



Über die Coya AG

Lange Kündigungsfristen, komplizierte AGB und ellenlange Verträge auf Papier – für viele Menschen sind Versicherungen eine lästige und häufig undurchsichtige Angelegenheit. Coya möchte genau das ändern und setzt auf flexible Vertragslaufzeiten, die täglich und mit sofortiger Wirkung kündbar sind, verständlich formulierte AGB, Schadensmeldungen via Smartphone und individuelle Versicherungslösungen ohne zwischengeschaltete Berater. Durch den Einsatz neuester Technologien wie künstlicher Intelligenz können dabei maßgeschneiderte Produkte entsprechend der Lebenssituation zu niedrigen Kosten angeboten werden.

Zu Beginn bietet Coya eine Hausratversicherung sowie eine Fahrraddiebstahlversicherung, das Portfolio wird nach und nach aufgebaut – geplant sind künftig insgesamt bis zu 100 verschiedene Versicherungsprodukte. So wird es neben klassischen Angeboten wie einer privaten Haftpflichtversicherung auch möglich sein, einzelne Gegenstände wie ein Fahrrad, eine Drohne oder ein Surfbrett nur für einige Tage oder wenige Stunden zu versichern.

Die in Berlin ansässige Coya AG wurde 2016 von Andrew Shaw, Sebastián Villarroel, und Dr. Hans-Peter Hagen gegründet und beschäftigt mittlerweile rund 70 Mitarbeiter – ein Großteil davon im Office in Berlin-Kreuzberg. Vorstandsvorsitzender ist Thomas Münkel. Finanziell und strategisch wird Coya u. a. von Valar Ventures, e.ventures, La Famiglia, yabeo sowie von Business Angels wie Mato Peric (EPIC Companies, Rocket Internet), Rolf Schrömgens (Trivago), Marco Knauf (true fruits) und Elvir Omerbegovic (Universal Music, Selfmade Records) unterstützt. Rückversicherer von Coya ist SCOR. Mit einem Investment in Höhe von rund 40 Millionen US-Dollar nach der Series-A gehört der BaFin-lizenzierte Versicherer aktuell zu den größten InsurTechs europaweit. Mehr zu Coya unter: www.coya.com

Vision

“Coya is building a personal guardian for the things you love and love doing, starting with a simple insurance for the new world. Our goal is to create transparency in insurance through better technology so that people can live free while we take care of the complicated insurance world.”

Coya ist gestartet, um Europas größte digitale Versicherung zu werden. Unser Ziel ist es, Menschen in einer sich schnell verändernden Welt einen flexiblen und individuellen Versicherungsschutz zu bieten, der auf modernen Technologien basiert und ihnen so ermöglicht, dann Schutz zu bekommen, wann sie ihn wirklich benötigen, zudem Risiken voraussieht und hilft, Gefahren künftig zu vermeiden.

Facts

- Gegründet: September 2016
- August 2017: \$10 Mio. Seed-Finanzierung ([zur Pressemitteilung](#))
- Mai / Juni 2018: \$30 Mio. Series-A-Finanzierung ([zur Pressemitteilung](#))
- Juni 2018: Erhalt der BaFin-Lizenz ([zur Pressemitteilung](#))
- Markteintritt: September 2018
- Vertreten durch den Vorstand: Thomas Münkel (Vorsitzender), Andrew Shaw, Laura Kauther
- Aufsichtsrat: Dr. Hans-Peter Hagen (Vorsitzender), Christian Miele (stellv. Vorsitzender), Wolfgang Weiler (GDV-Präsident) ([zur Pressemitteilung](#))
- Rückversicherer: SCOR ([zur Pressemitteilung](#))

Zitate

„Coya ist anders als traditionelle Versicherer: Mit einem Mix aus Versicherungs-, Technologie- und Data-Science-Expertise haben wir das Geschäftsmodell Versicherung von Grund auf neu durchdacht und definiert. Wir haben die Bedürfnisse und Probleme unserer Anwender lange untersucht und die Ergebnisse in die Entwicklung einfließen lassen. Warum gibt es zum Beispiel keine Zusatzversicherung, über die man das Parkett seiner Wohnung für die Dauer einer WG-Party absichern kann? Warum sollte ich mein Snowboard über das ganze Jahr versichern und nicht nur für die Winterzeit, in der es auch benutzt wird? Warum nutzt keiner die technischen Möglichkeiten von Smartphone und Social Media, um so ein Angebot dem Kunden in dem Moment vorzuschlagen, in dem er es benötigt?“

– Andrew Shaw, Gründer von Coya

„Ich bin seit Jahrzehnten begeistert von dem Thema Versicherung. Was unserer Branche allerdings in all den Jahren kaum gelungen ist, ist die Bedeutung des Produkts Versicherungen positiv in das Bewusstsein der Kunden zu bringen. Versicherung wird meist mit einem Problem assoziiert. Überspitzt formuliert: Keiner will es, jeder braucht es. Auch erklären Versicherer ihr Produkt dem Kunden i. d. R. nicht direkt. Das wird fast ausschließlich Vermittlern überlassen. Mit der Digitalisierung aber haben wir die Möglichkeit, unmittelbar und sehr individuell mit vielen Kunden gleichzeitig in Kontakt zu treten. Unser Anspruch ist es, nicht nur im Notfall, sprich im Schadenfall zu helfen, sondern sie darüber hinaus in bestimmten Situationen im Alltag zu begleiten.“

– Thomas Münkel, Vorstandsvorsitzender von Coya

Pressekontakt

Thilo Grösch
thilo.groesch@coya.com
+49 (0) 174 335 8699
<https://coya.com>
Facebook / Twitter

