

Pro & Contra Simplr-App

## „Wir können mitspielen oder über Newcomer lästern, die unsere Kunden angraben“

**Alle Versicherungsverträge immer und überall auf dem Smartphone dabei – das verspricht die App Simplr. Von dem Service sollen auch Makler profitieren, indem sie ihre Bestandscourtage erhöhen können. Aber ist die App wirklich sinnvoll? Ja, sagt Finanzberater Tobias Bierl. Jein, meint Makler Philip Wenzel.**

**Die Pro-Argumente liefert [Tobias Bierl von der Finanzberatung Bierl](#)**

„Der Köder muss dem Fisch schmecken und nicht dem Angler“, so sehe ich persönlich die derzeitige Diskussion um die diversen Fintech-Unternehmen und deren App-Lösungen, wie zum Beispiel Simplr von Blau Direkt. Es gibt unter den Versicherungsmaklern hitzige Diskussionen, ob eine App wie Simplr einen Mehrwert für den Kunden darstellt oder die Branche jetzt einfach nur massiv Venture-Capital-Geld verbrennt.

Eine pauschale Antwort kann es hier nicht geben und man kann den 23-jährigen Internetjunkie natürlich nicht mit der 67-jährigen Oma vergleichen. Aber die Tendenz ist eindeutig – ein Großteil des Lebens für junge Personen spielt sich auf dem Smartphone ab. Ob ich das gut oder schlecht finde, sei dahingestellt. Es ist einfach aber ein Fakt, dass sich unser Lebenswandel ändert und die Fintech-Unternehmen einen nicht gerade geringen Teil vom klassischen Versicherungsbereich abdecken können und werden.

### **Logische Weiterentwicklung des Versicherungsordners**

Simplr ist quasi jetzt „nur“ die logische Weiterentwicklung des digitalen Versicherungsordners, welchen Blau Direkt schon seit mehreren Jahren aktiv anbietet. Musste man sich früher noch am heimischen Desktop-PC einloggen, so genügt jetzt ein Klick auf die App um eine Übersicht zu bekommen.

Aber jetzt mal Tacheles, welche direkten Vorteile ergeben sich dadurch?

Als großen Pluspunkt sehe ich einfach an, dass immer mehr Unterlagen digitalisiert werden. Im Kundengespräch verweise ich zielstrebig auf den digitalen Versicherungsordner und auch auf die bald erscheinende App. Immer häufiger höre ich den Satz „Das ist toll, ich habe schon alle Unterlagen von mir digitalisiert, aber die Post der Versicherer liegt immer noch ungeordnet in meinem Ordner“. Der Trend geht weg von Papier und Chaos – hin zu einer geregelten digitalen Ordnung, welche ich mit zwei Klicks erreichen kann.

Bei Simplr erscheint schon eine Push-Meldung über ein neues PDF-Dokument wie die Begleichung des Schadens, da hat der Postbote noch nicht mal guten Morgen gesagt. Wieso sollte ich dann das Dokument noch per Papierform aufheben, wenn ich es in meinem Handy und digitalen Versicherungsordner habe?

### **Praktisch auf Reisen**

Man befindet sich gerade im Ausland und muss einen Arzt aufsuchen? Wie war schnell nochmal meine Versicherungsscheinnummer der Auslandskrankenversicherung? An wen muss ich mich wenden? Diese Unterlagen sind sonst bei mir daheim im Regal, aber auf dem Smartphone nur einen Klick entfernt. Ebenso bei einem KFZ-Schaden – an wem muss ich mich schnell wieder wenden?

Stimmt, ein Wisch auf Simplr und schon werden mir die Kontaktdaten angezeigt. Es vereinfacht somit vieles, auch in der Praxis. Aber Simplr denkt schon weiter. So können auch Ausweiskopien, Patientenverfügungen, Vorsorgevollmachten oder auch Führerscheine hochgeladen werden. Somit habe ich alle wichtigen Unterlagen nur einen Klick entfernt – revisionssicher verwahrt – 24 Stunden weltweit und in meiner Hostentasche verfügbar.

### **Versicherungsoptimierung per App geht zu weit**

Ich bin umgezogen oder meine Bankverbindung hat sich geändert? Soll ich jetzt meinen Versicherungsvermittler damit nerven oder selbst alle Unternehmen anschreiben? Mit wenigen Eingaben kann ich es direkt mit Simplr für alle Gesellschaften ändern.

Einige Apps möchten auch prüfen, ob man einen ausreichenden Versicherungsschutz besitzt und dieser gegebenenfalls optimiert werden sollte. Das sehe ich nicht als sinnvoll an und ist auch nicht ansatzweise der Standpunkt von Blau Direkt und somit Simplr. Die richtige Risikoanalyse bleibt weiter dem Versicherungsmakler vorbehalten. Es steht dem Benutzer zwar ein Vergleichsrechner mit nicht öffentlichen Tarifen zur Verfügung, aber dies sehe ich für den Großteil der Nutzer von Simplr als nicht sinnvoll an. Die Lücke schließt nicht diese App, sondern der Versicherungsmakler.

### **Makler brauchen sich nicht zu fürchten**

Für den Versicherungsmakler hat Simplr natürlich auch einige Vorteile – Stichwort Kundenbindung und die Vermischung der Online- mit der Offlinewelt. Kein Makler muss Fintech-Unternehmen fürchten, wenn sein Unternehmen selber zu einem wird. Warum sollte sein Kunde jetzt von Knip, Clark, Getsafe und Co. abgeworben werden, wenn er dieselben Funktionen anbietet? Auch denkt Blau Direkt schon

**Der Pfefferminzia Newsletter - für Versicherungsprofis**

[www.pfefferminzia.de](http://www.pfefferminzia.de)

wieder etwas weiter. Die Email am Geburtstag des Kunden hat ausgedient, jetzt kommt eine persönliche Videonachricht, wo der Versicherungsmakler seinen Kunden gratuliert. Wetten wir, dass dies länger im Kopf bleibt, als eine Standardmail?

Zudem müssen wir uns bewusst sein, dass wir erst am Anfang dieser „Fintech-Welle“ in der Versicherungsbranche stehen. Simplr ist sicherlich ziemlich modern, steht aber auch erst am Anfang einer Entwicklung. Glauben Sie mir – es spielt keine Rolle ob ich das gut oder schlecht finde – aber es wird kommen. Wir können hier mitspielen und selber aktiv werden oder weiterhin über Newcomer am Markt lästern, die ganz unkonventionell unsere Kunden angraben. Oder wir können selber eine aktive Rolle spielen und das Feld nicht jemand anders überlassen.

#### **Die Contra-Position nimmt [Versicherungsmakler Philip Wenzel](#) ein**

Für mich persönlich wäre Simplr eine gute Lösung. Ich habe gerne alles in einem System gebündelt. Das ist bei der Musik genauso wie bei den Büchern. Und bei Versicherungen wäre es für mich eben auch spannend, immer alle Versicherungen mit den Bedingungen bei mir zu haben.

Würde jemand mein Smartphone stehlen, dann hätte der Dieb nicht nur detailliert Informationen zu meinem Musikgeschmack und wüsste, welche Bücher ich lese, er wüsste auch, ob mein Smartphone gegen Diebstahl versichert wäre.

Würde mich aber nicht mal stören. Der Preis der Bequemlichkeit ist nun mal der, dass die vielen gebündelten Informationen eben auch gebündelt abhandenkommen können.

#### **Für Makler interessant, für Kunden eher nicht**

Aber warum sollte ich immer alle Versicherungen bequem abrufbar haben? Überkommt mich manchmal das Bedürfnis nachzulesen, ob irgendwas versichert ist oder nicht? Das kommt bei mir schon recht selten vor und wird beim Kunden wohl eher noch seltener der Fall sein.

Gut, im Schadenfall kann ich nachsehen, ob ich auf Leistung hoffen kann oder nicht. Aber das bringt mich auch nicht richtig weiter. Ich müsste ja trotzdem beim Versicherer anrufen und meinen Anspruch anmelden.

Simplr könnte vielleicht für mich als Makler interessant sein, aber für meine Kunden eher nicht. Denn als Makler prüfe ich ja, ob es Versicherungslücken gibt, ob eine Überversicherung vorliegt, ob der Schaden durch die Versicherung gedeckt ist oder ob bedingungsgemäß nicht geleistet wird.

#### **Überschneidungen und Lücken vermeiden**

**Der Pfefferminzia Newsletter - für Versicherungsprofis**

[www.pfefferminzia.de](http://www.pfefferminzia.de)

Einer der Hauptgründe warum sich unsere Kunden für einen Makler entschieden haben, ist ja der, dass alle Versicherungen in einem System gebündelt sind und so Überschneidungen und Lücken vermieden werden. Darüber hinaus hat der Kunde immer die Möglichkeit, mit einem Anruf umfassende Auskunft über all seine Verträge zu erhalten.

Der Vorteil von Simplr läge nach meiner Auffassung eher auf Seiten des Maklers. Denn er erspart sich höchstwahrscheinlich den einen oder anderen Anruf, ob Glas nun mitversichert ist oder ob die Tochter auch mit dem Auto fahren darf.

Der Kunde wird aber nicht automatisch eine Überversicherung oder eine Lücke im Versicherungsschutz bemerken können, selbst wenn er alle Verträge in einer App übersichtlich präsentiert bekommt.

#### **Aufgabe des Maklers, zu informieren**

Dass der Kunde sich um seine Verträge selbst kümmern kann, ist zwar im Sinne der Aufklärung begrüßenswert und ermöglicht ihm den Ausgang aus der Unmündigkeit, aber es ist meiner bescheidenen Meinung nach Aufgabe des Maklers, den Kunden immer informiert und optimal versichert zu halten.

Simplr und ähnliche Lösungen sind hilfreich für all jene Kunden, die ihre Verträge über mehrere Makler, Vertreter und Direktversicherer verteilt haben. Wer aber all seine Verträge beim Makler seines Vertrauens hat, bedarf keiner eigenen Vertragsverwaltung. Ich käme ja auch nicht auf die Idee, ab und an mal die Motorhaube von meinem Auto aufzumachen, um dann mit meinen Idioten-Augen über den Motor zu schauen, von dem ich nur eine grobe Ahnung habe, was für was gut ist und dann aufgrund meines eben gebildeten Eindrucks zu beschließen, dass nun eine Reparatur notwendig sei.

#### **„Der Markt ist groß genug für alle“**

Im Übrigen glaube ich auch nicht, dass die aggressiveren Lösungen am Markt den guten Maklern gefährlich werden könnten. Aus oben genannten Gründen sind Maklerkunden nicht das Zielpublikum. Der Markt ist groß genug für alle. Es gibt schon seit Jahren mehrere Software-Lösungen, wie man eine Steuererklärung auszufüllen hat und trotzdem gibt es immer noch genügend Steuerberater am Markt.

So wird es auch am Versicherungsmarkt sein. Es gibt Kunden, die lieber selbst die Hand drauf haben wollen, ihre Verträge über verschiedene Wege einreichen und alles über eine App organisieren. Und es wird immer welche geben, die lieber alles bei einem Makler haben, wo sie auch mal anrufen können,

um eine Lösung präsentiert zu bekommen.

Zusammenfassend denke ich, dass Simplr für viele Makler als Kundenangebot interessant sein kann, da es manche Fragen zu vermeiden hilft. Für Maklerkunden hat es generell kaum einen Nutzen. Wenn man aber, wie ich zum Beispiel immer gerne alle Informationen bei der Hand hat, dann schadet es auch nicht.

Dieser Artikel erschien am **25.11.2015** unter folgendem Link:

<http://www.pfefferminzia.de/pro--contra-wir-koennen-mitspielen-oder-ueber-newcomer-laestern-die-unsere-kunden-angraben-1448484382/>