

Magie des Underwriting
KMUs passgenau absichern –
vom Freelancer bis zum
internationalen Mittelstand

Wir schützen,
was Sie schätzen.

Ihre Experten



Roman Potyka



Director Underwriting

Sebastian Hischke



Propositions Manager

Tobias Knoll



Head of Wholesale & Partnerships



Vorstellung der Referenten



Was bedeutet Underwriting heute?



Definition & Kernprinzipien



Rolle des Underwriters bei Hiscox

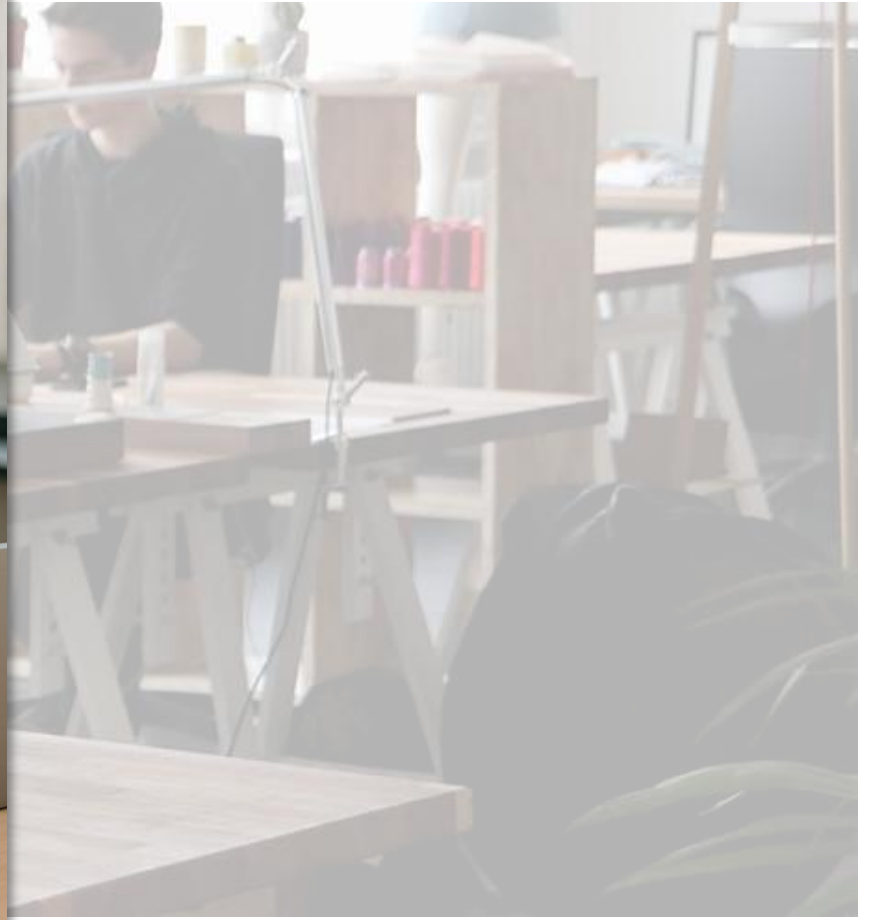


Herausforderungen bei KMUs



Aktuelle Entwicklungen

Wie sieht die KI einen Underwriter?



Definition & Kernprinzipien

Who is the Client?

Was macht der Kunde?
Was sind seine Risiken?



Haftung?

Gegenüber Kunden und Zulieferern/Subs



Daten

Anzahl, Art und wo kommen
diese her?



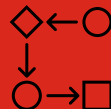
Netzwerk-/Datensicherheit?

Autorisierung, Backups, Redundanzen



Geschuldete Leistung?

Welche Produktionsabläufe werden
kontrolliert oder gesteuert, welche Zusatz-
Dienstleistungen erbracht?



Dokumentation der Projekte?

Pflichten-/Lastenheft?



**Was sind die 6 Kern-/Risiko-Fragen im
Underwriting von Gewerbe Risiken?**

Herausforderungen bei KMUs (Kleinen und mittelständischen Unternehmen)

Versicherungsschutz ist bei 70 %
der kleinen Unternehmen und Selbstständigen
in Deutschland **lückenhaft**.

**Wissenslücken und fehlende Anpassung
der Versicherungssummen** verschärfen
das Problem.

**Deutschland steht im internationalen
Vergleich etwas besser da – aber nicht gut.**

Kleine Unternehmen sichern sich oft zu spät ab



Ab diesem Zeitpunkt meinen deutsche
Kleinunternehmen, dass eine Versicherung
abgeschlossen werden sollte:



Quelle: Hiscox Protection Gap Report (www.hiscox.de/research/protection-gap)



Vielen Dank für Ihre
Aufmerksamkeit

Leitfaden Großkunden gewinnen

Case Study ITK-Branche (1/3)

Who is the Client?

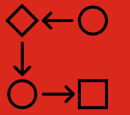
Kunde – Tätigkeiten



- IT-Dienstleister den Bereichen Customer Experience, Digital Business, Strategy & Analytics sowie SAP Service und Financial Services Automation
- 336 Mio. EUR Gesamtumsatz in 2024
- International tätig
- Umsatzschwerpunkte Deutschland, Schweiz (17 Mio. EUR Umsatz), Portugal und USA (38 Mio. EUR Umsatz)
- Tochtergesellschaften Niederlassungen: Schweiz, Portugal, USA und Malaysia

Geschuldete Leistung?

Haftung



- 60% Beratungstätigkeit – 40% IT-/Softwareentwicklung (aus den o.g. Tätigkeitsbereichen)
- Kunde verwendet AGB – übliche Haftungseinschränkungen zur Haftung für einfach Fahrlässigkeit
- Für große Projekte werden auftragsbezogen Haftungsbeschränkungen vereinbart. Hier weitergehende Haftung im Vergleich zu den AGB möglich und üblich, bspw. pauschalierter Schadenersatz, Vertragsstrafen, Mehrleistungen bei Verzug
- Auftragsbezogen auch lokale Spezialitäten zu berücksichtigen, bspw. USA: Anforderungen an Versicherungsumfang, Additional Insured
- Generelle Regelung zu Höherer Gewalt
- Keine verschuldungsunabhängige Haftung
- Auf Regressmöglichkeiten/-rechte wird nicht verzichtet

Leitfaden Großkunden gewinnen

Case Study ITK-Branche (2/3)



Dokumentation der Projekte?

Pflichten-/Lastenheft?

- Aufträge beinhalten geschuldete Leistungen und einen Leistungszeitraum/Leistungszeitpunkt
- Aufträge beinhalten vereinbartes Leistungsspektrum (detailliert; oft Annex zum eigentlichen Auftrag)
- Ggf. auch explizite Vereinbarung von Projekt-Milestones
- Anforderungen an Dokumentation und Kommunikation oft auftragsbezogen geregelt



Netzwerk-/Datensicherheit?

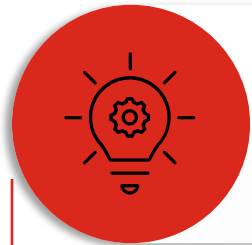
Autorisierung, Backups, Redundanzen

Wichtige Punkte in Bezug auf Deckung im Bereich Cyber-Haftpflicht

- Patch-Management
- Legacy Systems
- Rechtekonzept
- Verschlüsselung von Fernzugriffen
- Datensicherung
- Software-Testing

Leitfaden Großkunden gewinnen

Case Study ITK-Branche (3/3)



Hiscox Lösung

Net IT by Hiscox

- **Versicherungsnehmer:** Holding mit Sitz in Deutschland
- **Mitversicherung aller weltweiten Niederlassungen und Tochtergesellschaften**
 - EWR: FoS (Freedom of Service)
 - Schweiz: Hiscox Lloyds Police – admitted Deckung – Zulassung in rund 90 Ländern weltweit
 - USA: Lokalpolice mit 1 Mio. EUR Versicherungssumme über Hiscox platziert; DIC-/DIL-Deckung über deutsche Police
 - Malaysia: Non-Admitted-Deckung über deutsche Police
- **Versicherte Tätigkeiten:** Unternehmen der IT- und Telekommunikationsbranche, insbesondere IT-Dienstleister den Bereichen Customer Experience, Digital Business, Strategy & Analytics sowie SAP Service und Financial Services Automation
- **Versicherungsumfang:** 25 Mio. EUR für Vermögensschäden & 10 Mio. EUR für Personen- und Sachschäden (jeweils 2-fach maximiert je Versicherungsjahr)
- **Selbstbeteiligungen:** 25.000 EUR für Vermögensschäden, 2.500 EUR für Sachschäden, keine Selbstbeteiligung bei Personenschäden



Wichtiges zur Risikobewertung

Am Beispiel eines IT-Kunden

Tipp #1:

Unterschiede der IT-Unternehmen



ITK-Beratung, Projektmanagement & Dienstleistungen

z.B. Informatik-Ingenieure, IT-Analysten/Business-Analysten, IT-Sachverständige sowie Unternehmen im Bereich IT-Testing und IT-Change-Management



Support

z.B. Helpdesk-Service, IT-Personaldienstleister/ Personalschulungsanbieter, Wartungsdienstleister



Data & Analytics

z.B. Datenbankentwickler, Business Intelligence, Datenprogrammmentwicklung, Big Data Analytics



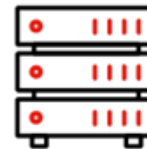
Software

z.B. Softwareentwickler, Designer u. Entwickler im Bereich Soziale Netzwerke, App-Entwickler, Frontend- u. Backend-Entwickler, Web-Developer, Robotics, FinTech, E-Health/Telemedizin, Virtual & Augmented Reality



Telekommunikation, Netzwerk & Infrastruktur

z.B. Cloud Computing, Netzwerkadministrator/-betreibern Rechenzentren, Internetdienstleister



Hardware

z.B. Hardware-Installation & -Wartung, Hardware-Hersteller, Value Added Reseller (Wiederverkäufer), Hardwarehandel

Tipp #2:

Dem Kunden die richtigen Fragen stellen

FRAGE



Verwenden Sie Standard-AGBs bzw. Haftungsvereinbarungen mit Ihren Kunden?

Werden diese und individuell mit Kunden getroffene Vertragsvereinbarungen von einem Rechtsanwalt geprüft bzw. generell schriftliche Verträge geschlossen?

Führen Sie mit Ihren Kunden ein Pflichten-/Lastenheft oder stellen anders schriftlich sicher, dass die geschuldete Leistung dokumentiert wird?

Erfolgen je Milestone Testings, die vom Auftraggeber freigegeben werden?

WARUM

Hier steht das Vertragsmanagement im Fokus mit dem Hintergrund, dass die Haftung (und somit das vertraglich eingegangene Risiko) vor Übernahme bewertet wird.

Tipp!

Die Schadenerfahrung lehrt uns, dass ungenaue Absprachen im Projekt oft zu Problemen und somit Anspruchserhebungen führen.

Gerade bei großen individuellen Projekten wichtig. So ist sichergestellt, dass man „auf Spur“ bleibt und evtl. Abweichungen bemerkt und umgesetzt werden.

Tipp #2:

Dem Kunden die richtigen Fragen stellen

FRAGE



Was können Sie uns zu Ihrer Unternehmensgeschichte erzählen?

Erläuterung zur Unternehmensstruktur inkl. Niederlassungen im Ausland bzw. in welchen Ländern sind Sie aktiv?

Umsatzaufteilung nach Ländern

Welche Tätigkeitsbereiche umfasst Ihr aktuelles Portfolio?

In welchen Einsatzbereichen (Industrien) werden Ihre Produkte bzw. Dienstleistungen eingesetzt?

WARUM

Einstiegsfrage, die Ihnen bereits viele wertvolle Inhalte liefert.

Hier bekommen Sie einen ersten Eindruck, ob es sich um ein internationales Risiko handelt (und evtl. die Auslandsrisiken separat im jeweiligen Land Versicherungsschutz benötigen) bzw. über den deutschen/österreichischen Master-Cover mitversichert werden sollen. Ferner ersehen Sie gleich, ob das Unternehmen internationale Kunden hat, die evtl. besondere Versicherungsanforderungen benötigen. (z.B. Nachweis des Versicherungsschutzes mit einem Versicherungszertifikat auf Englisch)

Hier erhält man einen guten Überblick, worauf sich VN spezialisiert hat. Zudem kann gesehen werden, ob es sich um automatisch mitversicherte ITK-Bereiche handelt oder ob man die versicherten Tätigkeiten erweitern muss, damit der Kunde umfassend versichert ist.

Tipp #3: **Kleinere IT-Unternehmen sind in der Regel schneller versicherbar**

**Unternehmen bis 3 Mio. € Jahresumsatz:
Es sollten nur wenige Risikofragen erforderlich sein!**

„Sie erbringen keine Tätigkeiten in den Bereichen:“

- ❶ Mess- und Steuerungstechnik für die Produktion von Produkten
- ❷ Fahr- oder Flugsicherheit (z.B. Autonomes Fahren, Flugraumüberwachung, Verkehrssteuerung)
- ❸ Finanzdienstleistungen (z.B. Bankingsoftware, Kryptowährung, Crowd Funding, Finanzberatung).

Frage zu Vorschäden in den letzten 5 Jahren



TIPP

**Wenn nicht erforderlich,
keinen Fragebogen
ausfüllen!**

Tipp #3: **Kleinere IT-Unternehmen sind in der Regel schneller versicherbar**

**Unternehmen bis 3 Mio. € Jahresumsatz:
Es sollten nur wenige Risikofragen erforderlich sein!**

„Sie erbringen keine Tätigkeiten in den Bereichen:“

- 1** Mess- und Steuerungstechnik für die Produktion von Produkten
- 2** Fahr- oder Flugsicherheit (z.B. Autonomes Fahren, Flugraumüberwachung, Verkehrssteuerung)
- 3** Finanzdienstleistungen (z.B. Bankingsoftware, Kryptowährung, Crowd Funding, Finanzberatung).

Frage zu Vorschäden in den letzten 5 Jahren



TIPP

**Wenn nicht erforderlich,
keinen Fragebogen
ausfüllen!**

Tipp #4: Großunternehmen versichern

Große IT-Unternehmen mit hohen Umsatzzahlen Individuelles Vorgehen

- Fragebogen zur Risikoerfassung notwendig
- Individuelle Fragen können auftreten
- Umsätze weltweit inkl. USA / Kanada
- Internationale Risiken (Niederlassungen)

Auftraggeber fordern häufig

- Hohe Versicherungssummen > 5 Mio. €
- Versicherer mit mindestens A-Rating
- Additional Insured – US Auftraggeber wollen eingeschlossen werden

TIPP

Fachliche Unterstützung
vom Underwriter wichtig!



Tipp #4: Großunternehmen versichern

Große IT-Unternehmen mit hohen Umsatzzahlen Individuelles Vorgehen

- Fragebogen zur Risikoerfassung notwendig
- Individuelle Fragen können auftreten
- Umsätze weltweit inkl. USA / Kanada
- Internationale Risiken (Niederlassungen)

Auftraggeber fordern häufig

- Hohe Versicherungssummen > 5 Mio. €
- Versicherer mit mindestens A-Rating
- Additional Insured – US Auftraggeber wollen eingeschlossen werden



TIPP

Fachliche Unterstützung
vom Underwriter wichtig!