

Neues Angebot: Clark bietet digitale Versicherungstechnologie jetzt auch B2B-Partnern als Whitelabel an



Christopher Oster

© CLARK

Banken und Versicherer werden zum One-Stop-Shop für Finanzangelegenheiten Neues Angebot: Clark bietet digitale Versicherungstechnologie jetzt auch B2B-Partnern als Whitelabel an. Banken und Versicherer können ab sofort mit der fortschrittlichen Versicherungstechnologie von Clark einen digitalen One-Stop-Shop für Finanzangelegenheiten einrichten. Erste Versicherer und Banken haben Interesse an der Technologie des Frankfurter Insurtechs.

Der digitale Versicherungsmanager Clark bietet führenden Finanzinstituten ab sofort seine Versicherungstechnologie zur lizenzierten Nutzung an. Damit reagiert das Unternehmen auf die starke Nachfrage nach einem ganzheitlichen Online-Management aller Finanzangelegenheiten seitens Banken, Versicherungen und Endkunden. Versicherer und Banken können so mit wenig Aufwand zum digitalen One-Stop-Shop für Finanzangelegenheiten werden.

„Unsere digitale Versicherungstechnologie als B2B-Angebot für Finanzinstitute verfügbar zu machen, ist für uns der nächste logische Schritt – insbesondere nach unserem rasanten Endkunden-Wachstum der letzten Monate. Unser Ziel ist es, dass bis Ende 2019 über eine Milliarde Euro Vertragsvolumen über unsere digitale Versicherungsplattform gemanagt werden. Dieses Ziel können wir gemeinsam mit Finanzinstituten noch schneller erreichen“, so Dr. Christopher Oster, CEO von Clark. „Wir wollen zur zentralen Plattform für Versicherungen in Europa werden!“

Maßgeschneiderte Whitelabel-Versicherungen für führende Finanzinstitute

Möglich macht das eine Whitelabel-Version der Clark-App und -Webseite, die führenden Finanzinstituten maßgeschneidert zur Verfügung gestellt wird.

Interessierte Finanzinstitute können sich zwischen einer Komplettlösung oder einzelnen Komponenten der Clark-Technologie entscheiden. So kann beispielsweise die gesamte Clark-Applikation inklusive Web-Auftritt geklont und abgestimmt auf das Branding des Partners neu aufgesetzt werden. Eine Bereitstellung ist in unter zwei Monaten realisierbar.

Digitaler One-Stop-Shop: Mehrwert für Banken

Banken gewinnen mit der innovativen Versicherungslösung von Clark eine holistische Sicht auf ihre Kunden und steigern als digitaler One-Stop-Shop die Kundenbindung, Anzahl der Touchpoints und Erträge. Gerade vor dem Hintergrund der Payment Services Directive (PSD2) der EU und der damit verbundenen Flexibilisierung der Kundendaten bietet Clark Banken eine strategische Option, um für ihre Kunden relevant zu bleiben.

Mehrwert für Versicherungen

Mit der technologischen Plattform von Clark können Versicherungen ihren Kunden in kürzester Zeit ein innovatives und digitales Versicherungsangebot samt fortschrittlicher Robo-Technologie bereitstellen. Neben einem umfassenden Blick auf die Versicherungssituation haben sie so die Möglichkeit, Versicherungslücken automatisiert aufzudecken und dem Kunden digital passgenaue Produkte vorzuschlagen.

Dr. Christopher Oster: „Unsere technologische Plattform schafft ein großes Up- und Cross-Selling Potential für Banken und Versicherer und fördert die Kundenbindung langfristig. Erste führende Finanzinstitute haben das Potential bereits erkannt und eine Clark Whitelabel-Lösung in Auftrag gegeben.“

Digitales Versicherungsmanagement

Mit der Technologie von Clark können Kunden ihre Versicherungen einfach und sicher auf dem Smartphone oder dem Computer managen. Dort lassen sich innerhalb weniger Minuten bestehende Versicherungen digitalisieren. Anschließend erhält der Nutzer im Versicherungscockpit eine Übersicht über alle seine bestehenden Versicherungen, sowie eine Einschätzung seiner gesamten Versicherungssituation.

Der eigens von Clark entwickelte Robo-Advisor bewertet bestehende Verträge und schlägt bessere Versicherungen vor. So wird die Versicherungssituation des Kunden automatisch regelmäßig optimiert. Mit dem Rentenscockpit erhalten die Kunden zudem eine Übersicht über ihre Rentensituation im Alter. So sehen sie, welchen Netto-Betrag sie im Renteneintrittsalter zur Verfügung haben und können gemeinsam mit Renten-Experten einen Vorsorgeplan entwickeln.

Pressekontakt CLARK:

Marc Kern | Mail: presse@clark.de | Tel: 069 / 153 229 331