

## Makler wünschen Unterstützung bei der Cyber-Beratung

### Makler sehen zum Teil große Hürden bei der Cyber-Beratung

Wo sehen Sie im Beratungsgespräch Hürden bzw. was spricht dagegen, das Thema Cybersicherheit anzusprechen?



Quelle: YouGov-Umfrage im März 2019 im Auftrag von HDI unter Maklern, die zumindest teilweise Gewerbetunden und für die Berufsberatung. 201 Makler haben an der Umfrage teilgenommen.

Grafik: HDI

© HDI

#### • Hürden beim Beratungsgespräch zum Thema Cyberversicherung • Unterstützung durch Information, Schulungen und Schadenbeispiele

Die Bretter, die Makler und Vermittler beim Thema Cyberversicherungen im gewerblichen Versicherungsgeschäft bohren müssen, sind nach wie vor dick. So sehen Firmenkunden vielfach keinen konkreten Bedarf an Cyberversicherungen für ihr Unternehmen. Das ergab eine Umfrage, die YouGov im Auftrag von HDI durchführte. Rund 200 Makler, die im Gewerbebetrieb aktiv sind, haben daran teilgenommen. Das Ergebnis: Makler wünschen sich gezielte Unterstützung durch die Versicherungsunternehmen. HDI stellt deshalb entsprechenden, auf die Bedürfnisse und Anforderungen der Makler abgestellten Support bereit.

Im Beratungsgespräch mit Firmenkunden tun sich beim Thema Cyberversicherung häufig erhebliche Hindernisse für Vermittler auf. Zwei Drittel der Umfrageteilnehmer (63%) gaben als Hürde an, dass Kunden Risiken und den konkreten Bedarf für einen entsprechenden Versicherungsschutz nicht sehen. Auch beim Produktverständnis hake es mitunter. So sagten 21 Prozent der Makler, dass Kunden die Cyber-Versicherungsprodukte nicht verstünden.

#### Unterstützung durch die Versicherer

„Gefragt ist deshalb auch konkrete Unterstützung durch die Versicherungsunternehmen“, stellt HDI Vertriebsvorstand Dr. Tobias Warweg fest. Als Service, der die Beratungsgespräche beim Kunden erleichtern kann, steht bei den Umfrageteilnehmern der Wunsch nach Belegen für die

Wirksamkeit des Cyber-Versicherungsschutzes ganz vorne an. An erster Stelle verlangten Makler daher nach Schadenbeispielen (43%) und Erläuterungen zum Prozess im Schadenfall (37%). Zudem setzte jeweils knapp die Hälfte der Umfrageteilnehmer beides als Standardleistung des Versicherers voraus. Wünsche nach ausführlichen Erklärungen zu Produkt und Präventionsmöglichkeiten folgten mit 31% und 27% der Befragten. Argumentationshilfen, digitales Informationsmaterial oder Präventionsunterstützung wünschte sich jeweils rund ein Viertel der Teilnehmer.

Aber auch Makler selbst haben nach eigenen Angaben zum Teil noch Nachholbedarf, was ihre Kenntnisse im Hinblick auf das Thema Cyber angeht. So gaben 47% der Befragungsteilnehmer auf der Frage nach Hürden im Beratungsgespräche an, dass das Thema Cybersicherheit sehr komplex sei. 37 % der Makler sahen diese Komplexität auch beim Thema Cyberversicherung. Außerdem gaben 12% der Befragungsteilnehmer an, dass ihr eigener Kenntnisstand zu gering sei, um das Thema Cyberversicherung aktiv beim Kunden anzusprechen.

### **Information und Schulung**

Information und Schulung ist deshalb entscheidend. HDI Vorstand Warweg erklärt: „Hier setzen wir mit unserem Beratungsangebot für Makler an. Wir bieten unter anderem Webinare, Tagungen, Broschüren und E-Doks speziell zum Thema Cybersicherheit und Cyberversicherung. Zudem informieren wir in unseren Verkaufs- und Informationsunterlagen immer wieder über aktuelle Schadenfälle und geben Tipps, zum Verhalten bei einem Cyberangriff.“ HDI gehe außerdem noch einen Schritt weiter: Die Online-Unterstützung und Tarifierung der HDI Cyberversicherung über die Abschlussstrecke Firmen Digital mache Beratung und Abschluss auch für Makler, die noch nicht so tief in der Materie stecken, übersichtlich und abschlussicher, ergänzt Warweg.

Im Auftrag von HDI hat das Marktforschungs- und Beratungsinstitut YouGov im März 2019 einen Fragebogen zum Thema Cyberversicherung an solche Makler adressiert, die zumindest teilweise Gewerbekunden und Freie Berufe betreuen. Rund 200 von ihnen haben an der Umfrage teilgenommen.

Für weitere Presseinformationen:

Talanx Group Communications

HDI Versicherungen

Andreas Ahrenbeck

Telefon: +49 511 645-4746

<mailto:presse@hdi.de>