

## Getsafe wächst weiter und startet mit digitaler Tierkrankenversicherung



sonstiges

© Pixabay

• **Getsafe hat eine digitale Tierkrankenversicherung auf den Markt gebracht.** • **Das Unternehmen zählt über 350.000 Kunden und plant weiter zu expandieren.** • **Größter Wachstumstreiber sind Produkte im Bereich der Lebensversicherung.**

Seit Mitte September bietet der digitale Versicherer Getsafe eine Tierkrankenversicherung an. Das neue Produkt sichert Hunde und Katzen ab und ist in drei Varianten erhältlich: als Vollversicherung Comfort oder Premium oder als Operationsschutz.

Christian Wiens, CEO und Mitgründer von Getsafe, kommentiert: „Tierkrankenversicherungen sind in Deutschland zwar noch ein Nischenprodukt, doch gerade in einer Zeit, in der die Lebenshaltungskosten steigen, sichern sich Menschen gern ab, wenn ihre Vierbeiner krank werden oder sich verletzen. Zu schnell liegen die Kosten für eine veterinärmedizinische Behandlung im vierstelligen Bereich – da stoßen viele Tierhalter an ihre finanziellen Grenzen.“

Wie gewohnt setzt Getsafe auch bei dem neuen Produkt auf ein flexibles Versicherungsabonnement und die App. Mit wenigen Klicks können Kunden Schäden melden, ihren Versicherungsschutz anpassen oder kündigen und Fragen klären. Damit macht Getsafe Versicherungen nicht nur schneller und papierlos, sondern wickelt alle Schritte der Wertschöpfungskette – vom Angebot über den Vertragsabschluss hin zur Verwaltung oder Kündigung – in Echtzeit ab.

Darüber hinaus kommt die Tierkrankenversicherung mit zahlreichen Extras: Kunden können einen Tierarzt per Videoanruf rund um die Uhr kontaktieren; bei einem medizinischen Notfall des Halters erstattet Getsafe die Kosten für die Tierbetreuung; zudem sind alle wichtigen Leistungen ohne Wartezeit. Wer möchte, kann sein Tier kostenlos über Getsafe mit einem Chip ausstatten, und sollte der Vierbeiner entlaufen, unterstützt Getsafe die Besitzer bei der Suche.

Perspektivisch sollen Privatpersonen bei Getsafe alle wichtigen Versicherungsprodukte aus einer Hand erhalten. Seit Jahresbeginn bietet das Unternehmen daher gemeinsam mit Partnern eine Berufsunfähigkeits- und private Krankenversicherung sowie eine Rentenversicherung an. Mit dem Einstieg in komplexe Vorsorgeprodukte hat Getsafe dabei ein eigenes Expertenteam aufgebaut, das Kunden bei Bedarf direkt in der App beratend zur Seite steht.

Die Nachfrage gerade bei digital-affinen Zielgruppen ist hoch. Christian Wiens erläutert: „Neobanken und Neobroker bieten zeitgemäße Apps, um Bankgeschäfte und Aktienhandel mobil abzuwickeln. Sie sind Teil der Lösung, aber nicht genug, um gerade junge Menschen ausreichend gegen Altersarmut und andere Risiken abzusichern. Wir erleben täglich, dass Versicherern hier nach wie vor eine hohe Bedeutung zukommt.“ Die Zahlen geben Wiens recht: Seit dem Einstieg in die Lebensversicherung Anfang des Jahres hat sich der Umsatz des Unternehmens mehr als verdoppelt.

Trotz der schwierigen Marktsituation setzt das Unternehmen damit sein Wachstum ungehindert fort und zählt über 350.000 Kunden in drei Märkten. Im Juni war Getsafe mit drei Produkten nach Österreich expandiert; zuvor hatte Getsafe seine Produktpalette in Großbritannien um eine Wohngebäudeversicherung erweitert. Der Markteintritt in Frankreich ist für Ende des Jahres geplant.

Das Unternehmen profitiert dabei erstens von der Langfristigkeit des Versicherungsgeschäfts. Kunden halten ihre Verträge über viele Jahre – oft Jahrzehnte – und bezahlen vom ersten Tag an Beiträge. Zweitens hat die Pandemie die Akzeptanz von digitalen Versicherungslösungen beschleunigt. Besonders digital-affine Zielgruppen sind es gewohnt, alles über das Smartphone zu erledigen – das gilt für Bankgeschäfte und Handel, aber auch für Versicherungen. Drittens nimmt das Bedürfnis der Menschen nach Absicherung und Vorsorge angesichts der großen geo-, finanz- und klimapolitischen Herausforderungen zu. Bei der Generation der Millennials und der Generation Z kommt eine Besonderheit hinzu: Sie haben erkannt, dass sie selbst finanziell vorsorgen und sich nicht nur auf eine staatliche Absicherung verlassen können.

Christian Wiens kommentiert: „Bereits die Coronavirus-Pandemie war für viele Startups eine Belastungsprobe. Nun hat sich die Situation auf dem Kapitalmarkt durch den Krieg, die Lieferschwierigkeiten, die Inflation und die Energiekrise verschärft. Bei Getsafe haben wir schon früh auf ein nachhaltiges Wachstum gesetzt und erzielen den Großteil unseres Umsatzes organisch aus unserem Kundenstamm. Das zahlt sich jetzt aus.“