



Neodigital gibt die Rolle des Versicherers auf – und setzt vollständig auf die Plattform

Dirk Stein

Neodigital vollzieht einen tiefgreifenden Strategiewechsel. Der Digitalversicherer wird sich künftig vollständig auf sein Insurance-as-a-Service-(IaaS)-Geschäft konzentrieren und das eigene Schaden-, Haftpflicht- und Unfallversicherungsgeschäft an Adam Riese übertragen. Die Württembergische Versicherung übernimmt dabei künftig die Rolle des Risikoträgers. Die Versicherungsbestände beider Unternehmen sollen auf der Technologieplattform von Neodigital zusammengeführt werden. Die Transaktion steht noch unter dem Vorbehalt der regulatorischen Genehmigungen.

Vom Versicherer zum Infrastrukturanbieter

Der eigentliche Kern der Entscheidung liegt nicht im Bestandsübergang, sondern im Geschäftsmodell. Neodigital verabschiedet sich bewusst von der kapitalintensiven Rolle des Risikoträgers und positioniert sich künftig als Technologie- und Prozessplattform für Versicherer und Assekuradeure. Damit folgt das Unternehmen einem Muster, das sich in anderen Branchen bereits etabliert hat: Die Wertschöpfung verschiebt sich von der Produktproduktion zur Bereitstellung skalierbarer Infrastruktur. Während klassische Versicherer Kapital, Solvenzanforderungen und Risiko tragen, konzentriert sich Neodigital künftig auf Software, Automatisierung und Bestandsverwaltung. Die Kombination mit Adam Riese erhöht dabei den Hebel erheblich. Mehr als 400.000 Neodigital-Kunden werden künftig gemeinsam

mit den Beständen von Adam Riese auf einer Plattform administriert. Größere Bestände verbessern die Auslastung automatisierter Prozesse und senken die durchschnittlichen Verwaltungskosten je Vertrag.

Trennung von Risiko und Technologie wird konsequenter

Die Transaktion verdeutlicht einen strukturellen Trend der Versicherungswirtschaft: Risikoübernahme und technologische Wertschöpfung entwickeln sich zunehmend zu eigenständigen Geschäftsmodellen. Während in der Vergangenheit Versicherer Produktentwicklung, Kapitalbindung, Vertrieb und Administration unter einem Dach vereinten, entstehen heute spezialisierte Rollen: Risikoträger übernehmen Kapital und Solvenz. Plattformanbieter liefern Technologie und Prozesse. Vertriebspartner konzentrieren sich auf Kundenzugang und Marken. Neodigital positioniert

sich künftig eindeutig in der zweiten Kategorie. Die Plattform soll nicht nur Bestände verwalten, sondern neuen Partnern ermöglichen, innerhalb kurzer Zeit neue Sparten, Marken oder Vertriebskanäle aufzubauen. Bereits heute nutzt das Unternehmen dieses Modell unter anderem für die Neodigital Autoversicherung, die Alte Oldenburger Krankenversicherung, die VGH Provinzial Krankenversicherung Hannover und die Süddeutsche Krankenversicherung.

Skalierung wird zum eigentlichen Wettbewerbsvorteil

Ökonomisch verschiebt sich damit auch die Logik des Geschäfts. Während das klassische Versicherungsgeschäft maßgeblich von Schadenquoten, Kapitalerträgen und Rückversicherung geprägt wird, entsteht der Unternehmenswert einer Plattform vor allem durch Skaleneffekte. Jeder zusätzliche Bestand verbessert die Auslastung der IT-Infrastruktur, verteilt Fixkosten auf mehr Verträge und erhöht gleichzeitig die Attraktivität der Plattform für weitere Partner. Das schafft Netzwerkeffekte, die weit über einzelne Versicherungsprodukte hinausreichen. Für Adam Riese wiederum reduziert sich der Aufwand für Bestandsführung und Schadenbearbeitung erheblich. Die Marke kann sich stärker auf Produktentwicklung, Vertrieb und Kundengewinnung konzentrieren, während operative Prozesse auf einer spezialisierten Plattform gebündelt werden.

Der Wettbewerb verlagert sich auf die technologische Ebene

Der Schritt zeigt zugleich, dass sich der Wettbewerb innerhalb der Versicherungsbranche verändert. Nicht mehr ausschließlich Tarife oder Produkte entscheiden über Wettbewerbsfähigkeit, sondern zunehmend die Fähigkeit, Prozesse automatisiert und kostengünstig abzuwickeln. Für etablierte Versicherer entsteht daraus ein strategisches Dilemma. Eigene Kernsysteme zu modernisieren erfordert hohe Investitionen und lange Projektlaufzeiten. Externe Plattformanbieter können dagegen technologische Innovationen schneller über mehrere Mandanten skalieren. Dadurch entstehen Kostenvorteile, die klassische IT-Landschaften nur schwer erreichen. Die Entscheidung Neodigitals dürfte deshalb auch Signalwirkung für andere mittelgroße Versicherer und Assekuradeure

entfalten, die ihre Verwaltungsprozesse zunehmend auslagern oder auf Plattformmodelle setzen könnten.

Plattformen werden zur neuen Infrastruktur der Versicherungswirtschaft

Mit dem vollständigen Rückzug aus dem eigenen Risikogeschäft verändert Neodigital seine Rolle im Markt grundlegend. Das Unternehmen verzichtet bewusst auf versicherungstechnische Margen zugunsten eines wiederkehrenden technologiegetriebenen Geschäftsmodells. Sollte die Integration der Bestände erfolgreich verlaufen, könnte Neodigital künftig weniger als Versicherer denn als infrastruktureller Dienstleister der Branche wahrgenommen werden. Der eigentliche Wettbewerb verlagert sich damit von der Police auf die Plattform – und genau dort dürfte künftig ein wachsender Teil der Wertschöpfung entstehen.

Versicherungs- und Finanznachrichten

expertenReport



<https://www.experten.de/id/4950895/Neodigital-gibt-die-Rolle-des-Versicherers-auf---und-setzt-vollstaendig-auf-die-Plattform/>