



EMBEDDED INSURANCE

SURVEY: GERMANY

A consumer-focused case for transaction-based offers from Banks, Neobanks and Fintechs.

This report from embedded insurance leader Cover Genius and Momentive.ai (the research company of SurveyMonkey) examines consumer interest in a new model of insurance distribution where banks, neobanks and other fintechs offer insurance based on transactional data. The report is based on a survey conducted in May-June 2021 of 500 census-balanced bank customers in Germany.

The report is part of a global series that includes Canada, Brazil, UK, Germany, Spain, Italy, France, Australia, Singapore, India, Thailand, Korea, Indonesia and the US. To qualify for the survey, respondents had to have a primary bank account. The respondents answered up to 20 questions concerning 14 types of life events, activities or major purchases experienced in the last 12 months and asked about related insurance decisions and their interest in novel embedded insurance offers. In-depth country studies of 13 different insurance product lines are also available at covergenius.com/resources.

INTERESSE AN BANKINTEGRIERTEN VERSICHERUNGSANGEBOTEN, NACH VERSICHERUNGSSPARTE UND BANKTYP

Interest in bank-embedded insurance offers, by insurance line & bank type

[Art des Finanzinstituts, bei dem Sie Ihr primäres Bankkonto haben] “Wenn Ihre Bank basierend auf Ihrer Transaktionsaktivität eine Versicherung anbietet, wie groß wäre Ihr Interesse, Ihrer Bank diese Angebote zu ermöglichen?”

[Type of financial institution where you have your primary banking account] “If your bank offered insurance based on your transaction activity, how interested would you be in allowing your bank to make these offers?”

Jegliche Art von Versicherungsangeboten (n=75 & 445 & 520)

Any type of insurance offers



Abdeckung für teure Einrichtungsgegenstände oder Haushaltsgeräte (n=<50 & 150 & 174)

Coverage for expensive home furnishings or appliances



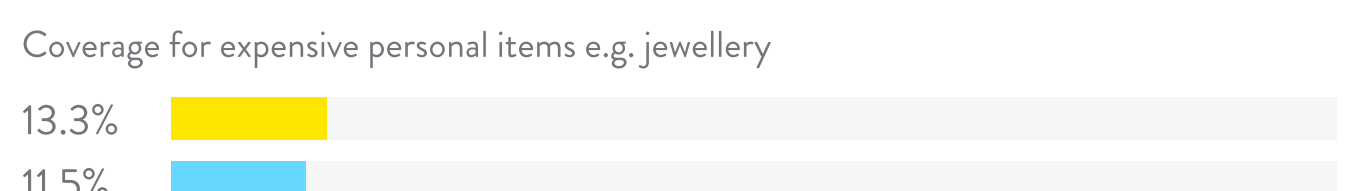
Erweiterte Garantie für teure persönliche elektronische Produkte (n=<50 & 126 & 151)

Extended warranty for expensive personal electronic products



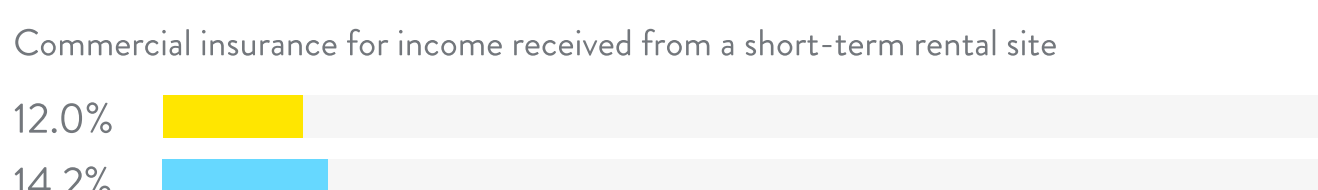
Abdeckung für teure persönliche Gegenstände wie z.B. Schmuck (n=<50 & 131 & 150)

Coverage for expensive personal items e.g. jewellery



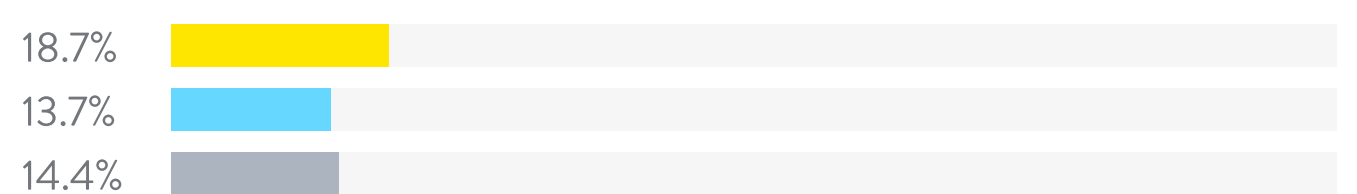
Gewerbeversicherung für Einkünfte aus einer Kurzzeitmiete (n=<50 & 122 & 146)

Commercial insurance for income received from a short-term rental site



Krankenversicherung (n=<50 & 127 & 157)

Health insurance



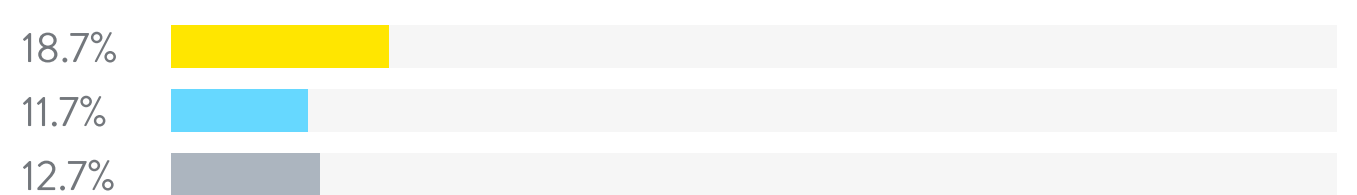
Abdeckung für Kunstwerke (n=<50 & 125 & 147)

Artwork coverage



Lebensversicherung (n=<50 & 126 & 150)

Life insurance



Vermietersversicherung (n=<50 & 137 & 159)

Landlord insurance



Haustiersversicherung (n=<50 & 122 & 151)

Pet insurance



Rentenversicherung (n=<50 & 136 & 170)

Renters insurance



Reiseversicherung (n=<50 & 148 & 172)

Travel insurance



Autoversicherung (n=<50 & 170 & 197)

Auto insurance



Hausratversicherung (n=<50 & 160 & 185)

Home & contents insurance



Legende

- Nur digitale Bankkunden. Digital-only bank customers
- Traditionelle Bankkunden. Traditional bank customers
- Gesamt-Befragte. Entire sample

GRÜNDE FÜR DAS INTERESSE AN BANKINTEGRIERTEN VERSICHERUNGSANGEBOTEN

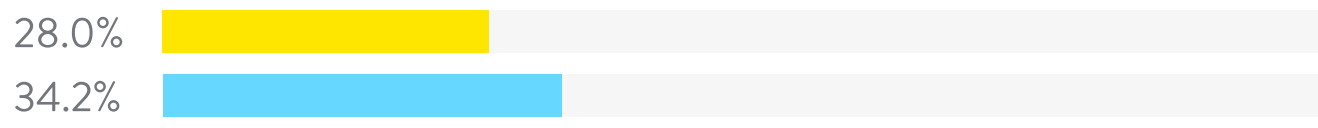
Reasons for interest in bank-embedded insurance offers

[Extrem oder sehr interessiert] „Warum sollten Sie daran interessiert sein, dass Ihre Bank diese Angebote macht?“

[Extremely or very interested] “Why would you be interested in allowing your bank to make these offers?”

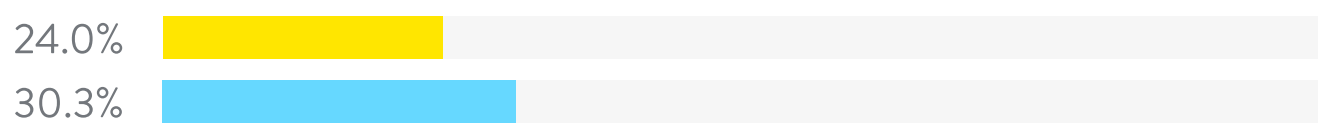
Ich vertraue darauf, dass meine persönlichen Daten geschützt werden

I trust banks to protect my personal data



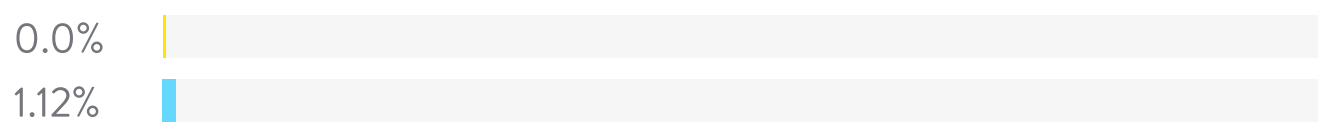
Es ist eine einfache und bequeme Möglichkeit, diese Art von Versicherung zu erhalten

It is an easy and convenient way to get this type of protection



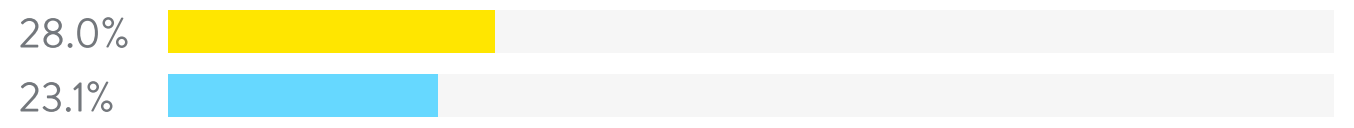
Andere

Other



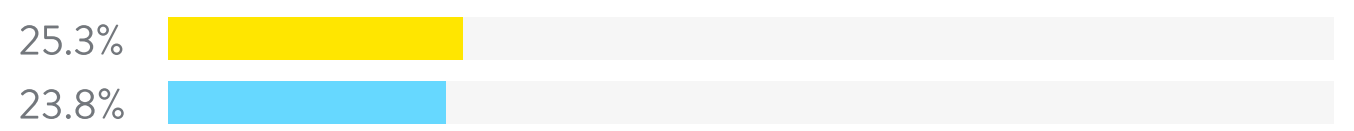
Der Preis für die den Schutz wäre besser

The cost of the protection would be better



Sie können den Versicherungs- oder Garantieschutz aufgrund der Informationen, über die sie verfügen, für mich anpassen

They can tailor the insurance or warranty protection for me because of the information they have



Legende

- Nur digitale Bankkunden. Digital-only bank customers
- Traditionelle Bankkunden. Traditional bank customers

DER ERFAHRUNGSFAKTOR BEI BANKEINGEBETTETEN VERSICHERUNGSANGEBOTEN

The experience factor in bank-embedded insurance offers

[Sie haben den letzten 12 Monaten eines dieser großen Lebensereignisse erlebt] “Wenn Ihre Bank basierend auf Ihrer Transaktionsaktivität eine Versicherung anbietet, wie groß wäre Ihr Interesse, Ihrer Bank diese Angebote zu ermöglichen?”

[Experienced any of the major life events during the last 12 months] “If your bank offered insurance based on your transaction activity, how interested would you be in allowing your bank to make these offers?”

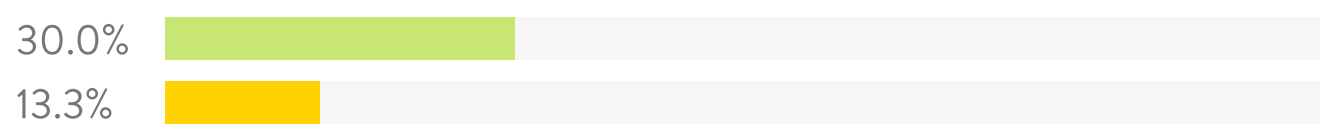
Jegliche Art von Versicherungsangeboten (n=371 & 149)

Any type of insurance offers



Gewerbeversicherung weil Sie Einzahlungen von einer Plattform für Kurzzeitmiete erhalten haben (n=<50 & 498)

Offer for commercial insurance because you started receiving deposits from a short-term rental site



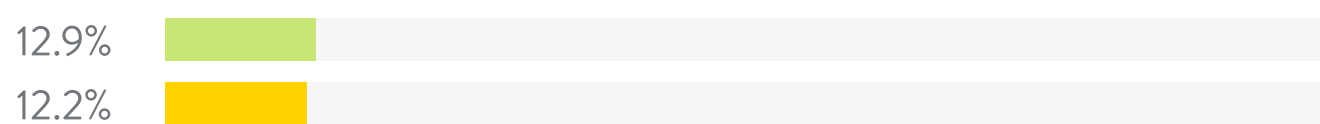
Lebensversicherungsangebot weil Sie Produkte für Kleinkinder gekauft haben (n=<50 & 498)

Offer of life insurance because you purchased products for infants



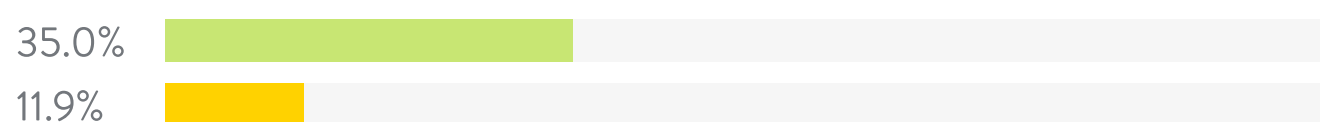
Erweiterte Garantie weil Sie ein teures persönliches elektronisches Produkt gekauft haben (n=124 & 394)

Offer for an extended warranty because you purchased an expensive personal electronic product



Kunstversicherung anbietet, weil Sie teure Kunstwerke gekauft haben, wären (n=<50 & 498)

Offer for coverage because you purchased expensive artwork



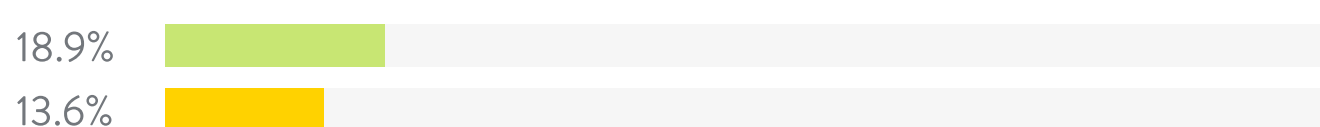
Hausterversicherung weil Sie eine Adoptionsgebühr gekauft oder bezahlt oder mit dem Kauf von Haustierbedarf begonnen haben (n=81 & 437)

Offer of pet insurance because you purchased or paid an adoption fee or started purchasing pet supplies



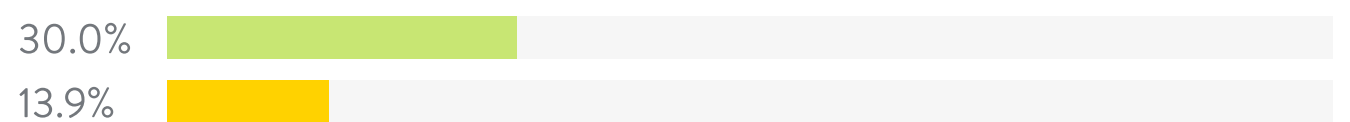
Spezialversicherung weil Sie teure Kunstwerke gekauft haben (n=122 & 396)

Offer of coverage because you purchased an expensive home furnishing or appliance



Krankenversicherungsangebot würde, weil Sie Produkte für Kleinkinder gekauft haben (n=<50 & 498)

Offer of health insurance because you purchased products for infants



Wohngebäudeversicherungsangebot anbieten würde, weil Sie eine neue Immobilie gekauft haben (n=<50 & 485)

Offers of homeowners insurance because you bought a new property



Autoversicherung weil Sie ein neues Auto gekauft haben (n=103 & 415)

Offer of auto insurance because you bought a new car



Reiseversicherung weil Sie eine Flugreise gebucht oder für ein Hotelzimmer in im Ausland Regionen bezahlt haben (n=65 & 453)

Offer of travel insurance because you purchased airfare or paid for hotel rooms in international geographies



Spezialversicherung weil Sie teure persönliche Gegenstände (z. B. Schmuck) gekauft haben (n=74 & 444)

Offer of coverage because you purchased expensive personal items



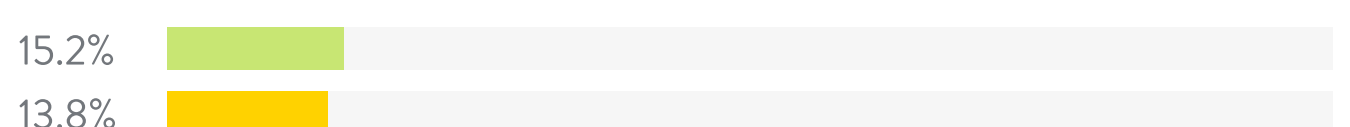
Mietersversicherung weil Sie angefangen haben, regelmäßige Mietzahlungen zu leisten (n=<50 & 486)

Offer for renters insurance because you started making regular rent payments



Wohngebäudeversicherung weil Sie regelmäßige Mietzahlungen erhalten (n=<50 & 485)

Offer for landlord insurance because you started receiving regular rent payments



Legende

- versicherungspflichtiges Ereignis erlebt. Have experienced insurable event
- Kein versicherbares Ereignis erlebt. Have not experienced insurable event

INTERESSE TRADITIONELLER VERSICHERUNGSKUNDEN AN BANKINTEGRIERTEN ANGEBOTEN, NACH VERSICHERUNGSQUELLE UND SPARTE

Traditional insurance customers' interest in bank-embedded offers, by insurance source and line

[Versicherung in den letzten 12 Monaten bei einem Versicherungsträger oder Agenten abgeschlossen] "Wenn Ihre Bank basierend auf Ihrer Transaktionsaktivität eine Versicherung anbietet, wie groß wäre Ihr Interesse, Ihrer Bank diese Angebote zu ermöglichen?"

[Purchased insurance from a carrier or agent in last 12 months] "If your bank offered insurance based on your transaction activity, how interested would you be in allowing your bank to make these offers?"

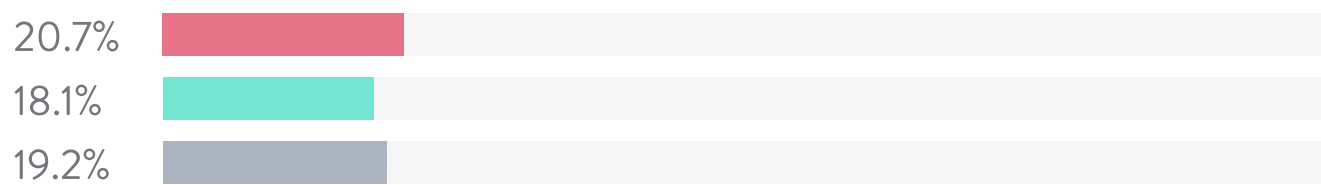
Jegliche Art von Versicherungsangeboten (n=371 & 149 & 520)

Any type of insurance offers



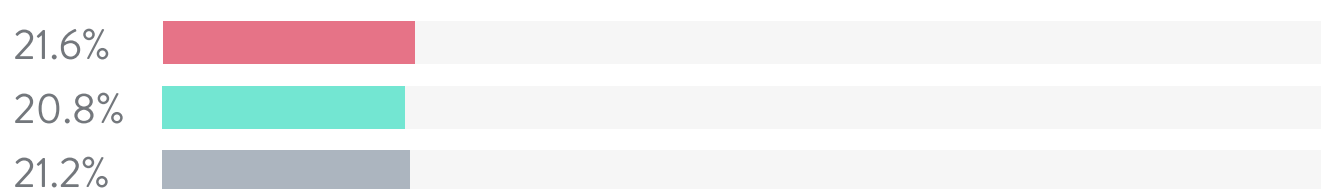
Erweiterte Garantie für teure persönliche elektronische Produkte (n=86 & 65 & 151)

Extended warranty for expensive personal electronic products



Gewerbeversicherung für Einkünfte aus einer Kurzzeitmiete (n=82 & 64 & 146)

Commercial insurance for income received from a short-term rental site



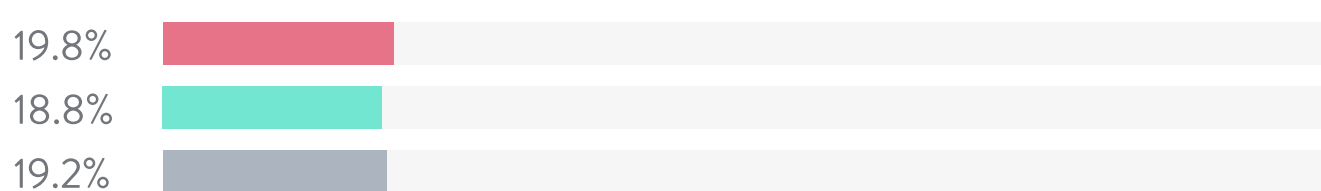
Abdeckung für Kunstwerke (n=92 & 55 & 147)

Artwork coverage



Vermietersversicherung (n=100 & 59 & 159)

Landlords insurance



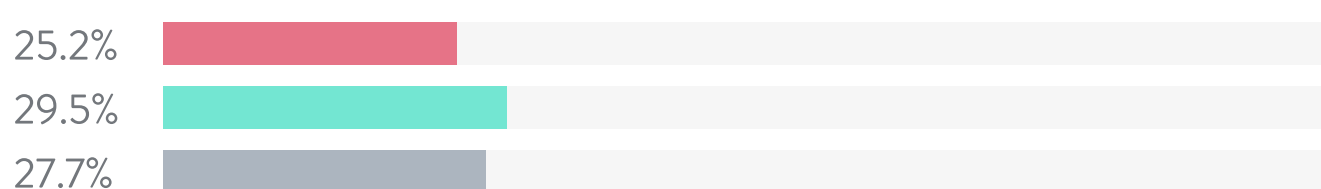
Rentenversicherung (n=103 & 67 & 170)

Renters insurance



Autoversicherung (n=115 & 82 & 197)

Auto insurance



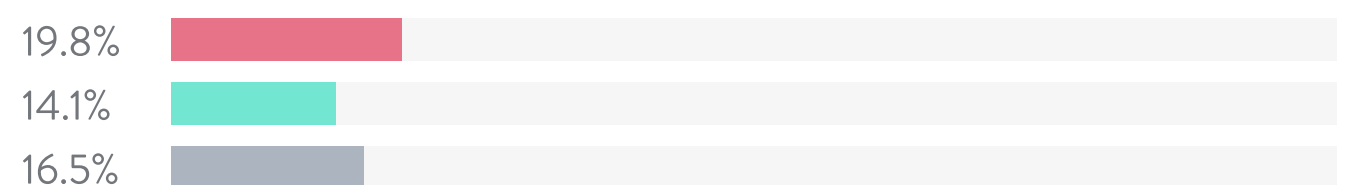
Abdeckung für teure Einrichtungsgegenstände oder Haushaltsgeräte (n=111 & 63 & 174)

Coverage for expensive home furnishings or appliances



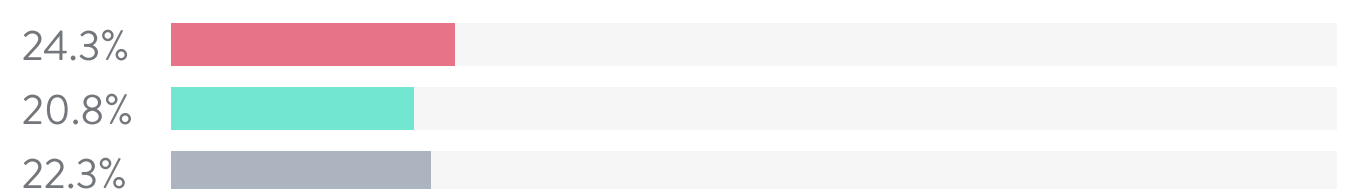
Abdeckung für teure persönliche Gegenstände wie z.B. Schmuck (n=95 & 55 & 150)

Coverage for expensive personal items e.g. jewellery



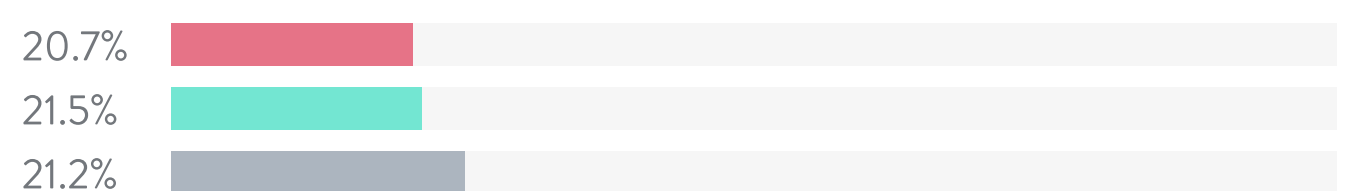
Krankenversicherung (n=92 & 65 & 157)

Health insurance



Lebensversicherung (n=87 & 63 & 150)

Life insurance



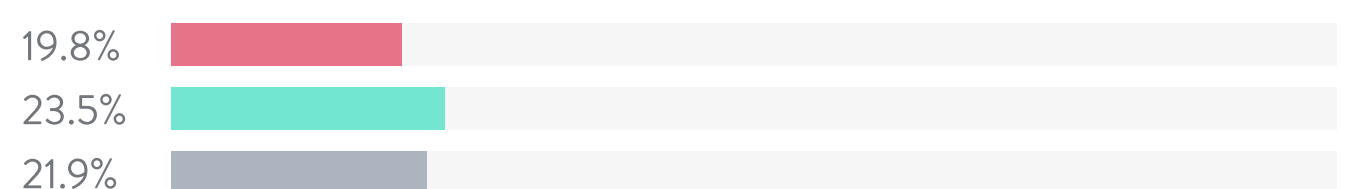
Haustiersversicherung (n=89 & 62 & 151)

Pet insurance



Reiseversicherung (n=101 & 71 & 172)

Travel insurance



Hausratversicherung (n=109 & 76 & 185)

Home & contents insurance



Key

- Nicht-traditionelle Versicherungskunden. Non-traditional insurance customers
- Klassische Versicherungskunden. Traditional insurance customers
- Gesamt-Befragte. Entire sample

INTERESSE AN BANKINTEGRIERTEN VERSICHERUNGSANGEBOTEN, NACH VERSICHERUNGSSPARTEN

Interest in bank-embedded insurance offers, by insurance line

“Wenn Ihre Bank basierend auf Ihrer Transaktionsaktivität eine Versicherung anbietet, wie groß wäre Ihr Interesse, Ihrer Bank diese Angebote zu ermöglichen?”

“If your bank offered insurance based on your transaction activity, how interested would you be in allowing your bank to make these offers?”

Jegliche Art von Versicherungsangeboten (n=520)

Any type of insurance offers



Gewerbeversicherung weil Sie Einzahlungen von einer Plattform Kurzzeitmiete erhalten haben (n=<50 & 72)

Offer for commercial insurance because you started receiving deposits from a short-term rental site



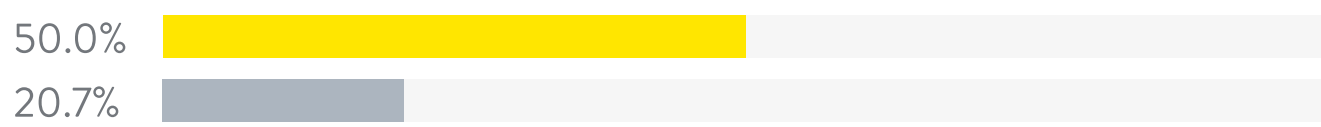
Lebensversicherung weil Sie Produkte für Kleinkinder gekauft haben (n=<50 & 66)

Offer of life insurance because you purchased products for infants



Erweiterte Garantie weil Sie ein teures persönliches elektronisches Produkt gekauft haben (n=124 & 151)

Offer for an extended warranty because you purchased an expensive personal electronic product



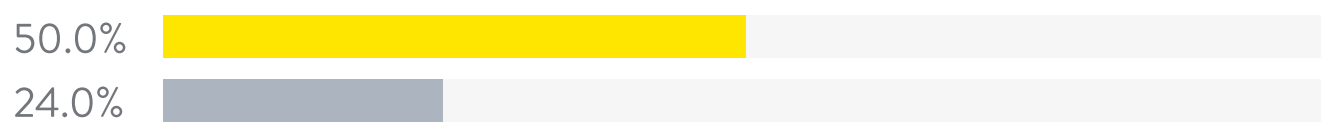
Spezielle weil Sie teure Kunstwerke gekauft haben, wären (n=<50 & 67)

Offer for coverage because you purchased expensive artwork



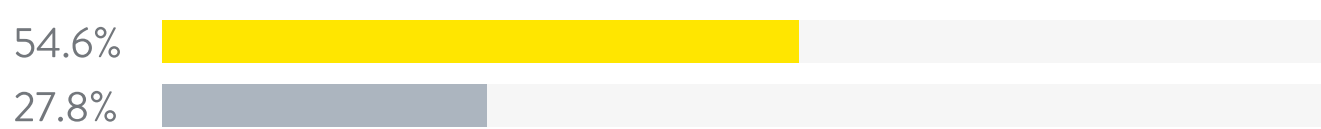
Hausterversicherung, weil sie ein Tier aus dem Tierheim geholt oder mit dem Kauf von Haustierbedarf begonnen haben (n=81 & 151)

Offer of pet insurance because you purchased or paid an adoption fee or started purchasing pet supplies



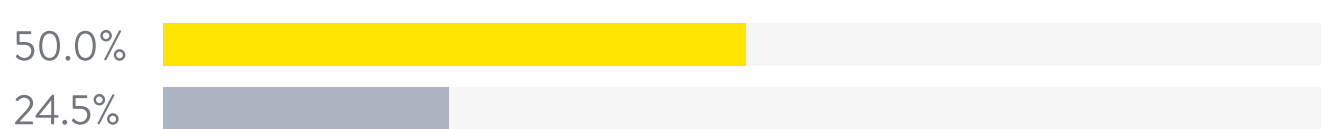
Spezielle weil Sie teure Kunstwerke gekauft haben (n=122 & 174)

Offer of coverage because you purchased an expensive home furnishing or appliance



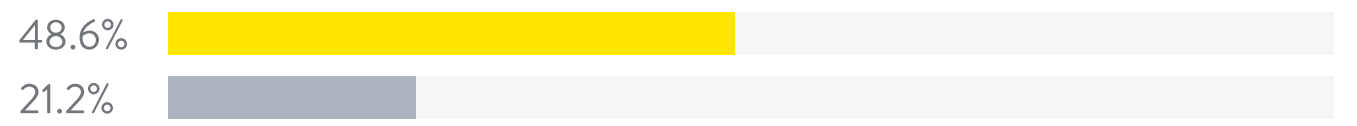
Krankenversicherung weil Sie Produkte für Kleinkinder gekauft haben (n=<50 & 157)

Offer of health insurance because you purchased products for infants



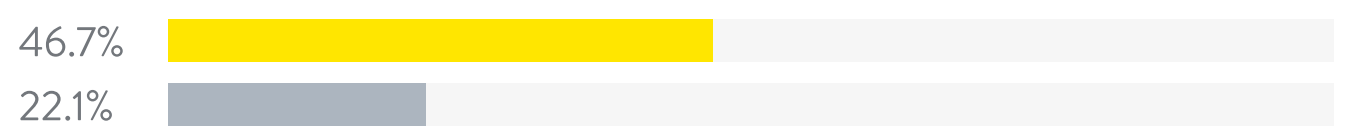
Wohngebäudeversicherung weil Sie eine neue Immobilie gekauft haben (n=<50 & 185)

Offers of homeowners insurance because you bought a new property



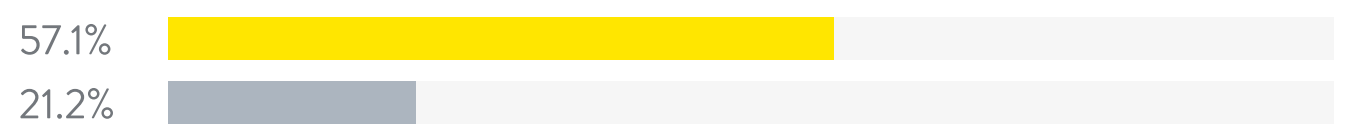
Autoversicherung weil Sie ein neues Auto gekauft haben (n=103 & 197)

Offer of auto insurance because you bought a new car



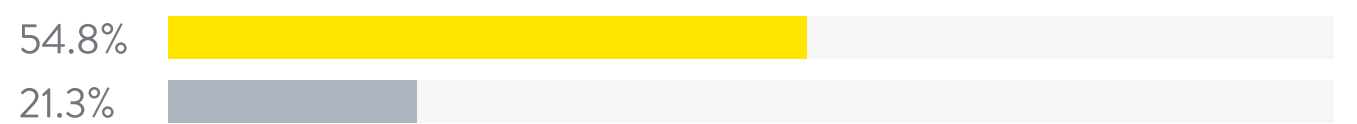
Reiseversicherung weil Sie eine Flugreise gebucht oder für ein Hotelzimmer in im Ausland Regionen bezahlt haben (n=65 & 172)

Offer of travel insurance because you purchased airfare or paid for hotel rooms in international geographies



Spezielle weil Sie teure persönliche Gegenstände (z. B. Schmuck) gekauft haben (n=74 & 150)

Offer of coverage because you purchased expensive personal items



Mietersversicherung weil Sie angefangen haben, regelmäßige Mietzahlungen zu leisten (n=<50 & 170)

Offer for renters insurance because you started making regular rent payments



Wohngebäudeversicherung weil Sie regelmäßige Mietzahlungen erhalten (n=<50 & 72)

Offer for landlord insurance because you started receiving regular rent payments



Legende

- Befragte, die ausgewählte Versicherungen bei ihrer Bank abgeschlossen haben. Respondents who purchased selected insurance from their bank
- Gesamt-Befragte. Entire sample

PRÄFERENZ FÜR BANKINTEGRIERTE ANGEBOTE GEGENÜBER HERKÖMMLICHEN VERSICHERUNGEN, NACH BANKTYP

Overall preference for bank-embedded offers versus traditional insurance, by bank type & insurance source

[Art des Finanzinstituts, bei dem Sie Ihr primäres Bankkonto haben] “Möchten Sie in Zukunft lieber Versicherungsangebote von Ihrer Primärbank erhalten, die auf Ihren Transaktionen basieren, als eine externe Beschaffung durch einen Versicherungsträger, einen Versicherungsmakler oder einen persönlichen Finanzberater?”
[Type of financial institution where you have your primary banking account] “In future, would you prefer to receive insurance offers from your primary bank, based on your transactions, as opposed to externally sourcing coverage from an insurance carrier, insurance broker, or personal financial advisor?”



[Gekaufte Versicherung von einer beliebigen Quelle (traditionell, nicht traditionell & keine Versicherung ausgewählt)] “Möchten Sie in Zukunft lieber Versicherungsangebote von Ihrer Primärbank erhalten, die auf Ihren Transaktionen basieren, als eine externe Beschaffung durch einen Versicherungsträger, einen Versicherungsmakler oder einen persönlichen Finanzberater?”

[All respondents incl. purchased insurance from traditional source] “In future, would you prefer to receive insurance offers from your primary bank, based on your transactions, as opposed to externally sourcing coverage from an insurance carrier, insurance broker, or personal financial advisor?”



INTERESSE AN BANKINTEGRIERTEN ANGEBOTEN VON GESCHÄFTSBANKNUTZERN UND NUTZERN VON FINTECH-APPS

Interest in bank-embedded offers from business bank users and users of fintech apps

[Nutzt Fintech-Apps mindestens einmal im Monat] “Wenn Ihre Bank basierend auf Ihrer Transaktionsaktivität eine Versicherung anbietet, wie groß wäre Ihr Interesse, Ihrer Bank diese Angebote zu ermöglichen?”

[Uses Fintech Apps at least once per month or have business bank accounts] “If your bank offered insurance based on your transaction activity, how interested would you be in allowing your bank to make these offers?”

Business-Banking-Benutzer (d. h. haben ein geschäftliches Bankkonto oder einen Kredit) sind extrem oder sehr an transaktionsbasierten Angeboten interessiert (n=399)

Business banking users (i.e. have a business bank account or loan) are extremely or very interested in transaction based offers



Ratenzahlungsnutzer (z.B. RatePAY, Klarna, Afterpay) sind extrem oder sehr an transaktionsbasierten Angeboten interessiert (n=118)

Instalment payment users (e.g. RatePAY, Klarna, Afterpay) are extremely or very interested in transaction based offers



Benutzer von Anlagekonten (z. B. eToro, XTB) sind extrem oder sehr an transaktionsbasierten Angeboten interessiert (n=<50)

Investing account users (e.g. eToro, XTB) are extremely or very interested in transaction based offers



Mobile Wallet-Nutzer (z.B. Apple Pay, Google Pay) sind extrem oder sehr an transaktionsbasierten Angeboten interessiert (n=147)

Mobile wallet users (e.g. Apple Pay, Google Pay) are extremely or very interested in transaction based offers



Benutzer von Buchhaltungssoftware (z. B. Sage, Xero, Quickbooks) sind extrem oder sehr an transaktionsbasierten Angeboten interessiert (n=<50)

Accounting software users (e.g. Sage, Xero, Quickbooks) are extremely or very interested in transaction based offers

