertschätzung zu erschaffen, wie es z.B. den rechtsberatenenden und medizinischen Berufen entgegengebracht wird - verbunden mit dem Ruf einer Privatbank oder einer angesehenen Unternehmensberatung.

## Unsere Historie

Stefan Vahldieck entstammt aus einer Familie von Versicherungsleuten. Sein Großvater gründete 1968 die erste Geschäftsstelle einer großen Ausschließlichkeitsorganisation, die sein Vater 1985 übernahm. Stefan erlernte den Beruf des Versicherungskaufmanns 2001, wurde nach Abschluss der Ausbildung 2004 selbstständig und übernahm 2009 die väterliche Agentur. Im Jahre 2019 verkaufte er sie und startete 2020 als freier und unabhängiger Makler mit 0 Kunden. Er hatte keinen USB Stick mit einem Backup.

Durch die clevere Einbringung von Servicekonzepten schaffe er es innerhalb von 4 Jahren 430 Kunden durch reine Empfehlungen aufzubauen und durch Zukauf von Beständen auf insgesamt 6.800 Kunden zu wachsen.

2018 lernte er Stephan Mallmann auf einer Veranstaltung kennen. Seit dem sind die beiden nicht zu trennen und tüfteln gemeinsam an Strategien und Konzepten für die Versicherungsbranche, die Stefan mit F in der Praxis testet.

Seit 2022 teilen sie die Konzepte und Ideen mit anderen Maklern und unterstützen bei aktuellen Herausforderungen - denn eins sind die beiden Freunde nicht: EGOISTISCH. Gemeinsam geht eben mehr.

2024 wurden sie für die Konzeption mit dem UnternehmerASS Award auf der DKM in Dortmund ausgezeichnet.





# Unsere Werte: Grundlage für jede Zusammenarbeit



## Ehrlichkeit

Unsere Kunden sollen auch noch in 30 Jahren unsere Kunden sein und der nachfolgenden Generation unsere Beratungsleistung empfehlen.

Hierzu ist es unabdingbar den Kunden offen und ehrlich gemäß den Tugenden des ehrbaren Kaufmanns zu beraten und Empfehlungen auszusprechen.

*Wir sind Kundenpfleger, keine Kundenjäger.*

Wir recherchieren erst, bevor wir Aussagen treffen die möglicherweise nicht richtig sind. Haben wir etwas falsch gemacht stehen wir zu unseren Fehlern und korrigieren diese.

## Zuverlässigkeit

Wenn wir etwas zusagen, versprechen oder auch ablehnen, ist dieses für uns verbindlich. Ausreden und Aufschieberei haben keinen Platz in unserer Unternehmensgruppe.

Pünktlich zum vereinbarten Termin zu erscheinen gehört für uns zum guten Ton. Sollte einmal etwas dazwischen kommen informieren wir unseren Gegenüber rechtzeitig.

Wir halten Fristen ein und kommunizieren klar und deutlich. Versäumen wir dennoch einmal eine Frist, tragen wir hierfür die Konsequenzen.

## Transparenz

Unsere Kunden sind stets über Kosten unserer Dienstleistungen und empfohlener Produkte informiert.

Wir arbeiten nicht mit Mondpreisen, Scheinrabatten, Lockangeboten oder künstlichen Verknappungen.

Abgegebene Angebote werden nicht künstlich verteuert oder mögliche, spätere Leistungen verheimlicht. Eine offene, klare und verständlich kalkulierte Angebotskultur ist Teil der Unternehmenskultur.

Unsere Dienstleistungen sind stets WIN-WIN-WIN Produkte: Für den Kunden, den Partner und für die Gruppe

## Loyalität

Wir stehen zu unseren Kollegen, Partnern und Kunden wie zu Familienmitgliedern.

Konflikte werden unmittelbar und sachlich gelöst.

Wer Teil der Wertebotschafter Gemeinschaft ist, befindet sich in einem „geschützten Raum“ - sowohl Partner als auch Kunden.

Ein klares Bekenntnis zur Unternehmenskultur und den Unternehmenswerten ist die Grundvoraussetzung für eine Zusammenarbeit.

# Aktuelle Herausforderungen & Lösungen für Versicherungsmakler



## 1. Alleine auf weiter Flur

Viele Makler sitzen auf einer einsamen Insel, haben wenig Gelegenheiten zum Austausch und somit zur Weiterentwicklung.

Vielleicht gehörst Du auch dazu und hast auch nicht mehr so richtig Lust auf Deinen Job, weil Du ihn schon so lange machst? Bist Du „satt“?

Lösung



### **Community**

Echte Kooperation  
statt Konkurrenz

## 2. Zu hoher Verwaltungsaufwand

Gut die Hälfte der Zeit von Versicherungsmaklern besteht aus Verwaltungsarbeiten - dabei wollen wir doch beim Kunden sein!

Jede Gesellschaft hat ihre eigenen Wege, Dir Dokumente zur Verfügung zu stellen - und alles muss überprüft werden.

Lösung



### **Backoffice**

Rücken freihalten  
für mehr Zeit beim Kunden

## 3. Nur noch reagieren statt agieren

Durch die Verwaltungsarbeit bleibt nur Zeit auf das zu reagieren, was rein kommt- die Kunden melden sich bei Dir mit ihren Anliegen und Du löst sie.

Wann hast Du das letzte mal Deine Kunden im großen Stil über Neuigkeiten informiert?

Lösung



### **Bestandsveredelung**

Mehr Verträge pro Kunde  
& mehr Neukunden

## 4. Digitalisierung / KI

Da kommt eine Menge auf uns zu. Künstliche Intelligenz, Kundendaten digitalisieren, CRM System flott machen und vieles mehr.

Und? Gehörst Du zu denen die das stresst oder zu denen, die es freudig begrüßen?

Lösung



### **WerteWochen**

Am Unternehmen  
arbeiten & wirken



# Aktuelle Herausforderungen & Lösungen für Versicherungsmakler



## 5. Zu wenig Personal

Ganz alleine oder mit wenigen Leuten im Betrieb?  
Daher wenig Zeit für Kundengespräche. Du suchst Leute und findest aber keine gescheiten? Für die Einarbeitung fehlt die entsprechende Zeit?

Lösung



### Expertennetzwerk

Profis auf Augenhöhe

## 6. Einkommensgrenze erreicht

Seit Jahren bleibt Deine Bestandscourtage pi mal Daumen gleich? Durch unregelmäßiges Personenversicherungsgeschäft kannst Du ein bisschen pushen, mehr aber auch nicht. Reicht zum vernünftigen Leben, aber echte Entwicklung ist dadurch nicht möglich?

Lösung



### Bestandsveredelung

Mehr Verträge pro Kunde  
& mehr Neukunden

## 7. Keine Notfallplanung

Was passiert, wenn Du morgen ausfällst?  
Betrieb zu?  
Wer zahlt die Gehälter, wer geht ans Telefon?

Alles geregelt?

Oder doch nicht?

Lösung



### WerteNavi

Der Fahrplan für  
Beratung & Bestand

## 8. Lebenswerk sichern

Kürzer treten, Verantwortung nach und nach abgeben. Die Kunden sollen weiter gut und regional betreut werden. Wie vorher auch.

Doch woher nimmst Du Deinen Nachfolger und wie bereitest Du Deinen Betrieb auf den Generationswechsel vor?

Lösung



### WerteNavi

Der Fahrplan für  
Beratung & Bestand

# Aktuelle Herausforderungen & Lösungen für Versicherungsmakler



Der Versicherungsvertrieb steht vor einem tiefgreifenden Wandel:

Margendruck, Regulierung, Vergleichsplattformen und Digitalisierung fordern Maklerbetriebe auf allen Ebenen heraus. Viele Kolleginnen und Kollegen arbeiten mehr als je zuvor – und haben dennoch das Gefühl, auf der Stelle zu treten.

Dabei ist es selten das Fachwissen, das fehlt. Es ist die klare Ausrichtung.

Die richtige Strategie. Ein Netzwerk, das trägt.

## Die Branche hat sich verlaufen - wir haben ein Navi



### WerteKompass

Standortbestimmung  
& Orientierung



### Community

Echte Kooperation  
statt Konkurrenz



### WerteWochen

Am Unternehmen  
arbeiten & wirken



### Strategietage

Klartext  
& Umsetzung



### WerteNavi

Der Fahrplan für  
Beratung & Bestand



### Expertennetzwerk

Profis auf  
Augenhöhe



### Bestandsveredelung

Mehr Verträge pro Kunde  
& mehr Neukunden



### Marketing

Aktive Unterstützung  
& Umsetzung



### Backoffice

Rücken freihalten  
für mehr Zeit beim Kunden

# Mehrwerte für Makler: Wertebotschafter Community & WerteWoche



## Regelmäßig am Unternehmen arbeiten

Einmal pro Monat trifft sich die Community zum Online-Austausch. Neben dem Live-Event steht ein Mitgliederbereich zur Verfügung mit Kontaktdaten aller Mitglieder, Aufzeichnungen und vielem mehr

## WerteWoche

Fünf mal pro Jahr veranstalten wir die WerteWoche. In diesem Zeitraum wird ein besonderes Thema tief durchgesprochen: Mit einem Kick-Off Meeting zur Entscheidungserleichterung, ob das Thema für das jeweilige Mitglied relevant ist, zwei Deep Dive Sessions um richtig ins Thema einzutauchen und einem Strategietag zur direkten Umsetzung.

## Regionalmeetings

In den Regionen, in denen es eine Wertebotschaft gibt, finden 4 mal im Jahr Maklerstammtische statt mit Referenten von Partnergesellschaften und Dienstleistern.

Der gemeinsame Austausch und das Kennenlernen von Partnern steht dabei im Vordergrund.

## Wertebotschafter Foren

Auf den Wertebotschafter Foren kommen Partner und Partnergesellschaften überregional zusammen und vertiefen aktuelle Themen, Herausforderungen und erleben eine gute Zeit mit tollen Rahmenprogrammen.

Direkt einen Termin für eine kostenlose Standortanalyse vereinbaren:

**[www.wertenavigator.de](http://www.wertenavigator.de)**





## Analyse und Standortbestimmung

Im Analysegespräch klären wir, wo Du gerade stehst, welche Herausforderungen aktuell relevant sind und wo Du hinmöchtest. Anschließend erarbeiten wir eine Struktur der kommenden 12, 24 oder 48 Wochen - Du entscheidest über den Rhythmus.

## 12 Live Beratungen

In den Wochen der Begleitung finden 12 Online-Beratungstermine statt, an denen wir gemeinsam an Deinen Herausforderungen und entsprechenden Lösungen arbeiten.

## 1 Tag 100%

In der Mitte der Zusammenarbeit treffen wir uns bei Dir oder bei uns in Bochum, um an einem kompletten Tag intensiv, gerne auch mit Deinem Team, an Deinen Zielen zu arbeiten und Zukunftsperspektiven zu entwickeln.

## Wochen volle Begleitung

Während der Zusammenarbeit bekommst Du Material zur Bearbeitung zur Verfügung, bekommst Deinen eigenen Supportkanal für Rückfragen und Klärungen an die Hand und noch einiges mehr.

Direkt einen Termin für eine kostenlose Standortanalyse vereinbaren:

**[www.wertenavigator.de](http://www.wertenavigator.de)**



## Nachfolgevorbereitung und -begleitung

Die Nachfolge für Dein Lebenswerk ist nicht von heute auf morgen machbar. Wir bereiten Dich und Dein Unternehmen darauf vor, suchen einen Nachfolger oder bieten Dir sogar an, selbst Nachfolger zu werden. Dabei bieten wir attraktive Konzepte für Deinen Ruhestand und Deine letzten Arbeitsjahre.

## Bestandskäufe

Unser Netzwerk bietet Interessenten, die Bestände erwerben, Unternehmen übernehmen und Lebenswerke sichern möchten. Dabei ist uns wichtig, dass Mitarbeiter und Bürostandorte übernommen werden und der Bestand weiter in Deinem Sinne entwickelt wird.

## Raus aus der Ausschließlichkeit

Du bist Ausschließlichkeitsvertreter und hast die Nase voll?

Wir sind den gleichen Weg gegangen und helfen Dir, ohne finanzielles Risiko den Neustart erfolgreich mit uns gemeinsam zu gestalten.

## Bestandsveredelung

Deckungskonzepte, Servicekonzepte und die entsprechende Struktur sorgen dafür, dass Dein Bestand weiter ausgebaut, durch Neukunden angereichert, die Vertragsdichte und Kundentreue erhöht wird.

Direkt einen Termin für eine kostenlose Standortanalyse vereinbaren:

**[www.wertenavigator.de](http://www.wertenavigator.de)**

# Bestandsveredelung: Die Wertbotschafter Strategie



## Die Werkzeuge:

- Broschüre zur Strategieerklärung für Endkunden
- Formulare zum Einsatz und Durchführung der Strategie, sowie systematischer Abarbeitung von Spartenberatungen und Risikoerhebungen (für jede Privat- und Gewerbekundensparte)
- Leitfäden
- Empfehlungssystem für Neukunden und Werbung für Tippgeber
- Einführung & Schulung, wöchentliches Q&A, Mitarbeitertraining

## Mehrwerte des Maklers

- Mehr A-Kunden
- Mehr Empfehlungen
- Stornosicheres Honorar
- Automatisierte Termine
- Haftungssicherheit
- Optimale Dokumentation
- Aktuelle Dokumente
- Neue Abschlusschancen
- Mehr Bestandscourtage
- Stärkere Kundenbindung
- Höhere Wertschätzung

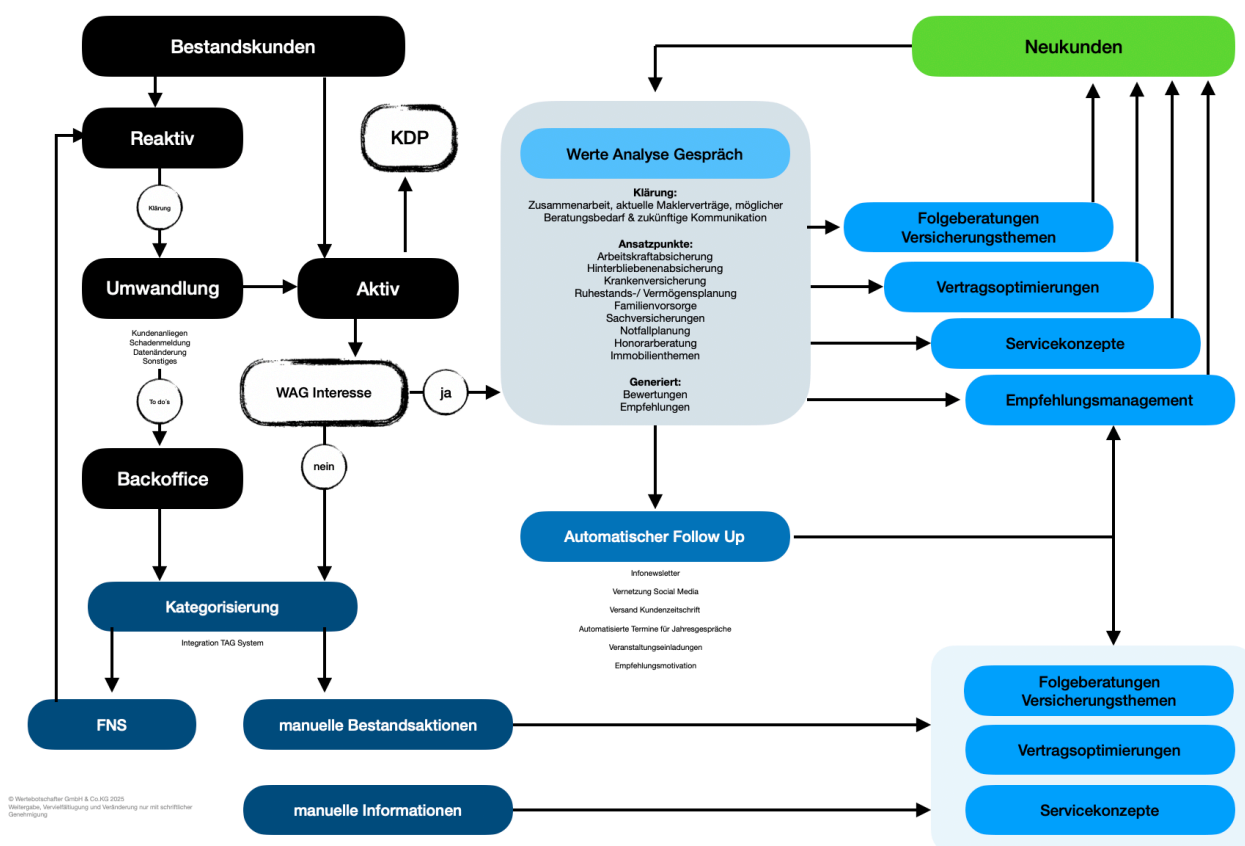
## Mehrwerte des Kunden

- Bessere Vorbereitung für den Ernstfall
- Bessere Übersicht über Risiken & Versicherungen
- Bessere finanzielle Bildung & Finanzstruktur
- Bessere Planung und Übersicht des Vermögens
- Einkommensmöglichkeiten

## Servicekonzepte

- Notfallplanung
- Finanzbildung
- Kundenveranstaltungen
- Unternehmenberatung
- Tippgebersystem
- Honorarberatung
- Servicevereinbarungen

## Wertbotschafter Bestandsveredelungskonzept





## Backoffice

Wir bieten Dir professionelle Backofficelösungen, so dass Du Dich auf Dein Kerngeschäft und Lieblingsaufgaben konzentrieren kannst.

## Urlaubs- und Krankheitsvertretung

Du fällst geplant oder ungeplant aus? Dann helfen wir Dir, dass Dein Unternehmen erreichbar bleibt und die reaktiven Anfragen Deiner Kunden bedient werden.

## Aktionsplanung und -abarbeitung

Wir konzeptionieren mit Dir gemeinsam Bestandskundenaktionen und helfen ebenfalls bei der Abarbeitung dieser Aktionen.

## Marketingunterstützung

Gerne konzeptionieren wir mit Dir gemeinsam Marketingideen und Strategien und helfen aktiv dabei, dass es nicht nur bei den Ideen bleibt, sondern die Umsetzung erfolgreich verläuft.

Omnipräsenz im Kopf der Kunden ist die Herausforderung, die es zu meistern gilt.

Direkt einen Termin für eine kostenlose Standortanalyse vereinbaren:

**[www.wertenavigator.de](http://www.wertenavigator.de)**



# Gemeinsam geht mehr

## Das Regionalpartnersystem



### Unser Ziel: 24 regionale Wertebotschaften

Wir suchen insgesamt 24 Partner, die uns helfen, die Wertebotschafter Philosophie bundesweit zu etablieren. Deine Aufgaben wäre es, in Deiner Region Kollegen zusammenzubringen, vier Maklerstammtische pro Jahr zu organisieren und uns bei der Bewerbung für überregionale Events zu unterstützen. Außerdem stehen die Regionalpartner als Ansprechpartner für WerteWochen und Strategietage in ihrer jeweiligen Region zur Verfügung.

Wir unterstützen finanziell, mit entsprechenden Eventstrukturen und auch gerne bei der Organisation der entsprechenden Veranstaltungen.

# Wie gehts weiter?

## Kontakt



### Kontakt:

Wertebotschafter GmbH & Co. KG  
Annastr. 23 - 44793 Bochum  
T: 0234-58836000  
[sv@stefanvahldieck.de](mailto:sv@stefanvahldieck.de)  
[www.wertebotschafter-gruppe.de](http://www.wertebotschafter-gruppe.de)

### Wir suchen:

Versicherungsmakler die unsere Konzepte nutzen, mehr Geschäft schreiben, mehr Empfehlungskunden bekommen und für ihre Kunden Mehrwerte stiften möchten

Immobilienmakler die ihre Reichweite erweitern möchten

Finanzierungsvermittler die mehr Anfragen haben möchten

Gas/Strom/Telekommunikations-Optimierer die sich ein größeres Netzwerk wünschen

Multiplikatoren und Premiumpartner die unsere Mission begleiten möchten

Menschen die sich in Verbänden wohl fühlen, offen für neue Ideen sind, die über den Tellerrand schauen wollen und Interesse am Austausch haben

### Wen suchen wir nicht?

Nörgelköpfe, Strukturvertriebler, es-bleibt-alles-beim-alten-Typen, Geh-mir-weg-mit-Digitalisierung-Typen, Energieräuber, Nutzen-saugen-und-nichts-zurück-geben-Typen, Ankommen-Umhauen-Abhauen-Strategen, Die-Welt-dreht-sich-um-mich-Typen

Leider passen Vertriebler aus der Außschließlichkeit nicht in unsere Konzeption, sind aber gerne auf offenen Veranstaltungen zum Austausch gesehen - oder helfen beim Wechsel

### So viele Infos- ich bin überfordert

Nicht schlimm - lass es langsam angehen. Gut Ding will Weile haben.  
Melde Dich gerne und wir besprechen Deine Fragen und zeigen Dir im Einzelgespräch, was wir vorhaben und wie Du davon profitieren kannst.

[sv@stefanvahldieck.de](mailto:sv@stefanvahldieck.de)

# Wie gehts weiter?

## Die häufigsten Fragen



### Ich möchte eigenständig bleiben, geht das?

Unbedingt! Wir wollen nicht Dein Unternehmen übernehmen, sondern bieten Dir eine Partnerschaft an. Du kannst weitermachen wie bisher und kannst Dich „Partner der Wertebotschafter Gruppe“ nennen. Du kannst Deine eigene Positionierung, Branding etc. behalten.

### Ich arbeite schon mit Servicevereinbarungen...

Super! Dann hast Du einen tollen Weg selbst erkannt, wie Du Deinen Bestand veredeln kannst. Vielleicht hilft Dir unsere Grundstrategie ja dabei, Deine Konzepte noch besser zu vermarkten.

### Muss ich die Servicekonzepte nutzen?

Nein. Du kannst auch einfach so Mitglied unserer Community werden, unsere Beratungen nutzen oder auch unsere Dienstleistungsangebote in Anspruch nehmen. Niemand zwingt Dich, unsere Konzepte zu nutzen.

### Wie sieht das vertraglich aus?

Bei uns gibt es Mitgliedschaften für die Community und je nach dem, wie wir dir helfen können, schließen wir Partnerschafts- oder Beraterverträge, die individuell erstellt werden.

### Wie funktioniert die Einarbeitung?

Du wirst mehrere Onlinetermine - oder auch reale Treffen - mit unseren Partnerbetreuern und Beratern haben die Dir sowohl die Strategie detailliert erklären und mit Dir üben, als auch die technischen Voraussetzungen schaffen, damit Du schnell loslegen kannst.

### Wie lange dauert die Einarbeitungszeit?

Nach dem klar wird, wie wir Dir helfen können, wird mit Dir ein Ablaufplan und den entsprechenden Terminen ausgearbeitet. Sobald die Grundeinweisung vorbei ist, kannst Du direkt loslegen. Unser Ziel ist es, dass Du im ersten Monat der Zusammenarbeit direkt umsetzen kannst. Der Rest entwickelt sich nach und nach in den Live-Calls. Nach 12 Wochen sollte alles nach Plan verlaufen.



## Muss ich zu den Veranstaltungen / Live-Calls kommen?

Nein. Alles kann und nichts muss. Die Veranstaltungen und Live-Calls sind Möglichkeiten für Dich zum Wachsen und zum gemeinsamen Austausch.

## Was passiert mit meinen Kunden?

Nichts. Die bleiben bei Dir. Du vermittelst uns keine Kunden, Du zeigst Deinen Kunden unsere Konzepte. Die Lösungen für die Kundenprobleme und Risikoabsicherungen lieferst Du aus Deinen eigenen Anbindungen mit den Versicherungsgesellschaften und Pools.

## Und wenn ich meine Kunden an einen Experten empfehle für ein bestimmtes Thema?

Der Experte verpflichtet sich Deine Kunden ausschließlich zu dem Thema zu beraten, für welches er seine ausgewiesene Expertise hat. Ihr teilt die daraus entstandene Provision, der Vertrag landet in Deinem Bestand. Du sprichst mit dem Experten vorher ab für welche Gesellschaften er Empfehlungen aussprechen kann.

## In meiner Region gibt es noch keine Regionalpartner!

Werde gerne der erste in Deiner Region

## Wer überprüft die Expertise der Regionalpartner?

Wir. Da wir selbst an Versicherungsmaklerunternehmen beteiligt und über diese Beteiligungen auch operativ tätig sind, können wir die Expertise unserer Bewerber gut beurteilen. Angehende Regionalpartner oder auch die Experten durchlaufen einen strengerem und auch längeren Bewerbungsprozess als ein Communitymitglied.

## Ich habe noch mehr offene Fragen!

Melde Dich gerne! Wir freuen uns auf ein Kennenlerngespräch.

Direkt einen Termin für eine kostenlose Standortanalyse vereinbaren:

**[www.wertenavigator.de](http://www.wertenavigator.de)**

# Referenzen von Endkunden unserer Konzepte



**„Durch die regelmäßige Beratung wurde mein Start als Selbstständiger begleitet und super unterstützt. Ich bekomme durch unsere Gespräche so viele Ideen, die ich auch direkt umsetzen kann. Tut gut, macht Spaß und funktioniert!“**

Jan-Roman Steinbach, Duisburg  
Teilnehmer Unternehmensberatung

**„Das Finanzseminar war megaspannend und interessant. Habe gedacht, ich kenne schon viel, aber sehr vieles heute war für mich neu. Danke!“**

Ramona Segbart, Wuppertal  
Teilnehmerin Seminar: Gute Noten - vom Leben keine Ahnung

**„Endlich habe ich Über- und Durchblick über meine Finanzen, kenne mich besser mit den Themen aus, habe meine Ausgaben im Griff und kann selbst entscheiden, welchen Weg zum Vermögensaufbau ich gehen möchte.“**

Lara Kaminski, Bochum  
Teilnehmerin des Mentoring Programms

**„Der Wertebotschafter Herr Vahldieck hat uns in seinem Seminar interessante Impulse nahegebracht. Wir dachten, wir hätten schon vieles gehört hinsichtlich ‚Mitarbeiterpflege‘. Es gab tolle Ansätze und Vorschläge, die wir noch nicht kannten und unbedingt im Sinne unserer Mitarbeiter umsetzen und einführen wollen.“**

Maximilian Rödder, Wissen  
Teilnehmer des Workshops betriebliche Finanzintelligenz

**„Anfangs war uns mulmig zumute, uns mit unangenehmen Dingen zu befassen. Aber wir haben gelernt, dass es sehr gewinnbringend ist, Dinge aus dem Kopf zu haben, nachdem sie durchdacht wurden. Klasse Ergebnis!“**

Jessica & Kai Sewald, Hattingen  
Kunden für gewerbliche Notfallplanung

**„Das KnowHow und die Ideen jenseits des Tellerrandes faszinieren mich - auf solche Ideen wäre ich nie gekommen. Und es funktioniert gut. Die Deals sind klasse und es macht richtig Spaß.“**

Max Sollmann, Bochum  
Kunde Finanzplanung





Norbert Walde - Bochum

**Problem:**

Keine systematische Kundenbetreuung in einem über 35 Jahren aufgebauten Versicherungsbestand. Viele interessante Weiterbildungen gemacht um den Kunden den bestmöglichen Service zu bieten - jedoch keine Zeit im Alltag diesen Service auch zu verkaufen.

**Ziel:**

Ruhestandsplanung, Weiterführung des Lebenswerkes und Potentialhebung des Versicherungsbestandes.

**Lösung:**

Durch das Aufsetzen eines Maklerverwaltungsprogramms und die Integration des Bestandsveredelungskonzeptes wird das Potential durch Backoffice-Mitarbeiter und freie Vertriebler gehoben und somit der Wert des Unternehmens gesteigert. Während der gut 5-jährigen Kooperationszeit entwickelte sich eine solide Lösung des Nachfolgewunsches und wird derzeit umgesetzt.

**Problem:**

Keine richtige Lust mehr auf den Bereich der Versicherungskundenbetreuung, lieber Fokus auf bisherige Nebentätigkeit als Immobilienmaklerin.

**Ziel:**

Suchte aktive Betreuungslösung für ihre Versicherungskunden um dennoch von der Jahrescourtage leben zu können.

**Lösung:**

Durch die strategische Ausrichtung und Organisation des Betriebes konnten 80% der anfallenden Tätigkeiten von der Inhaberin "wegdelegiert" werden, so dass mehr Zeit bleibt um sich um das Immobilien Thema zu kümmern.



Angela Schmidt - München

Direkt einen Termin für eine kostenlose Standortanalyse vereinbaren:

**[www.wertenavigator.de](http://www.wertenavigator.de)**

# Erfolgsgeschichten unserer Partner



Hannes Weindorf - Pfedelbach

## Problem:

Hannes hat wunderbare Konzepte für seine Kunden entwickelt, ihm fehlt jedoch die Zeit, um sie aktiv richtig einzusetzen, da die Alltagsarbeit ihn immer wieder ausbremmt. Ebenso hatte er keinen strukturierten Plan für seine Marketingaktivitäten.

## Ziel:

Eine klare Marketingstrategie entwickeln und einen Sparringspartner für seine Projektideen zum Austausch über Ideen finden.

## Lösung:

Entwicklung und Neuausrichtung der Marketingstruktur, sowie die Begleitung bei deren Umsetzung durch neue Mitarbeiter. Durch regelmäßige Strategiemeetings finden die vielen Ideen des kreativen Maklers schnell Struktur und Übersichtlichkeit.

## Problem:

Günter war nach vielen Stationen im beruflichen Leben Einzelkämpfer als Versicherungsmakler. Seine Kunden vertrauen ihm und schätzen ihn als wertvollen Ansprechpartner. Doch die 70 rückt näher. Was, wenn er spontan ausfällt? Was, wenn er stirbt? Dann fällt der Bestand an die Gesellschaften zurück.

## Ziel:

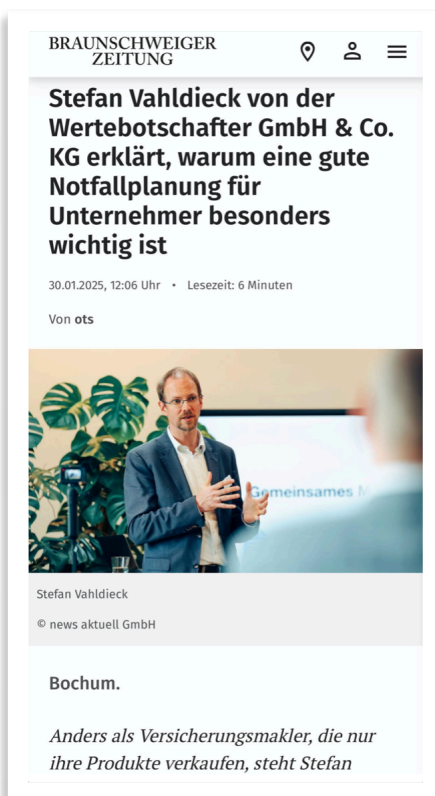
Bestand bei größerem Makler sichern, dennoch weitermachen so lange es geht und sich später zu einem beliebigen Zeitpunkt zur Ruhe setzen. Die Kunden sollen sich in dieser Zeit schon einmal an den größeren Makler & sein Team gewöhnen.

## Lösung:

Bestand wurde gegen eine Einmalzahlung in den Bestand des größeren Maklers integriert und übertragen. Günter arbeitet weiterhin als freier Mitarbeiter bei seinem neuen Maklerkollegen und unterstützt diesen bei seinem Wachstum.



Hans-Günter Wieland - Bochum



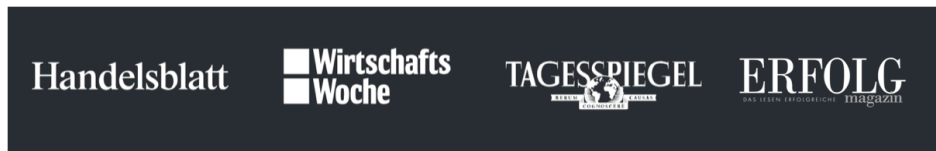
# Auszeichnungen & Referenzen



„Wer so lange am Markt ist, der kann sich  
des Vertrauens seiner Kunden sicher sein!“

Thomas Eiskirch, Oberbürgermeister Stadt Bochum

## Bekannt aus



Partner von





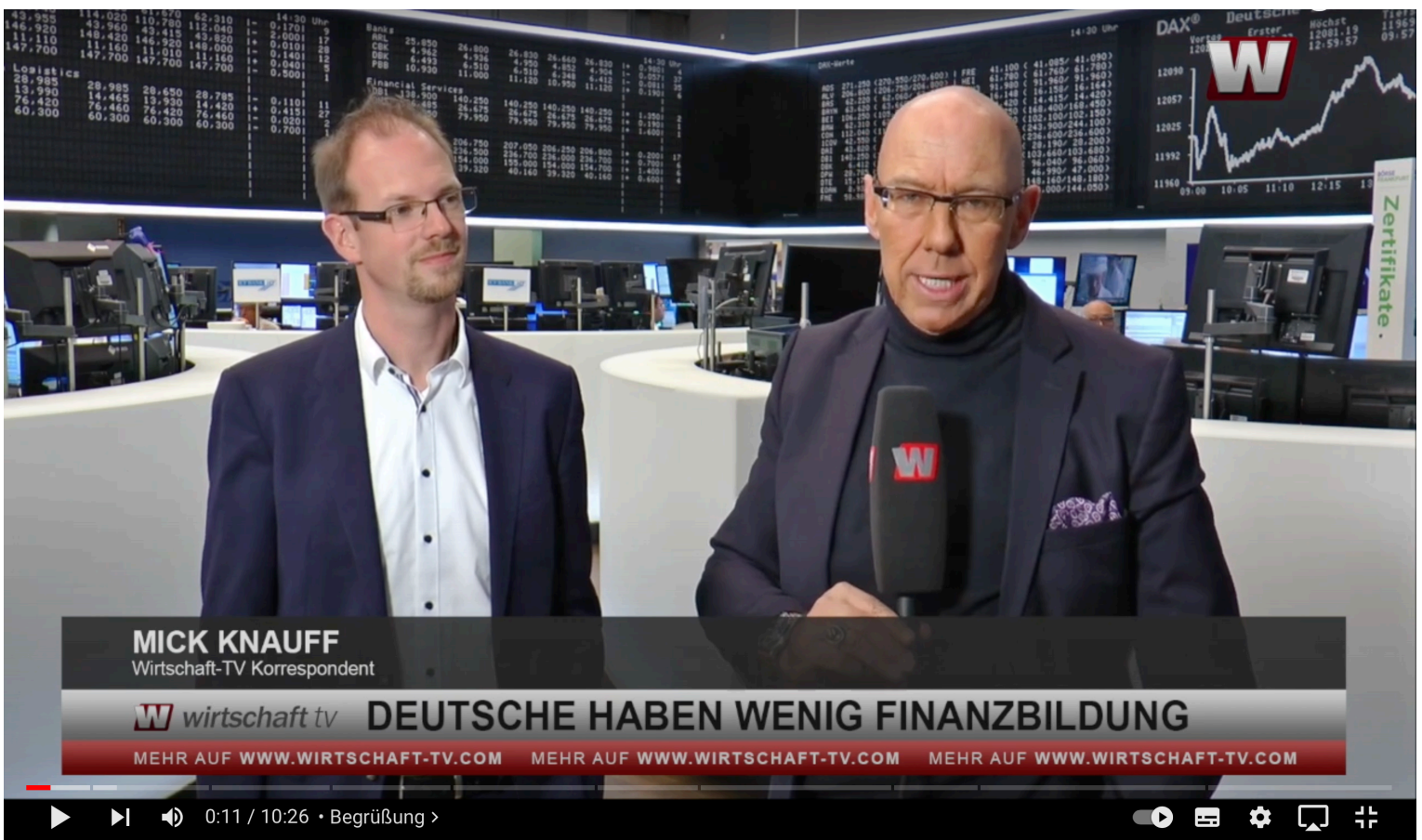
# Mehr Informationen ?

## Wer ist Stefan Vahldieck?

### Gründer der Wertebotschafter Gruppe









# Stefan Vahldieck – Der Wertebotschafter

Versicherungsmakler – Investmentberater – Immobilienverwalter  
**Finanztrainer – Unternehmensberater – Autor**  
Netzwerker – Unternehmer – Investor – Ideengeber  
**Familienmensch – Ehrenamt – Förderer**

|           |                        |                      |              |
|-----------|------------------------|----------------------|--------------|
| PLZ 44793 | Körpergröße 1,95 m     | Baujahr 1982         | 2 Kinder     |
| 6 Firmen  | 5 Beteiligungen        | 60+ Beratungsmandate | 4500+ Kunden |
| 6 Bücher  | 40+ Veröffentlichungen | 8 Coachingprogramme  | 50+ Mentee   |

„Ein Tausendsassa aus dem Bilderbuch, der es dennoch schafft, überall mit voller Präsenz dabei zu sein und 100% Leistung zu liefern!“

Manfred Sack - LVM Versicherung



# VITA & Meilensteine

## 1982

Geburt in Bochum

## 1989

Schwerer Unfall mit mehrfachem Kieferbruch, einigen nachfolgenden Zahn OP  
- heute ist fast nichts mehr zu sehen

## 2001

Abitur in Bochum

Beginn der Ausbildung zum  
Versicherungskaufmann

## 2004

Abschluss als Jahrgangsbester Außendienst  
Auszubildender im Unternehmen

Beginn der Selbstständigkeit

## 2007

Ausbildung und Abschluss zum  
Investmentberater

Junggesellenhauptmann der Bochumer  
Maiabendgesellschaft

Gründung der Stadtwache Bochum

## 2008

Mit Erkrankung des Vaters Übernahme der  
Geschäftsführung der väterlichen  
Versicherungsagentur

Erster Immobiliendeal

## 2009

Übernahme der Versicherungsagentur nach  
Tod des Vaters als jüngster Generalagent im  
Versicherungsunternehmen

Wahl zum Vorstand der Bochumer  
Maiabendgesellschaft 1388 e.V.

## 2010

Aufnahme in den „Club der Besten“ des  
Versicherungsunternehmens im ersten Jahr  
nach Agenturübernahme - besondere  
Auszeichnung durch den Vorstand

Geburt des ersten Sohnes

## 2011

Zweiter Immobiliendeal mit 7 Objekten

Erste Veröffentlichungen

Zusatzausbildung und Qualifikation zum  
Immobilienmakler

## 2013

Entwicklung eines Notfallordner Konzeptes

Geburt des zweiten Sohnes

## 2014

Dritter Immobiliendeal mit 8 Objekten

## 2015

Entwicklung des Seminarkonzeptes „Gute  
Noten - vom Leben keine Ahnung“

Beginn der Seminar- und Vortragstätigkeit

Gründung eines Medienverlages

## 2016

Buch „Werte schaffen - Werte schützen“  
Hörbuch „Werte schaffen - Werte schützen“  
DVD „Gute Noten - vom Leben keine Ahnung“  
Vierter Immobiliendeal mit 6 Objekten  
Erste Inhouseseminare bei externen Firmen und Versicherungsunternehmen  
Organisation erstes Bochumer Werteforum

## 2018

Mitautor des EBooks „93 Ideen“, welches Amazon-Bestseller wurde  
Mitautor des Buches „Das 4x4 des Lebens“  
Mitautor des Buches „60 Ideen“  
Rednerausbildung bei Hermann Scherer  
Gründung der Ruhr Redner Nächte  
Organisation zweites Bochumer Werteforum  
50 jähriges Jubiläum der Generalagentur, als erste Beratungsstelle des Versicherungsunternehmens  
Arbeitsbuch „Finanzschule“

## 2019

Verkauf der Versicherungsagentur  
Ernennung zum Vorstandsvorsitzenden der Bochumer Maiabendgesellschaft 1388 e.V.  
Ehrung durch Stadt Bochum für „junges Ehrenamt“  
Interview an der Frankfurter Börse durch Deutschlands bekanntesten Börsenjournalist Mick Knauf zur Finanzbildung der Deutschen

## 2020

Wandel zum unabhängigen und freien Versicherungsmakler & Honorarberater  
Gründung einer Content Media Agentur  
Buch „Kurswechsel“  
Titelstory im Sachwert Magazin  
regelmäßige Fachbeiträge in Zeitschriften  
Auszeichnung zu den 500 wichtigsten Köpfen der Erfolgswelt vom Erfolg Magazin

## 2021

Umstellung der Ruhr Redner Nächte zur Digital-/Hybridveranstaltung  
Gründung einer Immobilienverwaltung

## 2022

Gründung der Wertebotschafter GmbH & Co KG - die Wertebotschafter Gruppe entsteht

## 2023

Übernahme des Versicherungsbüro Pape in Bochum  
Öffnung des Beratungskonzeptes für Finanzdienstleister  
Gründungsmitglied der Bundesvereinigung Mittelstand in Deutschland

## 2024

Verleihung der Moritz Fiege Bierkutschermütze für besondere Verdienste um das Ruhrgebiet  
Ernennung zum Regionaldirektor der Fonds Finanz  
Gewinner UnternehmerASS Award

**„Check 24 ist der Grund, warum unsere Branche nicht weitermachen kann wie bisher. Kapitalstarke Fintecs sind die neue Konkurrenz, die wir nicht aufhalten werden. Der Kollege drei Straßen weiter ist es nicht mehr. Sich mit ihm zu verbünden ist clever! Gemeinsam geht mehr!“**

Stefan Vahldieck  
Gründer der Wertebotschafter Gruppe

**Lass uns kennenlernen:**

**[www.wertebotschafter-gruppe.de](http://www.wertebotschafter-gruppe.de)**