

GAMECHANGER EMBEDDED INSURANCE: WACHSTUMSPOTENZIALE UND STRATEGIEN

Wachstumschancen für Versicherer und Non-FS Player
mit Embedded Insurance

Düsseldorf, im Januar 2025

together
we grow

horn & company

Embedded Insurance als Wachstums- und Differenzierungschance für FS und Non-FS Player

Summary: Embedded Insurance als Gamechanger

Embedded Insurance: Revolution im Versicherungsvertrieb

Die Versicherungsbranche verändert sich rasant. Digitale Transformation und kundenfokussierte Ökosysteme treiben einen Wandel, der durch Embedded Insurance seinen Höhepunkt erreicht. Statt aktiv verkaufter Policen werden Versicherungen nahtlos in Produkte und Dienstleistungen eingebettet. Kunden wünschen sich Lösungen, die ihren Alltag unauffällig absichern. Genau das liefert Embedded Insurance, das zunehmend zum Standard wird

Enormes Potenzial: Wachstumschancen für Versicherer und Partner

Mit einem Marktanteil von nur ca. 1 % birgt Embedded Insurance riesige Möglichkeiten. Branchen wie Automobil, Telekommunikation und Freizeit setzen verstärkt auf integrierte Versicherungsangebote, um neue Umsatzquellen zu erschließen und Kunden enger zu binden. Der Schlüssel? Flexibilität, einfache Prozesse und ein Angebot, das Kundenbedürfnisse punktgenau trifft

Erfolg durch Innovation und Kooperation

Embedded Insurance lebt von Partnerschaften und modernster Technologie. Versicherer, Vertriebspartner und Dienstleister müssen Hand in Hand arbeiten, um durch APIs und Datenanalysen maßgeschneiderte Lösungen zu entwickeln. Der Gewinn: Ein nahtloses Kundenerlebnis, geringere Kosten und neue Marktsegmente. Embedded Insurance ist nicht nur ein Trend – es ist der Schlüssel zur Zukunft des Versicherungsmarkts

Embedded Insurance hat das Potenzial, den Versicherungsvertrieb grundlegend zu transformieren und Kunden genau das zu bieten, was sie wirklich brauchen – vorausgesetzt, die richtigen strategischen Weichen werden gestellt

Wesentliche Trends bestimmen den Versicherungsmarkt – Embedded Insurance als Chance

Entwicklungstreiber Versicherungsmarkt



Digitale Transformation im Versicherungsmarkt: Von Automatisierung über kundenfokussierte Ökosysteme hin zu KI-getriebenen Geschäftsmodellen – Embedded Insurance als Gamechanger

Embedded Insurance gewinnt allmählich an Fahrt – auch in traditionellen Versichererermärkten

Embedded Insurance in den Medien



Spotlight

Embedded Insurance

**Versicherungs
wirtschaft**HEUTE

09/24

“ Das **weltweite Potenzial** für den Embedded-Insurance-Markt wird von der OECD auf **über eine Billion Euro** in den nächsten **zehn Jahren** geschätzt, einschließlich bis zu **200 Milliarden Euro** im **europäischen Sachversicherungsmarkt**“

VERSICHERUNGSMONITOR

03/24

“ Das Modell von Embedded Insurance ist dabei **weit mehr** als ein zusätzlicher **Vertriebskanal** oder das Mitverkaufen von Policen. Es geht um das **tiefe Verständnis** der **Kundenbedürfnisse** und einen echten **Mehrwert** für Kunden“

Munich RE 

11/23

“ In property and casualty, Embedded Insurance is expected to grow at **CAGR 25%** until **2030** and could account for over **US\$ 500 billion** in gross written premiums globally by 2030, or **20% of the total market worldwide**“

 **Versicherungsforen Leipzig**

01/23

“ **Produkte** können schneller **generiert, individuell** für den Partner **zugeschnitten** und an den Markt gebracht werden. Auch komplexere **Produktvarianten** für verschiedene **Kooperationspartner** können leichter entwickelt werden“

Handelsblatt
RESEARCH INSTITUTE X **HDI**

05/22

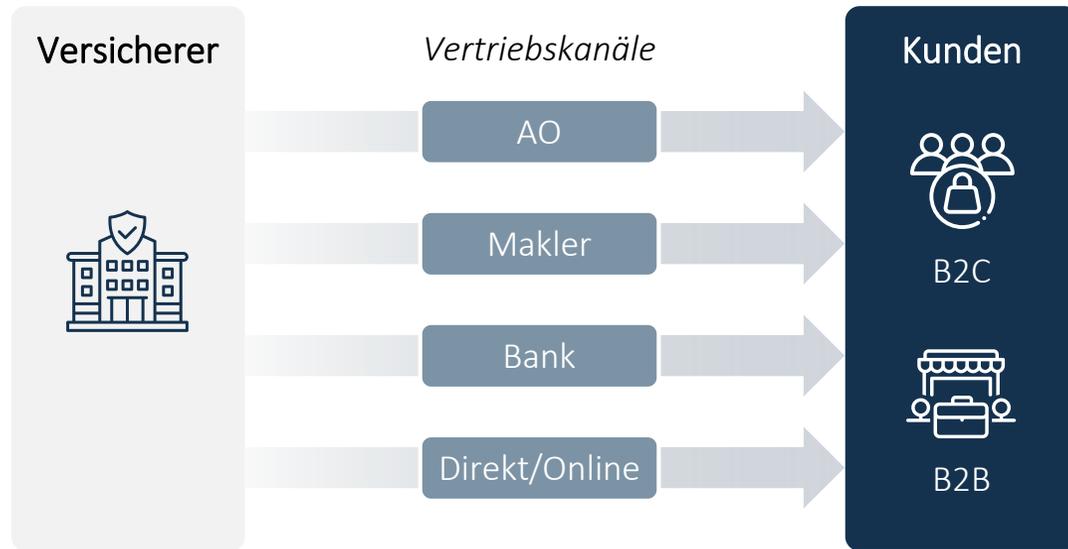
“ Im Bereich der **Lebensversicherungen** (inkl. Altersvorsorge) ist weltweit ein Potenzial von bis zu **30 Prozent** des Gesamtmarkts für Embedded Insurance-Angebote und von bis zu **60 Prozent** für **Schaden- und Unfallversicherungen** prognostiziert“

Embedded Insurance bietet großes Marktpotenzial und beeinflusst klassische Vertriebswege nachhaltig – der zentrale Vorteil liegt in der individuellen Anpassung von Deckungen

Embedded Insurance bedeutet die nahtlose Integration in versicherungsfremde Ökosysteme

Paradigmenwechsel im Versicherungsvertrieb

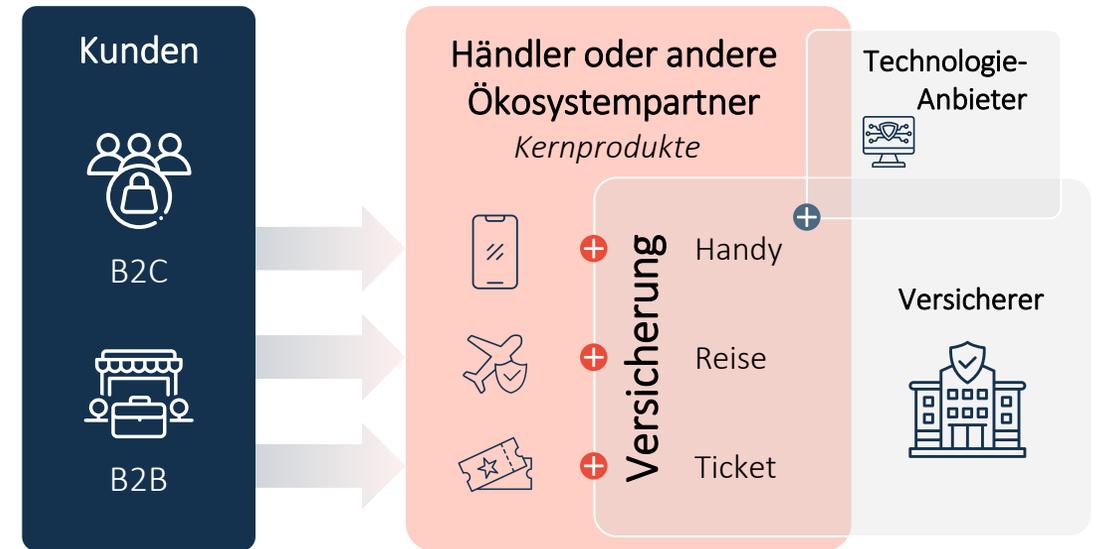
Traditioneller Versicherungsvertrieb



„Verkäufermarkt“

Versicherungen werden verkauft, indem sie proaktiv über etablierte Kanäle beworben und verkauft werden

Embedded Insurance Modell



„Käufermarkt“

Kunde steht im Fokus und erlebt Versicherungen gezielt dort, wo sie nahtlos in seine Interaktionen und Bedürfnisse eingebettet sind

Paradigmenwechsel im Versicherungsvertrieb – Embedded Insurance ermöglicht den Übergang von aktivem Verkaufsansatz hin zu einem integrierten Versicherungsangebot in den Verkaufsprozess eines versicherungsfremden Kernprodukts

Wesentliche Entwicklungstreiber eröffnen Chancen für Embedded Insurance

Hintergründe zur Entwicklung



Zoom-In Themen: I – IV

Embedded Insurance erfährt aktuell einen großen Aufschwung, getrieben von Technologie- und Wettbewerbsfaktoren, Kundenverhalten und -präferenzen und als Wachstumsvehikel in einem gesättigten Versicherungsmarkt

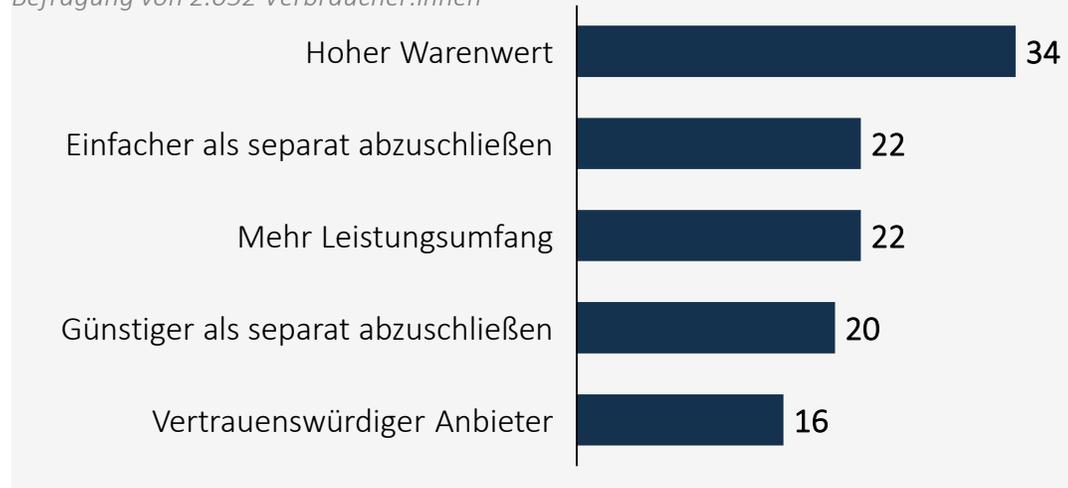
I Kunden finden verstärkt Zugang zu Embedded Lösungen und fragen diese aktiv nach

Zoom-In: Kundenrelevanz

Wesentliche Abschlussgründe für Embedded Insurance ...

Anwendungsbeispiele im Kaufprozess (in %, Mehrfachnennung möglich)

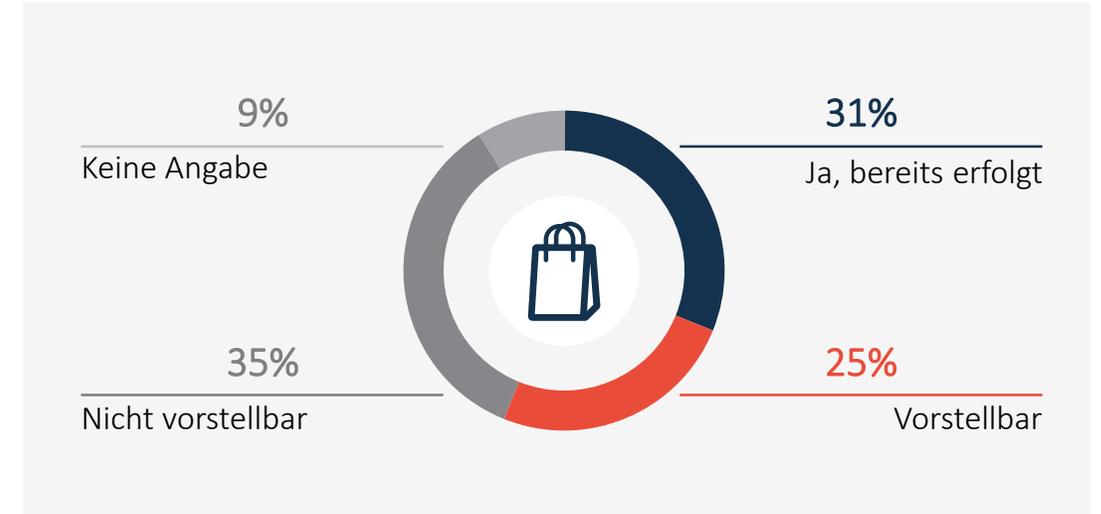
Befragung von 2.052 Verbraucher:innen



Mehrwert von Embedded Insurance überzeugt im Kaufprozess

... mit hoher Anwendungsdichte

Popularität Konzept Embedded Insurance



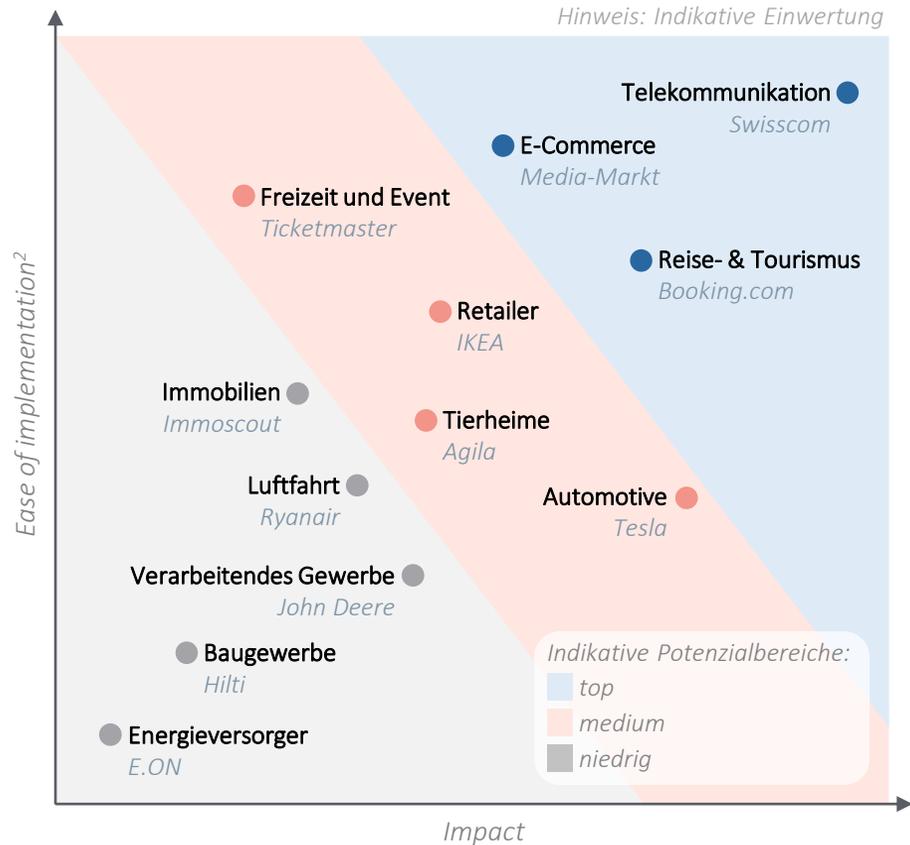
Embedded Insurance: Von der Idee zur gelebten Praxis

Embedded Insurance entwickelt sich von einer innovativen Idee hin zu einem festen Bestandteil moderner Kundenreisen – Kundenerwartungen werden direkt adressiert und traditionelle Vertriebsmuster herausgefordert

Quelle: Handelsblatt Research Institut in Zusammenarbeit mit HDI (2022); Nordlight Research GmbH (2024); Horn & Company Analyse

II Embedded Insurance findet dabei zunehmend Einklang in „Lebenswelten“

Zoom-In: Vertriebspartner und Anwendungsbeispiele



Automotive **TESLA**

App-basiertes und nahtlos integriertes Kfz-Versicherungsangebot, das Fahrzeugdaten in Echtzeit für eine individuelle Risikobewertung und Prämiengestaltung nutzt

Versicherungspartner¹: Tesla Insurance Ltd. und Helvetia



E-Commerce **MediaMarkt**

Integration von Geräteversicherungen direkt beim Kauf von Elektroartikeln wie Smartphones oder Haushaltsgeräten – zur Deckung von Schäden, Reparaturen oder Ersatz

Versicherungspartner: Zurich



Freizeit und Events **ticketmaster**

Angebot einer Eventversicherung, die Kunden direkt beim Ticketkauf gegen den Ausfall eines Events absichert

Versicherungspartner: Allianz Global Assistance

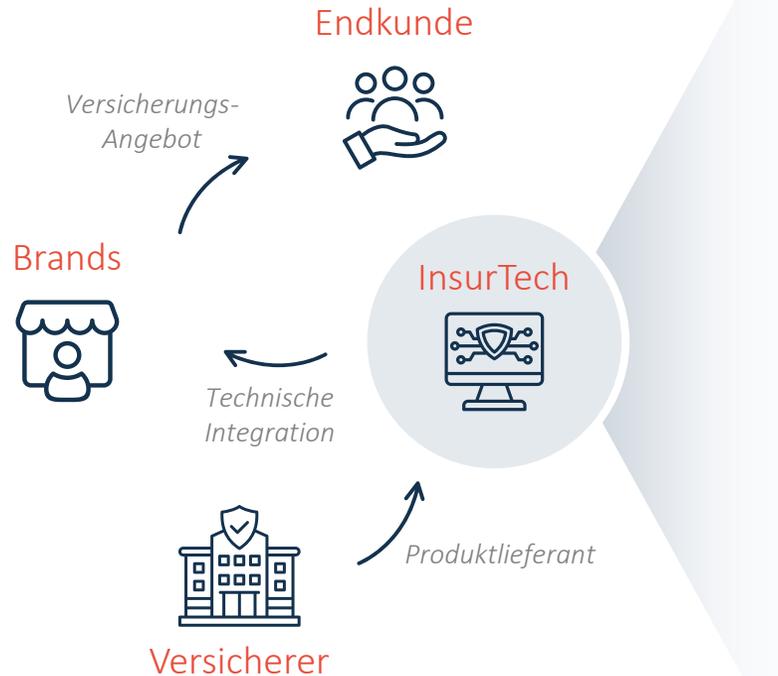
Embedded Insurance wird zunehmend Teil des täglichen Lebens, indem es nahtlos in verschiedene Branchen integriert wird – mit dem Ziel, den Kunden in ihrem Alltag bestmöglich abzusichern

1. Geschäftsbetrieb der Niederlassung in Deutschland seit Dezember 2024 eingestellt für Telematik-Tarife; aktueller Partner: Helvetia für Vollkaskoversicherungen

2. Ease of Implementation: Schnelle Integration durch (hohe) digitale Ausrichtung, Ökosysteme, Schnittstellen und Versicherungserfahrung

III Dienstleister ermöglichen eine nahtlose Integration von Versicherungsprodukten

Zoom-In: Technologieanbieter



Embedded Insurance Technologieanbieter ermöglichen durch innovative Technologien eine nahtlose Einbindung in bestehende Verkaufsjourneys – und schaffen so Wachstumspotenziale für etablierte Versicherer und neue Marktteilnehmer

IV Ermöglicht durch Embedded Insurance – neue Chancen für alle Akteure im Markt

Zoom-In: Versicherer und Strategische Implikationen

Wesentliche Benefits

Strategische Implikationen



Versicherer



Differenzierungsfaktor im hart umkämpften Versicherungsmarkt zur Erschließung **neuer Zielgruppen** und **innovativer Produktentwicklung**



- Zugang zu neuen Märkten und Partnerschaften
- Entwicklung flexibler, datenbasierter Produkte
- Investition in Plattform- und Technologie-Vorsprung



Kunden



Transparente, flexible und intuitive Versicherungsprodukte, die **im Alltag integriert** sind und **Bedürfnisse** besser erfüllen



- Passgenaue Versicherungsprodukte schließen Versorgungslücken
- Nahtlose Integration in den Kaufprozess
- Transparente und intuitive Lösungen für maximalen Komfort



Vertriebspartner



Zusätzliche **Umsatzquelle** und eine höhere **Kundenbindung** sowie **einfache technische Integration**, ohne (initiale) Risikotragung



- Neue Umsatzpotenziale durch integrierte Produkte
- Langfristige Kundenbindung durch Mehrwert-Angebote
- Effizienzsteigerung durch digitale und automatisierte Prozesse

Embedded Insurance bietet Versicherern, Vertriebspartnern und Kunden gleichermaßen die Chance, neue Märkte zu erschließen, bestehende Versorgungslücken zu schließen und durch nahtlose Integration echten Mehrwert zu schaffen



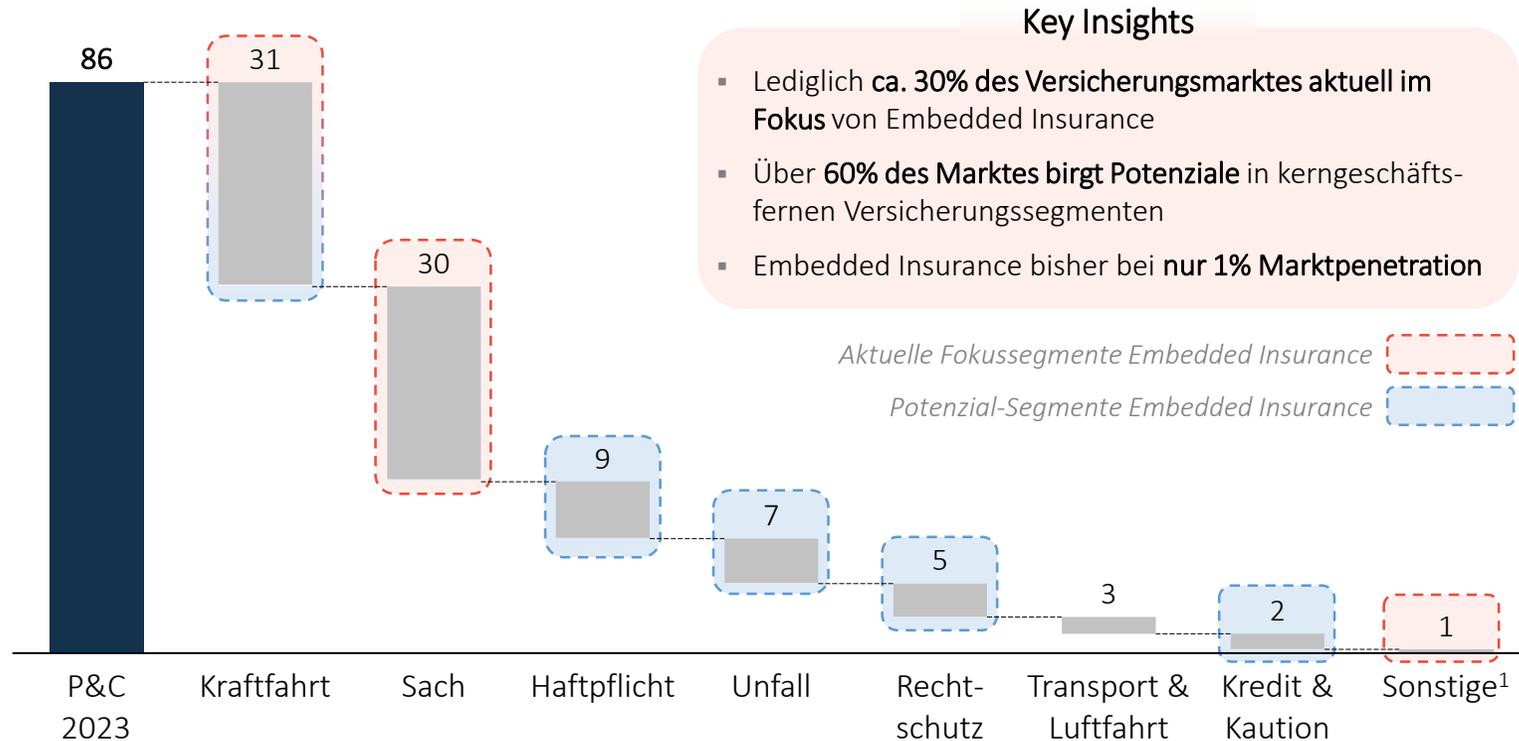
*Wie wird **Embedded Insurance** zum wahren **Gamechanger** und kann **maximalen Mehrwert** für Versicherer, Kunden und Vertriebspartner schaffen – und **was braucht es für den Erfolg?***

Embedded Insurance bietet ein erhebliches Potenzial – bisher lediglich 1% ausgeschöpft

Potenzialanalyse Embedded Insurance – P&C Markt

P&C Neugeschäft nach Produktlinien

Versicherungsbeiträge 2023 in Mrd. EURO (B2B & B2C)



Key Insights

- Lediglich **ca. 30%** des Versicherungsmarktes aktuell im **Fokus** von Embedded Insurance
- Über **60%** des Marktes birgt **Potenziale** in kerngeschäfts-fernen Versicherungssegmenten
- Embedded Insurance bisher bei **nur 1%** Marktpenetration

Wachstumschancen



Neue Produkte

Angebot zusätzlicher Segmente wie z.B. Kfz (Elektro, Telematik), Haftpflicht, Rechtsschutz, Kredit & Kauti-on



Neue Märkte

Eintritt in unbekannte Märkte (E-Commerce, Mobility, Smart-Home) oder Bündelung eigener Kern- mit Versicherungsprodukten



Neue Kunden

Ansprache nicht bedienter Kundengruppen (Freelancer, Gig-Economy, KMUs), auch im B2B Segment

Embedded Insurance bietet ein enormes Wachstumspotenzial im deutschen Versicherungsmarkt, da bisher lediglich 1% des Marktes genutzt wird – besondere Chancen liegen in der Erschließung neuer Produkte, Märkte und Kundengruppen

Quelle: GDV; Horn & Company Analyse

1. Sonstiges inkludiert z.B. Cyberrisiko, Schutzbrief und „Mikroversicherungen“

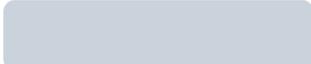
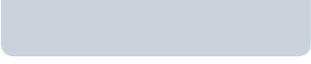
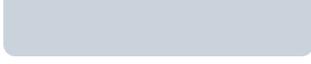
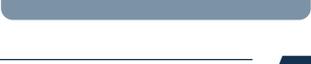
horn & company

Produkt-Potenzialanalyse: Chancen in nahezu allen P&C Produktsegmenten

Produkt-Potenzialanalyse Embedded Insurance – P&C Markt

P&C Produktlandschaft: Entwicklung und Einschätzung (Fokus B2C)

Indikative Einschätzungen;
Volumen in Mrd. EURO (2023)

	Volumen ¹ & Entw.	Digitaler Abschluss	Potenzial Emb. Ins.
 KfZ	22 →		
 Hausrat	4 →		
 Wohngebäude	12 ↗		
 Haftpflicht	3 →		
 Unfall	7 →		
 Rechtsschutz	5 →		
 Cyber	0,01 ↑		
 Schutzbrief	0,01 ↗		

Betrachtungsdimensionen



Anwendungsrelevanz je nach Vertical

Integration von Embedded Insurance stark
Vertical-abhängig – maßgeschneiderte
Herangehensweise je Produktsegment essenziell



Unterschiedliche Digitalisierungsreife

Produkte wie KfZ und Hausrat eher „digital-affin“,
komplexere Produkte (z.B. Wohngebäude, Unfall)
oft „hybrid-relevant“



„core“ und „non-core“ Relevanz

Differenzierung nach Unterstützung des
Kerngeschäfts durch Bündelprodukte und nach
neuen Umsatztreibern außerhalb des „cores“

Das Potenzial von Embedded Insurance ist enorm – mit einem strategischen Fokus auf Produkte mit hoher Digitalisierungsrelevanz lassen sich neue Wachstumfelder erschließen

niedrig   hoch

Quelle: GDV; Horn & Company Analyse

1. Gebuchte Bruttobeiträge in 2023; dargestellte Werte basieren auf einer indikativen Annahme zur Aufteilung zwischen B2C- und B2B-Geschäft innerhalb der einzelnen Produktsegmente

Kritische Erfolgsfaktoren: Symbiose aus Partnerwahl, Innovation und Kundenfokus

Erfolgsfaktoren für Embedded Insurance

Strategischer Rahmen

where to play?

Identifikation eines „passenden“ Marktes inkl. Zielgruppen und Partner

how to win?

Differenzierung durch innovatives Produktangebot, prozessuale Effizienz und Einsatz von Schlüsseltechnologien



Starke Partnerschaften & Netzwerke



Auswahl der **richtigen Partner** mit **großer digitaler Präsenz**, um das Versicherungsangebot einer **breiten Kundengruppe** zugänglich zu machen



Kundenorientierung & „Co-Creation“



Enges **Zusammenarbeiten** mit **Partnern** und **Kunden** zur Entwicklung **maßgeschneiderter, kundenorientierter** Versicherungsprodukte



Technologie- & Datenintegration



Nutzung **moderner Technologien** (APIs, Datenanalyse) zur **nahtlosen Integration** von Versicherungen in digitale Plattformen und Prozesse



Effizienz & Kostentransparenz



Optimierung von Prozessen (Schadenabwicklung, Verwaltung) für mehr **Effizienz** und ein **positives Kundenerlebnis** bei **gleichzeitig geringeren Kosten**



Innovative & flexible Produktgestaltung



Entwicklung **flexibler, benutzerfreundlicher** Produkte (z.B. pay-as-you-go) und **einfacher Schadenprozesse** zur Anpassung an **unterschiedliche Kundenbedürfnisse**

Der Erfolg von Embedded Insurance basiert auf einer klaren Strategie, starken Partnerschaften, innovativen Lösungen und einer nahtlosen Integration, die den Kundenbedarf optimal adressieren

Let's connect



Christof Wagner

Geschäftsführender Partner

Christof.Wagner@horn-company.de

+49 162 2726 010



Christoph Peter Marx

Associate Partner

Christoph.Marx@horn-company.de

+49 152 2272 6050

horn & company

Internationale Top-Management-Beratung

DÜSSELDORF | BERLIN | FRANKFURT | HAMBURG | KÖLN | MÜNCHEN | STUTTGART | CHARLOTTE | SINGAPUR | WIEN | ZÜRICH