



CyberDirekt erweitert digitale Cyberplattform für größere Mittelständler

Michael Fiedler

Standardisierte Cyber-Versicherungsprozesse galten lange als Domäne kleinerer Unternehmen. CyberDirekt öffnet seine Plattform nun für Firmen mit deutlich höheren Umsätzen – und kombiniert Versicherungslösungen mit Präventions- und IT-Sicherheitsleistungen.

Nach Angaben von CyberDirekt waren digitale Antragsprozesse und standardisierte Prämienmodelle im Cyberbereich bislang in der Regel auf Unternehmen mit maximal zehn bis 25 Millionen Euro Jahresumsatz beschränkt. Mit dem wachsenden Reifegrad des Marktes haben jedoch zunehmend Anbieter ihre digitalen Abschlussstrecken auch für höhere Umsatzbänder geöffnet. Dies ermögliche es, Cyber-Versicherungen vergleichbarer, transparenter und schneller abzuschließen.

Über die CyberDirekt-Plattform können nun Angebote für Unternehmen mit bis zu 250 Millionen Euro Jahresumsatz innerhalb weniger Sekunden erstellt werden. Versicherungssummen von bis zu 7,5 Millionen Euro sind dabei verbindlich abschließbar. Für Vermittler bedeutet dies nach Angaben des Unternehmens eine deutliche Reduzierung manueller Ausschreibungsprozesse sowie eine höhere Transparenz bei Konditionen und Versicherungsbedingungen.

Zum Start sind mit Orvia Underwriting (ehemals Cooper Gay) und Baobab zwei Anbieter mit exklusiven Sonderkonzepten

auf der Plattform vertreten, die direkte Abschlüsse bis zur neuen Umsatzgrenze ermöglichen. Für Unternehmen mit einem Jahresumsatz von bis zu 100 Millionen Euro stehen darüber hinaus Tarife weiterer Versicherer zur Verfügung, darunter Württembergische, Gothaer, Riskpoint, Stoik und Victor.

Insgesamt arbeitet CyberDirekt nach eigenen Angaben derzeit mit 19 Anbietern zusammen, die ihre Produkte für den digitalen Vertrieb im Wholesale-Broking geöffnet haben. Die Plattform begleitet nach eigenen Angaben kontinuierlich Markt- und Produktentwicklungen, da nahezu alle angebotenen Anbieter in den vergangenen 24 Monaten Anpassungen an ihren Cyberversicherungsprodukten vorgenommen haben.

Ergänzend zum Versicherungsgeschäft baut CyberDirekt auch sein Angebot an IT-Sicherheitsleistungen aus. Über die Plattform können Vermittler für ihre Kunden Beratungs- und Präventionsleistungen zu festen Preisen buchen. Dazu zählen unter anderem Business-Impact-Analysen, Schwachstellen-Scans, Penetrationstests,

Krisenmanagement-Übungen und die Erstellung von Notfallplänen. Diese Leistungen werden vom Unternehmen selbst erbracht.

Seit 2023 ist CyberDirekt zudem über die Schwestergesellschaft RapidResponse als Incident-Response-Dienstleister für Cyber-Schadensfälle am Markt aktiv. Damit deckt das Unternehmen nach eigenen Angaben das Leistungsspektrum von der Cyberversicherung über Prävention bis hin zur Unterstützung im Schadenfall ab.

Versicherungs- und Finanznachrichten

expertenReport



<https://www.experten.de/id/4948263/CyberDirekt-erweitert-digitale-Cyberplattform-fuer-groessere-Mittelstaendler/>