

Gastbeitrag in der Versicherungswirtschaft: Embedded Insurance – Mehr als nur ein neuer Vertriebsweg

Die Versicherungsbranche steht vor einem Paradigmenwechsel. Traditionelle Vertriebsmodelle werden zunehmend durch innovative Ansätze ergänzt, die darauf abzielen, den Zugang zu Versicherungspolicen zu erleichtern und die Kundenbindung zu stärken. Ein solcher Ansatz ist die Embedded Insurance, bei der Versicherungsprodukte nahtlos in den Kaufprozess anderer Produkte oder Dienstleistungen integriert werden.

Doch welche rechtlichen und aufsichtsrechtlichen Herausforderungen bringt dieser Trend mit sich, und welche Chancen eröffnet er für die Branche? Antworten dazu liefert ein Beitrag von KPMG Law Versicherungsexperte [Ulrich Keunecke](#) in der aktuellen September-Ausgabe der Zeitschrift [Versicherungswirtschaft](#).

„Embedded Insurance ist mehr als nur ein neuer Vertriebsweg: Es ist eine transformative Kraft, die das Potenzial hat, bestimmte Bereiche der Versicherungsbranche grundlegend zu verändern.“

Ansprechpartner: