

Versicherungen neu gedacht

30.01.2019, 17:41 | Handel, Wirtschaft, Finanzen, Banken & Versicherungen

Pressemitteilung von: *Getsafe*

Presseagentur: *Getsafe*

50.000 Policen und in der Zielgruppe der Versicherungseinsteiger einen Marktanteil von knapp 10% – das ist die Bilanz von Getsafe nach einem Jahr als Versicherer. 2018 war für das Startup ein Jahr des Wandels und des Erfolgs. Zeit für einen Rückblick.

Versicherungen wieder sexy machen – das war die Vision, mit der Getsafe 2015 als Makler startete. Mit einer App konnten Kunden ihre bestehenden Versicherungen bequem und digital auf dem Smartphone verwalten. Doch die Abhängigkeit von den traditionellen Versicherern mit ihren langsamen, papierbasierten Prozessen blieb. Aus diesem Grund beschloss Getsafe, selbst Versicherer zu werden. Im Dezember 2017 war es soweit: Kunden konnten erstmals eine Privathaftpflicht abschließen. Mittlerweile hat Getsafe fast 50.000 Policen verkauft und wächst in der Zielgruppe der Erstversicherer schneller als alle Wettbewerber.

Die Kunden sind dabei im Durchschnitt 29 Jahre alt, 44% sind Frauen und 13% sind Arbeitnehmer, die für deutsche Unternehmen im Ausland arbeiten. Jeder fünfte Kunde fand Getsafe organisch. Am interessantesten ist jedoch, dass 85% der Kunden zum ersten Mal in ihrem Leben eine Versicherung abschließen. In nur 12 Monaten nach der Markteinführung ist Getsafe mit einem Marktanteil von knapp 10% bei den 24 bis 29-Jährigen die Nummer eins unter den Erstversicherern in Deutschland gefolgt von Giganten wie Allianz und Axa.

Als schnellste wachsende Versicherungsmarke bei der jungen Zielgruppe in Deutschland ist Getsafe perfekt positioniert, um sich in der Versicherungsbranche zu etablieren. Denn während junge Menschen in der Ausbildung oder im Studium oft noch über die Eltern mitversichert sind und selbst nur die nötigsten Versicherungen haben, ändert sich das mit dem Berufseinstieg. Mit Familiengründung, Eigentum und höherem Einkommen schließen Menschen zwischen 30 und 40 Jahren die meisten Versicherungen ab; danach ist ihr Bedarf an Versicherungsprodukten weitgehend gesättigt.

“Traditionelle Anbieter erreichen diese Zielgruppe nur schwer”, sagt Christian Wiens, CEO und Mitgründer von Getsafe. “Bei uns ist das anders: Wir sind selbst Teil dieser Generation und verstehen unsere Kunden besser als die Konkurrenz. Deshalb können wir Versicherungen anbieten, die die jungen Menschen genau dort im Leben abholen, wo sie gerade stehen. Mit intuitiven, einfachen und rein digitalen Lösungen.”

Bereits im Frühjahr erweitert Getsafe sein Portfolio mit einer neuen Hausrat-, Fahrrad- und Handyversicherung. Außerdem will das Unternehmen seine App um weitere Services ergänzen. „Damit werden wir für unsere Kunden ein noch besserer Begleiter sein“, ist Christian Wiens überzeugt.

Portrait

Getsafe denkt und entwickelt Versicherungen komplett neu. Dazu setzt das InsurTech Startup aus Heidelberg auf digitale Lösungen: Mit nur wenigen Klicks können die Kunden eine Versicherung bequem auf dem Smartphone abschließen. Unkompliziert, transparent, fair. Denn Getsafe versteht sich selbst als ein Technologieunternehmen, das im

Versicherungsbereich aktiv ist nicht umgekehrt. Gemeinsam mit namhaften Partnern wie der Munich Re und führenden Venture Capital Investoren bringt Getsafe das Konzept der Allspartenversicherung ins digitale Zeitalter und sorgt dafür, dass Kunden wieder mehr Zeit für das Wesentliche im Leben haben

News-ID: 1035730 • Views: 418 (Stand: 25.08.2026)

Link zur Pressemitteilung:

<https://www.openpr.de/news/1035730/Versicherungen-neu-gedacht.html>