



Cybermania

Private Cyberversicherungen: Was macht das Produkt attraktiv für unsere Kunden?

19.11.2024

Martin Kreuzer, Senior Risk Manager Cyber Risks (CU 1.3.1)

Was macht das Produkt attraktiv für Kunden?

01

02

„Homo Digitalis“ – unser digitales Leben

Der Cyberversicherungsmarkt: Die Nachfrage

03

04

Der Cyberversicherungsmarkt: Trifft das Angebot die Nachfrage?

Welche Services werden erwartet?

05

06

Munich Re intern: Was tun wir im Bereich Personal Lines?

Lessons learned und Schlüsselerkenntnisse

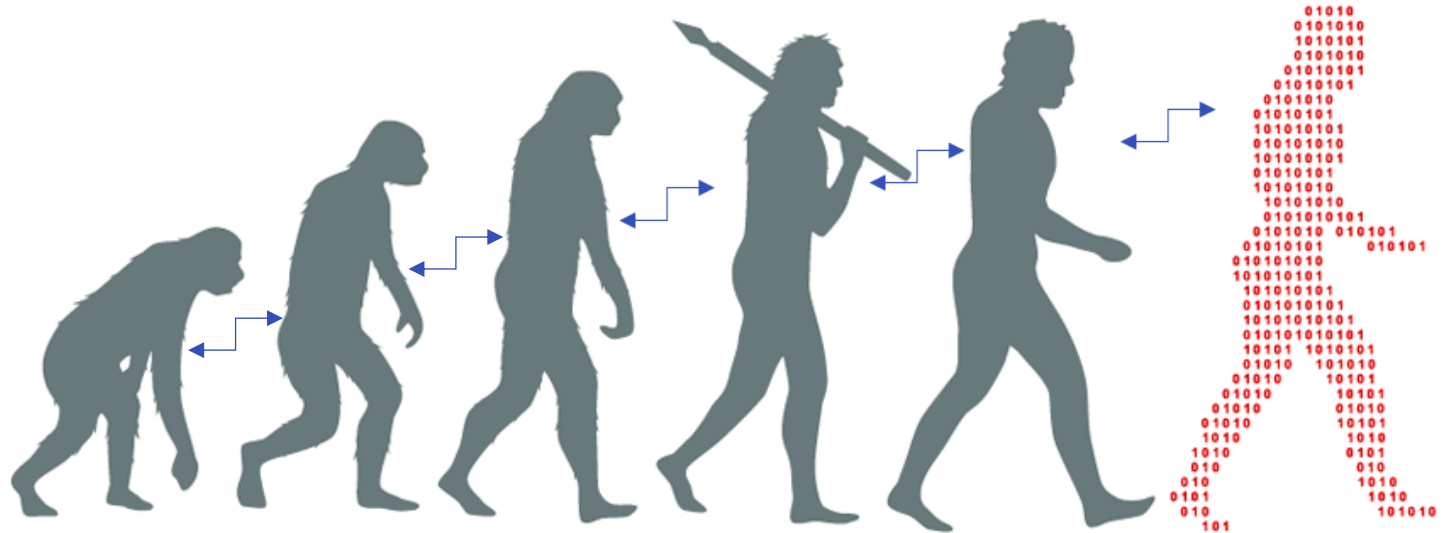
07

Was macht das
Produkt attraktiv für
Kunden?

01



Was macht das
Produkt attraktiv für
Kunden?



“Homo Digitalis”: Unser digitales Leben

02



“Homo Digitalis”: Unser digitales Leben

Die digitale Welt im Jahr 2024

Bevölkerung



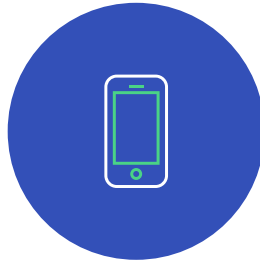
8.10

Mrd

Urbanisierung:

57.8%

Menschen mit
Mobilfunkverträgen



5.65

Mrd

Penetration:

69.7%

Internetnutzer



5.44

Mrd

Penetration:

67,1%

Active Social
Media Nutzer



5.07

Mrd

Penetration:

62.6%

“Homo Digitalis”: Unser digitales Leben

Durchschnittliche Zeit pro Tag, die **Internetnutzer zwischen 16 und 64** mit Mediennutzung verbracht haben

Zeit im
Internet



GWI.

6h35m

Zum Vorjahr:
unverändert

TV Konsum
(Live-TV und Streaming)




Meltwater

3h08m

Zum Vorjahr:
-2,2% (-4 Min)

Zeitaufwand für
Social Media Nutzung



GWI.

2h20m

Zum Vorjahr
-2.7% (-4 Min)

Zeitaufwand für
Presse
(Online und Print)

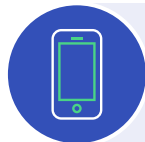


1h39m

Zum Vorjahr:
-9,3% (-10 Min)

“Homo Digitalis”: Unser digitales Leben

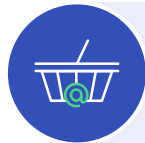
Zahlen und Trends



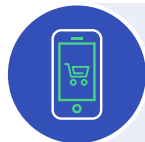
96.5% der Bevölkerung gehen mit einem mobile Endgerät online. 59% des gesamten globalen Internetverkehrs geht dadurch auf mobile Endgeräte zurück (Forbes).



Die Anzahl der Online Shopper wächst und wächst und soll 2025 rund 2.77 Mrd Menschen erreichen (Oberlo).



Der Ecommerce Markt wird im Jahr 2024 \$6,3 Billionen und \$7.9 Billionen im Jahr 2027 (EMARKETER/formerly Intelligence Insider).



2027 werden 23% aller Käufe im Einzelhandel online stattfinden (Forbes).



KI, IoT und mobile Endgeräte werden Innovationen und Nutzerverhalten nachhaltig beeinflussen

Der Cyber- versicherungsmarkt: Die Nachfrage

03



Der Cyberversicherungsmarkt: Die Nachfrage

Besorgte Nachfrage



Was sind Ihre größten Sorgen im Hinblick auf ihr privates Cyber Exposure?



Betrügerische Transfers vom Bankkonto

2022
Deutschland

47%

2024
Deutschland

60%



Betrug beim Onlinekauf und Verkauf

48%

61%



Verlust / Diebstahl privater Daten (Dokumente, Fotos, etc.)

45%

58%



Identitätsdiebstahl

48%

59%



Ransomware / Datenverschlüsselung

38%

48%

Der Cyberversicherungsmarkt: Die Nachfrage

Opferzahlen als Nachfragetreiber?



Wurden Sie bereits
Opfer von
Cyberattacken?



Malware

2022
Deutschland

16%

2024
Deutschland

26%



Betrug beim Onlinekauf und Verkauf

20%

30%



Betrügerische Transfers vom Bankkonto

12%

13%



Identitätsdiebstahl

9%

14%



Verlust / Diebstahl privater Daten (Dokumente, Fotos,
etc.)

13%

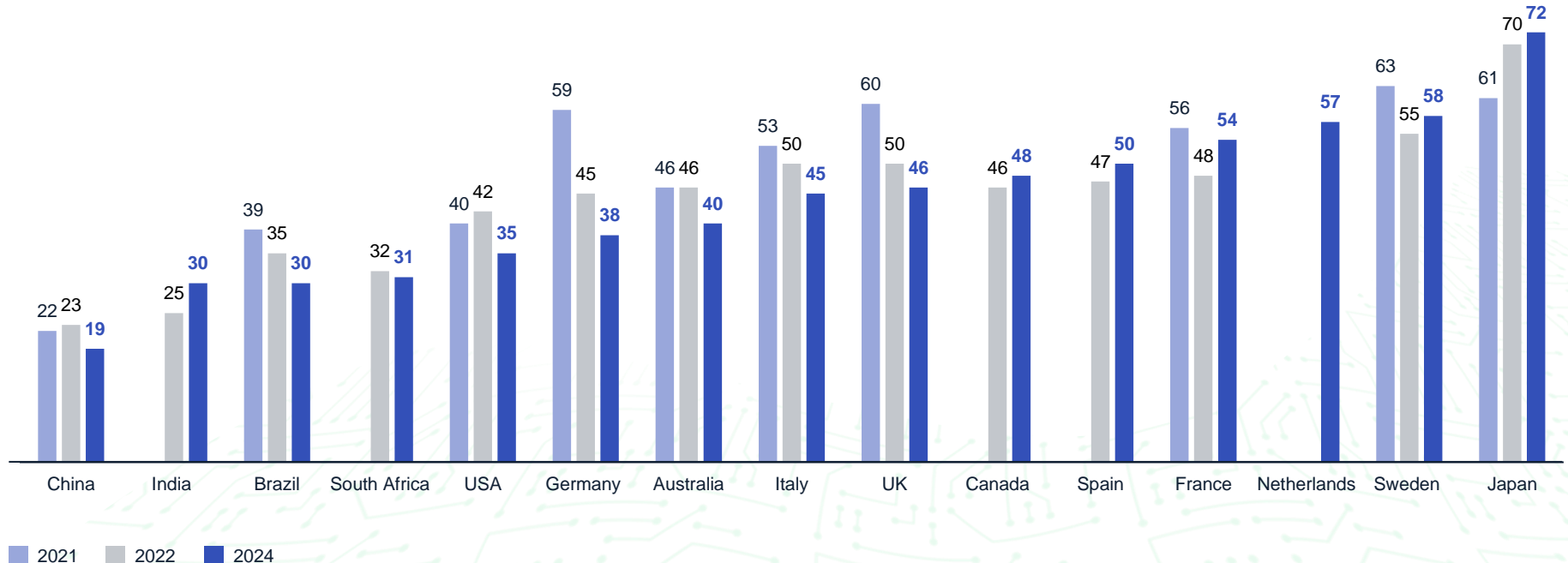
16%

Der Cyberversicherungsmarkt: Die Nachfrage

Opferzahlen als Nachfragetreiber: "Ich war noch nie Opfer einer Cyberattacke"

Globaler Vergleich

% (Länder)



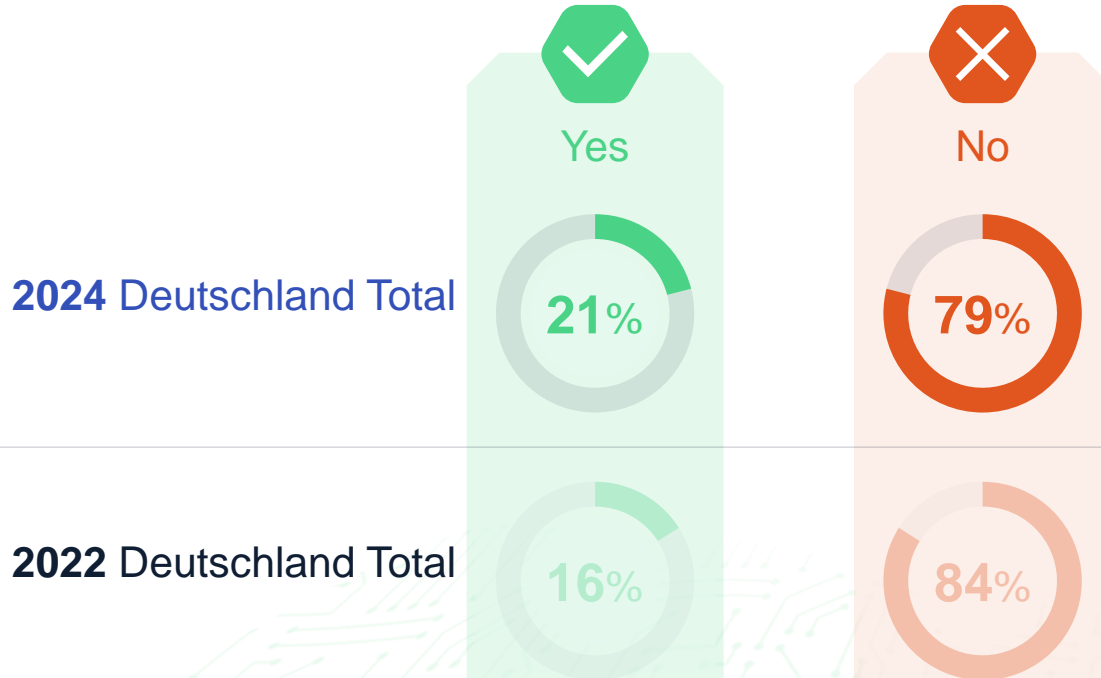
Der Cyber-
versicherungsmarkt:
Trifft das Angebot die
Nachfrage?

04



Trifft das Angebot die Nachfrage?

Wurde Ihnen als Privatperson jemals eine Cyberversicherung angeboten?

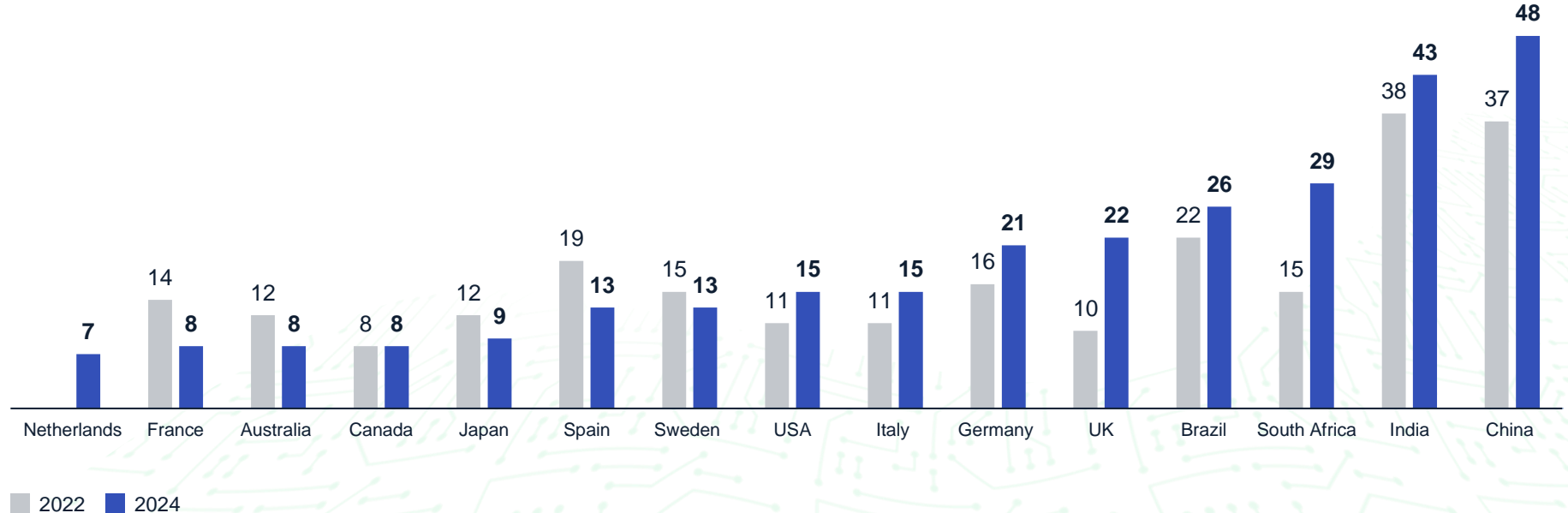


Trifft das Angebot die Nachfrage?

Wurde Ihnen als Privatperson jemals eine Cyberversicherung angeboten?

Globaler Überblick der “Ja-Antworten”

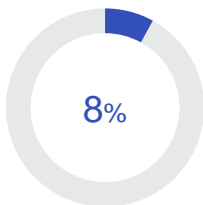
% (Länder)



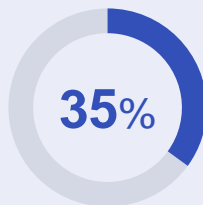
Trifft das Angebot die Nachfrage?

Würden Sie eine Cyberversicherung für sich abschließen?

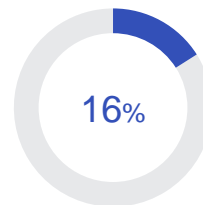
2024 Deutschland



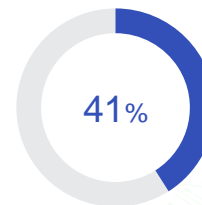
Ich habe bereits eine Cyberpolice.



Ich überlege eine Cyberversicherung abzuschließen und werde dies wahrscheinlich tun.

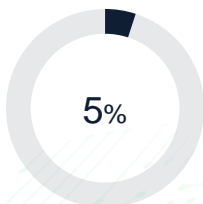


Ich habe es mir überlegt und mich dagegen entschieden.

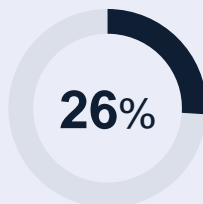


Ich habe keine Cyberversicherung und plane auch nicht eine abzuschließen.

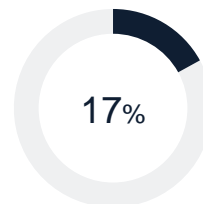
2022 Deutschlandl



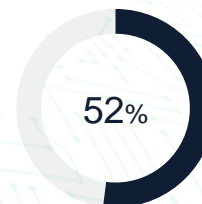
Ich habe bereits eine Cyberpolice.



Ich überlege eine Cyberversicherung abzuschließen und werde dies wahrscheinlich tun.



Ich habe es mir überlegt und mich dagegen entschieden.



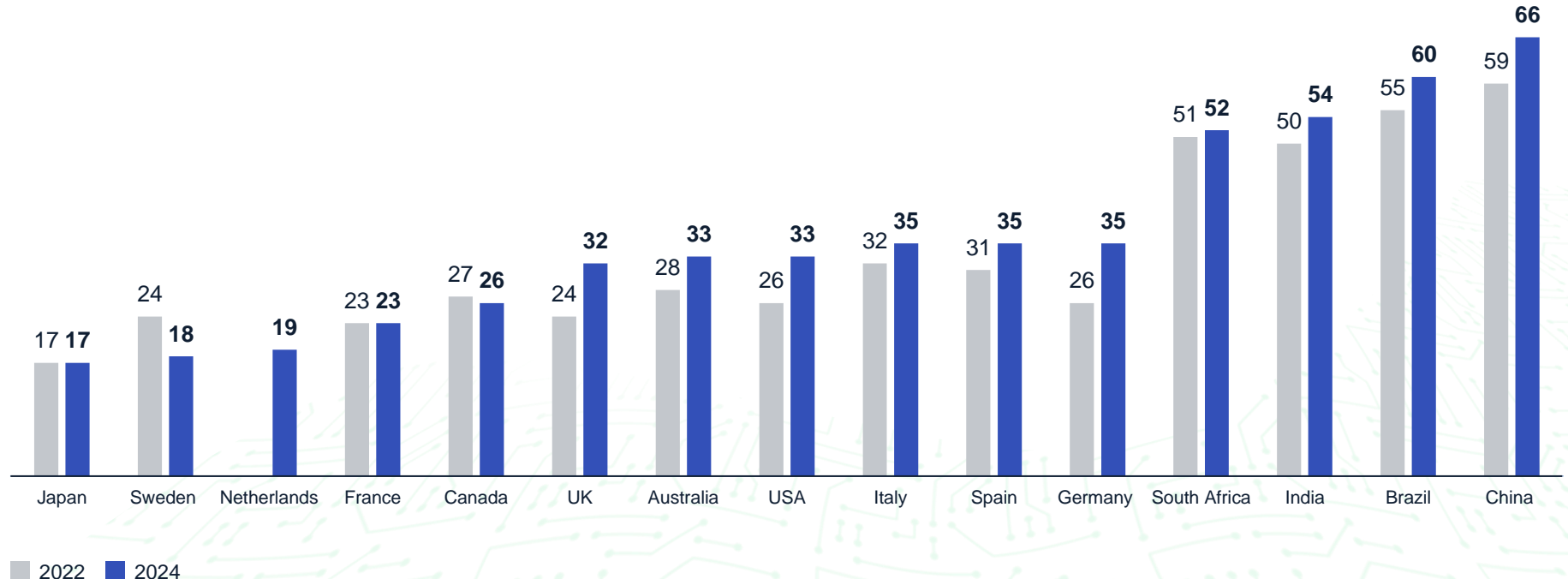
Ich habe keine Cyberversicherung und plane auch nicht eine abzuschließen.

Trifft das Angebot die Nachfrage?

Ich überlege eine Cyberversicherung abzuschließen und werde dies wahrscheinlich tun!

Globaler Überblick

% (Länder)



Welche Services
werden erwartet?

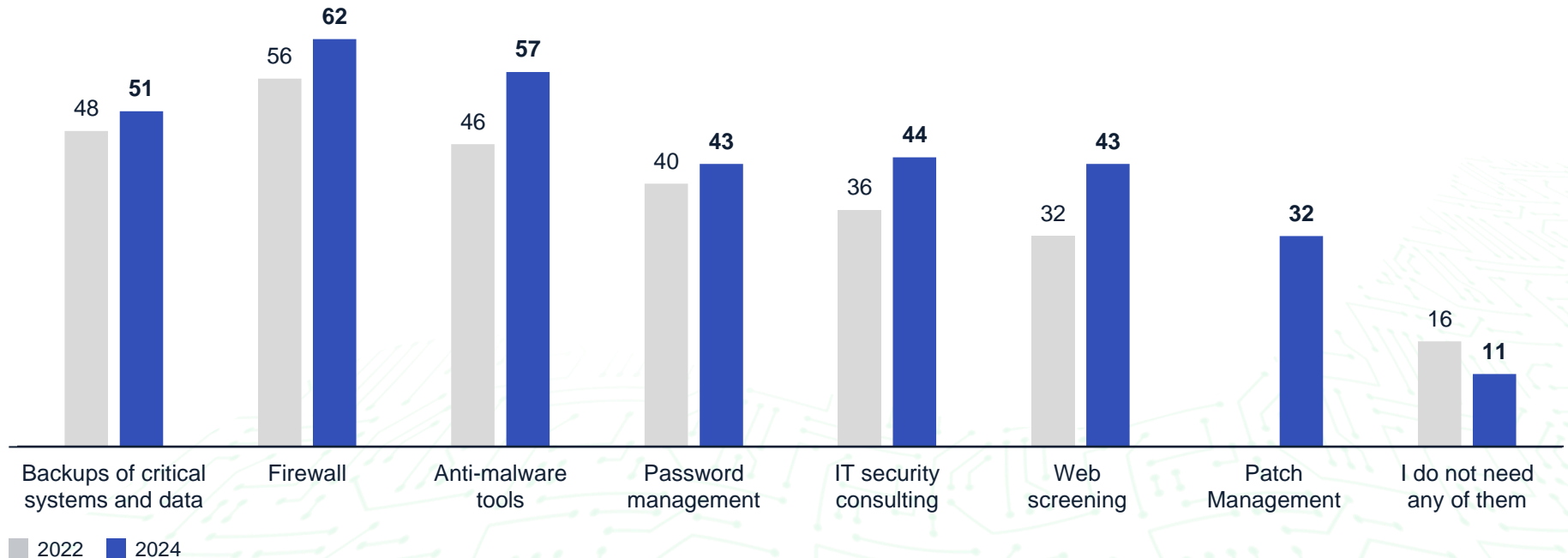
05



Welche Services VOR einem Schadenfall sollten von einer Cyberversicherung abgedeckt werden?

Deutschland

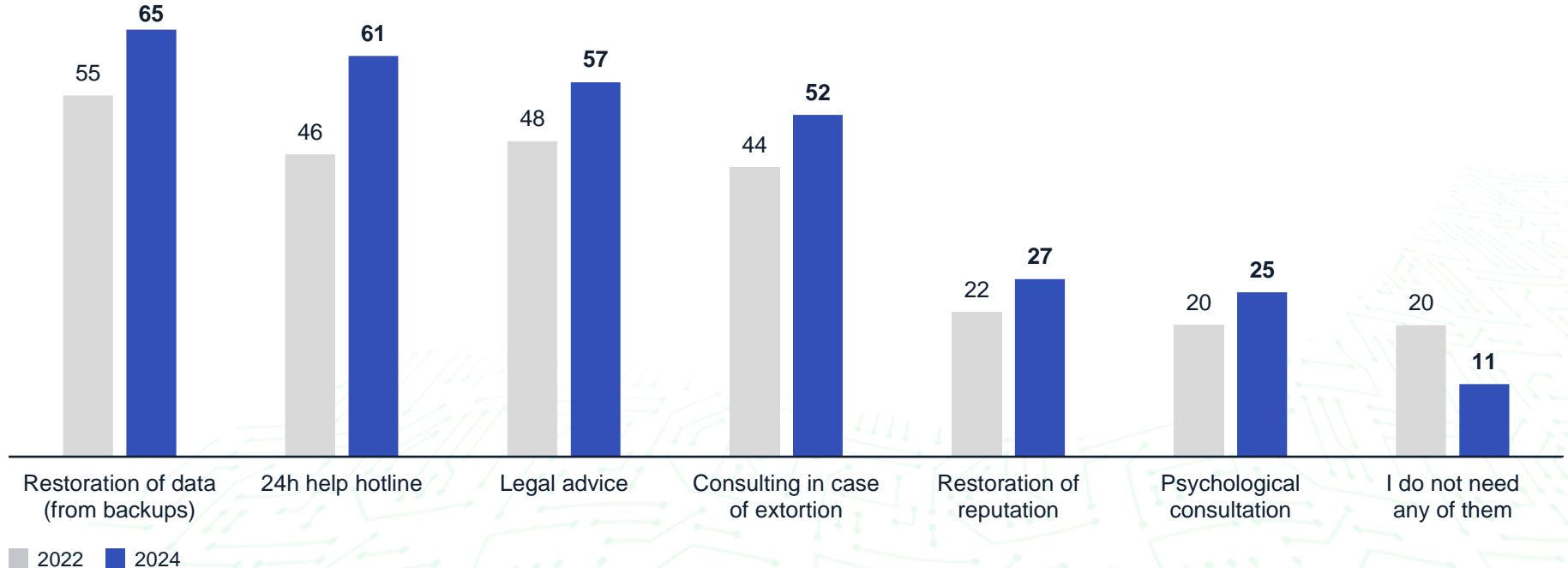
%



Welche Services NACH einem Schadenfall sollten von einer Cyberversicherung abgedeckt werden?

Germany Total

%



Munich Re intern:
Was tun wir im
Bereich Personal
Lines?

06



Munich Re intern: Was tun wir im Bereich Personal Lines?



Personal Lines ist in der internen Munich Re Cyber Strategie enthalten



Personal Lines Arbeitsgruppe mit Vertretern aller regionalen Geschäftsbereichen



Lessons learned & success story tracking



Adaption von Versicherungsbedingungen (2024) sowie regelmäßiges Update zum Pricing Modell (ca. alle zwei Jahre)



Auswertung interner Schadendaten, und externer Quellen. Personal Lines als Teil der Munich Re Umfrage und Kommunikation



Aufbau und Ausbau eines relevanten Expertennetzwerkes

Lessons learned und Schlüssel- erkenntnisse

07





Cyberversicherung scheint auch für Privatpersonen und Familien wichtiger zu werden. Marktpotenzial ist vorhanden, die Penetrationsrate ist jedoch äußerst gering



Die besten Verkaufszahlen liefern aktuell “embedded Products”. Der Markt für Standalone-Policen hinkt hinterher



Marketing und Awareness für Cyberpolicen sind noch nicht optimal. Genaue Artikulation, welche Produkte existieren und was nur in PL Policen gedeckt ist, scheint notwendig



Onlineshopping und Onlineverkäufe sind global gesehen bei weitem die größten Schadentreiber – daher: “Back to the Core Produkte”. Insgesamt sind Loss Ratios eher gering



Relevante Services werden erwartet, die Margen sind mitunter gering



Weitere Innovation und Produktentwicklung notwendig.



Cybermania

Die Weiterentwicklung des Marktes geht nur gemeinsam!

Martin Kreuzer