

## blau direkt

# Arbeit wird für Makler „simplr“... ... aber auch für Pools & Vertriebe

Seit Wochen trommelt der Lübecker Maklerpool blau direkt für seine neue Kunden-App. Die Berichte haben bereits die Pool-Konkurrenz aufgeschreckt, die eiligst versichern, an eigenen App-Projekten zu arbeiten.

Tatsächlich scheint blau direkt ein Marketing-Coup gelungen zu sein. Die App ist wohl gar nicht so exklusiv wie von den Norddeutschen kolportiert. simplr wird nämlich nicht von den Lübeckern gemacht, sondern entspringt der Berliner Software-Schmiede Dionera. Das lässt sich leicht feststellen, wenn man im Impressum unter [www.simplr.de](http://www.simplr.de) näher hinschaut. Zwar ist die App nicht die Mehrheit des Softwarespezialisten, doch die Berliner agieren seit geraumer Zeit weitgehend eigenständig. So wurde simplr als Gemeinschaftsprojekt konstruiert. Tatsächlich startete die

App Ende November nicht nur beim Maklerpool blau direkt, sondern zeitgleich auch bei Finanz-Zirkel und dem österreichischen Versicherungsprovider Ariseur. Es wird gemunkelt, dass neben einem FinTech auch ein Versicherer den Einstieg in die App plant.

**Die Idee einer branchenweiten Gemeinschaftsapp beweist strategischen Weitblick.**

Auf Dauer kann sich eine App nur durchsetzen, wenn sie ausreichend Downloads erreicht. Google und

Apple listen die App sonst nicht attraktiv genug und der Kunde weicht auf ein Alternativangebot aus. Dass sich deutsche Angebote hierbei schwer tun, sieht man vor allem, wenn man sich die erfolgreichsten Versicherer-Apps ansieht. Selten erreichen diese auch nur 10.000 Downloads. Dabei haben selbst Apps für so exotische Angebote wie das Stimmen einer Ukulele mehr als 10 Millionen Nutzer. Indem sich nun viele Unternehmen eine App teilen, teilt man nicht nur Marketing- und Produktionskosten, sondern sammelt gemeinsam die extrem wichtigen Downloadzahlen.

Mit „simplr“ wird Maklerservice für Kunden fühlbar.



(<http://Fotolia.com>)

### Jederzeit, einfach, alles ... und überall dabei!

simplr bietet Endkunden einen Leistungsumfang, mit dem sich wohl jeder Pool oder Vertrieb gerne schmücken würde. So erhalten Kunden nicht nur jederzeit Überblick über ihre Versicherungssituation. Ein Knopfdruck reicht auch aus, um etwa einen Vertragsspiegel für die jährliche Steuerabrechnung zu erzeugen oder Schäden zu melden. Der Kunde erhält sämtlichen Schriftverkehr zu seinen Verträgen in seiner App bereitgestellt. Er kann beispielsweise auf seine Policen, Bedingungen oder auch die ursprünglichen Antragsformulare zugreifen. Stellt der Kunde Änderungsbedarf fest, kann er alle Verwaltungsvorgänge selbst erledigen, ohne seinen Makler mit Arbeit zu belasten. Adress- oder Bankänderungen gehen beispielsweise automatisch an alle Versicherungsgesellschaften, und auch das MVP des Maklers wird sofort aktualisiert – ohne dass dieser auch nur einen Handschlag leisten muss. Eine Prüfung bestehender Verträge ist für den Kunden leicht, denn simplr hat 16 Vergleichsrechner in der App integriert und ermöglicht damit jeden bestehenden Vertrag mit nur wenigen Klicks mit anderen attraktiven Tarifen zu vergleichen und ggf. seinen bestehenden Vertrag zu wechseln.

Damit es leicht ist, simplr auch als Neukunde zu nutzen, können Kunden ihre Versicherungspolice einfach fotografieren. Der Vertrag wird anschließend für den Kunden erfasst und auf Wunsch direkt in die Betreuung des Maklers geholt. Möglich macht dies ein integrierter Maklervortrag, den der Kunde einfach mit einer Fingerunterschrift signieren kann. „Alle Verträge in eine Hand zu geben wird für den Kunden einfacher denn je. Der Makler gewinnt so spielend leicht neue Kunden“, erläutert **Oliver Pradetto**, Geschäftsführer blau direkt. Und auch wenn die App dem Makler leichten Bestandscourtagewachs verspricht, so diene das Feature in erster Linie dem Service: „Der Kunde kann

„Mit der App ist der Makler immer in der Hosentasche des Kunden. Der Kunde erfährt auf diese Weise fühlbar, dass ein persönlicher Maklerservice modern, unaufdringlich und dennoch umfassend erfolgt. Alle Verträge in eine Hand zu geben, wird für den Kunden einfacher denn je. Getreu unserem Slogan ‚Versicherungen können eben simplr sein!‘.“



**Oliver Pradetto**  
Geschäftsführer von blau direkt



Mit „simplr“ ist der Makler immer in der Hosentasche des Kunden.



„simplr“ erleichtert das Maklergeschäft: Police fotografieren – eine Woche später im Bestand des Maklers.

ebenso Patientenverfügungen, Vorsorgevollmachten, Ausweiskopien, Führerscheine und alle anderen wichtigen Dokumente per Fotoupload speichern. Diese werden bombensicher für ihn abgelegt. Er hat weltweit und jederzeit alle seine Dokumente verfügbar. Das ist gelebte Sicherheit und kostet weder blau direkt-Makler noch deren Kunden einen Cent“.

## blaudirekt

### Kontakt

**blau direkt GmbH und Co. KG**  
Fackenburg Allee 11  
23554 Lübeck  
Tel.: 0451 / 87201151  
Fax: 0451 / 87201251  
info@blaudirekt.de  
www.blaudirekt.de

(<http://info@blaudirekt.de>)  
(<http://www.blaudirekt.de>)



Als branchenweite Kunden-App steht „simplr“ grundsätzlich allen Vermittlern zur Nutzung offen.