



CyberDirekt Marktausblick für das zweite Halbjahr 2022

CyberDirekt sieht den Markt auch für das zweite Halbjahr weiter dynamisch aber mit Chancen für Vermittler. Durch die Schadenentwicklung in den vergangenen Jahren sei mit einer Entspannung des Anforderungsniveaus vorerst nicht zu rechnen. Der Markt hat sich allerdings im Vergleich zu den beiden Vorjahren gefestigt. Nichtsdestotrotz bietet die anstehende Phase der Renewals für Versicherungsmakler*innen vielfältige Möglichkeiten, sich als Partner auf Augenhöhe zu positionieren.

Im Gegensatz zum Vorjahr sei den Unternehmen in 2022 noch keine kritische Sicherheitslücke begegnet. Es seien eher die kleineren Exploits gewesen, die jedoch die Anfälligkeit bei allen gängigen Betriebssystemen wie Apple, Linux und Microsoft aufzeigten. Einige Cyberversicherer sehen sich aktuell trotzdem gezwungen aktiv Risikoanpassungen an ihrem Portfolio vorzunehmen, weiß der Experte.

Aufgrund der dynamischen Angriffsvektoren wachse vor allem das Informationsbedürfnis hinsichtlich Mindestanforderungen in der IT-Sicherheit, wie eine Multifaktor-Authentifizierung oder die Schulung der Mitarbeitenden. Blender berichtet, dass auch die Anpassung bestimmter Formulierungen in den Obliegenheiten, zum Beispiel zum Einspielen von Patches von Versicherern versucht werde durchzusetzen – das biete für Vermittlerinnen und Vermittler ausgezeichnete Chancen sich als passender Vertragspartner zu beweisen.

Chancen beim Renewal

Die jährliche Vertragsverlängerung war bisher in der Regel ein Fortschreiben bestehender Verträge. Dies werde aufgrund der Weiterentwicklung der Cyber-Tarife in Zukunft nicht mehr

unbedingt der Fall sein. Proaktives Handeln zahle sich jetzt für die Vermittler und Vermittlerinnen und die Unternehmen gleichermaßen aus, so Blender. So mache es Sinn sich vorab schon einen Marktüberblick zu verschaffen.

Zu Prüfen sei, wie sich der bestehende Tarif des Versicherers entwickle und entsprechend zu reagieren, rät Blender. Der Überraschungseffekt und möglicher Druck bei der Umsetzung neuer Anforderungen oder daraus resultierenden Umdeckung bleibe so aus. Die Mehrwerte einer Cyber-Versicherung als Teil des ganzheitlichen Risikomanagements seien nach wie vor unbestritten. Jetzt gelte es, die jeweils individuell besten Lösungen aufzuzeigen.

Fachliche Unterstützung durch Experten-Know-how

Doch auch die Versicherungsnehmenden sehen erstmals Veränderungsbedarf und beauftragen ihre Vermittler und Vermittlerinnen derzeit immer häufiger mit einer Neueindeckung. Für Maklerhäuser zahle es sich jetzt aus, auf Spezialisten für Cyber-Policen zugreifen zu können. Das

ermöglichte einen breiten Marktüberblick und es lassen sich unkompliziert individuelle Lösungen finden, so Blender.

Versicherungs- und Finanznachrichten

expertenReport



<https://www.experten.de/id/4924676/cyberdirekt-marktausblick-fuer-das-zweite-halbjahr-2022/>