

## Neodigital verzeichnet über 200.000 Kunden

Die Neodigital Versicherung AG wächst weiter dynamisch und ist eines der am schnellsten wachsenden Unternehmen auf dem deutschen Versicherungsmarkt. Knapp zwei Jahre nach der Gründung und ein halbes Jahr nachdem 100.000 Kunden erreicht wurden überschreitet die erste komplett digitale Versicherung mit BaFin-Lizenz die 200.000-Kunden-Marke. Deutlich mehr Geschäftskunden nutzen zudem die digitalen White-Label-Produkte und Technologie-Lösungen von Neodigital.

**Neunkirchen, 25. Januar 2021** – Die Neodigital Versicherung AG wächst weiter über alle Geschäftsfelder hinweg und erreicht mit der 200.000-Kunden-Marke einen weiteren Meilenstein in der Unternehmensentwicklung – und das bereits 33 Monate nach dem Marktstart. Dieser Erfolg zeigt einmal mehr, dass Neodigital mit Produktlösungen und digitalen Faktoren wie Bearbeitungsschnelligkeit und einfacher Handhabung sowohl bei den Privat- als auch Geschäftskunden breite Zustimmung findet. Die Vorteile der dafür eigenständig entwickelten, modular einsetzbaren Technologie haben auch andere Marktteilnehmer für sich entdeckt – in jüngster Zeit haben sich mehrere namhafte Versicherungsunternehmen für die White-Label-Lösung des saarländischen Digitalversicherers entschieden.

„Wir freuen uns sehr, dass wir unser Wachstum in dieser hohen Geschwindigkeit fortsetzen konnten. Derzeit können wir pro Monat Neukunden im fünfstelligen Bereich hinzugewinnen, sodass wir nun insgesamt über 200.000 Kunden von der Zukunftsfähigkeit und Verlässlichkeit unseres digitalen Konzepts überzeugen konnten“, freut sich Stephen Voss, Vorstand Marketing und Vertrieb bei der Neodigital Versicherung AG. „Wir haben damit uns selbst und dem hart umkämpften Markt beweisen können, dass eine völlig neu gedachte Art und Weise der Versicherung durch den Einsatz modernster Digitaltechnologie möglich und erfolgreich ist. Das breite Vertrauen der Kunden in uns als junges Unternehmen bei einem so sensiblen Thema wie „Versicherung“ – noch dazu voll digital – ehrt uns. Wir verstehen es außerdem als Bestätigung und Auftrag, unseren innovativen digitalen Weg fortzusetzen. Auch künftig wollen wir mit Qualität und Effektivität punkten, unsere Produktpalette nochmals erweitern und damit unseren digitalen Ansatz auch auf andere Versicherungssparten und -prozesse ausweiten.“, so Voss weiter.

## Immer mehr B2B-Kunden für die Versicherungsfabrik

Eine der Erfolgssäulen von Neodigital ist die Mischung aus B2C und B2B-Geschäft. So stammen mittlerweile gut 35 Prozent der Privatkunden aus Kooperationen mit Maklern, Plattformen und anderen Versicherungsunternehmen. Maßgeblicher Erfolgsfaktor ist das einzigartige Geschäftsmodell von Neodigital: Die Versicherungstechnologie-Fabrik. Neodigital ermöglicht es Dritten als Technologieträger sehr einfach innovative

Versicherungsdienstleistungen und -produkte im Baukastenprinzip in eigene digitale Angebote zu integrieren oder sich komplett von Neodigital ein Portfolio entwickeln und bauen zu lassen. „Unser Ziel war es immer, dass mehr Digitalisierung sich auch auf die Effektivität und Rentabilität von Versicherungsprozessen auswirkt – und sich letztlich nicht nur in Punkto Einfachheit und Schnelligkeit, sondern auch preislich beim Kunden bemerkbar macht. Das ist ein Aspekt, den vor allem jüngere Versicherungsnehmer (Altersgruppe 18-43 Jahre) zu schätzen wissen, deren Anteil momentan bei knapp 60 Prozent liegt. Dass wir in diesem Segment so erfolgreich sind und schnell wachsen, freut uns sehr. Denn es zeigt ein hohes Vertrauen einer digital aufgeklärten und daten- bzw. sicherheitsaffinen Bevölkerungsgruppe“, so Voss weiter. Auch immer mehr Geschäftskunden nutzen die White-Label-Lösungen von Neodigital. Insgesamt fünf Unternehmen haben bereits die digitalen Versicherungsprodukte, -services und -technologien von Neodigital in ihr eigenes Portfolio integriert und sich so in kürzester Zeit digitaler aufstellen können – zum Wohle ihrer Kunden.

„Unser schnelles Wachstum und Skalierbarkeit unseres Services- und Produktangebots in so kurzer Zeit haben wir auch Investoren zu verdanken, die das Potenzial unseres digitalen Geschäftsmodells früh erkannt und gefördert haben“, erklärt Voss. „Das Erreichen von über 200.000 Kunden möchte ich daher auch zum Anlass nehmen, mich im Namen der Neodigital AG bei einem unserer maßgeblichen Erstinvestoren und ehemaligen Aufsichtsratsvorsitzenden, Franz Rudolf Golling, herzlich zu bedanken, ohne dessen Vision wir unser digitales Geschäftsmodell so nicht hätten realisieren können“, betont Voss. Das Vertrauen der Kunden und der Investoren in die Neodigital-Technologie hat den Weg für weitere Entwicklungsarbeit und den Angebotsausbau bereitet.

### **Reaktion auf Kundenwünsche nach breiterem Angebot**

Neodigital wird auf Grundlage der nun etablierten, stabilen und marktführenden Technologie sein Produktportfolio mit weiteren Versicherungssparten ausbauen. Nach mehreren Finanzierungsrunden in 2020 soll u. a. auch eine Wohngebäudeversicherung gelauncht werden. „Im Bereich der Wohngebäudeabsicherung sehen wir momentan sehr viele Anknüpfungspunkte für unser technologiegetriebenes Versicherungskonzept. Durch den Einsatz modernster digitaler Technologien können gerade dort Schäden früher erkannt, vorsorglich behoben oder Schäden schneller und für alle Seiten effizienter abgewickelt werden. Wir sind uns natürlich bewusst, dass wir im Bereich der Wohngebäudeversicherung ein hart umkämpftes Wettbewerbsumfeld beschreiten, aber sind fest davon überzeugt, dass unser volldigitaler Ansatz in Sachen Kundenzufriedenheit, Effizienz und Prozessverschlankeung die entscheidenden Vorteile für Endkunden und allen, die an einem Versicherungsvorgang beteiligten Parteien, bringen wird“, so Voss abschließend.

Perspektivisch will Neodigital ihr Technologiekonzept auch auf die Versicherungssparten Kfz und Rechtsschutz ausweiten.

Über die Neodigital Versicherungs-AG:

Neodigital Versicherung AG (<https://www.neodigital.de>) ist ein digitaler Schaden- und Unfallversicherer, der die eigenen Neodigital-Produkte Privathaftpflicht, Tierhalterhaftpflicht, Hausrat, Unfall und Fahrrad über ungebundene Vertriebspartner vermarktet. Das Unternehmen konzentriert sich auf die konsequente Prozessdigitalisierung der kompletten Wertschöpfungskette und ermöglicht ausgewählten Vertriebspartnern, über einen Produkt-Konfigurator eigene, individualisierte Versicherungsprodukte zu gestalten. Ergänzt durch die White-Label-Option kann das Produkt von Vertriebspartnern auch unter eigenem Brand über bereits existierende Absatzwege vermarktet werden.

Neodigital Versicherung AG wurde im Dezember 2016 gegründet, der Firmensitz ist in Neunkirchen. Das Unternehmen ist von der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) zum Geschäftsbetrieb als Schaden- und Unfallversicherer in Deutschland zugelassen. Neben den Gründern, Dirk Wittling und Stephen Voss, konnte das Unternehmen sehr finanzstarke und branchenkompetente Investoren gewinnen, dazu zählen u. a. die SchneiderGolling ND Invest GmbH und coparion GmbH & Co. KG, ALSTIN Capital und die Deutsche Rückversicherung AG sowie Elevat3 Capital.

**Kontakt:**

Neodigital Versicherung AG  
Stephen Voss  
Untere Bliestr. 13–15  
66538 Neunkirchen  
E-Mail: [presse@neodigital.de](mailto:presse@neodigital.de)

**Presse-Kontakt:**

WBCO GmbH  
Jan Böhler  
Krögerstr. 2  
60313 Frankfurt am Main  
Tel.: 069 133 88 041  
E-Mail: [j.boehler@wbco.de](mailto:j.boehler@wbco.de)