



Nicht extra. Sondern integriert-
Embedded Insurance in der
Praxis.



Ihre Referenten

Kurzvorstellung



Franziska Beran



Head of Partnerships

Frederik Held



*Business Development Manager –
Partnership und Embedded Insurance*

Embedded Insurance-Definition

Nahtlose Integration von Versicherungsprodukten in die Wertschöpfungsprozesse von Drittanbietern mit dem Zweck einer optimierten, den regulatorischen Anforderungen (Demands- und Need-konform) gerechten Customer Journey.

Versicherungsprodukte und -dienstleistungen werden hierbei direkt als Teil des Kauf- oder Nutzungsprozesses an das Produkt oder die Serviceleistung eines Dritten angebunden (Bundling) und beispielsweise in Online-Plattformen, Websites, Apps oder über andere digitale Ökosysteme mitvertrieben.



Embedded Insurance

Markt Europa / Deutschland

Europa wächst – aber Potenzial für Deutschland noch nicht ausgeschöpft

\$ 9,5 Mrd.

GWP Europa 2024
14% des Weltmarkts

23% CAGR

Europa 2022 - 2024
vs. 47% global

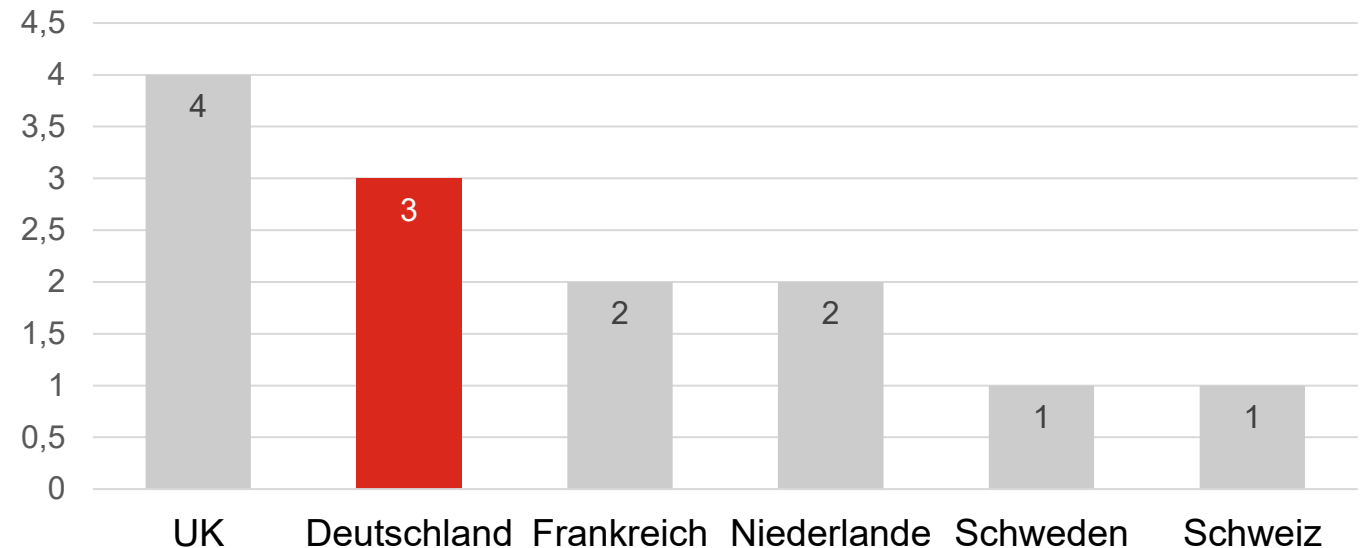
€ 3,2 Mrd.

Deutschland 2024
#2 in Europa

Deutschland – ehrliche Bestandsaufnahme

- ✓ B2B zieht nach – Mittelstand erwacht
 - ✓ Embedded Insurance für viele digitale Geschäftsmodelle immer wichtiger
 - Geringere Standardisierung & noch zu komplexe Versicherungsprodukte
 - Regulatorik & Gesetze kosten Time-to-Market Effizienz
 - ⚡ 3,5 Mio. KMU – unter 12% digital integriert
- Treiber: E- Commerce, Mobilität, Travel, Elektronik, Geräte und KMU- Services

Embedded GWP 2024 – Top 6 Europa (Mrd. USD)



*Open Insurance Observatory, Handelsblatt /HDI, GDV

Warum Embedded Insurance?



Wandel im Kundenverhalten

Kunden wollen einfache, integrierte Lösungen statt separate Versicherungsprozesse. Große Marktplätze (wie Amazon) machen Versicherung zur Teilnahmevoraussetzung und treiben damit das Marktwachstum.



Versicherung als integrierter Bestandteil digitaler Customer Journeys

Höhere Abschlussquoten, weniger Beratungsaufwand.
Versicherungsschutz sofort, digital und ohne Zusatzaufwand+ direkt im Kaufprozess.



Relevante Angebote im richtigen Nutzungskontext (Point of Need)

Entscheidend, damit Embedded Insurance für Kunden echten Mehrwert schafft.
Eine klare Fokussierung auf eine definierte Zielgruppe mit homogenen Risiko- und Nutzungsprofilen



Wettbewerbsvorteile für Partner

Hiscox denkt Versicherung neu, um echte Relevanz zu schaffen – besonders dort, wo sie nicht gesetzlich vorgeschrieben ist.



Rechtliche Vertriebsmodelle

Drei Modelle, ein Ziel:

Passende Absicherung entlang der Kundenrealität

Fully Embedded



Maximale Skalierung –
minimale Sichtbarkeit

- Versicherung verschwindet im Nutzerkontext
- Nahtlose Integration in Kauf- und Nutzungskontext
- Partner steuert die Journey und den Kundenkontakt
- Hohe Skalierbarkeit bei begrenzter direkter Kontrolle durch den Versicherer

Opt-in



Hohe Kontrolle –
bewusste Kaufentscheidung

- Versicherung wird aktiv mitverkauft und bewusst gewählt
- Klare Platzierung an definierten Punkten der Customer Journey
- Aktive Steuerung durch den Versicherer (Produkt, Pricing, Kommunikation)
- Geringere Integrationstiefe, höhere Kontrolle

Hybrid



Balanciertes Modell
für Wachstum & Kontrolle

- Erweiterung um kostenpflichtige Produkt- und Benefit-Entscheidungen
- Unterschiedliche Einstiegspunkte im Kaufprozess
- Partner gestaltet mit – Versicherung behält Steuerungslogik
- Ausgewogene Balance zwischen Skalierung und Kontrolle

IDD ist kein Show-Stopper aber ein klares Design-Kriterium

	Registrierungs- pflicht DIHK	Fachkunde- nachweis	Informations- pflicht über eig. Status als Vermittler	Beratungs- pflicht	Dokumen- tationspflicht	Weiterbildungs- pflicht (15h p.a.)
„Klassischer“ Vermittler (§34d Abs. 1 GeWO (Makler Satz 1 Nr. 2, Vertreter Satz 1 Nr.1)	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Produktakzessorischer Versicherungsmakler (§34d Abs. 6 GeWO)	✓	✓	✓	✓	✓	✗
Annexvermittler (§34d Abs. 8 Nr. 1 GeWO)	✗	✗	✓	✗	✗	✗
Gebundener Versicherungs- vertreter (§34d Abs. 7 Satz 1)	✓	✗	✓	✓	✗	✓

Regulierung DE: Annex mit §34d-Zulassung

Geschäftsmodelle

§34d GewO – Grundregel



Auch für Plattformen & OEMs

- Erlaubnis nach §34d GewO
- DIHK-Register: Eintragungspflicht
- Sachkundenachweis erforderlich
- Berufshaftpflicht $\geq$ €1.25m

Annexvermittler §34d Abs. 8 Nr. 1



Alle 4 müssen kumulativ erfüllt sein:

- Akzessorietät
Versicherung ergänzt Hauptleistung – kein eigenständiges Primärprodukt
- Prämiengrenze
 $\leq$ €600 brutto p.a. Bzw. max. €200 über 3 Monate
- Produktausschluss
Kein Leben- oder Haftpflicht-Produkt als Kern
- Nebentätigkeit
Vermittlung ist der Kernleistung untergeordnet

Produktbeispiele



- Geräteschutz beim Händler oder Hersteller
- Garantieverlängerung
- Paketversicherung
- Reiseversicherung
- Restschuldversicherung

Produkt Portfolio
für unsere
Vertriebspartner

Embedded Insurance- Produkt Portfolio

Geräte	Sport- ausrüstung	Reise & Event	Finanzierung	KFZ	Bank & Telco	Marktplätze/ Ökosysteme	Optik & Hörgeräte
braune, weiße Ware, Elektronik	diverse Sportgeräte, (e-)bikes	Reisen, Events, Tickets	Fahrräder, Leasing- u. Finanzierung	Gebraucht- wägen, Oldtimer, Autohändler	Kundenkonten, Private Geräte	Freelancer- plattformen, Händler	Brillengläser, Hörgeräte
							
– Garantie- verlängerung – Geräteschutz- absicherung – Diebstahl/ Unterschlagung	– Garantie- verlängerung – Diebstahl – Geräteschutz- absicherung	– Reiseabbruch – Reiserücktritts- versicherung – Cancel for any reason	– Ratenausfall- versicherung – diverse andere Modelle	– Garantie- verlängerung	– Cyber- und Betrugsrisiken – Geräteschutz – Reiseabbruch – Reiserücktritts- versicherung	– Haftpflicht- programme – Vermieter- schutz – Sach- versicherung	– Garantie- verlängerung – Geräteschutz- versicherung – Diebstahl/ Unte- r- schlagung



Integration & Lösungen von Hiscox

Wie integrieren wir EI und finden Lösungen für Unternehmen die Embedded- Lösungen integrieren wollen?

Strukturierter Business- & Compliance-Check

Wir prüfen Business Case, Zielgruppe, Regulierung, Marketing- und Vertriebswege sowie eine faire Kundenerfahrung.



Risiko- & Vertragsklarheit

Parallel erfolgt Underwriting und Risikoprüfung, anschließend definieren wir Rollen, Verantwortlichkeiten und vertragliche Grundlagen.



Nahtlose Integration für Partner

Wir entwickeln gemeinsam mit unseren Partnern maßgeschneiderte Lösungen für Risiken innerhalb unseres Risikoappetits.

Unsere Embedded- und Annex-Versicherungen lassen sich nahtlos in bestehende Geschäftsmodelle integrieren – auf Wunsch auch als Whitelabel.



Integration- so arbeiten wir zusammen

Unternehmen, Plattformen & Verbände: Integration des Versicherungsschutzes direkt ins Angebot – fest eingebettet oder optional.

- **Makler, Agenten & MGAs:** Beratung, Integration und Betreuung der Embedded-Lösungen; zusätzliche Erlöse und stärkere Kundenbindung.

Unsere Modelle:

- **Integrierte Lösung:** Versicherung automatisch im Produkt enthalten.
- **Optionale Lösung:** Freiwilliger Abschluss, z. B. beim Check-out.

Wir suchen Makler mit Zugang zu Unternehmen oder Plattformen, auf denen Embedded-Insurance-Lösungen gefragt sind – ebenso wie Zielgruppenmakler mit starken Verbindungen zu relevanten Berufs- und Nutzungskontexten wie Freelancern, Ferienwohnungen oder Airbnb-Hosts.



Erfolgsfaktoren für eine
starke **Embedded
Partnerschaft**

Was über Erfolg oder Scheitern entscheidet



Distribution schlägt Produkt

- Exklusiver Zugang zur Zielgruppe
- Marke schafft Vertrauen am Point of Need
- Preissetzungsmacht durch Kontext

- Fokus auf echten Versicherungsbedarf
- Verständnis von Schadenursachen & Frequenz
- Deckung & Pricing marktfähig abgestimmt



Nicht jedes Risiko ist kaufbar



Relevanz entsteht durch Nähe zum Kunden

- Kennt Pain Points & Trigger
- Klare Zielgruppendefinition
- Nutzung von First-Party-Daten/market Insights

- Eindeutige Verantwortlichkeiten
- Schnellere Time-to-Market
- Effiziente Partnersteuerung

Klare Rollen schaffen Geschwindigkeit





Vielen Dank für
Ihre Aufmerksamkeit

