

## 1. Tag:

1. **Darstellung der aktuellen Risikosituation**
  - Überblick über die aktuelle Risikosituation und neue Gefährdungen
  - Ursachen, Wirkungen und Hebel - Finanzielle Auswirkungen und Kosten von Cybervorfällen
  - Angriffsvektoren - Praktisches Beispiel: Technische Demonstration (1)
2. **Versicherungstechnik und das GDV-Modell**
  - Modell-Entwicklungsgeschichte und Definition der Cyber-Versicherung
  - Das unverbindliche GDV-Modell - und seine Ausprägungen im Markt
  - Grundlegende, versicherte Bausteine
  - Ausführliche Darstellungen zum Versicherungsfall
  - Detaillierte Darstellung von Ausschlüssen
  - Cyberrisiken in anderen Sparten / Abgrenzung zur Cyber-Versicherung
3. **Beispiele zu versicherten Schäden**
  - Schadenbeispielübungen - Übungsszenarien
  - Bekannte Schaden- und Versicherungsfälle der vergangenen Jahre
4. **Underwriting-Überlegungen zu den Schadenbeispielübungen (1)**

**Abendveranstaltung / Meinungs austausch**

## 2. Tag:

4. **Underwriting-Überlegungen zu den Schadenbeispielübungen (2)**
5. **Risikosituation**
  - Technische Demonstration (2)
  - Linklisten und Informationsquellen der Cyber-Community
  - Haftungsthemen und aktuelle Entwicklungen
6. **Versicherungstechnik**
  - Geschäftsmodellspezifika und Cyber-Kumule - warum herkömmliche Ansätze nicht greifen
  - Schlagworte, Synopsen, Klauselvergleiche - der Teufel steckt im Detail
  - Risikoerfassung und mögliche Risikoklassifizierungen
  - Obliegenheiten/Gefahrerhöhung
7. **Wesentliche Präventionsmaßnahmen (z.B. Notfallplanung)**
  - Angebote der Versicherer
8. **Betrachtung ausgewählter Klauseln**
  - Wiederherstellungskosten
  - Betriebsunterbrechung (Ursachen)
  - Bedienfehler
  - technische Probleme u. a.
9. **Aktueller Marktüberblick/Prognosen für die Zukunft**
  - Der deutsche Cyber-Versicherungsmarkt
  - Entwicklungen des Umfeldparameter
  - „Silent Cyber“ - Cyber-Unwort des Jahres?
10. **Cyber Risiko-Versicherung in der Kommunikation**
  - Terminologien
  - (Vermeidbare) Kommunikationsfallen
  - Sichtweisen
  - Wie sage ich's meinem Kunden/Vermittler/Versicherer?
  - Wesentliche Aspekte des Kundengesprächs