

HEBT U DE CYBERRISICO'S VAN UW BEDRIJFSKLANTEN REEDS GETEST?

Het hoeft geen betoog dat verzekeringmakelaars creatieve ondernemers zijn. Vanuit deze insteek ging Vrijuit op zoek naar verzekeringmakelaars die een innovatief concept op de markt hebben gebracht en kwam zij terecht bij twee leden van FVF, namelijk Koen Druyts, zaakvoerder van verzekeringkantoor Swaegers, en Maarten Dom, zaakvoerder van verzekeringkantoor Dom.

Koen en Maarten kwamen midden 2014 met CyberContract op de markt, een polis om je te beschermen tegen allerhande cyberrisico's, die ook door andere verzekeringmakelaars kan aangeboden worden. Vrijuit interviewde Koen Druyts, woordvoerder van CyberContract.

Beste Koen, zowel u als Maarten zijn al enige tijd actief als verzekeringmakelaar. Waarom hebben jullie naast de verzekeringsactiviteiten ook CyberContract opgericht en wat houdt dit juist in?

Koen: CyberContract is een nichespeler die gespecialiseerde diensten organiseert rond het thema "cyberbescherming". Zo kunnen ondernemingen beroep doen op onze polis om zich te beschermen tegen allerhande cyberrisico's zoals hacking, cyberafpersing maar ook computercrashes en systeemfalen.

CyberContract bestaat intussen sinds midden 2014 en had als aanleiding een concrete case die zich heeft voorgedaan binnen ons eigen cliënteel. Met alle gevolgen van dien hebben we toen de vaststelling gedaan dat er geen enkele standaardpolis bestaat die zaken zoals cyberincidenten verzekert. Maarten en ik beseften toen ook dat dit eigenlijk bij eender welke onderneming had kunnen gebeuren aangezien elke onderneming intussen afhankelijk is geworden van IT. Daarbovenop is elk IT-systeem ook kwetsbaar. Je kan voorafgaand wel zo goed als mogelijk een aantal stappen ondernemen en je systeem beveiligen, maar alsnog blijft er een bestaand risico over waardoor je IT-systeem als kwetsbaar wordt ervaren door criminelen, overheden of simpelweg concurrenten die geïnteresseerd zijn in jouw data.

Het is dus op dat moment dat we de beslissing hebben genomen om CyberContract op te richten en aan de hand van diverse professionals dit fenomeen via een 360°-aanpak in kaart te brengen.



'IT is bedrijfskritisch geworden, zowel voor kleine, als middelgrote, als grote ondernemingen.'

- Koen Druyts

INTERVIEW

We zorgen dus niet alleen voor een verzekeringsoplossing, maar ook voor professionele partners die bedrijfsklanten effectief kunnen helpen om de schade te beperken wanneer een cyberincident zich heeft voorgedaan. Zo werken we o.a. samen met Cronos als IT-leverancier en zorgen zij on site voor bijstand wanneer er zich schade voordoet. Daarnaast hebben we voor juridische bepalingen een samenwerking met Crosslaw afgesloten.

Verzekeringmakelaars hebben vaak ook KMO's als klant. Focussen jullie zich dan tevens op deze doelgroep?

Koen: Zoals reeds eerder vermeld, is IT bedrijfskritisch geworden, zowel voor kleine, als middelgrote en grote ondernemingen. Onze verzekeringsoplossing kan worden afgestemd op deze doelgroepen.

De verzekeringsoplossing werd namelijk samengesteld op basis van een denkbeeldig rooster, aan de hand van twee verschillende factoren: enerzijds wordt er een risicoklasse toegekend die afhankelijk is van de activiteit, anderzijds speelt de schaalgrootte wat betreft omzet een rol.

Een productiebedrijf heeft bijvoorbeeld een relatief laag risico wat betreft cyberincidenten, zij krijgen dus een lage risicoklasse toegekend. Een dienstverlenend bedrijf zit dan weer iets hoger op de schaal, een medisch bedrijf nog hoger en een financieel bedrijf zit helemaal aan de bovenkant van de risicoladder.

We hebben even een kijkje genomen op de website van CyberContract en kwamen terecht bij de Cyber Risico test. Wat houdt deze test juist in?

Koen: De Cyber Risico Test werd gebaseerd op de Belgian Cyber Security Guide, een werk van een internationale auditororganisatie ISACA, in samenwerking met de Internationale Kamer van Koophandel en een aantal grote spelers inzake accountancy, audit en IT. CyberContract heeft dit werk omgebouwd tot een online test en het ontbrekende luik met betrekking op verzekeringen toegevoegd.

De Cyber Risico Test bestaat uit een aantal vragen om een onderneming te testen op haar huidig cyberveiligheidsbeleid en bevat daarnaast ook een luik in het kader van preventie. We proberen aan de hand van de antwoorden meteen in te schatten welke kant-en-klare acties je vandaag kan ondernemen om de cyberveiligheid in je onderneming te verhogen.

Wat betreft het doel van de test, is deze drieledig. Onze eerste stap is namelijk awareness creëren bij degene die de test invult.

Wanneer mensen onze cybertest invullen, komen zij hoogstwaarschijnlijk zeer snel tot de constatactie dat elke onderneming, en dus ook hun onderneming, een potentieel doelwit is voor cyberincidenten.

Daarnaast is het voor verzekeringmakelaars die met ons samenwerken een zeer goede tool om het onderwerp aan te snijden. Veel van onze collega's zijn namelijk nog niet vertrouwd met dit soort risico's. Wanneer je samen met je klant de cybertest doorloopt, heb je een heel concrete manier om over iets te praten.

De laatste doelstelling van de Cyber Risico Test is onderzoek. We hopen op deze manier voldoende data binnen te krijgen om op een bepaald ogenblik te kunnen kaderen wat er speelt in welke sector op het gebied van verzekeringen.

U haalt aan dat heel wat collega's nog niet vertrouwd zijn met de risico's omtrent het gebruik van IT en cyberincidenten. Voorziet u hierin ook opleidingen?

Koen: Wij krijgen van heel veel verzekeringmakelaars de vraag om een opleiding te organiseren en willen dan ook graag aan deze vraag gehoor geven. In de nabije toekomst zullen wij via Brokers Training een aantal opleidingen organiseren. Momenteel zitten we met hen rond de tafel om een aantal data in te plannen en de finale krijtlijnen op papier te zetten. Concreet nieuws hierrond volgt spoedig.

Tot slot, welke stappen moet een verzekeringmakelaar ondernemen wanneer hij wenst samen te werken met CyberContract?

Koen: We verwachten van een verzekeringmakelaar dat hij een actieve samenwerking met ons aangaat. Dit wil zeggen dat het kantoor een bepaalde beroepskennis moet hebben en een bepaald volume moet draaien. Daarnaast is het de bedoeling dat hij onze online tools zoals o.a. een webformulier en de Cybertest implementeert op zijn eigen website en dat hij onze commerciële materialen volgt via elektronische wegen en dit publiceert op zijn eigen social media-kanalen.

Wat ons engagement naar de verzekeringmakelaar toe betreft, is dit engagement veelzijdig. We werken intussen al met 26 makelaarskantoren samen en willen graag met trots benadrukken dat al deze verzekeringmakelaars voor de volle 100% hun onafhankelijkheid behouden. Dit geldt ook wat betreft hun klantenportefeuille. Wanneer een verzekeringmakelaar onze oplossing aanbiedt aan haar klanten, blijft de klant in de portefeuille van de verzekeringmakelaar opgenomen en zal deze noch benaderd worden door CyberContract, noch door onze verzekeringkantoren Swaegers en Dom.

INTERVIEW

Daarnaast hanteren we het principe "first come, only served". Dit wil zeggen dat wanneer een klant of een verzekeringsmakelaar in naam van een klant bij ons een prijs offerte aanvraagt, dat deze automatisch wordt toegekend aan die verzekeringsmakelaar. Er kan dus niet opnieuw een offerte aanvraagd worden via een ander kanaal.

Tot slot is het ook onze bedoeling om aan de hand van CyberContract verzekeringsmakelaars de wapens te geven en met dit nieuwe verzekeringsproduct zich te differentiëren van de andere concurrentiële spelers die vandaag de dag aanwezig zijn op de markt.

Bedankt voor dit gesprek, Koen!

Voor meer informatie kan u terecht op www.cybercontract.eu

'Cybercontract biedt de verzekeringsmakelaars de wapens om zich te differentiëren van de andere concurrentiële spelers die vandaag de dag aanwezig zijn op de markt.'

- Koen Druyts



fvt Federatie voor
Verzekerings- en
Financiële
tussenpersonen

*Ik ben een
trouwe volger*
En u?

Volg ons op
LinkedIn