



Cyber-Versicherungen: Wandel der Produktwelt

Gewinnt das Geschäft mit Cyber-Security-Policen massiv an Relevanz? 46 Prozent der Versicherungsentscheider sind der Überzeugung, dass ja. Beim Vertrieb sind es hingegen nur 30 Prozent, die an den Aufschwung durch IT-Sicherheitsversicherungen glauben. Das ergibt die Studie „Branchenkompass Insurance 2017“ von Sopra Steria Consulting und dem F.A.Z.-Institut.

Marco Lange, Versicherungsexperte von Sopra Steria Consulting, erklärt:



USA als Vorbild?

US-Versicherer kombinieren ihr Cyber-Policen mit Serviceleistungen im IT-Sicherheitsmanagement, um den Vertrieb besser zu unterstützen. Beispielsweise kooperieren sie mit Whitehat-Hackern, die für Unternehmen Schwachstellen in IT-Systemen aufspüren. Andere Versicherer wie [AON](#) arbeiten mit Technologieunternehmen zusammen, um Cyber-Risikomanagement aus einem Guss anzubieten.

Bündelprodukte als Lösung

Weil mit Cyber-Versicherungspolice allein kein großes Neugeschäft erreicht werden kann, sehen 47 Prozent der Entscheider in Produktbündelungen und neuen Serviceleistungen den Schlüssel zu mehr Wachstum.

Marco Lange dazu:

Cyber-Versicherungen als Wachstumssegment

Der [Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft](#) geht ebenfalls davon aus, dass Cyber-Versicherungen zu einem wichtigen Wachstumssegment in Deutschland werden. Die Versicherungswirtschaft hat unverbindliche Musterbedingungen für eine Cyber-Versicherungspolice entwickelt, die sich speziell für kleine und mittelgroße Unternehmen eignet. Diese bündelt verschiedene Risiken und sieht nicht nur die Absicherung von Datenklau und Betriebsunterbrechungen vor, sondern übernimmt zugleich Kosten für IT-Forensiker und Krisenkommunikation.

Bild: © fotofabrika / fotolia.com

Versicherungs- und Finanznachrichten

expertenReport



<https://www.experten.de/id/4944546/cyber-versicherungen-wandel-der-produktwelt/>