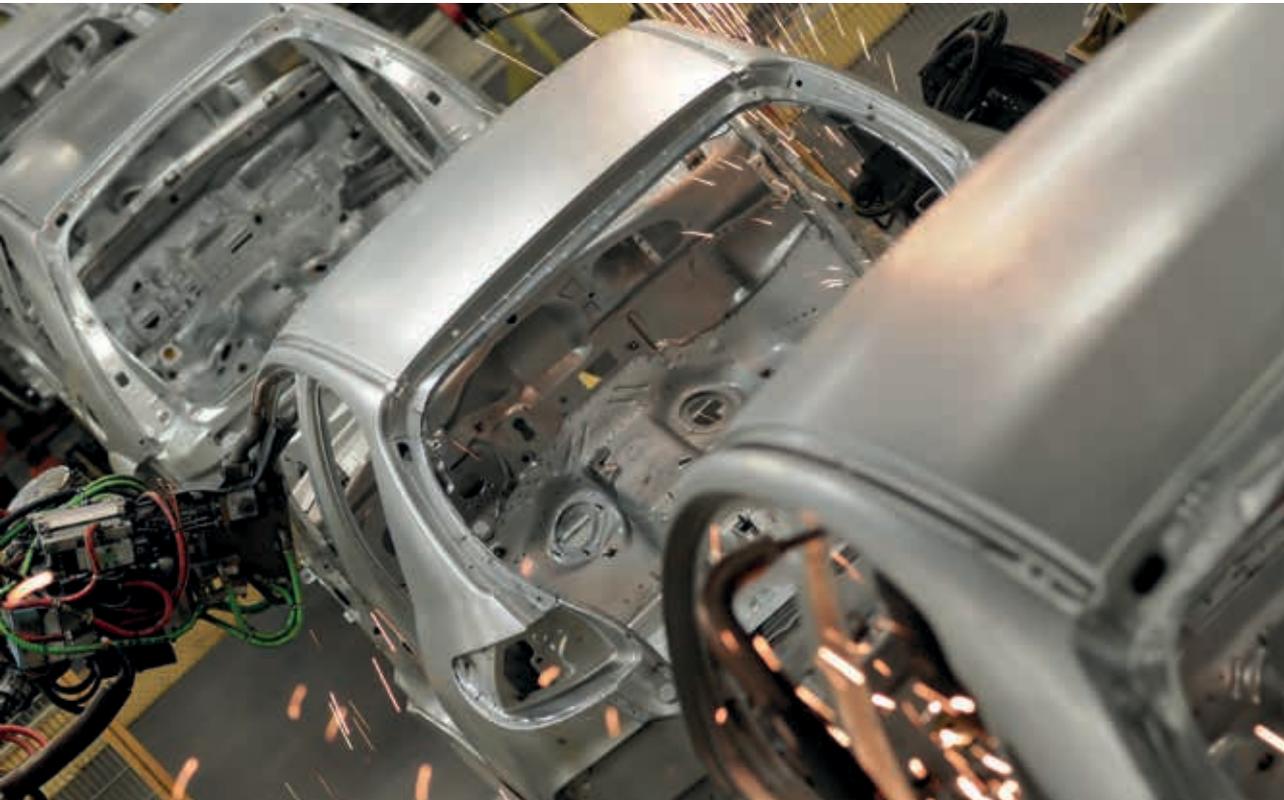


# FUNK JOURNAL

Facts zu Risiko-, Vorsorge- und Versicherungsmanagement



## Risikomanagement schafft Klarheit

Die Automobilzulieferindustrie ist geprägt von Unsicherheiten, Risiken und unkalkulierbaren Faktoren. Umso wichtiger ist für Unternehmen dieser Branche, die kompetente Auseinandersetzung mit dem Thema Risikomanagement.

## Optimierte Versicherungslösungen für Bedag

Die Bedag Informatik AG ist spezialisiert auf Data Center Services und Software-Entwicklung. Franz Sterchi, der Leiter des Rechtsdienstes sagt, wie er im Bereich Risiko- und Versicherungsmanagement mit Funk zusammenarbeitet.

## Die 1e-Vorsorgepläne rücken näher

In Zukunft soll es für das Kader mehr Wahlfreiheit bei ihren Vorsorgelösungen geben. Der Bundesrat möchte die flexible Kadervorsorge durch eine neue gesetzliche Regelung attraktiver machen.

# Risikomanagement für die Automobilindustrie

Erhöhter Margendruck und neue Technologien führen in der Automobilzulieferindustrie zu einer stetig ansteigenden Anzahl von Risiken. Umso erfolgskritischer ist die Auseinandersetzung mit dem Thema Risikomanagement. Ein branchenweiter Austausch kann die Resilienz zusätzlich stärken.

Die Entwicklungen in der globalen Automobilzulieferindustrie der letzten Jahre haben gezeigt, dass die Zukunft dieser Branche weiterhin von Unsicherheiten geprägt sein wird. Für Schweizer Unternehmen sind die zurzeit wichtigsten Themen das Währungsrisiko, aufwendige Qualitätsanforderungen, die Abhängigkeit von einzelnen grossen Kunden, hohe Konventionalstrafen und Haftungsthemen. Die wachsenden Kundenanforderungen und der harte Wettbewerb erfordern funktionierende Management-Systeme, die einen fortlaufenden Betrieb gewährleisten und die Vorgaben grosser Automobilhersteller nach Normen und Zertifizierungen erfüllen.

## Margendruck und hohe Wettbewerbsintensität in der Automobilzuliefererindustrie

Während der Finanzkrise gerieten weltweit mehr als 400 Automobilzulieferer in finanzielle Schieflage. Manche mussten sogar Konkurs anmelden. Weil die Zulieferer und die grossen Autokonzerne eng miteinander verknüpft sind, stellen solche Entwicklungen für die gesamte Branche ein Risiko dar und können sich zu einem Flächenbrand ausweiten. Die hohe Wettbewerbsintensität und der daraus resultierende enorme Margendruck machen Automobilzulieferern umso anfälliger für solche Risiken. Es ist deshalb für die Unternehmen wichtig zu klären, ob sie über das entsprechende Instrumentarium verfügen, um solche Risiken einzugrenzen und zu minimieren.

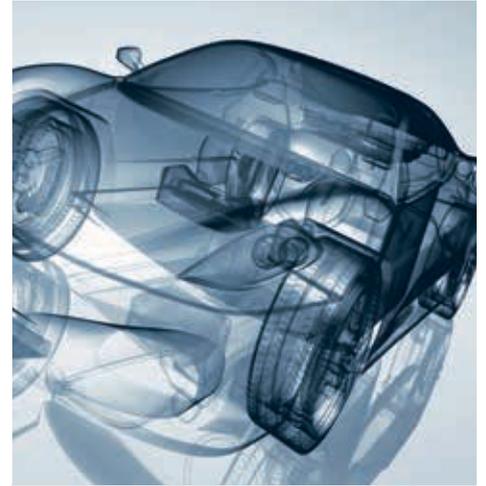
Je intensiver ein Markt, desto stärker die Auswirkungen kleinerer Fehler auf den Unternehmenserfolg. Für Automobilzulieferer gilt es deshalb, grösstmögliche Transparenz in ihren weltweiten Liefer-, Produktions- und Unterstützungsprozessen zu schaffen – samt den darin implizierten Risiken. Verlagerung von Absatzmärkten, Neuentwicklungen und Trends, die sich abzeichnende Verknappung von Rohstoffen, der wachsende Kapitalbedarf, der Wettbewerb um Schlüsselkompetenzen und Fachkräfte – es gibt eine Vielzahl von

Risiken zu managen. Vor diesem Hintergrund wird ein professionelles Risikomanagement für die Zulieferer noch weiter an Bedeutung gewinnen.

## Austausch fördert Resilienz

Im letzten von Funk lancierten Arbeitskreis für Automobilzulieferer diskutierten die Teilnehmenden die jüngsten Entwicklungen der Branche. Dabei konnten vier Aspekte abgeleitet werden, die erfolgsentscheidend sein können: Standort, Unternehmensgrösse, Produktfokussierung und das Geschäftsmodell. Demzufolge erzielen Zulieferer mit Hauptsitz in China deutlich bessere Margen, als Zulieferer in Europa, Korea oder den NAFTA-Ländern (Kanada, Mexiko, USA). Bei der Betrachtung der Unternehmensgrösse ist es auffällig, dass die Auswirkungen der Globalisierung insbesondere grossen und multinationalen Unternehmen zugute kamen, während sich kleinere, lokal verankerte Zulieferer mit erhöhten Kosten und intensiverem Wettbewerb konfrontiert sahen. Ferner waren Reifen- und Antriebhersteller in der Vergangenheit deutlich erfolgreicher als andere Hersteller wie zum Beispiel Innenausstatter, welche die niedrigsten EBIT-Margen der Branche verzeichneten. Vergleicht man die zwei definierten Geschäftsmodelle «Prozessspezialisten» und «Produktinnovatoren» miteinander, so sind die letztgenannten deutlich erfolgreicher, denn innovative Produkte gehen mit einem grösseren Differenzierungspotential, einer höheren Zahlungsbereitschaft der Abnehmer wie auch hohen Markteintrittsbarrieren für Nachahmer einher.

Aber auch andere Themen wie Compliance, Cyberangriffe, Gefahren während Geschäftsreisen und die Auswirkung künftiger Trends (z.B. das fahrerlose Auto) wurden behandelt. Folglich wird das Risikobewusstsein der Akteure gestärkt und die Resilienz der Branche gefördert. Im besten Fall fliessen die gewonnenen Erkenntnisse in das unternehmenseigene Risikomanagement ein.



## Arbeitskreis Risikomanagement ist offen für neue Mitglieder

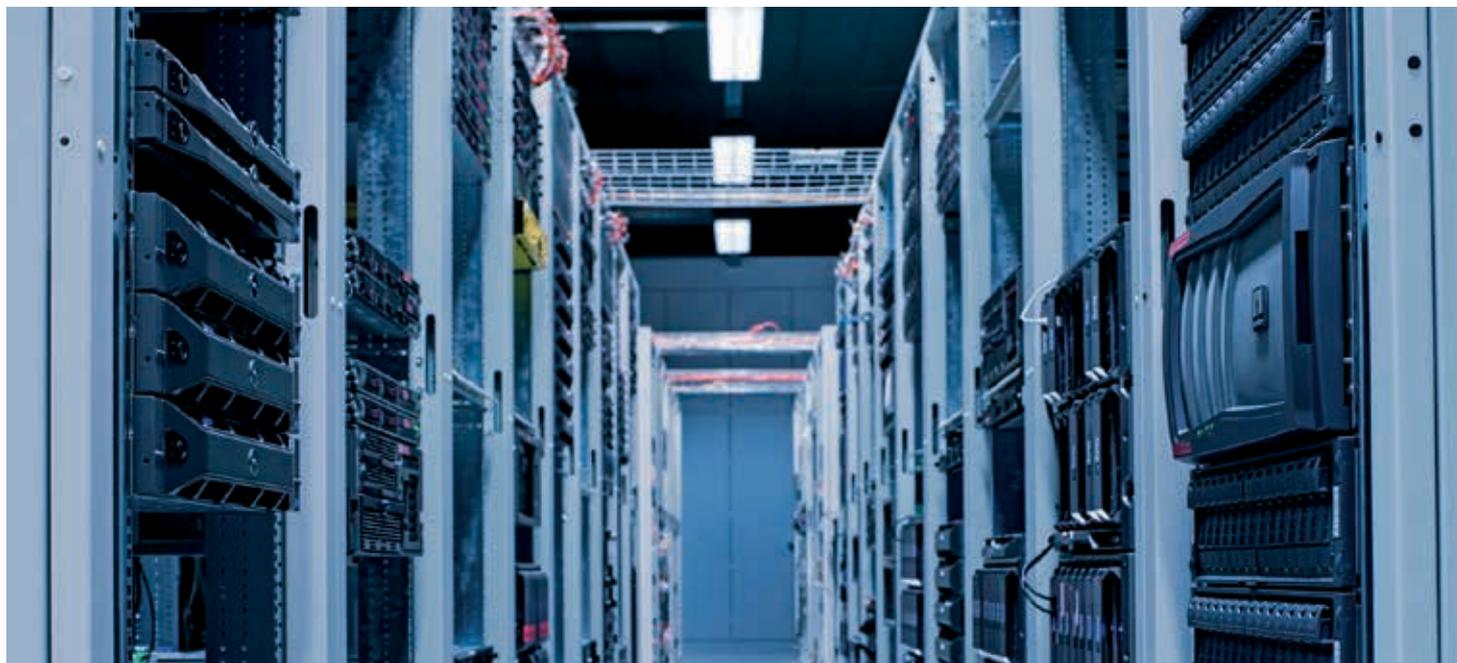
Gegründet von Funk im Jahr 2005 zählt der Arbeitskreis Risikomanagement für Unternehmen der Automobilzulieferindustrie inzwischen über 100 aktive Mitglieder aus verschiedenen europäischen Ländern. Funk bietet damit eine Austauschplattform, deren oberstes Ziel es ist, Erfahrungswerte zu den Gefahren und Chancen, also Risiken der Branche zu teilen wie auch zweckmässige Handlungsalternativen aufzuzeigen und zu diskutieren. Der Schwerpunkt liegt dabei darin, eine «Best-Practice»-Lösung zu definieren und damit einen Leitfaden für ein effektives Risikomanagement dieser Branche zu erarbeiten. Der Arbeitskreis Risikomanagement ist offen für neue Mitglieder. Es findet zweimal im Jahr eine Veranstaltung statt, bei der Themen mit hoher Aktualität diskutiert werden. Dies gibt Argumentationshilfen für Entscheidungen im Unternehmen und ermöglicht die Vernetzung mit anderen Akteuren dieser Branche.

## Weitere Informationen

Rolf Th. Jufer  
Leiter Vertrieb und Marketing  
E-Mail: [rolf.jufer@funk-gruppe.ch](mailto:rolf.jufer@funk-gruppe.ch)  
Telefon: +41 58 311 05 74

# «Die Versicherungsbranche erscheint mir etwas lethargisch»

Die Bedag Informatik AG ist führend bei Entwicklung, Wartung und Betrieb von geschäftskritischen Informatiklösungen. Bei Versicherungsfragen lässt sie sich seit fünf Jahren von Funk beraten und unterstützen. Ein Interview mit Franz Sterchi, dem Leiter des Rechtsdienstes.



*Die Bedag Informatik AG ist spezialisiert auf Data Center Services und Software-Entwicklung. Welche wichtigen Versicherungsfragen stellen sich dabei?*

Die Versicherungsbranche erscheint mir etwas lethargisch. Gedanklich ist sie noch im Industriezeitalter und möchte immer noch Maschinen gegen Feuer, Stromausfall und den Verlust von Daten-(Disketten) versichern. Neue Versicherungsangebote, die speziell auf den Betrieb komplexer ICT-Systeme ausgerichtet sind, gibt es wenige.

*Welches sind aktuell die grössten Herausforderungen für ihr Unternehmen?*

Die grösste Herausforderung ist der starke Preiszerfall in der IT. Dessen Verursacher sind grosse, monopolistische Anbieter, die ihr Geld nicht primär mit IT, sondern mit Handel, Werbung und Telekommunikation verdienen. Das erlaubt ihnen, im IT- und Rechenzentrumsmarkt mit nicht kosten deckenden Preisen zu agieren, obwohl ihre Kernkompetenzen weder in der IT noch in Rechenzentrumsdienstleistungen liegen. Eine weitere Herausforderung ist das Thema Sicherheit. In Zeiten von Cloud Computing und Big Data Services wird der System- und Datensicherheit im Rechenzentrumsgeschäft eine noch viel grössere Rolle als bisher zukommen.

*Sie sind in einer sehr dynamischen, sich schnell wandelnden Branche tätig. Lassen sich dabei überhaupt alle Risiken absichern?*

Nein. Aber der Transfer von Risiken (auf einen Versicherer) ist ja nur eine Möglichkeit, mit Risiken umzugehen.

*Wie arbeiten Sie mit Funk im Bereich Risikomanagement?*

Eher auf die klassische Art. Ich sehe Funk in unserem Fall als Berater, Entwickler und Umsetzer von optimierten Versicherungslösungen.

*Die Zusammenarbeit mit Funk als Broker besteht seit fünf Jahren. Wie ist es dazu gekommen?*

Durch eine Ausschreibung. Wir haben auf Grund von Referenzen (Erfahrung im IT-Bereich) eine erste Selektion vorgenommen und «den Markt spielen lassen». Der Umstand, dass Funk eine lokale Vertretung hat, hat das Kopf-an-Kopf-Rennen für Funk letztlich entschieden.

*Was ist der Mehrwert, den ein Broker wie Funk bieten kann?*

Ganz klar überdurchschnittliche Kenntnisse des Versicherungsmarktes ergänzt

durch Kenntnisse des IT-Marktes. Ein weiterer Mehrwert ist die rasche Unterstützung bei der Abwicklung von Schadenfällen.

## Zur Bedag Informatik AG

Die Bedag ist mit einem Umsatz von über 100 Mio. Franken ein führendes schweizerisches IT-Dienstleistungsunternehmen. Mit ihren 440 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern – wovon über 20 Lernende – verfügt sie über ein breites und fundiertes Informatik-Know-how. Ihr Kerngeschäft ist die Entwicklung, die Wartung und der Betrieb von geschäftskritischen Informatiklösungen. Damit ermöglicht sie ihren Kunden einen wirtschaftlichen und sorgenfreien Informationsdienst. Mit einem Netz von hochsicheren Rechenzentren sowie Standorten in Bern, Aarau, Delémont, Genf, Lausanne und Wettingen ist sie regional stark präsent. Ihre Kunden sind hauptsächlich öffentliche Verwaltungen und Betriebe, Unternehmen im Gesundheits- und Versicherungswesen sowie UN-Organisationen. Die Bedag wurde 1990 gegründet und befindet sich im Eigentum des Kantons Bern.

[www.bedag.ch](http://www.bedag.ch)

# Lücken und Tücken im Risikomanagement

Laut den Resultaten der von Funk durchgeführten Unternehmensbefragung, betreibt rund ein Drittel der Schweizer Unternehmen ihr Risikomanagement ohne Mehrwert. Ausschlaggebend dafür können selbst verursachte Mängel sein.

Geht es um den Nutzen bzw. den Mehrwert des Risikomanagements so argumentiert die Fachliteratur logisch und eindrucksvoll. Doch wird das, was in der Theorie versprochen und postuliert wird in der Praxis auch tatsächlich wahrgenommen?

Ja, das wird es! So die Ergebnisse der im Frühjahr 2015 von Funk durchgeführten Umfrage zum Thema Risikomanagement, bei welchen rund 200 Unternehmen aus dem deutschsprachigen Raum der Schweiz teilnahmen. Rund zwei Drittel der Teilnehmenden gaben an, ihrem Risikomanagement einen Mehrwert abgewinnen zu können. Nichtsdestotrotz betreiben immer noch 30 Prozent der Teilnehmenden ihr Risikomanagement ohne einen Wertbeitrag. Eine eingehende Analyse der Antworten dieses Drittels ergab einige Auffälligkeiten, die dazu führen könnten, dass das Risikomanagement nicht den Mehrwert stiften kann, welchen es verspricht.

# 30%

ohne Mehrwert

Grund der Einführung als  
Schicksalbestimmer des  
Risikomanagements

Die Initialzündung zur Einführung eines Risikomanagement-Systems (RMS) kann auf diversen Wegen erfolgen. Überwiegend sind es extrinsische Faktoren, die die Installation des Systems erforderlich machen. Dazu gehören die Anforderungen von Kunden, Banken oder Revisionsstellen wie auch das Erfüllen gesetzlicher und normativer Auflagen. Demgegenüber steht die Implementierung des Risikomanagements aufgrund der Überzeugungen und Erfahrungen von Führungskräften, sprich Eigenmotivation bzw. intrinsische

Faktoren. In der Praxis überwiegen die extrinsischen Faktoren, wenn es um die Einführung eines RMS geht. Auffällig ist, dass Unternehmen einem intrinsisch eingeführten Risikomanagement einen höheren Wertbeitrag beimessen, als Unternehmen, die ihr Risikomanagement aufgrund externer Anforderungen einführen.

# 200

befragte Unternehmen

Es kann durchaus vermutet werden, dass das Risikomanagement im letzteren Fall – insbesondere aufgrund des Zwangs – eher als ein «lästiges aber notwendiges Übel» angesehen und deshalb nur halbherzig angegangen wird. Diese Einstellung gilt es zu durchbrechen und das Risikomanagement professionell zu gestalten und zu betreiben. Nur dann kann es den Mehrwert stiften, der diesem nachgesagt wird. Andernfalls ist es nur eine Verschwendung von Ressourcen.

Risikoidentifikation mit  
Scheuklappen

Die Umfrageergebnisse offenbarten eine weitere Anomalie in den Methoden der Risikoidentifikation der Unternehmen, die ihrem Risikomanagement keinen Nutzen bekunden. Bei der Erfassung der Risiken kommen nämlich überwiegend Kollektionsmethoden zur Anwendung. Diese sind jedoch nur dazu geeignet, gegenwärtige Risiken zu erfassen, vernachlässigen jedoch den Blick in die Zukunft. In Unternehmen mit einem mehrwertstiftenden Risikomanagement kommen bei der Identifikation der Risiken zwar auch überwiegend Kollektionsmethoden zur Anwendung, diese neigen jedoch eher dazu, ihr Instrumentarium durch zukunftsgerichtete Methoden (analytische oder kreative) zu

ergänzen. Abgezielt wird hierbei auf die Erfassung so genannter «emerging risks». Die Erfassung und Analyse solcher Risiken kann wichtige Diskussionen auslösen und bedeutsame Erkenntnisse liefern, welche zur Schärfung der Unternehmensstrategie und zu einer erhöhten Widerstandsfähigkeit in Krisenzeiten führen können.

Inkongruenz von Erwartungen  
und eingesetzten Methoden

Eine weitere Auffälligkeit, die in der Praxis des Öfteren beobachtet werden kann, ist die Inkongruenz der Erwartungen an ein RMS und den tatsächlich Ergebnissen bzw. Outputs. Setzt sich beispielsweise ein Unternehmen als Ziel, die Erkenntnisse des Risikomanagements in der Jahresplanung zu berücksichtigen oder das Eigenkapital und die Liquidität gemäss dem vorherrschenden Risiko zu adjustieren, so müssen die im Risikomanagement eingesetzten Methoden entsprechend angepasst und ergänzt werden. Eine Risikobewertung nach Skalen reicht in diesem Fall nicht aus und muss durch fortschrittlichere Methoden wie Szenariotechniken oder Verteilungsfunktionen ergänzt werden. Zudem ist dann eine simulationsbasierte Risikoaggregation (Zusammenfassen der Auswirkungen einzelner Risiken) unverzichtbar.

# Methoden

abstimmen

Es empfiehlt sich also, die eigenen Erwartungen an ein RMS und die dazu benötigten Methoden und Instrumente zu synchronisieren. So kann einem das Risikomanagement den Mehrwert stiften, den man davon erwartet.

Kontakt: Max Keller  
E-Mail: [max.keller@funk-gruppe.ch](mailto:max.keller@funk-gruppe.ch)  
Telefon: +41 58 311 05 51

# Die flexible Kadervorsorge weckt das Interesse

In Zukunft sollen besserverdienende Versicherte die Anlagestrategie für Vorsorgegelder selber wählen können. Eine geplante Gesetzesänderung soll diese «1e-Vorsorgepläne» attraktiver machen.



Die Möglichkeiten der Wahlfreiheit bei Vorsorgelösungen existieren zwar bereits seit zehn Jahren. Doch in Zukunft möchte der Bundesrat die flexible Kadervorsorge durch eine neue gesetzliche Regelung attraktiver machen. Im Februar 2015 hat der Bundesrat die Botschaft zur Anpassung des Freizügigkeitgesetz (FZG) Art. 17 ans Parlament überwiesen. Bei diesen sogenannten «1e-Vorsorgepläne» handelt es sich um eine Zusatzvorsorge im überobligatorischen Bereich, die den einzelnen Versicherten eine individuelle Anlagestrategie erlaubt. Eine solche Lösung kann nur für Versicherte mit einem Jahreslohn von über 126'900 Franken (Stand 2015) umgesetzt werden.

## Individuelle Anlagestrategie

Jeder Versicherte bestimmt seine individuelle und auf ihn abgestimmte Anlagestrategie selber. Die erzielte Wertentwicklung wird zu 100 Prozent seinem persönlichen Vorsorgedepot gutgeschrieben. Da die beruflichen Vorsorgegelder steuerprivilegiert sind, fallen bei der Bewirtschaftung der Anlagen keine Steuern auf Zinserträge und Dividendenausschüttungen an. Daher dürfte für jüngere Versicherte mit einem längeren Anlagehorizont eine Strategie mit einem höheren Aktienanteil durchaus interessant sein. Da 1e-Pläne nur in einer separaten Vorsorgelösung zusätzlich zur Basisvorsorge geführt werden können, ergeben sich für die Versicherten weitere

Steuroptimierungsmöglichkeiten. Daneben gibt es Vorteile wie zusätzliches Einkaufspotential, Kapital- oder Wertschriftenbezug im Alter usw.

## Sanierungspflicht entfällt

Mit der Wahl der individuellen Anlagestrategie entfällt auf Seiten der Vorsorgeeinrichtung und somit auf Seiten des Arbeitgebers die Sanierungspflicht (Kapitaleinschuss bei negativem Wertschriftenverlauf). Da im Erlebensfall grundsätzlich keine Renten sondern das Kapital ausbezahlt wird respektive die Wertschriften übertragen werden können, entstehen für Unternehmen keine buchhalterischen Rentenverpflichtungen mehr. Dies macht solche Lösungen vor allem auch für Unternehmen attraktiv, die ihre Zahlen nach IAS/IFRS rapportieren.

Diese vielversprechenden Möglichkeiten haben verschiedene Anbieter dazu bewogen, mit eigenen Lösungen in den Markt der 1e-Pläne einzusteigen. Obwohl die gesetzlichen Grundlagen für alle Anbieter die gleichen sind, unterscheiden sich die Lösungen im Detail voneinander. Deshalb empfiehlt sich eine frühzeitige Information und Prüfung der Möglichkeiten.

Kontakt: Andreas Jäggi  
E-Mail: andreas.jaeggi@funk-gruppe.ch  
Telefon: +41 58 311 05 24

## Funk-Kundenbefragung im Sommer 2015

Funk hat im Sommer 2015 eine Online-Umfrage bei ihren Kunden durchgeführt. Über die Hälfte der angeschriebenen Unternehmen hat daran teilgenommen. Funk bedankt sich für die grosse Teilnahme und wird die Ergebnisse sorgfältig auswerten. Eine Zusammenfassung der Ergebnisse wird im nächsten Journal im Frühling 2016 publiziert.

## Zusammenschlüsse sind aus Kundensicht kritisch zu betrachten

Fusionen und Übernahmen («Mergers & Acquisitions», kurz M&A) treten häufig in Wellen auf. Dies zeigen uns die neuesten Zusammenschlüsse von Helvetia mit National, XL mit Catlin und ACE mit Chubb auf. Nachdem Übernahmen auf dem Höhepunkt der Finanzkrise stark zurückgegangen waren, nehmen sie insgesamt wieder zu – wobei das Vorkrisenniveau allerdings noch längst nicht erreicht ist. Branchenumfragen deuten auf eine Wiederbelebung der M&A-Aktivitäten als die bevorzugte wachstumsfördernde Strategie hin. Die fortschreitende Globalisierung wird solche Zusammenschlüsse weiter beflügeln. Hohe Synergien und ein gutes Integrationspotenzial sind wichtige Voraussetzungen hierfür. Die Zusammenschlüsse mit dem grössten Wertschöpfungspotenzial sind solche, bei denen die Versicherten im gleichen Land ansässig sind. Ebenso schneiden Zusammenschlüsse von Unternehmen aus unterschiedlichen Phasen der Wertschöpfungskette sehr gut ab. Vor allem bei Versicherungsmaklern und Agenten als auch bei Rückversicherern dürfte sich die Konsolidierung in den nächsten Jahren weiter ausprägen. Aus Sicht der Versicherten gibt es viele Gründe für Fusionen. Leider geht dabei entgegen anderslautenden Verlautbarungen die Kundenperspektive verloren und grundsätzlich bedeutet jeder Versicherte, der vom Markt verschwindet, den Verlust eines Wettbewerbers. Vor diesem Hintergrund beobachtet Funk die derzeitige Entwicklung mit gemischten Gefühlen.

Folgen Sie uns auf:



# Cyberprävention ist Pflicht jedes Unternehmens

Die Cyber-Kriminalität nimmt seit Jahren rapide zu. Prävention und die passenden Versicherungslösungen sind unumgängliche Antwort darauf.

Versicherung Ausbildung  
**Notfallplan**  
Infrastruktur Mensch  
Netzwerkschutz Prozesse  
**Datenschutz**  
Funk Cyber-Workshop  
**Mensch** Ausbildung  
Versicherung  
Netzwerkschutz  
Datenschutz Notfallplan  
**Infrastruktur**  
Funk Cyber-Workshop

Es vergeht kaum eine Woche, ohne dass neue Fälle von Cyberkriminalität bekannt werden. Der im Mai 2015 veröffentlichte KPMG Report «Clarity on Cyber Security» schätzt die jährlichen Schäden für Schweizer Unternehmen durch Cyber Attacken auf 200 Millionen Franken. Und diese Bedrohung wird weiter zunehmen. Dies zeigen auch die jüngsten Vorfälle in der Schweiz, wo beispielsweise ein Freiburger Unternehmen bei einer Cyber-Attacke um eine Million Schweizer Franken erleichtert wurde oder der Genfer Kantonbank mit der Veröffentlichung sensibler Kundendaten gedroht wurden, falls diese die Erpressungssumme nicht zahlt.

## Hohe Kosten bei Datenschutzverletzung

Die beschriebenen Vorfälle reflektieren nur einen kleinen Teil der Bedrohungen aus dem Internet. Der historische Fokus im Cyber-Versicherungsmarkt liegt auf den Konsequenzen aus dem Diebstahl oder Verlust sensibler Daten. Je nach Gesetzgebung des Firmenstandortes ist die Firma bei einer Datenschutzverletzung haftbar für Benachrichtigungskosten, eine fachkundige Kontrolle und Minimierung des Vorfalles, Ansprüche von Dritten, behördliche Untersuchungskosten sowie für Strafen und Bussen.

Im Bezug auf die Informationssicherheit ist Prävention daher besser als Reaktion. Cyberprävention ist eine ernst zu nehmende Angelegenheit, welche in der Verantwortung der Geschäftsleitung und des Verwaltungsrates liegen sollte. Ein Cyber-Zwischenfall kann verheerende Folgen für den Ruf und das Geschäftsergebnis eines Unternehmens nach sich ziehen. Ja sogar Verantwortlichkeitsklagen gegenüber der obersten Führungsstufe eines Unternehmens können daraus resultieren.

## Gefahrenpotentiale identifizieren

Es empfiehlt sich, eine Strategie hinsichtlich der Informationssicherheit zu definieren, in welcher die Cyberrisiken behandelt werden und der Umgang mit diesen festgehalten wird. Funk unterstützt Unternehmen bei dieser Herausforderung. In einem strukturierten und moderierten Workshop werden Gefahrenpotentiale für die Informationssicherheit identifiziert, analysiert und bewertet. Darauf aufbauend werden technische und/oder organisatorische Gegenmassnahmen eruiert, die im nächsten Schritt umgesetzt werden können. Ausserdem werden die Cyberrisiken auf Versicherungsfähigkeit und Versicherungswürdigkeit überprüft.

Kontakt: Philipp Pellizzaro  
E-Mail: philipp.pellizzaro@funk-gruppe.ch  
Telefon: +41 58 311 05 43

## Cyberrisiken punktuell richtig versichern

Interne oder externe Cyberangriffe bergen für jedes Unternehmen ein enormes Schadenspotential: Unterbruch von Betriebsabläufen, verunmöglichte Leistungen, Kosten für die Kundeninformation, Reputationsschäden, Haftpflichtansprüche von Dritten, Strafgebühren, Verlust von intellektuellem Eigentum, Senkung des Unternehmenswerts. Angesichts der möglichen Szenarien ist es ratsam, neben der Prävention auch in einen geeigneten Versicherungsschutz zu investieren. Denn wenn der Ernstfall erst einmal eingetreten ist, kann die Zeit ansonsten knapp und guter Rat sehr teuer werden.

Funk Insurance Brokers AG  
info@funk-gruppe.ch  
www.funk-gruppe.ch

Funk Basel  
Wartenbergstrasse 40  
CH-4052 Basel  
T +41 58 311 01 00  
F +41 58 311 01 10

Funk Bern  
Feldstrasse 42  
CH-3073 Bern-Gümligen  
T +41 58 311 02 00  
F +41 58 311 02 20

Funk Luzern  
Seidenhofstrasse 14  
CH-6002 Luzern  
T +41 58 311 03 00  
F +41 58 311 03 30

Funk St.Gallen  
Davidstrasse 38  
CH-9001 St.Gallen  
T +41 58 311 04 00  
F +41 58 311 04 40

Funk Zürich  
Hagenholzstrasse 56  
CH-8050 Zürich  
T +41 58 311 05 00  
F +41 58 311 05 50