HISCOX
IDD-DAYS '25

Mehr als nur Versicherung:
Embedded Insurance als Mehrwert- Booster

10. April 2025

Ihre Referenten

Franziska Beran

Head of Partnerships

Agenda

1. Embedded Insurance als Wachstumstrategie

- Entwicklung und Definition Embedded Insurance
- Fakten zum Markt
- Modelle

2. Fokus und Anwendung Embedded Insurance

- Vorteile Embedded Insurance
- Herausforderungen

3. Mehr als nur Versicherung

- WIN-WIN-WIN
- Case Studies aus der Praxis

4. Zusammenfassung

Hiscox
über 100 Jahre Erfolg

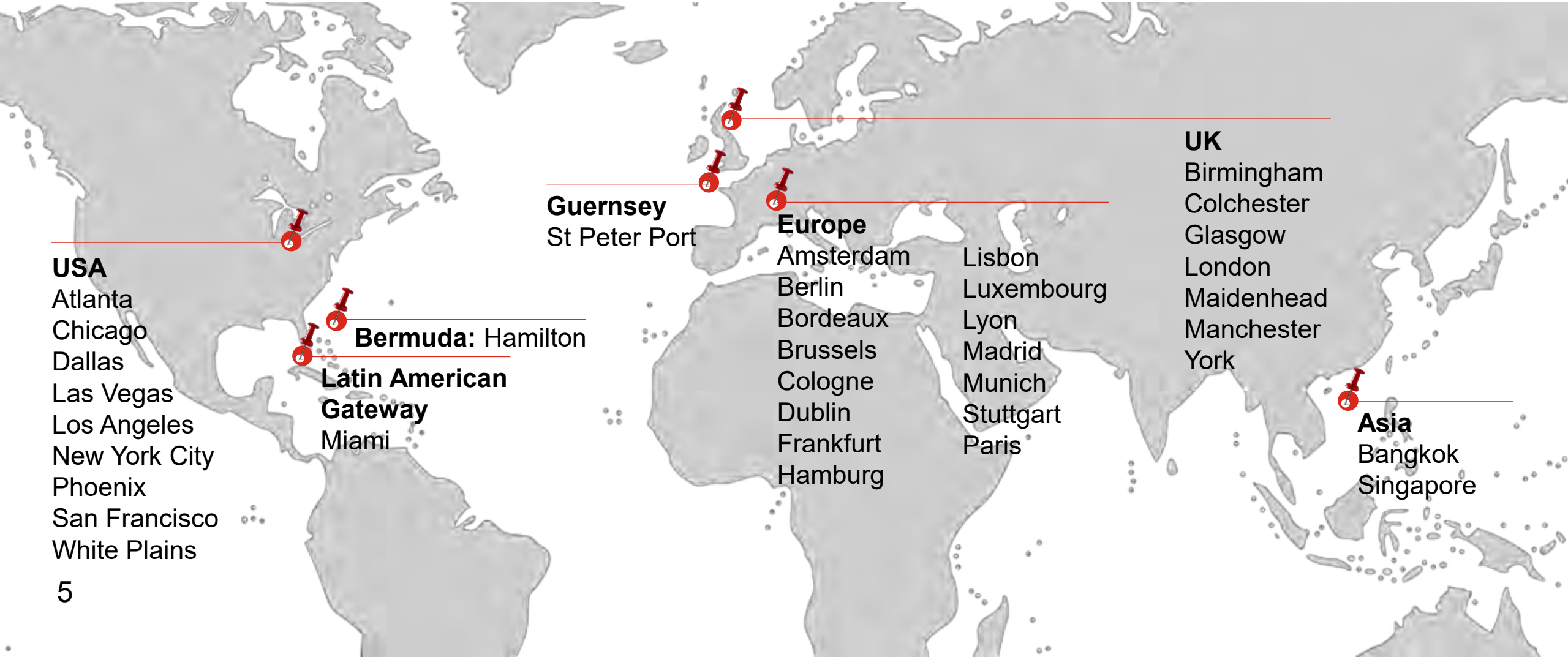
1901 gegründet und seit 1995 in Deutschland

Über 200 Mitarbeiter arbeiten für Hiscox Deutschland

Internationaler Spezialversicherer

EU- weite Deckungskonzepte/FOS- Approach

Expertise
rund um den Globus



USA
Atlanta
Chicago
Dallas
Las Vegas
Los Angeles
New York City
Phoenix
San Francisco
White Plains

Bermuda: Hamilton

Latin American Gateway
Miami

Guernsey
St Peter Port

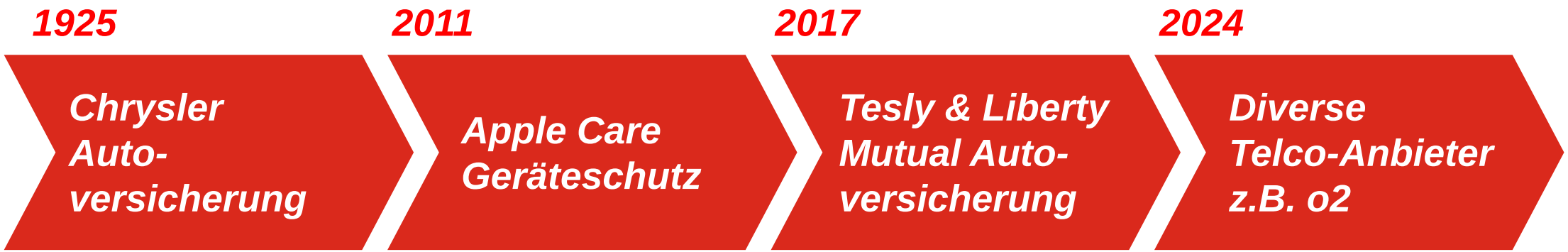
Europe
Amsterdam
Berlin
Bordeaux
Brussels
Cologne
Dublin
Frankfurt
Hamburg
Lisbon
Luxembourg
Lyon
Madrid
Munich
Stuttgart
Paris

UK
Birmingham
Colchester
Glasgow
London
Maidenhead
Manchester
York

Asia
Bangkok
Singapore

Entwicklung und Definition Embedded Insurance

1. Erste Bündelung von Versicherungen mit physischen Kernprodukten
2. Einbettung in digitale Vertriebskanäle (Integration von Online-Abschlussstrecken und Annex-Versicherungen)
3. Nahtlose Integration und zunehmende digitale Vernetzung (Integration in Ökosysteme)



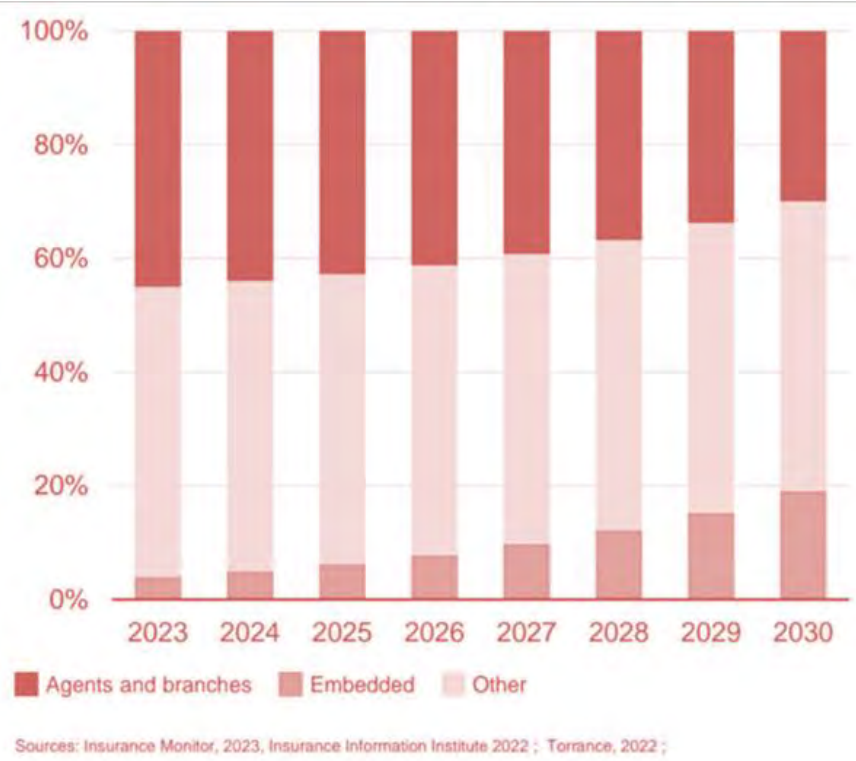
Embedded Insurance verstehen wir als

- Nahtlose Integration von Versicherungsprodukten in Wertschöpfungsprozesse von Drittanbietern mit dem Zweck der optimierten, den regulatorischen Anforderungen gerechten, Einbindung in die Customer Journey Strecke
- Direkte Anbindung von Versicherungsprodukten an ein Kernprodukt oder an eine Kern-Dienstleistung
- Erweiterung des bekannten Annex-Vertriebs mittels Daten und Technologie

Digital und eingebettete Versicherung auf dem Vormarsch

Die aktuellen Marktdynamiken weisen bereits auf einen sich wandelnden Markttrend hin.

Potential EU P&C distribution channels evolution



- Märkte werden derzeit von traditionellen Vertriebswegen dominiert.
- Der Vertrieb über eingebettete Versicherungen ist noch eine Nische.
- Angetrieben von digitalen Leuchtturmprojekten erwartet Hiscox, dass ein signifikanter Anteil der Versicherungen weltweit (11%) über diesen Kanal abgewickelt wird.

- Getrieben durch die Nachfrage der Endkunden wird ein Anstieg bei eingebetteten Versicherungen erwartet.
- Einfache Handhabung.
- Versicherungskauf zeitgleich mit dem Risikoübergang.
- Maßgeschneiderte Lösungen.
- Zeitersparnis.

Hiscox Embedded/ affinity
Warum?

- ☑ **Einmal einrichten, kontinuierlich ausführen**: Die Ersteinrichtung ist nur einmal erforderlich, mit minimalem fortlaufendem Aufwand
- ☑ **Maßgeschneidertes Versicherungsdesign und -struktur** entsprechend den Anforderungen des Plattformpartners
- ☑ **Schneller Service und zentralisierte Zeichnung** grenzüberschreitender Programme
- ☑ **Schnelles Partner-Onboarding** für digitale Lieferung, Zusatzleistungen und Schadensabwicklung
- ❑ **Echte WIN- WIN- WIN Möglichkeiten**

Business Models
Structure Follows Objective

Inclusive (B2B)

Remove friction & contingent liability

Attach rate: 100% for qualifying users, **non-optional**

Payer: Partner platform

Distribution: **Group/ Master insurance** contract with platform as policy holder. No exemption or license required

Set-up: Manual reporting or technical integration

Optional add-on (B2B2c)

Increase conversion & ancillary revenues

Attach rate: c.5-30%, **optional** purchase

Payer: Platform **user/ customer/ member**

Distribution: **Annex product** exempt from license requirement or partner has ancillary or full intermediary license

Set-up: Technical integration or delegated authority, **min. premium: €1m**

Embedded Partnerships
Vorteile für den Vertrieb beim Kunden

Embedded Insurance ermöglicht Maklern, effizienter zu verkaufen,
mehr Kunden zu erreichen und ihr Geschäft mit minimalem Mehraufwand zu skalieren.

Effizienterer Vertrieb
Automatisierte Policenabschlüsse reduzieren Beratungsaufwand und beschleunigen den Verkauf.

Steigerung Kundenbindung & Skalierbarkeit
Integration in digitale Plattformen erschließen neue Zielgruppen ohne zusätzlichen Aufwand.

Höhere Abschlussquoten-
Versicherungen werden im passenden Kontext angeboten, was die Annahmequote erhöht.

Zusätzliche Einnahmen –
Provisionsmodelle und wiederkehrende Umsätze sichern langfristige Erträge.

Technologischer & strategischer Vorteil –
Automatisierung reduziert Fehler und steigert Effizienz,
während ein früher Markteintritt Wettbewerbsvorteile schafft.

Embedded Partnerships
Herausforderungen

1. **Integration in bestehende Ökosysteme**
   - Technische Schnittstellen & API-Anbindung
   - Kompatibilität mit bestehenden Plattformen
2. **Kundengewinnung & -akzeptanz**
   - Niedriges Bewusstsein für eingebettete Versicherungen
   - Vertrauensaufbau & Transparenz
3. **Regulatorische Anforderungen**
   - Einhaltung nationaler & internationaler Vorschriften
   - Datenschutz & Compliance (z. B. DSGVO)
4. **Personalisierung & Risikobewertung**
   - Nutzung von Daten zur individuellen Tarifierung
   - Balance zwischen Datenschutz & personalisierten Angeboten
5. **Partner- & Vertriebsmodelle**
   - Abhängigkeit von Drittanbietern & Plattformen
   - Faire Gewinnverteilung zwischen Partnern

Lieferung von Affinity Programmen
Komplex & Herausfordernd

- ☹ Mangelnde Integrierung in die Customer Journey des Vermittlungspartners.
- ☹ Die Integration von Versicherungen mit Nicht-Versicherungsunternehmen stellt Compliance-Herausforderungen dar.
- ☹ Die Fähigkeit, länderübergreifende Programme zu ermöglichen, ist entscheidend.
- ☹ Verwendung von Standardprodukten welche sich nicht vom Wettbewerb abheben.
- ☹ Die Integration und Pflege von Affinity-Programmen erfordert komplexe technische Fähigkeiten.

Win-Win-Win

HISCOX

Kunde

- **EINFACH** – flexibel+ individuell an ein Produkt oder Erlebnis angepasst
- **SICHER –** bestes Angebot/bester Deckungsschutz von einer vertrauenswürdigen Marke
- **BEQUEM** – ganzheitlicher Bedarf wird durch eine „One-Stop-Shop“- Lösung abgedeckt

Unternehmen/ Vertriebspartner

- Steigerung der Kundentreue
- Stärkung Kundenzugang
- Differenzierung gegenüber der Konkurrenz
- Provision als angrenzendes und zusätzliches Einkommen

Versicherer

- Wachstumsmöglichkeit abseits gesättigter Vertriebskanäle
- Pole- Position, um aufkommende Kundenbedürfnisse zu erkennen und davon zu profitieren
- Vom Image und der Vertrauenswürdigkeit der Marke des Partners profitieren

Case studies
Hiscox Partnerships in action

Case Studies (1/2)

Retail & delivery

- Logistik, Transport und E- Commerce + Fulfilment-Plattformen
- Päckchen- Versicherung gegen Beschädigung oder Abhandenkommen während des Transports

Micro cyber protection: Banken und Kartenprogramme- obligatorisch in Bankkonten oder Karten:

- Vermögensschäden aufgrund Social Engineering, Phishing, oder unbefugter Nutzung von Zahlkarten/ Kundenkonten im Internet und von Online- Banking oder sonstigen elektronischen Bezahlsystemen
- Internetkäuferschutz (Kaufpreis-Erstattung bei betrügerischer Falsch-, Nichtlieferung – nur für gewerbliche Anbieter/Shops)

Case Studies (2/2)

Geek Squad Protection

Learn about Geek Squad Protection for your product

Geräteschutz, z.B. ext. Warranty, erweiterte Garantieverlängerung oder Unfallschaden, Abhandenkommen für Schmuck, Fahrräder, Möbel, Hörgeräte, Maschinen, Werkzeuge.
(noch kein Produkt)

Wir versichern z.B. ein Leasingprogramm für Drucker die an Unternehmen geleast werden (LIVE in Irland).

Beispiele: Bosch, Maschinenbruchprogramme / Leasing für Landmaschinen

Hiscox Deutschland wird 30!

HISCOX

Zum Jubiläum verlosen wir tolle Preise!

3 Jahrzehnte – 3 Gewinne

QR-Code scannen, Newsletter abonnieren und im Lostopf landen:

Mit dem Hiscox Newsletter beraten Sie Ihre Kunden stets aktuell informiert.

Sichern Sie sich 1 von 3 eventim-Gutscheinen im Wert von je 150 Euro! Verlost wird unter allen Newsletter-Neuanmeldungen bis 01. Juni 2025.

Vielen Dank für Ihre Teilnahme!