

# Der aktuelle Cyber- und D&O Markt: „Kein Stein bleibt auf dem anderen“

*Diesen Ausspruch tätigte ein ehemaliger ORF-Moderator bevor er die erste Hochrechnung nach einer Parlamentswahl bekannt gab und trifft diese Aussage auf die dynamische Entwicklung rund um die Financial Lines Sparten Cyber- und D&O-Versicherung zu. Es ist für Versicherungsvermittler empfehlenswert, sich diese Entwicklung näher anzusehen um die Gefahr für den eigenen Bestand rechtzeitig erkennen und entsprechend reagieren zu können.*

## Steigende Cyberbedrohungslagen

Die Anzahl von Cyberangriffen, insbesondere mittels Ransomware hat in den letzten Jahren enorm zugenommen. Die Sicherheitslage gilt als sehr angespannt bis extrem kritisch. Jede entdeckte Sicherheitslücke ruft neben den Softwareentwicklern, die mit Hochdruck an der Erstellung von Patches zur Schließung der Lücke arbeiten, auch Cyberkriminelle auf den Plan.

Das Geschäftsmodell Cyberkriminalität entwickelt sich höchst erfolgreich und professionell, sodass heute Cyberkriminelle nicht nur mit der Verschlüsselung von Daten drohen, sondern zuvor die Daten stehlen und mit der Veröffentlichung der Daten drohen. Die Cyberkriminellen brauchen keine besonderen IT-Kenntnisse zu besitzen, denn ähnlich wie bei Standardsoftware, kann man im Darknet auch „Ransomware as a Service Dienste“ käuflich erwerben.

Neben Ransomware stellen qualifizierte Phishingattacken mittels Künstlicher Intelligenz (KI) und die potenzielle vollständige Übernahme der IT-Systeme durch die geschickte Ausnutzung von IT-Sicherheitslücken eine zunehmende Bedrohung dar.

## Anbietermarkt Cyberversicherung

Die Anzahl der Anbieter für Cyberversicherungen ist überschaubar, wenn man nach wesentlichen Kriterien Ausschau hält, wie etwa adäquaten Versicherungssummen, dem Vorhalten von qualifizierten Dienstleistern im Krisenfall, einem weiten Bedingungsnetzwerk oder etwa der Erfahrung in einer Sparte. Die Vielzahl an Schadensfällen verminderte den Risikoappetit der Cyberversicherer drastisch.

## Reaktion der Versicherer auf Bedrohungslage

Gerade große Risikoträger zeichnen sich aus hohen Versicherungssummen vermehrt zurück. Dies führt bei größeren Risiken zu einer Knappheit der Kapazitäten. Insbesondere trifft dies Industriebetriebe und größere Finanzdienstleistungsunternehmen.

Nur wenige Risikoträger bieten eine vollumfängliche Cyberversicherung mit einer umfangreichen Deckung für „Cyber-Erpressung“ auf dem österrei-

chischen Markt an. Aufgrund massiv ansteigender Schadensfälle durch Ransomware und anschließender Erpressung streichen einige Versicherer diesen wichtigen Deckungsbaustein überhaupt aus ihren Bedingungen.

Andere Versicherer entwickelten für alle Ransomwareangriffe sogenannte Endorsements, in denen etwa Sublimits im Rahmen der Versicherungssumme als sowie ein gesonderter Eigenbehalt des Versicherungsnehmers im Schadensfall vereinbart gelten. Diese Eigenbehalte fallen mitunter extrem hoch aus – können auch zwischen 10 und 50% des Schadensfalles liegen. Dabei gilt vielfach je größer die versicherten Unternehmen sind, umso höher fallen auch die Eigenbehalte aus.

## Was bedeutet das für den Kunden?

Die massive Bedrohungslage bedeutet für Unternehmen, dass sie, um Versicherungsschutz zu erhalten, deutlich höhere IT-Security-Anforderungen erfüllen müssen. Versicherer dulden bei aus ihrer Erfahrung wesentlichen Anforderungen an die IT-Sicherheit zeitlich keinen Aufschub mehr. Unternehmen, welche diese Anforderungen nicht erfüllen, können auch keinen Versicherungsschutz mehr einkaufen. Bedingt durch die massive Schadensbelastung sind die Prämien massiv angestiegen. Häufig bekommen Unternehmen für eine höhere Prämie weniger Versicherungsschutz als in der Vergangenheit geboten.

In der Welt der KMUs agieren die Cyber-Versicherer noch etwas nachgiebiger. Hier macht sich zwar auch das Thema erhöhte Anforderungen an die Cyber-Security bemerkbar, jedoch noch nicht mit so drastischen Auswirkungen wie bei größeren Betrieben.

## Durchdringungsgrad der Cyberversicherung

Im Rahmen eines Cyber-Reports in 2021 wurde aufgrund einer Kundenbefragung die Durchdringung mit Cyberversicherung am österreichischen Markt auf etwa 20% geschätzt. Diese Einschätzung teilen wir nicht. Wir gehen bei KMU von einer Durchdringung von 10 bis maximal 15% aus. Es besteht in der Sparte Cyber also ein enormes Wachstumspotenzial sowohl für den Vermittler als auch für den Versicherer.

## „Harter Markt“ in der D&O-Versicherung

Mehrere Großschäden, denken wir an „Volkswagen“ beutelten den internationalen D&O-Versicherungsmarkt. Hinzu kam die „Corona-Krise“ die einen negativen Impact auf das D&O-Business hatte und das Prämienumping in den vergangenen Jahren. Alle diese Aspekte begründeten hohe Verluste von D&O-Versicherern und schürte die Angst vor weiteren Großschäden. So waren die D&O-Versicherer – veranlasst auch durch ihre Rückversicherer – gezwungen, die Prämien mitunter massiv zu erhöhen. Diese Dynamik dauert nun bereits zwei Jahre an. Viele Marktteilnehmer gehen davon aus, dass dieser Trend noch weiter anhält. Bis dato konnten sich die KMUs diesem Erhöhungswahn teilweise entziehen, während größere Unternehmen voll davon getroffen wurden.

### Restriktive Annahmepolitik

Der verhärtete Markt führt auch dazu, dass D&O-Versicherer gegenüber gewissen Branchen starke Ressentiments hegen bzw. generelle Zeichnungsverbote vorgesehen sind. Besonders die von Corona stark betroffenen Branchen sind daher aktuell kaum zu platzieren.

Gleiches gilt für Unternehmen mit negativem Eigenkapital. Dem im diesem Bereich spezialisierten Versicherungsvermittler mag die Platzierung noch gelingen, allerdings ist auch dann ein plausibler Businessplan, eine schlüssige Fortbestandsprognose und einen Sanierungsplan unabdingbar. Auch Bestandskunden, die wirtschaftlich ein schlechtes Jahr verbuchen mussten, sind vor den aktuellen Marktbeschränkungen nicht gefeit. In derartigen Fällen wird zumeist zwar die Fortführung des Versicherungsvertrages angeboten, aber die Deckung durch Reduktion der Summen oder Aufnahme von Sonderausschlüssen eingeschränkt.

### Bedingungswerke NEU

Nach der Erweiterung der Bedingungswerke in den vergangenen Jahren, ist nun die Trendwende da. Diverse Anbieter streichen sehr etablierte Deckungselemente aus Ihren Bedingungen (bspw. Wiederauffüllung, Zusatzlimits,...)

Die Anbieter formulieren deutlich erweiterte Ausschlusskataloge. So findet sich bspw. der Ausschluss der nicht ordnungsgemäßen Wahrnehmung von Versicherungsangelegenheiten oder der Umweltausschluss wieder in den Bedingungen.

Dem nicht genug haben zahlreiche D&O-Versicherer die Nachmeldefristen massiv gekürzt und finden sich mittlerweile auch wieder verfallbare Nachmeldefristen in den neuen Bedingungswerken. Zusammengefasst kann man konstatieren, dass sich der D&O-Versicherungsschutz in den letzten beiden Jahren nicht nur stark verteuert hat, sondern sich auch die Versicherungsbedingungen qualitativ erheblich verschlechtert haben.

## Wie muss der Makler aufgestellt sein, um in Cyber und D&O erfolgreich zu sein?

Der Makler muss in diesen Spezialparten ein entsprechendes vertieftes Know-how und langjährige Erfahrung vorhalten. Während es in D&O wichtig ist, dass der Makler sich in der Welt Kennzahlen auskennt und dass er über ein gutes wirtschaftliches Grundverständnis verfügt, um dem Versicherer ein schwieriges Risiko schmackhaft zu machen, ist es in Cyber wichtig, dass der Makler über technisches Verständnis verfügt, idealerweise beschäftigt er einen IT-versierten Mitarbeiter dafür. Wichtig ist neben diesen Skills aber auch die Marktkenntnis. Der Versicherungsvermittler muss nicht nur wissen, welche Anbieter über die weitesten Versicherungsbedingungen verfügen, sondern er muss auch den Risikoappetit der Versicherer kennen, der sich regelmäßig ändert. Von Vorteil ist auch, wenn der Makler über ein größeres Portfolio (Bestand) in diesen Sparten verfügt. Ist dies nicht der Fall und erfolgen Anfragen nur gelegentlich, so bekommt man von den vielen Versicherern aufgrund der knappen personellen Ressourcen sehr häufig keine Antwort oder eine vorschnelle Ablehnung. Da diese Voraussetzungen aber kaum von Kollegen erfüllt werden können empfiehlt sich die Zusammenarbeit mit einem Spezialisten, weil dieser nämlich auch das Claims-Handling übernimmt. •

INFINCO ist Partner des AssCompact Gewerbeversicherungs-symposiums 2022, das am 17. März in der Pyramide Wien/Vösendorf stattfindet.

Das eigentümergeführte Versicherungsmaklerhaus INFINCO Financial Lines ist anerkannter Experte im Bereich der Cyber-, D&O- und Vermögensschadenhaftpflichtversicherung. Über unsere Angebotsplattform für Cyber, D&O und VH, haben unsere Partnermakler direkten Zugang zu diesen Spezialprodukten und können damit am Puls der Zeit schnell für ihre Kunden handeln oder aber auf unser fachkundiges Team in der Beratung zurückgreifen.

Weiterer Support für unsere Partnermakler: Automatische Regulierungsplattform, Cyber-Prävention, Cyber Penetration;

Werden Sie Partnerbroker und nutzen Sie unser Angebot! <https://www.infinco.com/maklerkonto/>

Von Mag. (FH) Joe Kaltschmid

Geschäftsführer der Infinco Financial Lines INFINCO GmbH & Co KG

