



Stephen Voss: InsurTechs sind primäre Innovationstreiber

Stephen Voss, Co-Founder & Vorstand Neodigital Versicherung AG, freut sich schon auf die 4. InnoVario am 19. und 20. November in Bonn und den Dialog mit der Branche. In einem Interview spricht er über InsurTechs, die Mehrwerte, die Neodigital für ihre Vertriebspartner generiert, und die Zukunft des Unternehmens.

Wir sehen ganz deutlich die modernen InsurTechs als primären Innovationstreiber. Hier addieren sich kreative Ideen mit Versicherungs-Know-how in einem relativ freien Umfeld. Es gibt natürlich auch die großen Konzerne, die ihre eigenen Digitalisierungsprojekte haben und diese auch mit Vehemenz vorantreiben.

Doch die Transformation des laufenden Betriebes ist um ein Vielfaches schwieriger, als die Konzentration auf einen bestimmten Bereich der Wertschöpfungskette beziehungsweise den kompletten Neuaufbau auf der grünen Wiese. Da haben es InsurTechs ganz einfach etwas leichter, sich losgelöst von der Konzernpolitik zu entwickeln.

Was ist das besondere beziehungsweise neuartige an Ihrem Geschäftsmodell, das Sie von anderen InsurTechs unterscheidet?

Im Gegensatz zu vielen, sicher aber nicht allen, InsurTechs verfolgt die Neodigital Versicherung AG einen ganzheitlichen Ansatz. Wir haben uns bewusst für die Lizenzierung als Risikoträger durch die [BaFin](#) in Deutschland entschieden. Das ist sicherlich der anspruchsvollste Weg, den man gehen kann. Es ist einfacher nur einen Aspekt der Versicherung zu beleuchten, aber wir wollten mit dem Team von Anfang

die gesamte Wertschöpfungskette der Versicherungsleistung abbilden und auch digital und idealtypisch umsetzen.

Und zurückblickend auf die letzten 6 Monate seit dem Going live ist uns das auch gelungen. Die Neodigital ist heute ein Full Stack Versicherer mit echter deutscher Lizenz. Darauf sind wir stolz und das können auch unsere Kunden und Partner sehr gut nutzen.

Aktuell konzentriert sich Neodigital auf Kompositversicherungen. Ist eine Ausweitung auf andere Sparten geplant?

Jein. Wir werden uns auch in Zukunft auf die Kompositsparten konzentrieren. Das „Jein“ resultiert daraus, dass wir momentan mit den Sparten Haftpflicht- (Privat & Tier) und Hausrat- sowie Unfallversicherung begonnen haben.

Es gibt aber noch weitere interessante Sparten im Bereich Komposit, so haben wir als nächste Schritte die Wohngebäude aber auch Kfz auf dem Radar und natürlich ist die Sachversicherung im Gewerbebereich ebenso spannend. Alles unter der Prämisse digitaler Abwickelbarkeit.

In den letzten Wochen haben Sie zahlreiche Kooperationen mit unterschiedlichen Maklerpools abgeschlossen. Sind Sie

auch an anderweitigen Kooperationen und Modellen der Zusammenarbeiten interessiert?

Ja. Die letzten Wochen waren schon toll. Wir haben alle maßgeblichen Maklerpools im deutschen Markt angebunden. Darüber hinaus konnten wir bei allen wesentlichen Verbraucher-Vergleichsportalen unsere Produkte listen. Das ist schon klasse! Hinzugekommen ist nun auch die Möglichkeit, Einzelmakler ohne Poolanbindung digital mitaufzunehmen.

Worauf wir jetzt besonders stolz sind ist, dass wir neben den vertrieblichen Kooperationen ein ganz klares Geschäftsmodell für IaaS, also Insurance as a Service, auf die Beine gestellt haben. Denn unsere digitale Fabrik kann noch viel mehr. Hier ergeben sich auch für etablierte Versicherer jeder Größe interessante und zukunftsfähige Möglichkeiten unsere Technologie zu nutzen.

Worin liegen die größten Mehrwerte, die Sie für Ihre Vertriebspartner generieren?

Ganz klar, unser Mehrwert liegt in einer kompletten digitalen Wertschöpfungskette, von TAA, Tarifierung Angebot Antrag, über Betrieb bis hin zur digitalen plausibilisierten Schadenanlage und Zahlung. Eben Alles was eine Versicherung ausmacht – von A wie Antrag bis Z wie Zahlung.

Wir können damit alle Bereiche der Versicherung abdecken und das in Deutschland mit deutscher Lizenz. Und wenn der Vertrieb oder Pool oder Vergleichler möchte, kann er sogar ganz easy in wenigen Schritten sein eigenes Produkt aus unserem Konfigurator zusammenbauen und binnen kürzester Zeit die Vermarktung beginnen. Sogar im eigenen Namen, also echtes White Label. Und das durchgängig Online und auf allen Dokumenten.

Wo sehen Sie Neodigital in 5 Jahren?

Unser Ziel ist ganz klar in der Breite des Marktes anzukommen und für die Digitalisierung der deutschen Versicherungsbranche unseren Teil beigetragen zu haben. Wir sind uns sicher, dass wir neben Produkten und Prozessen im eigenen Namen auch anderen Partnern auf ihrem Weg zur digitalen Zukunft maßgeblich Hilfestellung leisten können, sei das in der Konzeption, dem Betrieb oder der Produktentwicklung samt digitaler Abschlussstrecke und digitalen Vertragsordner. Und ob sich dies auf Deutschland beschränken muss, wird sich zeigen.

Welche Erwartungen haben Sie an die 4. InnoVario?

Wir freuen uns auf den Dialog mit der Branche. Es ist das Eine, innovative Projekte im eigenen Haus für sich

selbst zu entwickeln. Es ist aber zum anderen auch wichtig, zu verstehen, wo eine gesamte Branche ihren Weg in die Digitalisierung sucht und in welchen Formen sich die kommenden Trends im Markt abzeichnen. Wir denken, die Zeiten der Isolation sind in unserem Metier vorbei, es geht um Plattform-Ökonomie und der Vernetzung in Kooperationen. Davon wird der gesamte Markt langfristig profitieren.

Bild: © maciek905 / fotolia.com

Versicherungs- und Finanznachrichten

expertenReport



<https://www.experten.de/id/4945538/stephen-voss-insurtechs-sind-primare-innovationstreiber/>