
Embedded Insurance: Chancen & Herausforderungen der nahtlos integrierten Absicherung in einer digital vernetzten Welt

Albert Kolb und Patrick Rahn

MCC – Versicherungsvertrieb der Zukunft

11. März 2026

Heute für Sie da...



Albert Kolb
Partner
Strategy&

albert.kolb@pwc.com



Patrick Rahn
Senior Manager
PwC

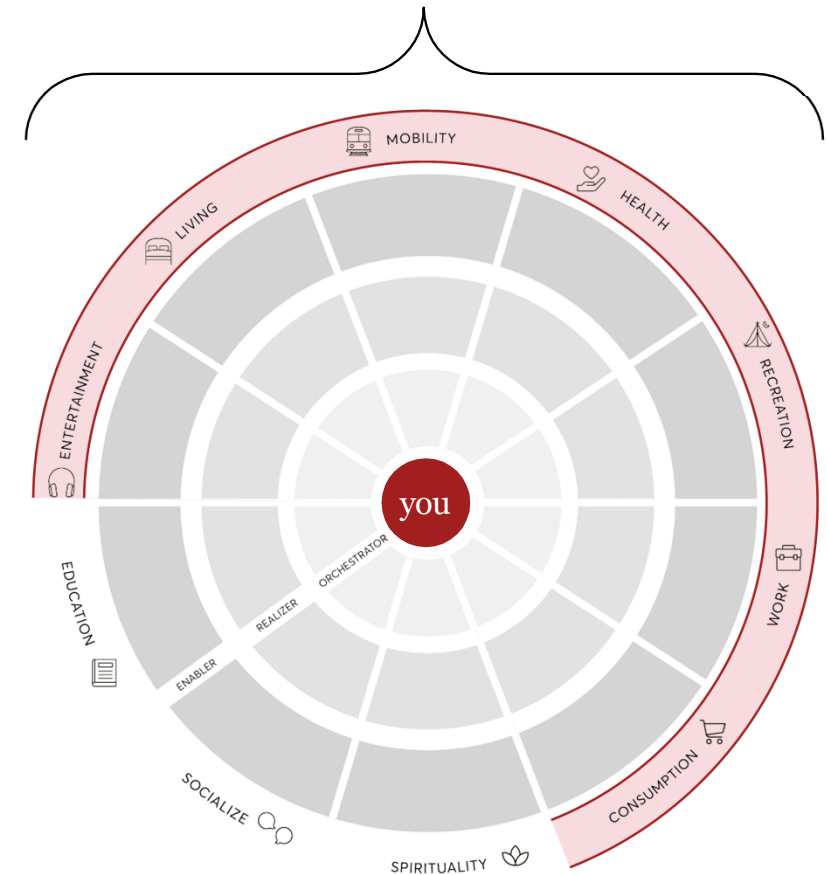
patrick.rahn@pwc.com

Life changes.

Konsumenten wünschen sich, dass es einfach, sicher und bequem ist – und bevorzugen daher gebündelte Lösungen

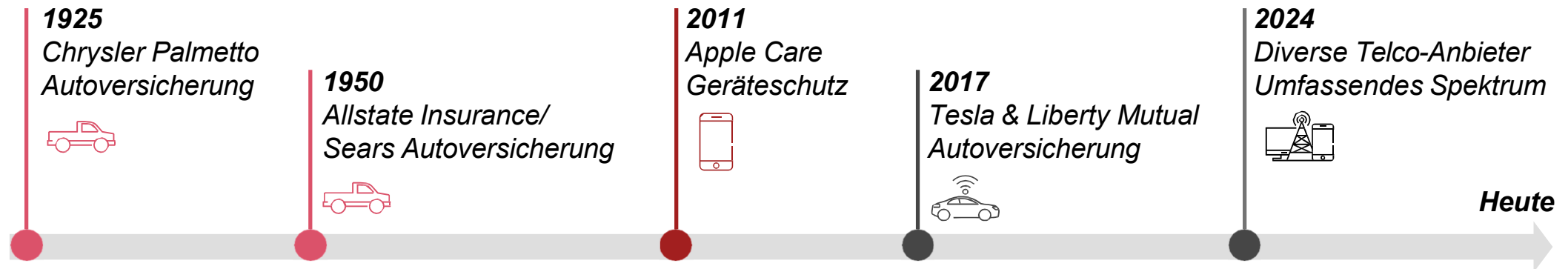
- Die **Branchengrenzen verschwinden**; Kunden suchen nicht länger nach Produkten, sondern nach **Lösungen** ihrer Bedarfe
- **Branchenübergreifend** hinweg beobachten wir **Bündelangebote**, die auch Finanz- und Versicherungskomponenten beinhalten
- Der **zentrale gemeinsame Aspekt** ist ein **gesteigerter Mehrwert für den Endkunden** sowie **gegenseitige Vorteile** für die beteiligten Partner
- Dieser Trend wird sich fortsetzen – **zunehmend** werden Produkte und **(Versicherungs-)Dienstleistungen nahtlos integriert** sein

Ökosystem- und Partnerschaftsstrategien entlang von zehn Lebensbereichen – Versicherer können drei Rollen einnehmen



Embedded Insurance existiert bereits seit den 1920ern – stetige Weiterentwicklung mit *technologischem Fortschritt*

Entwicklung Embedded Insurance (Auswahl)



Der Ursprung

Erste Bündelung von Versicherungen mit physischen Produkten

- Vertrieb von Versicherungen gemeinsam mit Kernprodukt
- Bekannte Beispiele in Automobil- und Reisebranche (Abschluss im Autohaus bzw. Reisebüro)

Embedded Insurance 1.0

Einbettung in digitale Vertriebskanäle und am POS

- Integration in Online-Abschlussstrecken
- Produkte nahe am Kernangebot des Händlers (z.B. Annex-Versicherungen)
- Limitierte Individualisierbarkeit (oftmals einige wenige Tarifvarianten verfügbar)

Embedded Insurance 2.0

Nahtlose Integration und zunehmende digitale Vernetzung

- Integration in Ökosysteme
- Nutzung von (Gen-)AI, IoT und Big Data zur Individualisierung
- Zunehmend offener Datenaustausch und neue Rahmenbedingungen (FIDA)

Auch in Deutschland haben sich über die Jahre vielfältige Embedded Insurance Kooperationen etabliert

Übersicht Partnerschaften in Deutschland (Auswahl)

Industrie	Kooperationspartner	Versicherer (Auswahl, alphabetisch sortiert)									
		Allianz	AXA	ERGO	GENERALI	HanseMerkur	HUK-COBURG	RHV	öffentlicher Versicherer	talanx.	ZURICH
Financial Services	Banken	COMMERZBANK HypoVereinsbank OVB BANK TVB	ING SPARKASSEN	Santander				apoBank Sparda-Banken		Deutsche Bank Postbank DKB	Deutsche Bank Postbank
	<i>Andere (z.B. Krankenkassen, Bausparkassen)</i>	AOK				DAK Gesundheit	BARMER wohnen heißt wüstenrot	BKIC			BHW DKV DWS
Mobilität	OEMs	VW Ford JAGUAR LAND ROVER	BMW	HARLEY-DAVIDSON				Volvo Mercedes		PORSCHE	Mercedes
	<i>Andere (z.B. Mobilitätsdienstleister)</i>	ADAC Uber fleetpool	TIER	JOBRAD		sunmycaps RENT A SHAL			EUROMASTER		
Reise	Reise (z.B. Reiseveranstalter)	TUI weloveholidays		DERTOUR TUI Miles & More Lufthansa		AIDA Lufthansa City Center condor sonnenklar TV				TUI	Booking.com
Home & Living	Handel (stationär und online)	LIDL	CONRAD	OTTO expert BurdaDirect	real METRO	MISTER SPEX amplifon	Tchibo budni fielmann reffect.com MARTINIS				GRAVIS MediaMarkt cyberport
	Andere	Helping	BOSCH Auto Scout24				Husqvarna				
Telco	Telekommunikationsanbieter	ticketmaster		O2 eventim							

Prognostiziertes Potenzial von Embedded Insurance

500 Mrd. \$

globales GWP-Potenzial in P&C bis 2035

~30%

des P&C-Geschäfts wird bis 2035 in Europa „embedded“ sein

~15%

jährliches Wachstum zwischen 2025 und 2035

Embedded Insurance

Treiber	Enabler
Veränderte Kundenpräferenzen Bequemlichkeit, Personalisierung und Einfachheit	Digitalisierung Gen-AI, Cloud, Blockchain, und IoT
eCommerce Neue digitale Plattformen und Geschäftsmodelle	Fortgeschrittene Preisbildungsmethoden Befähigt durch Gen-AI und Predictive Analytics
Sharing Economy Getrieben durch Digitalisierung von Dienstleistungen	Externe Daten Intelligente Devices, Datenerfassung und -aggregation
Ökosysteme und strategische Partnerschaften Ermöglicht durch neue Technologien	API Anwendungsübergreifende Zusammenarbeit und Integration

Wie können wir Embedded Insurance in 2026 erfolgreich gestalten?



1 Fit & Deal-Economics

Sicherstellen, dass die Geschäftsmodelle adjazent sind, einen kontrollierbaren Wert erfassen und Anti-Austauschbarkeit bieten.

2 Commercial Engine

Verankern, dass Vergütung, Platzierung und Vertragsrechte so gestaltet sind, dass Wertabschöpfung planbar bleibt, Leakage minimiert wird und der Partner nicht „gegen“ das Produkt optimiert.

3 Data/IT Backbone

Etablieren, dass Daten, Entscheidungslogik (Scoring) und Prozess-Orchestrierung als wiederverwendbare Plattform-Komponenten bereitstehen – statt als „Case-by-Case Integrationen“.

Erfolgsfaktor 1 – gute Fit & Deal-Economics durch 3 Kernpunkte

Fit & Deal-Economics

Sicherstellen, dass die Geschäftsmodelle adjazent sind, einen kontrollierbaren Wert erfassen und Anti-Austauschbarkeit bieten.

1



Relevanz/Adjazenz

Versicherung muss – ggf. mit einem Partner – am Produktmoment „kleben“ (vor allem Repair/Replacement/Usage/Finance) ohne „Drop-off“ in den Kernbereichen



Keine Austauschbarkeit

Wenn der Versicherer nur Risikoträger ist, kann er beim nächsten Tender ersetzt werden. Differenzierung kann in Service und Daten liegen



Economics ohne Subvention

Prämien-Subventionen kaufen kurzfristig Volumen, aber zerstören Wertabschöpfung. Scale nur mit leakage-proof Dealmodell



Allianz verlor den Tender; Zurich gewann über bessere Konditionen und ein skalierbares Service-/Claims-Setup zusammen mit AQILO
Verlängerung bis mind. 2035, Ausweitung auf neue Produkte

Erfolgsfaktor 2 – erfolgreiche Commercial Engine

Commercial Engine

Verankern, dass Vergütung, Platzierung und Vertragsrechte so gestaltet sind, dass Wertabschöpfung planbar bleibt, Leakage minimiert wird und der Partner nicht „gegen“ das Produkt optimiert.

2



Outcome-basiertes Commercial Model

Vergütung an Persistenz, LR-Korridor und Service-KPIs koppeln (statt reiner Provision) – mit klaren Guardrails (Floor/Ceiling, Bonus/Malus)



Placement-Governance & Steuerungsrechte

Checkout-Slot/Default-Regeln, A/B-Testing-Rechte, Reporting-Pflichten und klare Eskalationsmechanik



Leakage-proof Contracting

Verantwortlichkeiten für Storno/Refunds/Chargebacks, Underwriting-Authority und Prozesshoheit; dazu Mindestlaufzeit, Exit-Fees sowie Daten-/Journey-Rechte



VWFS UK machte Allianz 2025 zum neuen Motor-Provider – **5-Jahres-Deal**, Allianz **underwritet und administriert** inkl. brand-aligned Claims/Purchase Experience über mehrere VW-Marken

Erfolgsfaktor 3 – Data/IT als Skalierungs- & Differenzierungshebel

Data/IT Backbone

Etablieren, dass Daten, Entscheidungslogik (Scoring) und Prozess-Orchestrierung als wiederverwendbare Plattform-Komponenten bereitstehen – statt als „Case-by-Case Integrationen“.

3



API-/Event-Backbone (Checkout-fähig)

Partner-API/SDK, Webhooks, Event-Stream (Quote→Bind→Payment→FNOL) + durchgängige Tracking-IDs



Datenbasierte Risikokalkulation als Moat

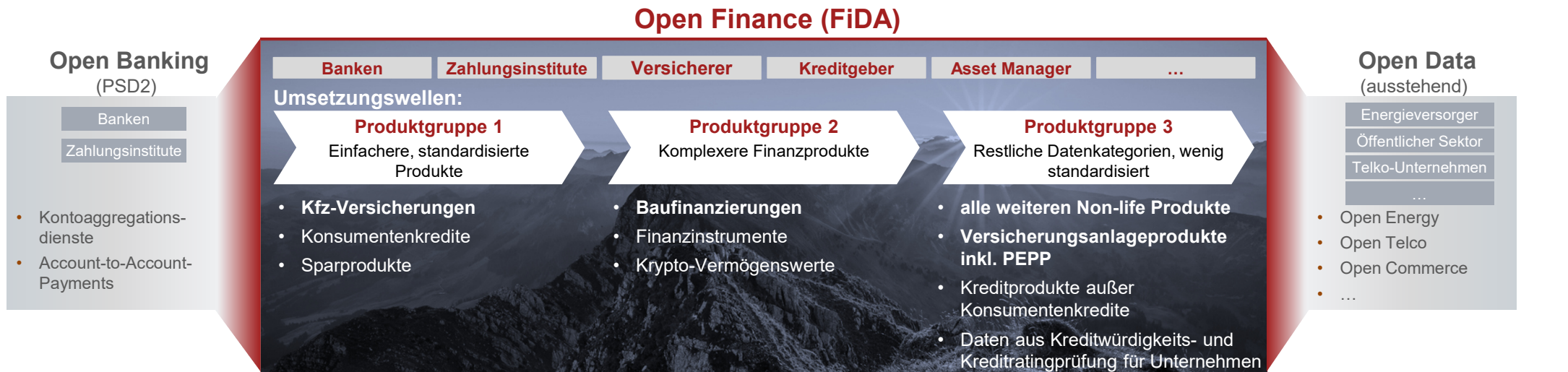
Feature-Store + Rating Engine (Rules + ML-Score) + Monitoring (Drift/Bias) → Pricing iterierbar ohne Core-Umbau



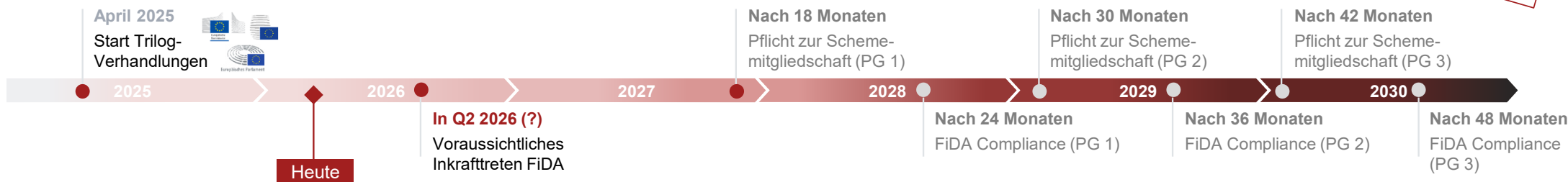
Claims/Service-Orchestrierung + Controls by Design

Digitale FNOL, Triage, Repair-Netz-Integration, Fraud-Checks; Incident-/Audit-Flows & Third-Party Controls gemäß **DORA**

Open Finance kommt: FiDA als Meilenstein zur Einbettung der Versicherungsbranche in den digitalen Finanzsektor

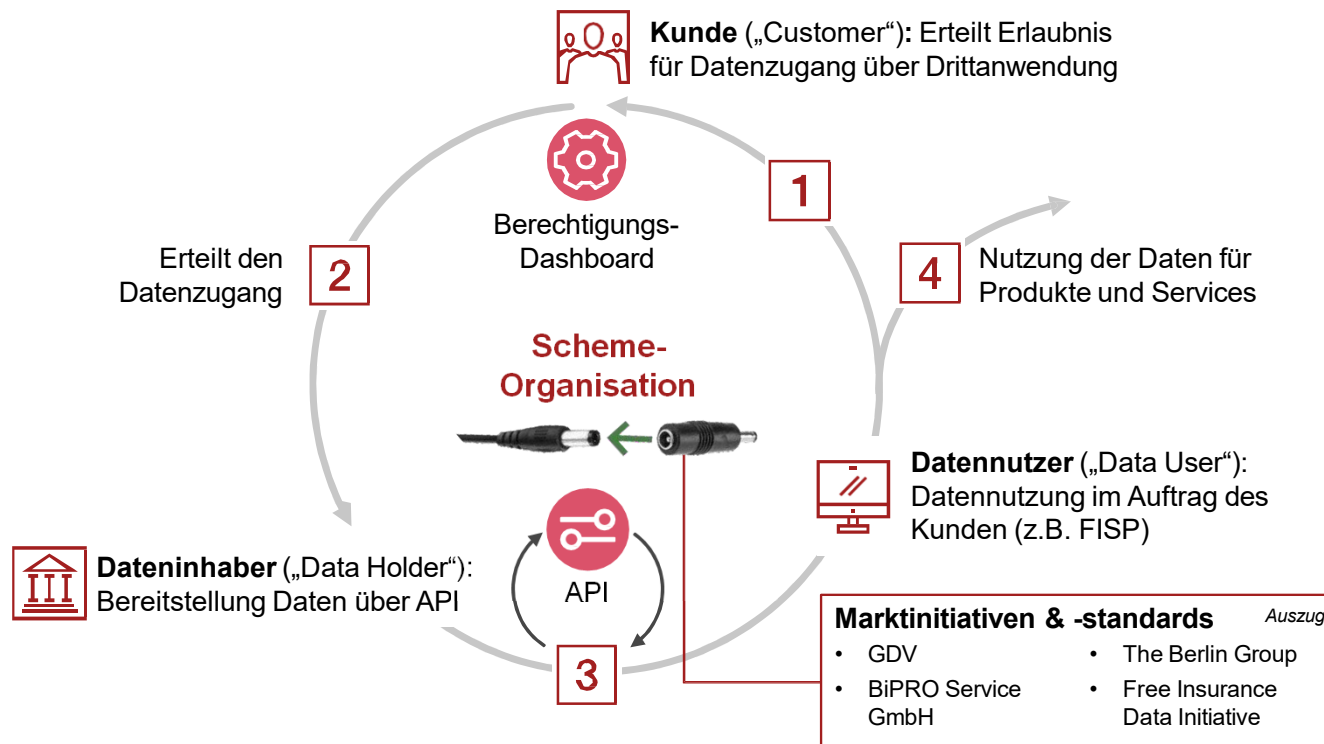


FiDA Journey: Vom Gesetz zur gelebten Praxis



FiDA schafft neue Möglichkeiten für den Datenaustausch...

Funktionsweise des Datenaustauschs über ein „FiDA-Scheme“



Quellen: 1) Sollers: "One-third of insurance customers want to share data", (2023); 2) IBM: "GenZ und die Zukunft der Customer Experience von Versicherungen", (2023); 3) Dröge, Auer: "Mehr als nur ein Tarif" in Versicherungswirtschaft, (4/2021)

Bereitschaft der Kunden, Daten zu teilen wächst

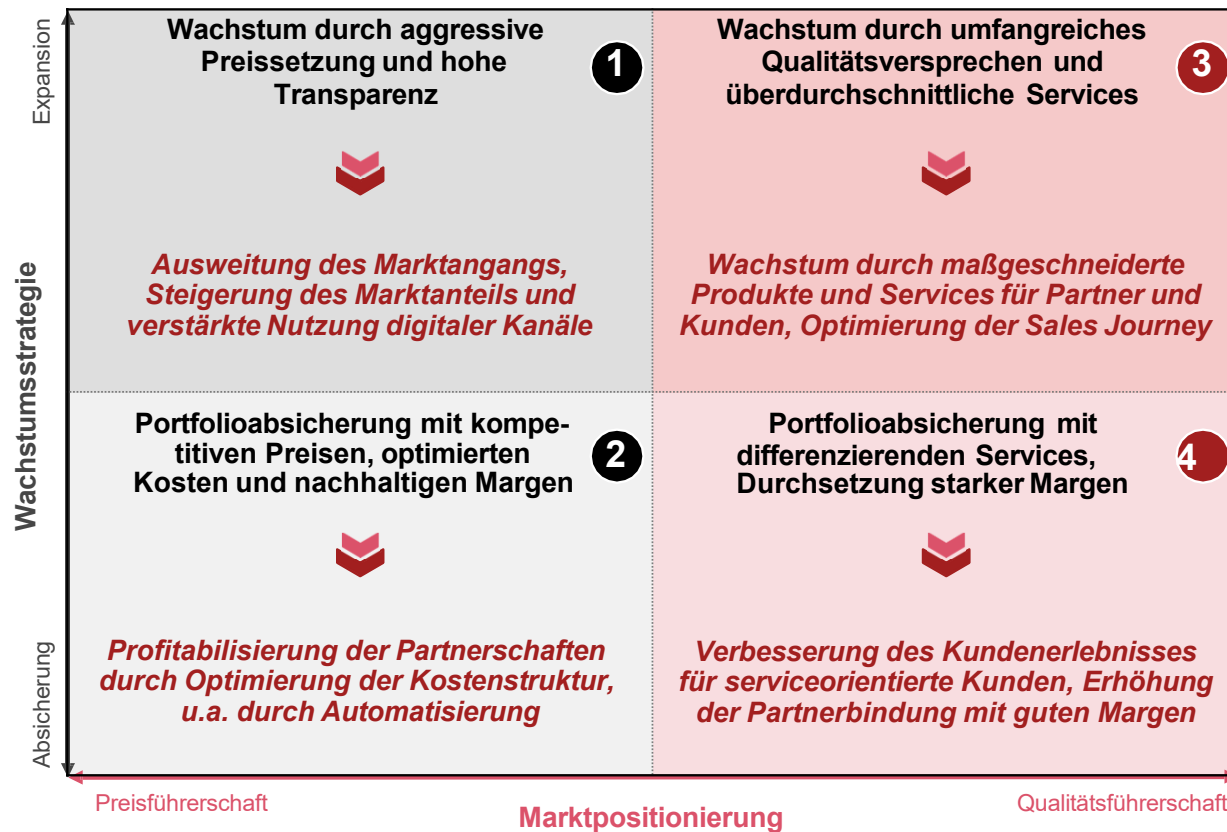
35% der Versicherungskunden wollen Daten teilen, um eine günstigere Police zu erhalten.¹⁾

51% der GenZ möchten wissen, welche Versicherungen andere in derselben Lebenssituation haben.²⁾

54% finden in KFZ-Versicherung Angebote zu personalisierten, hinzuwählbaren Versicherungsleistungen attraktiv.³⁾

... und *Opportunitäten* sowohl für Preis- als auch Qualitätsführer in EI

FiDA-Implicationen für Embedded-Insurance-Anbieter



Use Cases und Relevanz für jeweilige Archetypen

	1	2	3	4
Personalisierte Angebote	◐	◑	◒	◓
Vollintegrierter Schutz	◐	◑	◒	◓
Optimiertes risiko-adjustiertes Pricing	◑	◒	◓	◔
Embedded Cross- und Up-Selling	◐	◑	◒	◓
Exklusive Embedded Insurance Lösungen	◐	◑	◒	◓
Embedded Preisvergleichsübersicht	◐	◑	◒	◓

◐ Hohe Relevanz ◑ Niedrige Relevanz

Schlüsselfaktoren auf dem Weg zum *Erfolg von Embedded Insurance*

Fünf Schlüsselanforderungen determinieren den Erfolg von Embedded Insurance

Embedded Insurance bietet **WIN-WIN-WIN** Möglichkeiten für alle Beteiligten

Kunden:
Einfache, sichere und bequeme Lösungen

Versicherer:
Wachstumsmöglichkeiten, Erkennung von Kundenbedürfnissen, stärkeres Image

Unternehmen:
Stärkere Kundentreue, Kundenzugänge, Differenzierung und zusätzliches Einkommen

- 1 Gute Partner-zusammenarbeit
- 2 Die richtigen Kundenangebote
- 3 Vertriebsexzellenz
- 4 Flexibler IT und Vertrieb
- 1 Ganzheitliche Governance

Zu adressierende **Kernfragen** für den Erfolg von Embedded Insurance

- 1 **Marktpotenzial**
 - Was ist Ihre strategische Ambition und geplante Zielsegmente?
 - Wie differenzieren Sie sich von etablierten und neuen Wettbewerbern?
- 2 **Go-to-market**
 - Was sind Ihre angestrebten Deals und neuen Partner?
 - Was ist Ihre priorisierte Markteintrittsstrategie?
- 3 **IT und Vertrieb**
 - Wie können Sie IT-Lücken schließen, um Embedded Insurance und FiDA Rechnung zu tragen?
 - Wie können End-to-End-digitalisierte, reibungslose Kundenerlebnisse gewährleistet werden?
- 4 **Governance**
 - Wie kann eine unternehmerische Verantwortung über den Vertrieb hinaus etabliert werden?
 - Wie kann ein Konzept entwickelt werden, um Partner global zu begleiten?

strategy&
Part of the PwC network

pwc

Vielen Dank

strategyand.pwc.com

© 2026 PwC. All rights reserved.

PwC refers to the PwC network and/or one or more of its member firms, each of which is a separate legal entity. Please see pwc.com/structure for further details.

Disclaimer: This content is general information purposes only, and should not be used as a substitute for consultation with professional advisors.