

blau direkt und CyberDirekt geben Vertriebspartnerschaft bekannt

- **Angebot von Cyber-Versicherungen für blau direkt Partner erweitert • Cyber-Vergleichsrechner mit digitalem Antragsprozess • Kostenfreie Cyber-Trainings für Versicherungsnehmer**

blau direkt, der Maklerpool der Versicherungsmaklern und Vertrieben bei der Prozessoptimierung im gesamten Vermittlungsverfahren unterstützt und umfangreiche Back-Office-Dienstleistungen für Makler bietet, kooperiert ab sofort mit CyberDirekt, der ersten digitalen Plattform für die Beratung, den Vergleich und den Abschluss von Cyber-Versicherungen. Vermittler, die bei blau direkt angebunden sind, können ihren Gewerbekunden Versicherungsschutz und ein umfangreiches Präventionsangebot gegen Cyber-Attacken über die Technologie-Plattform von CyberDirekt anbieten.

Über die digitale Plattform von CyberDirekt können aktuell die Angebote der Top Cyber-Versicherer verglichen werden. Die Antragstellung dauert nur wenige Minuten. Dazu muss der Vermittler lediglich die Branche und den Jahresumsatz seines Gewerbekunden eingeben und in der Regel fünf Risikofragen beantworten lassen. Dieser vereinfachte Standardprozess richtet sich gezielt an Klein- und Mittelständische Unternehmen (KMU) und wird für Betriebe bis zu zehn Mio. Euro Jahresumsatz und einer Versicherungssumme bis zu zwei Mio. Euro angeboten.

Digitaler Makler-Service für das wachsende Cyber-Geschäft

Die Partner von blau direkt können ihre Kunden im Rahmen eines digital gestützten Beratungsprozesses für das Thema sensibilisieren und anhand von Praxisbeispielen, Schadensszenarien und Leistungsfällen über die Cyber-Risiken informieren. Die webbasierte Software kann überall im Kundengespräch eingesetzt werden. Im blau direkt-Maklerportal sind neben einer digitalen Antragsstrecke verschiedene hilfreiche Unterlagen, wie Gesprächsleitfäden, Kundenanschreiben und aktuelle Informationen rund um das Thema Cyber-Sicherheit hinterlegt. Darüber hinaus stellt blau direkt ihren Vermittler-Partnern auch einen persönlichen Beratungsservice zur Verfügung. Versierte Mitarbeiter aus dem Gewerbeversicherungsteam beantworten die Fragen der Makler.

“Der Markt für Cyber-Versicherungen bietet extreme Wachstumschancen. Mit unserem digitalen Service sind Makler bestens auf diese Entwicklung vorbereitet und unterstützt sie bei ihrem Erfolg“, betont Hanno Pingsmann, Geschäftsführer von CyberDirekt. Ulf Papke, Geschäftsführer von bisure, ergänzt: „Die Cyberversicherung wird langfristig so wichtig wie die Inhaltsversicherung. Egal ob real oder digital: Schaden bleibt Schaden. Es ist die Aufgabe des Versicherungsmaklers dies an die Unternehmer zu transportieren und passenden Schutz anzubieten.“

Security Awareness Training zum Schutz gegen Cyber-Attacken

Bei sämtlichen Cyber-Versicherungen ist eine 24-Stunden-Notfall-Hotline eingeschlossen, über die die Kunden bei einem Cyber-Angriff schnell und unkompliziert Hilfe bekommen können. Zusätzlich bietet CyberDirekt als einziger Anbieter im Markt Präventionsmaßnahmen an, die für den Versicherungsnehmer kostenlos sind. Die Trainings leisten einen aktiven Beitrag zur Risikoreduktion und versetzen den Kunden in die Lage, seine Mitarbeiter über Cyber-Risiken aufzuklären. Wer eine Cyberversicherung abgeschlossen hat, bekommt diesen Service bei CyberDirekt kostenlos. CyberDirekt stellt zudem den Vermittlern sehr nützliche Tools für die Kundenberatung zur Verfügung, beispielsweise das Risikoanalysetool. Damit werden die

Vermittler in die Lage versetzt, über die Cyber-Risiken systematisch zu informieren und auf die Besonderheiten der Firmen zugeschnitten zu beraten.

Pressekontakt:

Miriam Graf
miriam.graf@monocerospr.com
Tel: 0159 | 02904502