

Gesprächsleitfaden für Vertriebspartner

Strategische Zusammenarbeit Adam Riese und Neodigital

Adam Riese übernimmt Versicherungsbestand der Neodigital Versicherung AG und knackt die 1 Million-Kundenmarke

16. Juli 2026

Adam Riese stärkt seine Position im deutschen Versicherungsmarkt: Im Rahmen einer strategischen Zusammenarbeit übernimmt die Digitalmarke der Württembergischen Versicherung den gesamten Versicherungsbestand in den Sparten Sach/Haftpflicht/Unfall (SHU) der Neodigital Versicherung AG. Zugleich sichert sich Adam Riese durch den Abschluss eines Dienstleistungsvertrages die technologische Basis von Neodigital für die Verwaltung des eigenen und des neu hinzukommenden Bestandes.

Adam Riese trat 2017 mit dem Anspruch an, Versicherung einfacher, transparenter und digitaler zu gestalten. Mittlerweile zählt der vielfach ausgezeichnete Digitalversicherer knapp 500.000 Versicherte zu seinen Kundinnen und Kunden. Diese können unter diversen Produktkategorien, von der Privathaftpflicht bis zur Wohngebäudeversicherung, online wählen und digital abschließen.

Durch die Übernahme des Vertragsbestandes wächst die Zahl der von Adam Riese betreuten Kundinnen und Kunden nun auf knapp 1 Million. Die Württembergische Versicherung fungiert als Risikoträgerin und stärkt damit die Neuaufstellung durch zusätzliche Stabilität und Verlässlichkeit. Die Kooperation startet rückwirkend zum 1.1.2026.

Zeliha Hanning, Vorstandsvorsitzende der Württembergischen Versicherung: „Mit diesem Schritt stärken wir gezielt die Marktposition unserer Digitalmarke Adam Riese. Wir erschließen zusätzliche Marktanteile, schaffen weitere attraktive Produktangebote und setzen den Wachstumskurs von Adam Riese konsequent fort“.

Mit der strategischen Partnerschaft treibt Adam Riese die Weiterentwicklung seiner digitalen Prozesse und Services weiter voran. Der Gesamtbestand von Adam Riese wird künftig auf der Plattform der Neodigital verwaltet. Die neue Aufstellung ermöglicht es, Innovationen gezielter anzugehen und schneller in marktfähige Lösungen zu überführen. Davon profitieren sowohl Kundinnen und Kunden als auch Vertriebspartnerinnen und -partner.

Zu den finanziellen Details dieser Vereinbarung wurde zwischen beiden Partnern Stillschweigen vereinbart. Der Vollzug der Transaktion steht unter dem Vorbehalt der erforderlichen behördlichen und regulatorischen Zustimmungen.

FAQ für Vertriebspartner

Hintergrund und Ablauf der Bestandsübertragung

Warum erfolgt die Bestandsübertragung?

Die Bestandsübertragung ist Teil der strategischen Weiterentwicklung beider Unternehmen. Adam Riese setzt damit seinen Wachstumspfad fort und erreicht eine neue Größenordnung im Markt. Gleichzeitig bringt Neodigital seine technologische Stärke künftig als Plattformpartner ein.

Warum setzt Adam Riese künftig auf die technologische Plattform von Neodigital?

Neodigital verfügt über umfassende Erfahrung in der Entwicklung und dem Betrieb digitaler Versicherungsprozesse. Die technologische Plattform bietet Adam Riese die Möglichkeit, Produktentwicklungen zu beschleunigen, Prozesse gezielt weiterzuentwickeln und Services für Kundinnen und Kunden sowie Vertriebspartner auszubauen.

Welche Versicherungsverträge und Sparten werden konkret auf Adam Riese übertragen?

Mit der behördlichen Genehmigung werden die vollständigen SHU-Versicherungsbestände der Neodigital Versicherung AG übertragen. Dazu gehören die bestehenden Verträge in den betroffenen Sach-, Haftpflicht- und Unfallsparten. Die Übertragung ist rückwirkend zum 1.1.2026 vorgesehen. Bis zum rechtlichen Vollzug bleiben die bisherigen Vertrags- und Betreuungsstrukturen zunächst bestehen.

Ab welchem Zeitpunkt ist Adam Riese für die übernommenen Verträge verantwortlich?

Die Verantwortung geht mit der erforderlichen behördlichen Genehmigung und dem anschließenden rechtlichen Vollzug der Bestandsübertragung über. Ab diesem Zeitpunkt wird der Bestand in die neue Aufstellung eingebunden. Die Württembergische Versicherung AG übernimmt die Rolle der Risikoträgerin. Adam Riese verantwortet die Betreuung der Verträge und die Zusammenarbeit mit den Vertriebspartnerinnen und -partnern.

Was sich für Vertriebspartnerinnen und -partner ändert

Müssen Vertriebspartner aktuell etwas unternehmen?

Nein, für Vertriebspartner besteht aktuell kein Handlungsbedarf.

Die Betreuung der Kundinnen und Kunden, die bestehenden Verträge sowie die bisherigen Prozesse bleiben unverändert. Lediglich die Kontaktwege ändern sich:

Telefonisch erreichen Sie uns künftig unter **06894 – 1 650 650**.

Bei Fragen zu Schäden wenden Sie sich bitte an schaden@info.adam-riese.de. Für alle anderen Serviceanfragen erreichen Sie uns unter service@info.adam-riese.de.

Bleibt die Betreuung der Kundinnen und Kunden durch den bisherigen Makler bestehen?

Ja, die betreuenden Makler bleiben auch nach der Übertragung für ihre Kundinnen und Kunden sowie die zugehörigen Versicherungsverträge zuständig. Die bestehenden Makler-Kunden-Beziehungen bleiben unverändert.

Welche Courtage- und Vergütungsregelungen gelten künftig für den übernommenen Bestand?

Bis zur nächsten Hauptfälligkeit nach der behördlichen Genehmigung gelten weiterhin die mit Neodigital vereinbarten Courtagesätze. Ab der darauffolgenden Versicherungsperiode gelten grundsätzlich die mit Adam Riese vereinbarten Courtagesätze.

Was passiert, wenn noch keine Courtagevereinbarung mit Adam Riese besteht?

In diesem Fall kommen die Ansprechpartner von Adam Riese rechtzeitig auf Sie zu, wenn Sie als Vertriebspartner betroffen sind. Gemeinsam werden die künftige Zusammenarbeit und die Vergütungsregelungen abgestimmt. Bis dahin besteht Ihrerseits kein Handlungsbedarf.

Müssen Systeme, Schnittstellen oder interne Abläufe angepasst werden?

Für Vertriebspartner besteht zunächst kein Handlungsbedarf; die technische und prozessuale Umsetzung wird derzeit vorbereitet. Ziel ist es, den Übergang so einfach wie möglich zu gestalten und unnötige Anpassungen zu vermeiden. Sollten später Änderungen an Schnittstellen, Portalen oder internen Abläufen erforderlich werden, informiert Adam Riese Sie rechtzeitig und unterstützt bei der Umsetzung.

An wen können sich Vertriebspartnerinnen und -partner bei Fragen zur Bestandsübertragung wenden?

Bei Fragen stehen Ihnen die bekannten Ansprechpartner im Vertrieb von Adam Riese zur Verfügung. Sie koordinieren Ihre Anliegen und binden bei Bedarf die zuständigen Fachbereiche ein. Weitere Informationen und Kontaktmöglichkeiten finden Sie in der [Adam Riese Maklerwelt](#).

Was sich für Kundinnen und Kunden ändert

Müssen Kundinnen und Kunden der Übertragung zustimmen oder selbst aktiv werden?

Nein. Nach der behördlichen Genehmigung ist keine Zustimmung erforderlich. Die Versicherungsverträge werden im Rahmen der Bestandsübertragung auf die neue Risikoträgerin übertragen. Kundinnen und Kunden müssen weder einen neuen Antrag stellen noch eine neue Vertragserklärung abgeben.

Was müssen Kundinnen und Kunden bei ihrer Zahlung beachten?

Kundinnen und Kunden, die per SEPA-Lastschrift zahlen, müssen nichts beachten. In der Lastschrift ändert sich lediglich automatisch der Abbuchungsname sowie die Gläubiger-ID.

Kundinnen und Kunden, die ihren Beitrag per Überweisung oder über einen Dauerauftrag zahlen, werden von uns auf den neuen Zahlungsempfänger hingewiesen.

Ändert sich für Kundinnen und Kunden etwas an Versicherungsschutz, Beitrag, Vertragslaufzeit oder Bedingungen?

Nein. Der bestehende Versicherungsschutz sowie die vereinbarten Beiträge, Vertragslaufzeiten und Versicherungsbedingungen bleiben unverändert bestehen. Die Bestandsübertragung allein führt zu keiner Änderung der vertraglich zugesagten Leistungen. Unabhängig davon können Verträge aber künftig im Rahmen der vertraglichen und gesetzlichen Regelungen regulär angepasst oder fortgeführt werden.

Wie laufen Vertragsservice, Schadenbearbeitung und Bestandsbetreuung künftig ab?

Bis zum rechtlichen Vollzug der Bestandsübertragung bleiben die bisherigen Ansprechpartner und Prozesse bestehen. Sollten sich Ansprechpartner oder Abläufe ändern, informiert Adam Riese Sie rechtzeitig und teilt alle wichtigen Informationen zur Umstellung.

Wann und wie werden Kundinnen und Kunden über die Bestandsübertragung informiert?

Die Kundinnen und Kunden werden nach Vorliegen der erforderlichen behördlichen und regulatorischen Zustimmungen schriftlich informiert. Das Schreiben erläutert, was sich ändert, was unverändert bleibt und über welche Wege Service und Betreuung künftig erfolgen. Die Vertriebspartnerinnen und -partner erhalten wesentliche Informationen möglichst vor oder zeitgleich mit der Kundenkommunikation, damit Sie auf Rückfragen vorbereitet sind.