

So erobert Neodigital den Maklermarkt

procontra-online.de/artikel/date/2018/09/so-erobert-neodigital-den-maklermarkt

19.09.2018 Berater von Florian Burghardt

Neodigital hat zuletzt viele Kooperationen mit großen Vertriebspartnern geschlossen. Doch der junge Digitalversicherer setzt auch auf kleine Maklerbetriebe. Überzeugen will er unter anderem mit schneller Antrags- und Schadenbearbeitung.



Die beiden Gründer und Vorstände von Neodigital: Dirk Wittling und Stephen Voss. Bild: Neodigital

Das noch recht junge Versicherungsunternehmen Neodigital Versicherung AG hat eine weitere Vertriebs-Kooperation bekanntgegeben, diesmal mit dem international tätigen Großmakler Aon. Dessen Privatkunden haben seit gestern über das Aon-Kundenportal Zugriff auf die Privathaftpflicht-, Tierhaftpflicht-, Hausrat- und Unfalltarife von Neodigital. Wie es heißt, sollen die Verbraucher zudem maximale Transparenz zu allen Vorgängen im Hause des Versicherers erhalten.

Seit er im April die BaFin-Lizenz erhielt, hat der Digitalversicherer mit Sitz im saarländischen Neunkirchen bereits Verbindungen zu mehreren Vertriebsgrößen der Branche geknüpft. So wurden die Neodigital-Produkte in die Vergleichsrechner von soffair und Verivox integriert, an die Maklerpools BCA, Netfonds sowie Jung, DMS & Cie. angeschlossene Vermittler können die Tarife vermitteln und der Maklerpool blau direkt hat sich sogar eine individuell angepasste Produktlinie mit dem Namen „blackstar“ aus dem Hause Neodigital gesichert.

Zugang für Einzelkämpfer

Doch auch Makler ohne Pool-Anbindung können die Produkte des Digitalversicherers seit ein paar Wochen vertreiben. Das Onboarding für neue Vertriebspartner funktioniert dabei (natürlich) digital über die Internetseite von Neodigital. Wie Vorstandsmitglied Stephen

Voss auf procontra-Nachfrage erklärte, habe der Versicherer in den vergangenen 4 Wochen knapp 100 Einzelvermittler als neue Vertriebspartner gewinnen können.

Als Vorteile der Zusammenarbeit wirbt Neodigital unter anderem damit, dass es bereits den Großteil der marktrelevanten Maklerverwaltungsprogramme nach BiPRO-Standards angebunden hat sowie mit dem direkten Zugang über sein eigenes Serviceportal „myNeo“. Die Kommunikation soll komplett papierlos sein und die Courtagen marktüblich. Zudem heißt es, die Schadenbearbeitung würde in höchstens drei, die Antragsbearbeitung sogar in maximal zwei Arbeitstagen erfolgen. Voss lobt den hohen Digitalisierungsstandard in seinem Unternehmen: „Bei uns schaffen es nur knapp 5 Prozent der Anträge nicht durch die Dunkelverarbeitung.“