



Hanno Pingsmann: Cyber-Markt ist in einer dynamischen Entwicklungsphase

CyberDirekt hat es sich zur Aufgabe gemacht, Unternehmen beim Schutz vor digitalen Angriffen zu unterstützen und für den Schadenfall bestens abzuschern. Hanno Pingsmann von CyberDirekt möchte auf der 4. InnoVario einen guten Überblick über die Gefahren von Cyber-Kriminalität und Präventionsmaßnahmen geben.

Ich sehe das mobile Internet, neue Kommunikationsformen und ein sich stark wandelndes Kundenverhalten als Innovationstreiber. Die Verbraucher besitzen heute ein ausgeprägtes Bedürfnis nach einfachen und intuitiv nutzbaren Dienstleistungen wie der Möglichkeit, den Preis eines Versicherungsprodukts in wenigen Minuten zu errechnen, die Leistungen zu vergleichen und dann unmittelbar abzuschließen. Die Kommunikation mit dem Versicherungsvermittler ist dabei meines Erachtens weiterhin ein zentrales Bedürfnis, erfolgt jedoch über alternative Kanäle wie eine App, E-Mail-Kontakt, Chats oder sogar Messaging-Dienste.

Wo zeigt sich die Digitalisierung heute am stärksten?

Digitale Geschäftsprozesse sind aus unserem Alltag nicht mehr wegzudenken. Die Frequenz und Menge der verarbeiteten Daten hat rapide zugenommen und liefert zugleich Chancen und Risiken für die Assekuranz. Im Mittelpunkt muss dabei die Bedienung der Kundenbedürfnisse stehen. Im vertrieblichen Bereich hat die

Bedeutung digitaler Formate in der Kundenansprache, im Targeting und der Lead-Generierung zugenommen.

Darüber hinaus sind im Privatkundenbereich neue Produktkonzepte, basierend auf voll digitalisierten Plattformen und teilweise auch durch neue Anbieter, entstanden.

Im Gewerbe- und Firmenkundenbereich verläuft diese Entwicklung zeitlich verzögert und bietet sehr attraktive Chancen für die Etablierung neuer Geschäftsmodelle.

Wie würden Sie den Markt für Cyber-Versicherungen aktuell charakterisieren?

Der Cyber-Markt ist in einer dynamischen Entwicklungsphase mit Wachstumsraten im dreistelligen Prozentbereich. Wir sehen, dass das Geschäft im Segment der Gewerbe- und Firmenkunden deutlich anzieht. Cyber-Risiken sind für Unternehmen jeglicher Größe ein allgegenwärtiges Geschäftsrisiko geworden. Das Ausmaß der Gefahr haben spätestens die großflächigen Angriffe wie Wannacry oder NotPetya im Jahr 2017 gezeigt.

Auch aktuelle Fälle wie der Hacker-Angriff auf 50 Millionen Facebook-Konten, 380.000 British Airways Kunden oder das gegen Uber verhängte Bußgeld über 148 Millionen US-Dollar tragen zur Erkenntnis bei, dass es keine 100-prozentige Sicherheit vor einem Cyber-Angriff geben kann. Auf der Anbieterseite erwarten wir eine Vielzahl neuer Tarife zum Jahresbeginn 2019. Versicherungsmakler mit Beständen im Gewerbe-/Sachgeschäft sind zunehmend aktiv und sprechen Ihre Kunden auf diese neuen Risiken an. Die Nachfrage nach Unterstützung im Cyber-Geschäft ist sprunghaft angestiegen.

Welche Zielgruppe/n sprechen Sie mit CyberDirekt in erster Linie an?

CyberDirekt hat sich auf die Absicherung von kleinen und mittleren Unternehmen spezialisiert, welche ein beliebtes Ziel für Hackerangriffe darstellen. Ein Kunde kann in weniger als 5 Minuten direkt über unsere Homepage eine Cyber-Versicherung abschließen. Das Direktgeschäft repräsentiert jedoch den vergleichsweise kleineren Anteil unserer Aktivitäten. In erster Linie agiert CyberDirekt momentan als Dienstleister für Makler, die ihren Kunden auf einfache Weise und über einen digitalen Beratungsprozess ein Angebot zum Abschluss einer Cyber-Versicherung machen möchten.

Aktuell haben wir circa 200 Makler als Kooperationspartner auf unserer digitalen Plattform registriert. Über unsere Integration mit den Maklerpools [pma:](#) und [ConceptIF](#) haben darüber hinaus 4.000 weitere Makler direkten Zugriff auf CyberDirekt.

Was macht CyberDirekt anders und was hebt CyberDirekt von anderen neu gegründeten Unternehmen ab?

Ich möchte diese Frage gerne in 3 Schritten beantworten:

1.) CyberDirekt stellt im Gewerbe- und Firmenkundensegment ein neues digitales Angebot zur Verfügung, welches sich ausschließlich auf den Schutz vor Cyber- und Datenschutzrisiken konzentriert. Wir agieren also als Spezialist und bauen unsere Expertise im Bereich der Cyber-Versicherung konsequent aus.

2.) Wir sind Dienstleister für Versicherungsmakler und stellen unseren Kooperationspartnern eine leistungsfähige Plattform zur Verfügung, um jetzt schon die Vorteile von digitalen Prozessen im Vertrieb von Cyber-Versicherungen zu nutzen. Wir haben unsere Software zusammen mit den ersten Nutzern weiterentwickelt und werden die Funktionen auch in Zukunft auf die Bedürfnisse eines Maklers zuschneiden.

3.) Neben dem klassischen Versicherungsgeschäft haben wir eigene Angebote zur Prävention von Cyber-Angriffen entwickelt. Unsere erste Produktlinie, die seit Anfang 2018 verfügbar ist, besteht aus online-basierten Cyber-Trainings, welche allen Versicherungsnehmern kostenfrei und unbegrenzt zur Verfügung stehen. Die Kunden können über eine E-Learning Plattform Ihre Mitarbeiter dazu einladen und somit für die Gefahr von Cyber-Attacken sensibilisieren. Alle Kooperationspartner von CyberDirekt können die Cyber-Trainings als Mehrwert zur Cyber-Versicherung mit anbieten.

Welche Erwartungen haben Sie an die 4. InnoVario?

Wir freuen uns auf interessante Gespräche mit den Fachbesuchern und hoffen, mit unserem Vortrag den Teilnehmern einen guten Überblick über die Gefahren von Cyber-Kriminalität, Präventionsmaßnahmen und Möglichkeiten zur Absicherung von Cyber-Risiken geben zu können.

Bild: © kras99 / fotolia.com

Versicherungs- und Finanznachrichten

expertenReport



<https://www.experten.de/id/4945518/hanno-pingsmann-cyber-markt-ist-in-einer-dynamischen-entwicklungsphase/>