

Der digitale Versicherer Getsafe hat seine Series-B-Finanzierung um knapp 55 Millionen Euro auf nun 80 Millionen Euro erweitert.

Finanzen

© Pixabay

Der digitale Versicherer Getsafe hat seine Series-B-Finanzierungsrunde um weitere 55 Millionen Euro aufgestockt und damit mehr als verdreifacht. Im Dezember 2020 hatte das Unternehmen bereits 25 Millionen Euro eingesammelt. Getsafe betreut nun eine Viertelmillion Kunden in Deutschland und Großbritannien und festigt damit seine Position als Europas größter Neoversicherer.

Zu den neuen Investoren gehören einige der größten Family Offices aus Deutschland und der Schweiz, darunter Abacon Capital. Bestehende Investoren wie Earlybird, CommerzVentures und Swiss Re beteiligten sich ebenfalls. Das neue Eigenkapital fließt einerseits in die eigene Versicherungslizenz, andererseits investiert das Unternehmen in seine Technologie und weiteres Wachstum.

Getsafe bietet Produkte aus den Bereichen Haftpflicht, Hausrat, Rechtsschutz und Kfz in Deutschland sowie Hausratversicherungen in Großbritannien an. Über die Versicherungs-App können Kundinnen und Kunden mit wenigen Klicks und in Echtzeit Versicherungen abschließen, Fragen klären oder Schäden melden. Schon ein Viertel des gesamten Prämien- und Kundenwachstums entfällt auf den britischen Markt. Hier ist Getsafe seit 2020 aktiv.

"Die Versicherungsmarken, die wir heute kennen, wurden in einer ganz anderen Epoche und unter völlig anderen Rahmenbedingungen aufgebaut", sagt Christian Wiens, CEO und Mitbegründer von Getsafe. "Aber Versicherungen können viel besser sein, wenn sie durch Technologie und maschinelles Lernen unterstützt werden. Deshalb glauben wir, dass Versicherungsunternehmen, die von Grund auf auf ihrer eigenen digitalen Plattform aufgebaut sind, den Markt in den kommenden Jahrzehnten beherrschen werden."

Um Menschen einen einfachen, transparenten Zugang zu bezahlbaren Versicherungsprodukten zu bieten, investiert Getsafe viel in seine Technologie. In den kommenden Monaten will das Unternehmen vor allem die Kundenerfahrung im Schadenfall weiter verbessern und mehr Services per App bieten.

Schon heute ist Getsafe Marktführer in der Zielgruppe der Versicherungserstkäufer, also Menschen, die zum ersten Mal in ihrem Leben eine Versicherung abschließen. Dieser Erfolg ist auch auf die hohe Kundenloyalität zurückzuführen. Über 30 % der Kunden nutzen die Getsafe-App jeden Monat – damit steht Getsafe mit seinen Kunden in einem sehr viel engeren Austausch als traditionelle Versicherungsunternehmen oder Makler.

„Wir freuen uns auf die Zusammenarbeit mit dem Team um CEO Christian Wiens. Die Vision von Getsafe, Menschen mit einer digitalen Versicherungserfahrung zu begeistern und die Branche nachhaltig zu verändern, ist eine fantastische Reise, an der wir teilhaben können“, sagt Christian Nagel, Partner bei Earlybird. „Bei Earlybird investieren wir in innovative und skalierbare Technologieunternehmen, die das Potenzial haben, ganze Branchen zu revolutionieren. Die Disruption der Versicherungsbranche ist in vollem Gange und bietet viele Wachstumschancen. Getsafe ist einzigartig positioniert, um die Lücke zwischen traditionellem Versicherungsvertrieb und den Bedürfnissen einer neuen Generation Kunden in Europa zu schließen.“

Um die gesamte Wertschöpfungskette zu kontrollieren, hat Getsafe im vergangenen Jahr die Zulassung der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) beantragt. Mit der eigenen Lizenz will das Unternehmen Produkte und Innovationen für Kunden noch schneller vorantreiben. "Wir wollen Versicherung nicht nur anders, sondern bedingungslos besser machen. Was wir

bisher an Innovationen auf dem Versicherungsmarkt gesehen haben, ist nur die Spitze des Eisbergs. Die Lizenz gibt uns die nötige Freiheit, unkonventionelle Wege zu gehen und Innovationen freier und schneller zu verwirklichen als zuvor," sagt Christian Wiens.

Langfristig will Getsafe Menschen in ganz Europa einen ganzheitlichen Schutz mit einer konsistenten digitalen Versicherungserfahrung aus einer Hand bieten. Das schließt auch eine digitale Lebensversicherung mit ein. Die gesamte technische Infrastruktur ist im Kern auf mehrere Sparten, Sprachen und Märkte ausgelegt. Im Gegensatz zu etablierten Versicherungskonzernen ist Getsafe damit in der Lage, binnen weniger Monate in einen neuen Markt oder eine neue Produktlinie zu expandieren.