SECURESS/

Partner für Ihre Zukunft



Zuverlässig.
Partnerschaftlich.
Zukunftsorientiert.

Herzlich willkommen bei der SECURESS.



Schön, dass Sie hier sind! Lernen Sie uns kennen – und erfahren Sie, was uns ausmacht. Seit 30 Jahren helfen wir Versicherungsmaklern*, ihren Alltag stressfrei und erfolgreich zu gestalten. Inzwischen sind wir Unterstützer und Begleiter von rund 120 Partnern in ganz Deutschland.

Mit uns an Ihrer Seite können auch Sie die Sicherheit und den administrativen Rückhalt einer starken Gemeinschaft mit der unternehmerischen Freiheit eines Versicherungsmaklers verbinden. Sie möchten aus einer Anstellung in die Selbstständigkeit wechseln? Sie sind Mehrfachagent oder Ausschließlichkeitsvertreter? Bürokratie und ständig neue rechtliche Vorgaben wachsen Ihnen über den Kopf? Ganz gleich, wo Sie stehen: Wir bringen Ihnen konkreten Mehrwert und neue Perspektiven.

Ein konstruktives, vertrauensvolles Miteinander auf Augenhöhe, rechtliche Absicherung und wirksame Entlastung, mehr Zeit für Ihre Kunden und Ihre Weiterentwicklung – all das bedeutet die Zusammenarbeit für uns.

Näheres dazu erfahren Sie in dieser Broschüre und gern in einem persönlichen Gespräch. Wir freuen uns auf Sie und Ihre Fragen.

Michael Stein
Geschäftsführer

Manfred Dettmer
Vertriebsleiter

* Aus Gründen der besseren Lesbarkeit wird bei der Securess für die Personenbezeichnungen und personenbezogenen Hauptwörter die männliche Form verwendet. Entsprechende Begriffe gelten im Sinne der Gleichbehandlung grundsätzlich für alle Geschlechter. Die verkürzte Sprachform hat nur redaktionelle Gründe und beinhaltet keine Wertung.

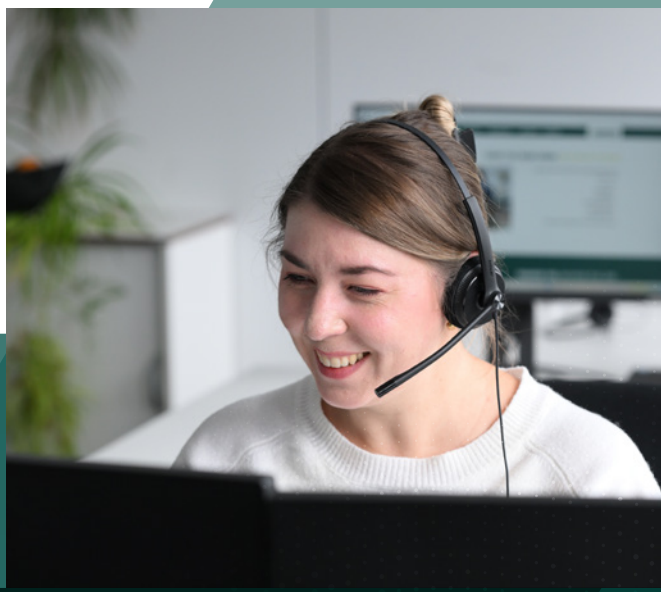
Es ist Zeit, etwas zu ändern.

Sie wollen Ihre Kunden umfassend beraten und ihnen immer die optimale Versicherungslösung anbieten? Sie haben den Anspruch, schnell und fundiert auf deren Anliegen und Fragen zu reagieren? Sie möchten in Haftungsfragen auf der sicheren Seite sein? Es ist Ihnen wichtig, Ihren Bestand auf hohem Niveau zu sichern oder weiter zu wachsen?

Das alles im Berufsalltag in die Tat umzusetzen, ist oft nur schwer möglich:

- Der Verwaltungsaufwand steigt stetig, z.B. durch Dokumentationspflichten.
- Die Regulatorik nimmt zu, die rechtliche Absicherung wird immer komplexer, etwa in Bezug auf die DSGVO oder die EU-Versicherungsvertriebsrichtlinie.
- Digitalisierung ist ein Muss und bringt mehr Effizienz, kostet zunächst aber Zeit durch Software-Auswahl, Datenmigration, Einarbeitungs- und Umstellungsprozesse.
- Gute Mitarbeiter zur eigenen Entlastung oder für weiteres Wachstum zu gewinnen, ist in Zeiten des Fachkräftemangels schwierig – Nachfolger zu finden, angesichts der vielfältigen Herausforderungen ebenso.
- Im Krankheitsfall bleibt Arbeit liegen, die Kundenzufriedenheit leidet.





Imagefilm ansehen

Kennen Sie das? Haben Sie zunehmend das Gefühl, Ihren eigenen Ansprüchen kaum noch gerecht werden zu können? Arbeiten Sie immer mehr und haben trotzdem immer weniger Zeit für Ihre Kunden?

Wir können Ihnen helfen, diese Herausforderungen zu meistern und Ihre Ziele zu erreichen.

Sie kümmern sich um Ihre Kunden.
Wir um das Drumherum.

Wir bieten Ihnen als Partner professionelle Entlastung und Unterstützung durch Leistungen rund um Ihre Tätigkeit als Versicherungsmakler.

Service

Antragsbearbeitung, Policenprüfung, Schadenregulierung und vieles mehr bietet der Rundum-Service der Securess.

Courtageabrechnung

Ob Provisionsanfragen oder Mahnwesen, Eingangskontrolle von Courtagezahlungen oder Unterstützung bei Bestandsübertragungen – wir kümmern uns darum.

Kaufmännische Leitung

Ob Rechnungswesen, Controlling, Abrechnung oder Vertragswesen – wir sind in allen finanziellen Belangen für Sie da.

Prozessentwicklung

Wir helfen Ihnen dabei, Verbesserungsmöglichkeiten für Ihre Vertriebs- und Beratungsprozesse zu erkennen und umzusetzen.

IT

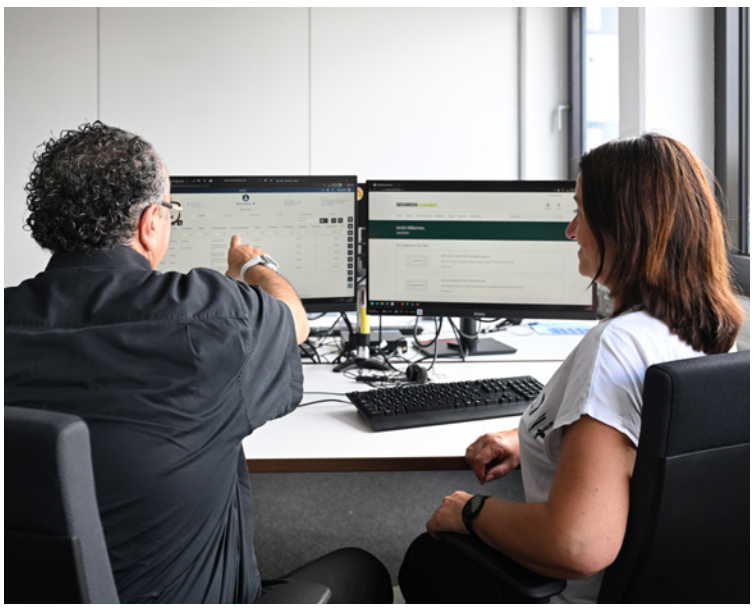
Die IT muss funktionieren, soll wertvolle Zeit sparen und Vorteile bringen. Wir sorgen dafür und nehmen Ihnen die Arbeit ab.

Marketing

Bei der Bindung und Gewinnung von Kunden unterstützen wir Sie mit umfassenden Services rund ums Marketing.



Jetzt Partner werden.





Eine Partnerschaft, die Sie weiterbringt.

Als Vertriebspartner der Securess genießen Sie die Vorteile einer professionellen Zusammenarbeit, die Sie fachlich und strategisch voranbringt und durch konkrete Unterstützungsleistungen operativ deutlich entlastet.

- **Sicherheit** durch ein gemeinsames Haftungsdach, IDD-gerechte Maklerverträge und Unterstützung bei der Einhaltung gesetzlicher Verpflichtungen wie Dokumentation etc.
- **Effizienz und Konzentration auf die Kundenbetreuung** durch digitale Prozesse und Unterstützung im Innendienst.
- **Information, Innovation und Inspiration** durch persönlichen Austausch im Partnernetzwerk sowie Unterstützung bei Qualifizierungen und Fortbildungsprogrammen.

Das bedeutet für Sie:

Mehr Sicherheit, mehr Qualität, mehr Zeit und damit Kapazitäten für Neukundengeschäft.

Damit eröffnen sich beste Perspektiven für Ihre berufliche Zufriedenheit, für Wachstum und Erfolg und nicht zuletzt für mehr Lebensqualität.



Werte teilen und gemeinsam wachsen.

Die Securess setzt auf langfristige Partnerschaften, die getragen sind von Leidenschaft für den Beruf und geprägt sind von Verlässlichkeit, Verantwortung und Ehrlichkeit. So entsteht nachhaltiges Wachstum und echter Mehrwert für unsere Partner, deren Kunden und für uns.

Unser Team für Ihren Erfolg.

Erfolg kommt nicht von alleine, er will erarbeitet sein. Dabei unterstützt Sie unser Innendienst mit Herzblut und Know-how und steht als Ansprechpartner zur Verfügung.



v.l.n.r: Manfred Dettmer (Vertriebsleiter), Sabrina Piotrowski (Abteilungsleiterin Service), Jens H. Lorez (kaufm. Leiter / Prokurist), Jörg Bieker (Abteilungsleiter IT)

Team Abteilungsleiter

Die Abteilungsleiter machen sich gemeinsam und mit großem Engagement stark für die Partner.

Die enge Zusammenarbeit im Team und mit den Vertriebspartnern ist geprägt von einer direkten und offenen Kommunikation.



Viele unserer Partner kennen und begleiten wir seit Jahren. Die persönliche Zusammenarbeit auf Augenhöhe ist für uns selbstverständlich.

Stellvertretend für alle Mitarbeiter des Teams: v.l.n.r.: Tanja Klode, Marius Sokolowski, Mac Kenmegni, Alexios Georgakopoulos, Rebecca Quedenbaum

Team Service

Das Team kümmert sich um die Kunden- und Vertragsverwaltung sowie das Schadenmanagement für Privat- und Gewerbekunden und nimmt Ihnen damit viele zeitaufwändige Tätigkeiten ab.

Ihr Rundum-Service bei der Securess:

- Antragsbearbeitung sowie Policenprüfung und Nachverfolgung
- Assistenz bei der Kommunikation mit Versicherern hinsichtlich Policierung, Schadenregulierung und Bestandssanierungen
- Unterstützung der Kundendatenpflege, Schadenregulierung sowie alles rund um den Maklervertrag
- Betreuung Ihrer Kunden im Vertretungsfall
- Assistenz bei der Bestandsanalyse für Neuabsicherung und Umdeckung von Gewerberisiken, Ausschreibungen von Angeboten bei Versicherern und Angebotsaufbereitung
- Feste Ansprechpartner bei der Securess in allen Fragen rund um die Einarbeitung



Technik ist für uns mehr als Software und Systeme. Wir freuen uns, wenn unsere Lösungen den Alltag unserer Partner spürbar erleichtern und die Zusammenarbeit noch einfacher machen.

Stellvertretend für alle Mitarbeiter des Teams: Jörg Bieker (Abteilungsleiter)

Team IT

Damit Sie sich als Partner nicht den Kopf über IT-Themen zerbrechen müssen, **ist unser Team IT in allen Fragen rund um dieses Thema für Sie da:**

- Professionelle Beratung inkl. Hotline für Fernwartung
- Bereitstellung der aufbereiteten Kunden- und Vertragsdaten im Agenturportal
- Selektionsmöglichkeiten des Kundenbestands für gezielte vertriebliche Maßnahmen
- Mobiler Datenzugriff auf Kunden- und Vertragsdaten per Tablet oder Smartphone



Vertrauen entsteht durch Verlässlichkeit. Deshalb ist es uns wichtig, dass unsere Partner jederzeit persönliche Ansprechpartner haben, Zahlen nachvollziehbar sind und wir Transparenz schaffen.

Stellvertretend für alle Mitarbeiter des Teams: Olga Olheiser (Teamleiterin)

Team Rechnungswesen und Courtageabrechnung

Das Team ist Ihre Anlaufstelle bei allen Fragen zum Thema Finanzen:

- Provisionsanfragen/Mahnwesen
- Angelegenheiten zu Vertriebspartnerabrechnungen
- Unterstützung bei Bestandsübertragungen von Versicherern und Kontrolle des Eingangs von Courtagezahlungen
- Verdienstbescheinigungen



Jeder Partner hat seine eigene Geschichte und seine eigenen Ziele. Genau das macht die Zusammenarbeit für uns so spannend – wir entwickeln keine Lösungen von der Stange, sondern individuell angepasste Konzepte.

v.l.n.r.: Laura Müller, Léa Schäfer, Sarah Todeskino

Team Marketing

Das Team Marketing unterstützt mit Rat und Tat, wenn es um die Kommunikation mit Kunden geht und mit solchen, die es werden sollen:

- Gemeinsame Abstimmungen und Textvorlagen z. B. für Kundenanschreiben
- Unterstützung und Begleitung bei der Einrichtung der eigenen Homepage
- Pflege des Intranets „Connect“
- Professionelle Beratung und Begleitung bei Außen- und Innenwerbung nach Corporate Design
- Große Auswahl an Werbematerialien, auf Wunsch auch gerne individualisiert

Professionell. Individuell. Partnerschaftlich.





Bei der Securess sind Sie als Versicherungsmakler gut aufgehoben und können sich mit voller Kraft Ihrer Kernaufgabe widmen – der Kundenberatung.

Der Weg zur Partnerschaft mit uns ist ebenso wie die Zusammenarbeit, die daraus folgt: schnell, unkompliziert und zielgerichtet.

01. Kennenlernen

02. Analyse

03. Individuelles Modell

04. Onboarding

05. Laufende Betreuung

Eine starke Gemeinschaft.

Als Versicherungsmakler und Partner der Securess gewinnen Sie viel Freiraum, um sich zu entfalten. Dabei sind Sie eingebunden in eine starke Gemeinschaft.

~120 Partner deutschlandweit

1996 gegründet

~60 Mitarbeiter



Erfolgsgeschichten.

Selbstständigkeit statt Ausschließlichkeit.



Mit der Selbstständigkeit kennt **Kai Werner** (Sitz in Schwerte) sich aus. Seit 25 Jahren ist er bereits in der Versicherungsbranche tätig - zuletzt als Ausschließlichkeitsvertreter, 2023 kam er zur Securess. Wie? Das war ein Zufall, genauer gesagt: ein Kindergeburtstag.

Warum haben Sie sich entschieden, als Selbstständiger aus der Ausschließlichkeit zur Securess zu wechseln?

„Meine Arbeitsbedingungen hatten sich geändert und ich entschied, mich beruflich neu zu orientieren. Ich wollte nicht mehr in der Ausschließlichkeit arbeiten und habe mir Maklerpools angesehen, um das ein oder andere Gespräch zu führen. Es kam aber anders: Ein Freund aus der Versicherungsbranche, den ich zufällig bei einem Kindergeburtstag beim Abholen unserer Kinder getroffen habe, hat den Kontakt zum Securess-Geschäftsführer, Michael Stein, hergestellt. Wir haben einen Termin ausgemacht, ein tolles Gespräch geführt und ich höre, was das angeht, immer auf mein Bauchgefühl. Die Menschen hinter der Securess – sie waren für mich der ausschlaggebende Punkt zu wechseln und ich habe die Entscheidung nie bereut."

Welche Vorstellungen haben Sie für Ihre Zukunft?

„Ich habe schon Gespräche in diese Richtung geführt. Einerseits nehme ich die Unterstützung von der Securess bei der Bestandsbetreuung an, andererseits will ich neue Kunden gewinnen. Mein Steckenpferd sind kleine mittelständische Unternehmen und deren bAV-Konzepte. Da habe ich mich eingearbeitet und mein Plan ist jetzt: Ich will alt werden mit der Securess."

Seine Stärke? Vielfalt!



Vielfalt als Erfolgskonzept. Was zunächst nach ziemlich viel klingt, ist für **Andreas Schüer** aus Dorsten genau das Konzept: möglichst breit aufgestellt zu sein und für jeden Kunden die passende Lösung zu finden. Als echtes Securess-Urgestein weiß er nach über 25 Jahren, worauf es in einer guten Partnerschaft ankommt.

Warum haben Sie sich entschieden, ein breites Portfolio anzubieten und wie unterstützt die Securess Sie dabei?

„Für mich war es schon immer wichtig, nicht von einer einzelnen Branche oder Sparte abhängig zu sein. Ich möchte mein Unternehmen möglichst breit aufstellen, um damit auch bei Veränderungen im Markt gut aufgestellt zu sein. Ein breites Portfolio bedeutet aber auch, dass man entsprechend viel Know-how und ein gutes Netzwerk braucht, um Kunden wirklich gut beraten zu können. Genau hier ist die Partnerschaft mit der Securess für mich besonders wertvoll. Die Securess hat mir dabei geholfen, die richtigen Netzwerkpartner zu finden, eigene Entscheidungen zu treffen und mein Netzwerk immer weiter auszubauen. Auch die zahlreichen Anbindungen an unterschiedliche Gesellschaften geben mir die Möglichkeit, auf die individuellen Bedürfnisse meiner Kunden einzugehen. Rückblickend kann ich also sagen: Ohne diese Partnerschaft wäre ich heute wahrscheinlich nicht da, wo ich bin."

Was würden Sie als „alter Hase" einem neuen Partner mit auf den Weg geben?

„Bring dich aktiv ein. Bei uns kannst du mitentscheiden und deine Ideen einbringen. Kurz gesagt: Du wirst gehört. Natürlich gibt es auch schwierige Phasen. Aber gerade dann lohnt es sich, nicht gleich zu resignieren, sondern gemeinsam nach Lösungen zu suchen. Mein Tipp wäre deshalb: Sei nicht nur dabei, sondern bring dich ein."

Drei Büros. Drei Standorte. Eine Mission.



Erst Datteln als Standort, dann Frön-denberg, dann Düren – Wachstum ist für die **Bulla Versicherungsmakler GmbH**, seit 2015 Partner der Secu-ress, nichts Neues. Geschäftsführer Marco Bulla sieht die Vorteile dieser Zusammenlegung. Ob er nochmal erweitern will? Gut möglich.

Von einem auf drei Standorte – wie ist Ihnen dieses Wachstum gelungen?

„Ich kannte die anderen beiden Agenturen von Securess-Veranstaltun-gen und wir haben uns sehr gut verstanden. Für uns waren die Vorteile sehr schnell klar: Wir können die Koordination an zentraler Stelle erle-digen und können uns gut absprechen, auch wenn es um Urlaubsver-tretungen geht. Außerdem waren unsere Schwerpunkte gleich gelagert: Sach ist das Hauptthema für die Agentur. Ich wäre auch bereit, dieses Modell noch um weitere Agenturen zu erweitern."

Was schätzen Sie an der Zusammenarbeit mit der Securess besonders?

„Es ist eine kollegiale und faire Zusammenarbeit. Ich bin oft vor Ort in Bochum und verstehe mich gut mit dem Innendienst und der Geschäfts-führung. Man kann über alles sprechen - Positives wie Negatives."

Starke Lösungen für starke Unternehmen.



Sie wissen, was sie wollen und wohin die Reise geht. Seit 2023 sind Daniel Heinrich (r.) und Tobias Wittfeld (l.) mit ihrer Gesellschaft **HW Assekuranz-makler GmbH & Co. KG** (Sitz in Moers) Partner der Securess. Ihr Ziel ist klar: anspruchsvolle Gewerbe- und Industriekunden beraten, mit eigener Handschrift und dem passenden Netz-werk im Rücken.

Warum haben Sie sich für eine Zusammenarbeit mit der Securess entschieden?

„Für uns war wichtig, dass uns kein starres oder einheitliches Geschäfts-modell vorgegeben wird und wir unseren eigenen unternehmerischen Weg gehen können. Wir wollen unsere Marke weiterentwickeln und selbst entscheiden, welchen Weg wir als Unternehmen gehen. Genau diesen Freiraum gibt uns die Securess. Kurz gesagt: Die Securess schafft den Rahmen und gibt den Partnern Raum für die eigene Entwicklung. Das haben wir getan: Seit April 2023 sind wir Partner der Securess und haben in dieser Zeit unsere Ausrichtung im Gewerbe- und Industriebe-reich weiter ausgebaut und den Kundenbestand stetig entwickelt."

Welche Chancen sehen Sie für die weitere Zusammenarbeit?

„Wir glauben, dass gerade im Austausch untereinander noch sehr viel Potenzial steckt. Besonders im Gewerbe- und Industriegeschäft verfügen viele Partner über Erfahrungen, individuelle Stärken und wertvolles Praxiswissen. Warum sollte man diese Kompetenzen nicht bündeln und miteinander teilen? Wir alle können davon profitieren, wenn wir dieses Know-how im Netzwerk stärker nutzbar machen."

Securess Versicherungsmakler GmbH
Friedrich-Ebert-Str. 14 I 44866 Bochum
T 02327.3691-600
E-Mail info@securess.com

Michael Stein
Geschäftsführer
T 02327.3691-689
E-Mail zukunft@securess.com

Manfred Dettmer
Vertriebsleiter
M 0160.524 12 50
E-Mail zukunft@securess.com

JS/DEUTSCHLAND • Concept: JS/MEDIA TOOLS A/S • 129014 • www.jsdeutschland.de