



Neodigital x HUK-COBURG

Wie ein Top-10-Versicherer in Rekordzeit durch Insurance-as-a-Service den Maklermarkt erobert

Mit marktführenden Verwaltungskosten und extrem kurzer Time-to-Market verschafft Neodigital etablierten Versicherern und Assekuradeuren direkten Zugang zu neuen Vertriebswegen – ohne Aufbau eigener Prozesse oder Systeme.

Wie schnell das funktioniert, zeigt die Neodigital Autoversicherung (ein Unternehmen der HUK-COBURG), die in kürzester Zeit erfolgreich in den Markt gestartet ist.



Mit Neodigital haben wir den idealen Partner gefunden, um schnell und effizient neue Geschäftsfelder zu erschließen. Durch die modulare IT-Architektur, die hohe Prozesskompetenz und ausgeprägte Serviceorientierung konnten wir gemeinsam innerhalb kürzester Zeit einen neuen gemeinsamen Risikoträger für Privatkunden, Flotten und White-Label-Geschäft in Kfz aufbauen.

”

Markus Imle
Mitglied des Vorstands,
Neodigital Autoversicherung AG

Ausgangssituation & Herausforderung

Die **HUK-COBURG** ist einer der **größten Versicherer für Privathaushalte** in Deutschland und **Marktführer in der Kfz-Versicherung**.

Bisher bediente HUK-COBURG den Direktkundenmarkt unter ihrer Eigenmarke sowie den Vermittlermarkt über Ausschließlichkeitsvermittler.

Der freie Maklermarkt (inklusive Aggregatoren) sowie auch der Flottenversicherungsmarkt standen bislang nicht im Fokus. Das wollte HUK-COBURG jetzt ändern.

Der Zugang über die bestehende Marke war strategisch nicht sinnvoll. Gleichzeitig wuchs der Wettbewerbsdruck.

Die Herausforderung war klar: Wie lässt sich **schnell und effizient** ein **neuer Vertriebsweg erschließen** – ohne bestehende Strukturen zu belasten?

Gesucht war eine Lösung, die **Geschwindigkeit, Skalierung** und **niedrige Verwaltungskosten** verbindet – ohne langjährigen Systemaufbau und mit echter Chance auf eine **nachhaltig attraktive Combined Ratio**.

Neodigital war dafür der perfekte Partner:

- ✓ Dank **Insurance-as-a-Service** alle Prozesse und Services aus einer Hand
 - ✓ **Marktführende Verwaltungskosten**, die eine deutliche Kostenersparnis und damit eine erhöhte Chance auf eine attraktive Combined Ratio ermöglichen
 - ✓ **White-Label-Fähigkeit** für zukünftige Assekuradeurs- und Partnermodelle
 - ✓ **Digitale Portale und Prozesse** für Versicherungsnehmer, Vermittler und Vertriebspartner
 - ✓ **Bestehende Anbindungen** an Partner, Vergleichler, Vergleichsrechner und eigene Antragsstrecken
 - ✓ **Schnelle Anbindung neuer Partner, z. B. im Bereich Embedded Insurance**
- Gemeinsam mit Neodigital wurde daraufhin in 2022 ein neuer Kfz-Risikoträger gegründet. Der Risikoträger wurde mittlerweile vollständig in den Besitz der HUK-COBURG übergeben. Neodigital verantwortet weiterhin Technologie und Vermarktung sowie den Schaden- und Vertragsservice.

Umsetzung mit Geschwindigkeit

Die Herausforderung: Der Risikoträger verfügte zu Beginn über **keine eigenen Prozesse, kein Bestandssystem und keine bestehende Infrastruktur**.

Der Aufbau des neuen Versicherers erfolgte nun in **Rekordzeit**:

Innerhalb von **nur 14 Tagen** wurde der **Kfz-Risikoträger technisch aufgesetzt**. Dank der **agilen Zusammenarbeit** zwischen Neodigital und dem Team der HUK-COBURG konnte der **Marktstart bereits nach wenigen Monaten** realisiert werden.

Der Produktstart erfolgte modular zunächst mit ausgewählten Wagniskennziffern wie WKZ 112 (Pkw).

Im nächsten Schritt wurde das **Angebot sukzessive** auf weitere Kfz-Segmente wie **Flotten und Wohnmobile ausgebaut**. Weitere Wagniskennziffern folgen. Zudem wurde das bestehende Angebot ständig optimiert - dank kurzer Entwicklungszyklen können Optimierungen so schnell Wirkung zeigen.

Neodigital hat somit in kürzester Zeit die benötigten Prozesse und Services für eine **vollständige End-to-End Verwaltung einer Kfz-Versicherung** bereitgestellt.

Über die Neodigital Autoversicherung können zudem weitere Versicherer oder Unternehmen Kfz-Versicherungen im White-Label-Modell anbieten.



Mit der HUK-COBURG haben wir
eindrucksvoll gezeigt, wie etablierte
Versicherer mit Neodigital neue
Märkte erschließen können –
in Rekordzeit und mit
marktführender Effizienz.

”

Stephen Voss,
Sprecher des Vorstands,
Neodigital Versicherung AG

Der Impact

Der Erfolg zeigt sich seit dem Marktstart deutlich: Zwischen 2023 und 2025 wurden bereits **mehr als 200.000 Verträge** abgeschlossen. Grundlage dafür ist ein Modell, das Wachstum und Effizienz konsequent verbindet. Dank der **marktführenden Verwaltungskosten** von Neodigital kann die Neodigital Autoversicherung bei jedem Vertrag **deutliche Kosteneinsparungen realisieren**.

Gleichzeitig sorgt die **extrem kurze Time-to-Market** dafür, dass Produktanpassungen und Erweiterungen schnell umgesetzt werden können – ein **entscheidender Vorteil** in einem **dynamischen Marktumfeld**.

Besonders profitieren davon auch die Vertriebspartner, die über das Neodigital-Ökosystem direkt auf die neue Kfz-

Versicherung zugreifen können. Mit Tausenden aktiven Partnern war so ein **erfolgreicher und nachhaltiger Eintritt in den Maklermarkt** von Beginn an sichergestellt.

Ein weiterer Erfolgsfaktor ist die **hohe Integrationsfähigkeit der Neodigital-Plattform**: Für die Tarifierung nutzt die Neodigital Autoversicherung die Pricing Expertise der HUK-COBURG. Damit wird deutlich, wie nahtlos sich die Lösung von Neodigital an bestehende Systeme anbinden lässt.

So entsteht eine leistungsstarke Kombination aus digitaler Skalierbarkeit und jahrzehntelanger Kfz-Expertise: ein klarer Wettbewerbsvorteil und eine **optimale Ausgangsbasis, um den Maklermarkt nachhaltig zu erobern**.

Fazit

Mit Neodigital konnte HUK-COBURG den Markteintritt in den Makler- und Flottenmarkt in kürzester Zeit realisieren.

Ohne langwierigen Systemaufbau entstand ein voll funktionsfähiger Kfz-Versicherer – schnell, effizient und zukunftsfähig.

Ein starkes Beispiel dafür, wie etablierte Versicherer mit Insurance-as-a-Service neue Wachstumschancen realisieren.

**Planen auch Sie ein digitales Versicherungsprodukt?
Gerne zeigen wir Ihnen, wie schnell und effizient Ihr Vorhaben mit unserer
Lösung realisiert werden kann.**



Kontaktieren Sie uns!

Stefan Wirtz, Vorstand Vertrieb

E-Mail: stefan.wirtz@neodigital.de
Tel.: +49 (0) 6894 1650 051
Adresse: Neodigital Versicherung AG
Heinz-Kettler-Str. 1
66386 St. Ingbert

Jetzt Kontakt aufnehmen! 

