



## **Cyber-Versicherungen – ein neuer Markt entsteht**

3. Mai 2017

Innovation gehört nicht zu den stärksten Attributen der Versicherungsindustrie. Feuer- und Sachversicherungen gibt es seit über hundert Jahren. Das Wachstum in der traditionellen Schaden-Unfallversicherung ist begrenzt. Im grossen Massengeschäft sucht man vergebens nach neuen Produkten, Leistungen oder Weiterentwicklungen des traditionellen Versicherungsgeschäfts.

### **Versicherungen im Zeitalter von Digitalisierung**

Mit der fortschreitenden Digitalisierung entsteht jedoch ein neuer Bedarf an Versicherungsschutz für Cyber-Risiken. Unternehmen, Regierungen und Privatpersonen versuchen sich gegen die Risiken von Betrug, Verlust und Missbrauch von Daten abzusichern. Ein wesentliches Problem liegt hierbei in der Geschwindigkeit, mit der die Digitalisierung und Vernetzung unseres Lebens voranschreitet. Und diese schnell wachsenden Systeme, disruptive Geschäftsmodelle und innovative Anwendungen sind eben auch fehleranfällig und instabil. Dies lässt das Bedürfnis nach Versicherungslösungen auf dem Gebiet wachsen – ein Trend, der erst eben begonnen hat.

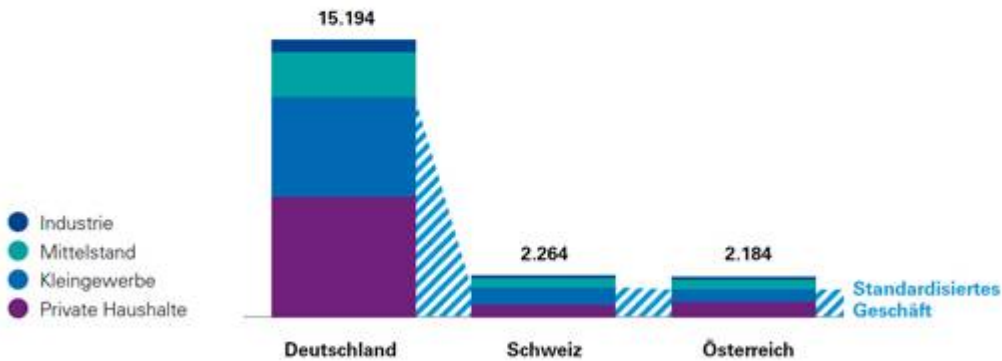
Das Cyber-Produkt ist aber für Versicherungsgesellschaften neu und es fehlen einerseits Erfahrungswerte für ein klares Produktdesign und andererseits ein entsprechendes Pricing. Noch wollen sich die Anbieter nicht zu weit aus dem Fenster lehnen und mit fixfertigen Lösungen den Markt betreten. Bisher werden individuelle Einzel- oder Nischenlösungen angeboten. Doch wenn in naher Zukunft die Macht der Daten oder Entwicklungen wie das „Internet der Dinge“ unser Leben stärker beeinflussen, werden wir auch als Privatpersonen versuchen, unsere Abhängigkeit von eben diesen Daten und Netzwerken abzusichern.

### **Starkes Wachstum in allen Cyber-Kundensegmenten**

Genauso selbstverständlich wie wir heute eine Hausrat- oder Haftpflichtversicherung abschliessen, werden wir schon bald über eine Police in Sachen Datensicherheit und Cyber in unseren Akten haben. Denn digitale Informationen werden unseren Alltag bestimmen, und zwar auch in sicherheitsrelevanten Anwendungen. Eine aktuelle [Studie von KPMG](#) geht von einem Cyber-Prämienvolumen in der Schweiz bis ins Jahr 2036 von rund 2.2 Milliarden Euro aus. 78 Prozent dieses

Volumens werden dabei von kleineren Unternehmen und Privatpersonen geleistet.

**Prämienvolumen Cyber-Versicherung 2036 in der DACH-Region**  
Bruttoprämie, Jahresendbestand, in Millionen Euro



Quelle: KPMG, Deutschland, 2017

## Warum zögern Versicherer mit dem Angebot von Cyber-Deckungen?

Für die Versicherungsgesellschaften stellt sich nicht nur die Herausforderung des Produktdesigns und des Pricings, es fehlt auch an Erfahrung in der Operationalisierung solcher neuer Versicherungslösungen. Das Versicherungsgeschäft ist zu einem wesentlichen Teil ein Erfahrungsgeschäft. Schon auf personeller Ebene fehlt es an Experten für eine Einschätzung möglicher Risiken und entstandener Schäden. Da diese kaum innerhalb der Versicherungsindustrie zu finden sind, werden sie sich auf strategische und operative Partnerschaften mit spezialisierten Dienstleistern einlassen müssen.

Die Entwicklung des Cyber-Geschäfts in der Assekuranz von Einzellösungen von heute hin zu einem breiten Massenmarkt von morgen erfordert zudem ein Höchstmass an Standardisierung und Automatisierung. All das sind Herausforderungen, die für die Versicherungsindustrie wiederum Innovationsfähigkeit fordert. Doch wer sich in Richtung Cyber-Versicherung aufmacht, verschafft sich die Option auf überdurchschnittliches Wachstum in den nächsten Jahren. Und wer die Lernkurve am schnellsten durchläuft, hat gute Chancen, als führender Anbieter und Pionier ein ganz neues Kundensegment zu dominieren.

---

© 2019 KPMG Holding AG is a member of the KPMG network of independent firms affiliated with KPMG International Cooperative (“KPMG International”), a Swiss legal entity.

KPMG International Cooperative (“KPMG International”) is a Swiss entity. Member firms of the KPMG network of independent firms are affiliated with KPMG International. KPMG International provides no client services. No member firm has any authority to obligate or bind KPMG International or any other member firm vis-à-vis third parties, nor does KPMG International have any such authority to obligate or bind any member firm.