

## Stoik beruft Jan Meurer zum Direktor Vertriebsmanagement - Stoik treibt Verzahnung von Versicherung und Cybersicherheit weiter voran



Franziska Geier, Geschäftsführerin von Stoik Deutschland

© Stoik

### **Der europäische Cyber-Assekurateur Stoik stärkt die operative Verzahnung von Versicherung und Managed Security Services (MSSP) und ernennt Jan Meurer zum Direktor Vertriebsmanagement.**

Die neue Funktion unterstreicht Stoiks Kurs, Cybersicherheit als zentralen Werttreiber im Vertrieb und im Tagesgeschäft zu verankern – mit messbaren Effekten auf Umsatz, Effizienz und Kundennutzen für seine Makler. „Wir machen Cybersicherheit zum Vertriebstreiber. Wir setzen hier auf zwei Hebel: Erstens bauen wir Prozessbrüche im Maklervertrieb weiter ab. Zweitens erhöhen wir die operative Cybersicherheitslage unserer Kunden. Beides wirkt messbar: effizientere Abläufe, höherer Kundennutzen und stabile Schadenquoten. Das ist ein Zwischenschritt auf Stoiks Weg zum ‚CISO Europas‘. In Zukunft werden Unternehmen Zugang zu noch mehr Lösungen rund um das Thema Cybersicherheit bei uns erhalten“, sagt Franziska Geier, Deutschland-Chefin der Stoik GmbH.

Jan Meurer wird in einer Doppelspitze gemeinsam mit Daniel Berger das deutsche Vertriebsteam leiten. Berger wird sich vermehrt auf den Ausbau des Maklernetzwerks und die Marktpräsenz von Stoik in der DACH-Region fokussieren. „Mit dieser starken Besetzung stellt sich Stoik stabil für

langfristiges Wachstum auf. Zwei komplementäre Profile, die unsere langfristige Vision – Versicherung Hand in Hand mit Cybersicherheit – leben und weiterentwickeln“, sagt Franziska Geier.

Daniel Berger, Direktor Vertriebsaußendienst, sagt: „Ich freue mich sehr, mit Jan Meurer in einer Doppelspitze unseren Vertrieb in der DACH-Region zu leiten. Wir haben bereits in der Vergangenheit vertrauensvoll und sehr erfolgreich zusammengearbeitet. Mit unserem starken Wachstum und innovativen Lösungen im Bereich Cybersicherheit ist er die perfekte Ergänzung für unser Managementteam. Unser gemeinsames Ziel bleibt klar: Wir werden unseren Maklern stets ausgezeichnete Produkte mit starkem Service anbieten.“

Angebot für Maklerunternehmen verbessert

- Versicherungen und Cybersicherheitslösungen aus einem Guss bringen weitere Vereinfachungen für Makler und Unternehmen.
- Weiterer Ausbau der Cyber-Expertise im Versicherungsvertriebsteam.
- Noch stärkere Synergien mit dem Versicherungsprodukt, etwa durch Deckungsverbesserungen und vereinfachte Abschlussprozesse.

Jan Meurer, Direktor Vertriebsmanagement, sagt: „Cyber braucht beides: verlässliche Kapazitäten und operative Sicherheitslösungen. Wir verheiraten das Versicherungsgeschäft mit der Positionierung von Stoik als MSSP (Managed Security Service Provider), vereinfachen Abläufe für Makler und schaffen Synergien – mit schnellen Antworten im Tagesgeschäft.“

Warum Meurer?

„Jan kennt Stoik, Cyber und das Maklergeschäft und bringt damit die nötige Schnittstellenkompetenz mit. Er arbeitet hochgradig strukturiert, setzt Prioritäten und liefert Umsetzung. Zudem besitzt er langjährige Erfahrung an der Nahtstelle zwischen Cybersecurity-Operations und Versicherungsexpertise – bei Stoik zuletzt als Head of Cyber Solutions“, so Franziska Geier.

Zur Person

Jan Meurer verantwortete bei Stoik u. a. den Ausbau von Stoik MDR und die Maklerbefähigung; zudem moderiert er regelmäßig Fachformate zu Managed Detection & Response. Zuvor verantwortete er Präventions- und Response-Services bei einem auf Cyber spezialisierten Assekurateur.