

# Neuer Versicherer setzt auf Makler

---

[procontra-online.de/artikel/date/2018/04/neuer-versicherer-setzt-auf-makler](https://procontra-online.de/artikel/date/2018/04/neuer-versicherer-setzt-auf-makler)

**Mit Neodigital hat ein weiterer Digitalversicherer die erforderliche BaFin-Lizenz erhalten. Die Saarländer legen ihren Fokus dabei klar auf Makler und Pools, erste potenzielle Partner sind bereits im Gespräch.**



Gehen mit Neodigital an den Start: Dirk Wittling (links) und Stephen Voss. Fotos: Neodigital

Die Zahl der digitalen Versicherer wächst weiter: Nach Friday, One, Element und Nexible hat nun ein weiteres Unternehmen die entsprechende Lizenz der Finanzaufsicht BaFin erhalten: Neodigital heißt dieses, sitzt im saarländischen Neunkirch und wird in Zukunft als Schaden- und Unfallversicherer am Markt agieren.

Zu Beginn wird Neodigital neben der Privathaftpflicht auch eine Tierhalterhaftpflicht, eine Hausrat- sowie eine Unfallversicherung im Angebot haben. Zudem bietet das Unternehmen Vertriebspartnern, also beispielsweise Maklern bzw. Maklerpools, eine sogenannte White-Label-Option an, also die Möglichkeit, eigene Versicherungslösungen zu kreieren. Wie die Süddeutsche Zeitung berichtet, steht der neue Digitalversicherer hierbei bereits in Verhandlungen mit dem Vergleichsportal Check24 und dem Lübecker Maklerpool Blau Direkt. Bis Ende 2019 wolle man Anbindungen zu Maklerpools, Vertrieben und Aggregatoren in zweistelliger Höhe erreicht haben, teilte das Unternehmen auf procontra-Nachfrage mit.

Sowieso richtet sich das Angebot von Neodigital vornehmlich an Makler, Pools und Vertriebsgesellschaften. Ein Direktabschluss für Privatkunden sei hingegen nicht möglich, heißt es von Unternehmensseite.

## Verträge täglich kündbar

---

Den Maklern und anderen Vertriebspartnern will Neodigital als Technische Plattform zur Verfügung stehen. So sollen Kunden beispielsweise über das Serviceportal „MyNeo“ ihre Dokumente einsehen, Verträge ändern und auch Schäden melden können. Zudem sollen die Verträge für die Kunden täglich kündbar sein.

Gegründet wurde der neue Versicherer von Stephen Voss und Dirk Wittling, die beide zuvor für die Baden-Badener Versicherung tätig waren nun auch zusammen den Vorstand des Unternehmens bilden. Voss ist dabei zuständig für die Bereiche Vertrieb, Marketing, Personal und Recht, Wittling wird hingegen die Bereiche Betrieb, Schaden, Finanzen und IT verantworten. Zu den Investoren gehören neben Voss und Wittling auch der Düsseldorfer Makler Schneider Golling & Cie sowie die KfW-Bank über ihren Venture-Capital-Fonds coparion.

Mit Neodigital verdichtet sich am deutschen Markt ein Trend, hin zu Versicherungsunternehmen, die von Anfang an auf eine konsequente Prozessdigitalisierung setzen. So sind allein im letzten halben Jahr beispielsweise Ergos digitaler Kfz-Versicherer Nexible, die W&W-Tochter „Adam Riese“ und Getsafe als Versicherer gestartet. Darüber hinaus wollen auch die neuen Sachversicherer Coya und Flypper bald den Geschäftsbetrieb aufnehmen.

An den Vertrieb gehen die modernen Unternehmen aber nicht alle gleich heran. Während zum Beispiel „Adam Riese“ und Flypper auch klassische Makler mit einbinden wollen, legt Nexible alles in die Hand des online-affinen Kunden. Getsafe sieht in seiner Strategie „momentan keinen Platz für den persönlichen Vertrieb“ und auch der noch gar nicht am Markt befindliche Sachversicherer Coya hat Maklern bereits eine Abfuhr erteilt.