



Cyber. Versicherung. Experten.

KOOPERATION

**IT-DIENSTLEISTUNG UND CYBER-
VERSICHERUNGSBERATUNG:
GEMEINSAM FÜR MEHR
SICHERHEIT BEIM KUNDEN**

ÜBER UNS



Cyber. Versicherung. Experten.

CyberShield ist ein unabhängiger Spezialist in Sachen Cyber-Versicherungen.

Als einer der ersten Marktteilnehmer im Jahr 2017 hat CyberShield sich sehr früh mit dieser damals neuen Versicherungsart auseinandergesetzt und deren zunehmende Bedeutung für die Unternehmen erkannt.

Als erster Makler sind wir deshalb auch Teil der Allianz für Cyber-Sicherheit geworden.

Seit vielen Jahren unterstützen wir nun unsere Kunden mit unserer Beratung bei der Absicherung gegen Cyberattacken.



Deutsches Innovationsinstitut für Nachhaltigkeit und Digitalisierung

Deutsches Innovationsinstitut für Nachhaltigkeit und Digitalisierung



Cyber-Versicherung

Die 3. Säule der IT-Sicherheit



Wieso ist die Cyber-Versicherung als 3. Säule der IT-Sicherheit so wichtig?



Greift, wenn die IT-Sicherheitsmaßnahmen der Cyberattacke nicht Stand halten



Übernimmt das entscheidende existenzielle unternehmerische Risiko in der heutigen Zeit



Geschäftsführer können in private Haftung genommen werden, wenn Sie sich nicht um ein adäquates Risikomanagement kümmern

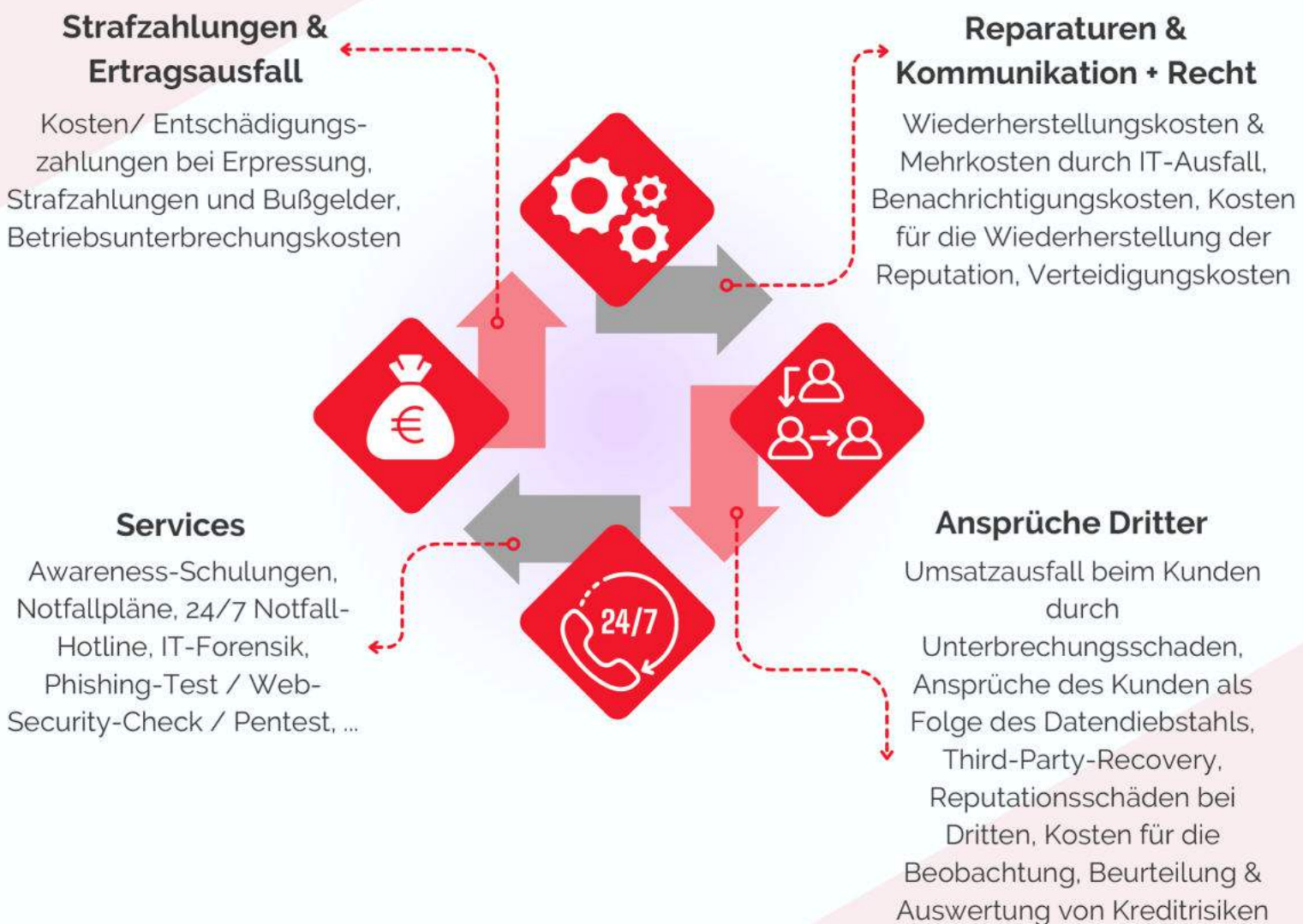


Es gibt keine hundertprozentige Sicherheit vor Cyberattacken und Datendiebstählen – Ohne Schutz entstehen sehr hohe Schäden



Cyberattacken können Unternehmen aller Größen treffen. KMUs sind dabei besonders beliebt, weil die IT-Sicherheitsmaßnahmen oftmals recht gering sind

Was leistet die Cyber-Versicherung?



Cyber-Versicherung

Warum wird diese
gebraucht?

01 – Richtlinien / Vorschriften / Gesetze

Cyber-Sicherheit ist ein zentraler Aspekt unserer heutigen Gesellschaft. Daher existieren diverse staatliche Vorgaben in diesem Bereich. Um ein paar sehr wichtige zu nennen: DSGVO, KRITIS, DORA, NIS, NIS 2, StaRuG, ...



02 – Strafen und Haftung

In den Richtlinien, Vorschriften und Gesetzen befinden sich zahlreiche zu erfüllende Maßnahmen.

Hiermit verknüpft sind auch Strafen und Haftungsthematiken bei Nichterfüllung. Hierbei sollte ein besonderes Augenmerk auf das Risiko der privaten Haftung für Geschäftsführer gelegt werden, auch bei Kapitalgesellschaften.

03 – Risiko händeln

Bürokratie in welcher Form auch immer bindet viele Ressourcen, nicht zuletzt die Führungsebene. Damit entsteht oftmals zusätzlicher Schaden, da man sich nicht auf sein eigentliches Geschäft und dessen Wachstum konzentrieren kann. Mit Partnern sollten Sie daher schnellstmöglich die Herausforderungen aus den Richtlinien angehen und deren Bewältigung möglichst auslagern.



04 – Risikoauslagerung = Versicherung

Ein guter Weg das Risiko der Strafen und Haftungen, das ja selbst bei ergriffenen Maßnahmen nie ganz weg ist, zu bewältigen ist es auszulagern. Eine Versicherung ist dabei nichts anderes als eine Risikoauslagerung.

Fazit: Die Cyber-Versicherung hilft Ihnen das komplexe Risiko aus dem Cyber-Bereich schnell und einfach zu bewältigen und bietet darüber hinaus einen betrieblichen Schutz vor den Folgen von Cyberattacken (z.B. Ertragsausfall, Reputationsschäden, etc.).

Wieso ist die Cyber-Versicherung grade jetzt wichtig?

Regulatorik rückt Cyber-Security in den Fokus

NIS

NIS2

KRITIS

DORA

DSGVO

!!! NIS2 - Ab Oktober 24 !!!

Von der neuen Richtlinie sind nun deutlich mehr Unternehmen betroffen als zuvor, dies betrifft sowohl mehr Branchen als auch nicht mehr nur große Unternehmen. In Kürze und sehr wichtig zu wissen:

- Auch Lieferketten sind betroffen
- NIS2 ist eine Obliegenheit der Geschäftsführung. Es droht die Haftung mit dem Privatvermögen.
- Die Strafe beträgt 2% der Jahresumsatzes oder bis zu 10 Mio €
- Es müssen angemessene Maßnahmen in Bereichen wie:
 - Cyber-Risk-Management
 - Sicherheit in der Lieferkette
 - Verschlüsselung
 - Zutrittskontrolle und -beschränkung
 - Business Continuity Management
 - Berichterstattung an die Behörde
 -

ergriffen werden. Hieraus ergeben sich wiederum zahlreiche Maßnahmen.

Mehr hierzu erfahren Sie in unserem Überblick zur NIS2-Richtlinie.

IT-Dienstleistung und Cyber- Versicherungsberatung

... das geht Hand in Hand



IT-Dienstleister

- 1 IT-Security-Check zur Erfassung der IST-Situation
- 3 Umsetzung von IT-Sicherheitsmaßnahmen (sofern erforderlich) & neuer Check-up
- 7 Durchführung/Begleitung von Schulungen zur Schaffung von Awareness beim Personal des Kunden
- 9 Erfassung und Rücksprache bei Anpassungen der IT-Sicherheitsmaßnahmen; jährl. Cyber-Audits
- 11 Wiederherstellung der IT im Schadensfall



- 2 Prüfung der bestehenden Versicherung (Prüfbericht, Erfassung der Unternehmensdaten & Prüfung der Versicherungsfähigkeit)
- 4 Prüfung auf Versicherungsfähigkeit
- 5 Unabhängiger Versicherungsvergleich & Angebotsausschreibung
- 6 Angebotsprüfungen, Besprechung mit dem Kunden und Versicherungsabschluss
- 8 Betreuung
- 10 Anpassung der Versicherung bei Änderungen der Parameter (z.B. Umsatzwachstum); jährliche Überprüfung im Rahmen der Cyber-Audits
- 12 Betreuung & Abstimmung im Schadensfall

Geschäftschancen für Systemhäuser

im Partnerprogramm mit CyberShield

Nachfolgende Liste enthält Beispiele möglicher und bereits erfolgreich umgesetzter Einnahmemechaniken und Vertriebsideen für Systemhäuser, die dem Partnerprogramm von CyberShield angeschlossen sind:



Cyber-Audit:

Das Cyber-Audit dient zur Erfassung der IST-Situation und damit der Prüfung auf Versicherbarkeit. Hieraus können sich dann auch eventuelle Anforderungen zur Anpassung der IT ergeben. Jährlich wiederholend werden im Cyber-Audit dann Veränderungen der IT-Landschaft dokumentiert und bewertet. Eventuell sich daraus ergebende weitere Anpassungen sind erneut durchzuführen. Zusätzlich müssen die Kennzahlen des Kunden erfasst und an die Versicherung übermittelt werden. Ein eventuell notwendiger Versicherungswechsel wird ebenfalls geprüft (von CyberShield).



Reports:

Sollten Sie an Ihren Kunden regelmäßige Reports z.B. mit Ampel-Darstellung und Handlungsempfehlungen liefern, wäre ein sehr gut funktionierender Vertriebsansatz den Punkt „Cyber-Versicherung“ in die Reports aufzunehmen und sich vom Kunden mitteilen zu lassen wie hier sein aktueller Stand ist. Beispiel: Keine vorliegende Information = Ampel rot. So kann die Kundenansprache priorisiert werden und Sie kommen zu dem Thema mit Ihren Kunden automatisch ins Gespräch.

Geschäftschancen für Systemhäuser

im Partnerprogramm mit
CyberShield



IT-Anpassungen zur Herstellung der Versicherungsfähigkeit:

- Absicherung des Remote-Zugriffs von Mitarbeitern (VPN & Multi-Faktor-Authentifizierung)
- Zugriffsbeschränkung auf Internet
- Rechtekonzept
- Zugriffskontrollen (Passwort, Token)
- Prüfung der korrekten Lizenzierung von Software
- Cloud-Dienste in die EU holen/umziehen/ersetzen
- Änderungsintervall Passwörter
- Endgerätabsticherung
- Server-Redundanz
- Datenverschlüsselung
- Backup (tägliches Full-Backup, Teildatensicherung, Sicherungsgenerationen, Rücksicherungstest, räumliche Trennung, externes Backup, Redundanz, ...)
- WLAN-Verschlüsselung
- Log-Files
- Patchmanagement
- Mobile Device Management
- Mail-Archivierung
- Firewall
- Virenschutz
- Etc.

Geschäftschancen für Systemhäuser

im Partnerprogramm mit CyberShield



Schriftliche Anweisungen:

Sie können für den Kunden diverse schriftliche Anweisungen verfassen und diese von einem Muster individualisiert verkaufen, sodass der Kunde Aufklärungsanforderungen erfüllt (auch wichtig zur Enthftung der Geschäftsführung)

- Umgang und Verarbeitung personenbezogener Daten
- Sicherer Umgang mit mobilen Geräten
- Sichere Passwörter
- IT-Notfall-/Wiederanlaufkonzept erstellen
- Reaktionspläne erstellen (Infektion mit Schadsoftware, Cyber-Erpressung, Angriff/Eingriff auf IT-Systeme) erstellen und Verantwortliche definieren
- Backup- und Datenkonzept verschriftlichen
- Schriftliches Update-Konzept
- Entsorgungskonzept (Papier & Datenträger)
- Zugangskonzept (Absicherung, Kontrolle und Dokumentation für den Zugang zum Serverraum)
- 4-Augenprinzip bei Überweisungen



Mitarbeiter-Schulungen:

Die Mitarbeiter des Kunden sollten jedes Jahr geschult / sensibilisiert werden: „Awareness“. Sollte es hierzu kein Programm seitens des Versicherers geben, können Sie diese Schulung durchführen bzw. diese auch zusätzlich anbieten, da Sie in der Schulung natürlich individueller auf die Bedürfnisse des Kunden eingehen können. Diese haben jährlich zu erfolgen. Halbjährlich sind sogar Mitarbeiter mit Überweisungsvollmacht in Bezug auf Betrugsmaschinen (CEO-Fraud, Lieferantenbetrug, etc.) zu sensibilisieren.

Geschäftschancen für Systemhäuser

im Partnerprogramm mit
CyberShield



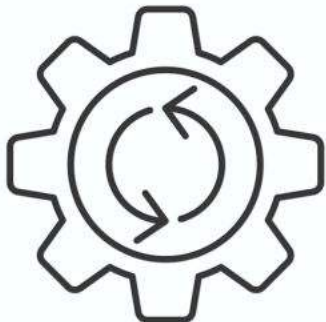
IT-Sicherheitsbeauftragter:

Diesen können Sie als Externen stellen/verkaufen oder aber die regelmäßigen Schulungen eines internen Beauftragten beim Kunden verkaufen



Externes Backup:

Hier können Sie eine eigene Lösung etablieren (bei sich in den Räumlichkeiten oder als IaaS in einem nicht allzu weit entfernten Rechenzentrum auf das Sie dann Zugriff haben) oder aber eine SaaS-Lösung eines anderen Anbieters mit Sitz in Deutschland vertreiben



Rücksicherungen / Wiederherstellungstest:

Lassen Sie sich den Test der Backups über Rücksicherungen bezahlen (mind. einmal jährlich). Auch hier helfen die Anforderungen der Cyberversicherungen dies durchzusetzen

Geschäftschancen für Systemhäuser

im Partnerprogramm mit CyberShield



Listen / IT-Dokumentation:

- Aktuelle Hardware
- Aktuelle Software



Weitere Kooperationen:

- Erstellung von Datenschutzrichtlinien – beispielsweise in Kooperation mit Rechtsanwälten oder externen Datenschutzbeauftragten
- In der Kooperation mit einem externen Datenschutzbeauftragten kann dieser empfohlen werden und der interne Datenschutzbeauftragte ersetzt werden – zum einen besteht für den internen Datenschutzbeauftragten ein hohes Haftungsrisiko, das mindestens versichert werden sollte, und zum anderen wird der externe Experte beim Abschluss einer Cyber-Versicherung lieber gesehen. So ergibt sich für Sie die Chance ein Provisionseinnahmen vom externen Datenschutzbeauftragten – oder Sie erschließen dieses Geschäftsfeld selbst.
- Firmen die professionelle und zertifizierte Akten- & Datenträgervernichtung anbieten



Cross-Selling:

Mit sinnvollen Anpassungen Ihrer Preisstaffeln könnte man beispielsweise über Rabatte das Cyber-Audit als Vertriebschance für Monitoring- oder Service-Verträge nutzen. Ebenso kann man sich in diesem Beispiel eine zwingende Kopplung vorstellen – So muss beispielsweise immer eine aktuelle Liste der im Unternehmen verwendeten Hard- und Software vorliegen, was als Auszug aus den Monitoring- oder Dokumentationssystemen möglich ist.

Wir geben Ihnen alles an die Hand

Verhaltensanweisung als Hangout - Imagebildend



Kundenbroschüre



Arztbroschüre



Beispielfälle



Sicherheitslücke veraltete Software



Schaden:
Die Datenbanken wurden durch einen Hackerangriff kompromittiert.
Wichtige Daten gingen verloren.
Der Schaden betrug 250.000 € für den Schaden und 100.000 € für die Wiederherstellung.

Ursache des Cyber-Vorfalles:
Nutzung von veralteter Software.
Keine Patch-Management-Strategie.
Keine Firewall-Regelwerkzeuge.

Schaden: 35.000 €

Das Einmal-Eins der IT-Security



Häufig gestellte Fragen & Missverständnisse



FAQ

„Ist das nicht schon versichert?“

- Nein, der Schaden per Cyber-Risiko ist ein anderer Produktbereich.
- In den Geschäfts- und Technischen Versicherungen sind Daten nur „abgesichert“, wenn ein Schadenfall am Gesamttag eintritt.
- In der Cyber-Versicherung sind die Daten geschützt, wenn ein Schadenfall eintritt, unabhängig davon, ob die Daten bereits abgesichert waren.
- Die Cyber-Versicherung ist eine Versicherung für die Wiederherstellung der Daten, die durch einen Cyber-Angriff verloren gehen.
- Im Gegensatz zu anderen Versicherungen sind die Cyber-Versicherungen nicht nur für den Schaden, sondern auch für die Wiederherstellung der Daten und die Kosten für die Wiederherstellung der Daten.

Überblick NIS2-Richtlinie



Vorteile & Leistungen für Ihre Kunden

Unser Hauptanliegen ist es mit unserer Beratung und richtigen Konzeption zum Thema "Cyberversicherung" einen wichtigen Beitrag zur IT-Sicherheit zu liefern. Dementsprechend möchten wir auch IT-Sicherheitsmaßnahmen mit der Cyberversicherung in Einklang bringen und durch einen gesicherten Prozess die Aktualität der Versicherung gewährleisten, bei der Einhaltung der Obliegenheiten helfen und auch in Verbindung mit anderen Versicherungsarten und deren komplexen Zusammenspiel zu einer korrekten Absicherung beitragen.



ZUSAMMENARBEIT MIT IHNEN, DEM IT-DIENSTLEISTER DES KUNDEN

Die Risikobeurteilung zur Cyberversicherung hängt stark von den IT-Sicherheitsmaßnahmen ab. Eine direkte Zusammenarbeit mit Ihnen, dem IT-Dienstleister, spart dabei viel Aufwand. Ebenso können wir so direkt über eventuelle noch notwendige Maßnahmen sprechen, um eine gute Versicherungsfähigkeit herzustellen.



BESONDERE KUNDENKONDITIONEN

Dank unserer freien Auswahl am Markt und den guten Beziehungen zu den Marktteilnehmern, oftmals direkt ins Underwriting, zum Vertriebsleiter und zur Geschäftsführung, können wir Top-Leistungstarife zu besten Konditionen und vergleichsweise geringen Risikohürden bieten. Beispiele hierzu sind:

- Bis 25 Mio Umsatz reichen zum Teil lediglich 5 Risikofragen
- Halbierung der Selbstbeteiligung im Schadensfall bei weitreichenderen IT-Maßnahmen zur langfristigen Sicherheit
- keine nachgelagerten Obliegenheitspflichten, nur vorgelagerte Anzeigepflichten
- inkludierte Services
- Bündelnachlässe

Vorteile & Leistungen für Ihre Kunden



REGELMÄSSIGE PRÜFUNGEN

Jährlich muss die Unternehmensentwicklung gemeldet und daraufhin die Versicherungssummen eventuell angepasst werden. Ebenso gibt es eventuell neue Tarife oder Marktakteure. Vorallem aber gab es mit großer Sicherheit Änderungen in der Systemlandschaft. Dies wird uns am besten im Rahmen eines Cyber-Audits durch Sie, dem IT-Dienstleister, gemeldet.



STANDARDS

Wir haben diverse Standards erarbeitet, die eine Cyberversicherung enthalten sollte, haben Partner für unterschiedliche Branchen identifiziert und einen allgemeingültigen Fragebogen entwickelt. Mit all diesen am Markt einmaligen Maßnahmen, können wir ein Höchstmaß an Auswahl, Tarifqualität und Versicherbarkeit bei gleichzeitiger Unabhängigkeit bieten.



UNABHÄNGIGKEIT

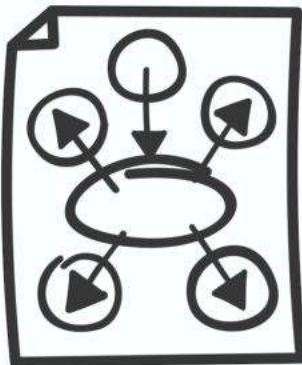
Als Makler sind wir im Gegensatz zu einem Versicherungsvertreter von Versicherungsgesellschaften unabhängig. Wir stehen dabei auf Kundenseite und vertreten diesen gegenüber den Versicherungen, sprich handeln in seinem Interesse (dies ist auch gesetzlich so geregelt). Ebenso sind wir auf keine Versicherungssparte beschränkt. Dadurch ist es uns möglich eine vollständige Absicherung für die bestehenden Risiken, die komplex in einander greifen, abzubilden und so eventuelle Lücken oder Doppelzahlungen zu vermeiden.

Vorteile & Leistungen für Ihre Kunden



PRÜFBERICHTE

Wir erstellen für Sie detaillierte Prüfberichte. Dies können wir auch unabhängig von einem Maklermandat vornehmen - einmalig, anlassbezogen oder regelmäßig (jährlich).



KONZEPTIONIERUNG

Wir konzeptionieren die Cyber-Versicherung in Zusammenarbeit mit Ihnen, dem IT-Sicherheitspartner und IT-Dienstleister des Kunden, individuell und passend.



UPDATE-SERVICE

Im Rahmen von regelmäßigen Cyber-Audits durch Sie beim Kunden, werden uns aktualisierte Risikofragebögen geliefert. Mit diesen sowie den Angaben zur Unternehmensentwicklung prüfen wir die bestehende Police auf Aktualität, stimmen uns bei Bedarf mit dem Versicherer ab und vergleichen eventuell den Versicherungsschutz neu.

Vorteile & Leistungen für Ihre Kunden



BERATUNG ZUR HERSTELLUNG DER VERSICHERUNGSFÄHIGKEIT

Mit der engen Abstimmung mit Ihnen für den Kunden, der Auswahl aus unterschiedlichen Versicherungen, Sonder-Tarifen und Branchenkonzepten, unseren Standards und der hauseigenen Auswahlmatrix, versuchen wir für jeden einen Schutz zu erhalten. Dennoch kann es erforderlich werden zunächst diverse Punkte umzusetzen, um überhaupt eine Versicherungsfähigkeit zu erhalten. Hier sind wir dann beratend und begleitend tätig und übernehmen die Abstimmung mit Ihnen zusammen für den Kunden, soweit dies möglich ist.



PARTNER FÜR HAFTUNGEN UND RISIKO AUSLAGERUNG

Der Versicherungsmakler ist für uns nur das rechtliche Vehikel, um unabhängig auf Kundenseite beraten zu können. Unsere Herangehensweise und Passion liegt dabei in der Unterstützung der Unternehmen im immer komplexeren Haftungsdschungel nicht verloren zu gehen und eventuelle Risiken zu schultern, die sie nicht einmal kennen. Unsere Logik dabei: Risiken verstehen - Risiken auslagern = Versicherungen (und diese unabhängig über das Vehikel Makler)

Vorteile & Leistungen für Ihre Kunden



PARTNER-NETZWERK

Neben der Zusammenarbeit mit Ihnen für den Kunden, können wir ein großes Netzwerk an hilfreichen Partnern bieten. Hierzu gehört eine SaaS-Lösung für eine schnelle, unkomplizierte und sichere Einführung eines Informationssicherheits-Managementsystems (ISMS), Awareness-Schulungsanbieter, Anbieter von Notfallplänen, diverse Versicherungen, usw.



KNOW-HOW UND WEITERBILDUNG

Wir sind sowohl ausgebildete & studierte Versicherungsexperten als auch erfahrene & studierte Kaufleute mit BWL-, IT- und Unternehmensberatungshintergrund, was uns zum perfekten Gewerbeversicherungspartner mit breitem Verständnis für Haftungsthematiken und Risikoauslagerungsbedürfnisse macht. Als Teilnehmer der Initiative "Gut beraten" bilden wir uns regelmäßig fachspezifisch fort. Darüber hinaus kümmern wir uns aber auch um neue Expertisen durch Weiterbildungen und Zertifizierungen, den technologischen Fortschritt, neue Regularien, Nachhaltigkeit, u.v.m.

Vorteile & Leistungen für Ihre Kunden



SCHADENSSERVICE

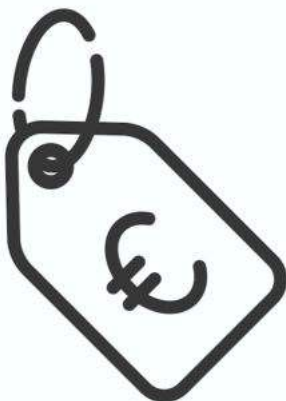
Im Schadensfall hat man viel um die Ohren. Es ist daher wichtig, dass man zum einen genau weiß wie man sich zu verhalten hat (auch alle Mitarbeiter), zum anderen aber auch verlässliche Unterstützung erhält:

- 24/7 Service beim Versicherer
- Koordination der Schadensabwicklung mit uns gemeinsam
- IT-Forensiker
- IT-Wiederherstellung
- Kommunikationsberater



ERWEITERTE LEISTUNGEN AUS DEM NETZWERK

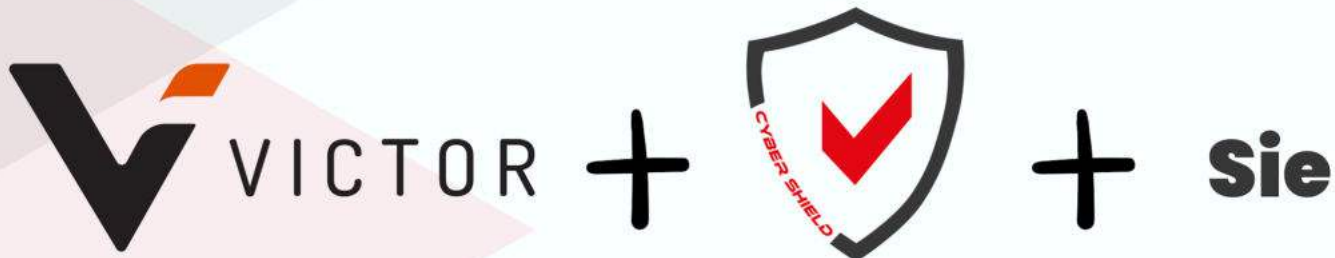
- Notfallpläne
- Awarenessschulungen
- SaaS-Lösung für Ihr Informationssicherheitsmanagementsystem



EINFACHE PREISSTRUKTUR

- Prüfberichte ab 500€
- 50% Rabatt bei (späterer) Vertragsbetreuung & Maklervertrag
- Beratungen & Prozessbegleitungen ab 250€/Std.
- Kostenlose Konzeptionierung bei Maklervertrag
- Kostenlose Betreuung des Vertrages inkl. Schadens- & Updateservice bei Maklervertrag (im Rahmen des Updateservices ist zuvor ein kostenpflichtiger Prüfbericht als Grundlage erforderlich)

Eine besondere Partnerschaft:



Cyber. Versicherung. Experten.

EMBEDDED INSURANCE:

Wir sind Exklusiv-Partner der Victor Insurance im Bereich der Embedded Insurance für IT-Dienstleister. Diese in ein anderes Produkt oder Dienstleistung eingebettete bzw. integrierte Versicherung (in diesem Falle Cyberversicherung) ist ein besonderes Angebot im deutschen Markt.

Wir ermöglichen Ihnen mit Victor zusammen eine Cyberversicherung gekoppelt an Ihre Produkte zu vermitteln.

Somit kann CyberShield nicht nur eine ergänzende Leistung als Kooperationspartner für Sie bieten, sondern mit Victor zusammen eine noch tiefergehende Zusammenarbeit bieten.

Ihr Vorteil:

Die tiefgreifende Zusammenarbeit führt dazu, dass die Cyber-Versicherungsprodukte perfekt auf Ihre Dienstleistung zugeschnitten werden können und somit eine starke Bindung für den Kunden entsteht. Beispiele:

- Integrierte Obliegenheiten des Vertrages passend zu Ihren Leistungen
- Branchenspezifische Konzepte gepaart mit ihren branchenspezifischen Leistungen
- Cyber-Schutzbrief pro Desktop
- Halbierung der Selbstbeteiligung für den Kunden bei Inanspruchnahme bestimmter Dienstleistungen
- usw. - kann im Rahmen der Kooperation individuell besprochen und auf Sie abgestimmt werden

Versicherungen

*Unabhängige Auswahl für den
passenden Versicherungsschutz*



württembergische

Ihr Fels in der Brandung.



PROVINZIAL



ERGO



Ein Stück Sicherheit.



COGITANDA[®]
CYBER SIND WIR.

VIELEN DANK

... für Ihr Interesse!



Wir freuen uns auf eine gemeinsame Partnerschaft mit einem Mehrwert für alle Beteiligten.

PARTNER WERDEN

0221 16829451 

info@cyberpolicen.com 



Cyber.Versicherung.Experten.

