



Schnell und papierlos

Die Digital Natives sollen auch in der Versicherungswirtschaft ein Zuhause haben. Offensiv tritt Clark.de als digitaler Makler auf. Der Experten Report hat mit Dr. Christopher Oster, Gründer und Geschäftsführer von Clark.de gesprochen.

V. l. n. r.: Dr. Marco Adelt, Dr. Christopher Oster, Steffen Glomb

Herr Dr. Oster, bitte beschreiben Sie kurz Ihr Angebot.

Clark ist ein digitaler Versicherungsmakler. Unser Ziel ist es, durch den Einsatz von Technologie unseren Kunden die richtigen und günstigsten Versicherungen anzubieten. Über unsere Webseite clark.de sowie unsere App haben unsere Kunden ihre kompletten Versicherungen jederzeit im Blick. Mit dem kostenlosen Bedarfs-Check können unsere Kunden ihre individuelle Lebenssituation von uns analysieren und einen maßgeschneiderten Versicherungsplan erstellen lassen. Zudem bieten wir unseren Kunden einen Vergleich ihrer bestehenden Versicherungen an und nennen ihnen Optimierungsvorschläge. Persönliche Beratung leisten unsere erfahrenen Versicherungsexperten.

Wo sehen Sie Ihre Stärken im Vergleich zu anderen FinTechs aus dem Bereich Versicherungen/Finanzen?

Unsere Stärke liegt darin, dass wir dem Kunden eine große Auswahl an verschiedenen Versicherungsverträgen vorschlagen können, da wir die Möglichkeit haben aus über 160 Versicherungen, die für den einzelnen Kunden passende, auszuwählen. Das Ganze läuft völlig papierlos ab. Wenn der Kunde es wünscht, kann er sich von unseren

Versicherungsexperten beraten lassen. Unsere Experten haben langjährige Erfahrung und kümmern sich persönlich.

Was können Sie besser als der klassische Makler? Sind Sie eine Gefahr?

Der Vorteil von Clark im Gegensatz zum klassischen Makler ist, dass wir schnellere und papierlose Abläufe haben. Die Verwaltung ist bei Clark so automatisiert, dass wir die eingesparte Zeit nutzen können, um uns mehr auf den Kunden und seine Anfragen oder Bedürfnisse zu konzentrieren. Eine wichtige Besonderheit bei Clark: Unsere Versicherungsexperten werden nicht nach der Anzahl von Vertragsabschlüssen bezahlt, sondern erhalten ein fixes Gehalt sowie einen Bonus für Kundenzufriedenheit. So stellen wir sicher, dass der Kunde im Fokus steht. Dazu kommt, dass der Kunde in der Clark App eine digitale Übersicht seiner Versicherungsverträge mit allen Details erhält und dadurch alle wichtigen Informationen immer parat hat.

Wo stoßen Sie an Grenzen?

Der Datenaustausch mit Versicherungsunternehmen könnte standardisierter ablaufen.

Was könnte in Hinsicht auf die Zusammenarbeit mit Versicherungsunternehmen / Tarifangeboten besser werden, was läuft gut?

Die Zusammenarbeit läuft sehr gut. Wir arbeiten mit sämtlichen Versicherern sehr gut und vertrauensvoll zusammen. Dadurch, dass wir Zugriff auf eine große Anzahl an Tarifen haben, können wir für fast jeden Kunden einen maßgeschneiderten Versicherungsschutz anbieten. Die Versicherungsunternehmen sollten in der Tarifstruktur flexibler werden und flexible Bausteine anbieten.

Was ist in anderen Ländern besser, einfacher etc. als in Deutschland?

Hierzulande wird den Entwicklungen zunächst mit einer gesunden Portion Skepsis begegnet. In anderen Ländern ist man teilweise etwas aufgeschlossener. Im Internet zu bestellen hat sich in Deutschland beispielsweise einige Jahre später etabliert als in den USA oder England. Unser Angebot wird bereits jetzt sehr gut von unseren Kunden angenommen. Ich bin zuversichtlich, dass sich der Trend hin zur digitalen Abwicklung von Versicherungen weiter entwickelt. Für uns heißt das: Vertrauen schaffen, Persönlichkeit zeigen und durch Kompetenz überzeugen. Wir erklären auf unserer Webseite und in unserer App genau, wie Clark funktioniert. Wir sind per Telefon und Chat für jede Frage erreichbar.

Wie bewerten Sie die us-amerikanische Initiative von Google, Amazon, PayPal et alii., Datenschutzbestimmungen weniger streng zu gestalten, um die Innovationen im Finanz-/Versicherungsmarkt zu beschleunigen?

Aus unserer Sicht sind die bestehenden deutschen und europäischen Datenschutzbestimmungen für den Verbraucher absolut richtig. Wir haben uns vom TÜV für Datenschutz zertifizieren lassen. Insofern sehen wir keinerlei Veranlassung an bestehenden Datenschutzbestimmungen zu rütteln.

Wie wird es 2016 weitergehen? Was sehen Sie als besondere Herausforderungen?

Als Herausforderung sehen wir die Veränderungsgeschwindigkeit in der Branche weiter zu erhöhen. Wir werden 2016 weiter daran arbeiten, unseren Kunden exzellenten Service zu bieten. Unsere Webseite und App entwickeln wir mit neuen Features weiter, die Zusammenarbeit mit den Versicherern wird weiter intensiviert.

Herr Oster, wir bedanken uns für das Gespräch!

Bilder: (1) © ra2 studio / fotolia.com (2) © Clark.de

Versicherungs- und Finanznachrichten

expertenReport



<https://www.experten.de/id/4942361/schnell-und-papierlos/>