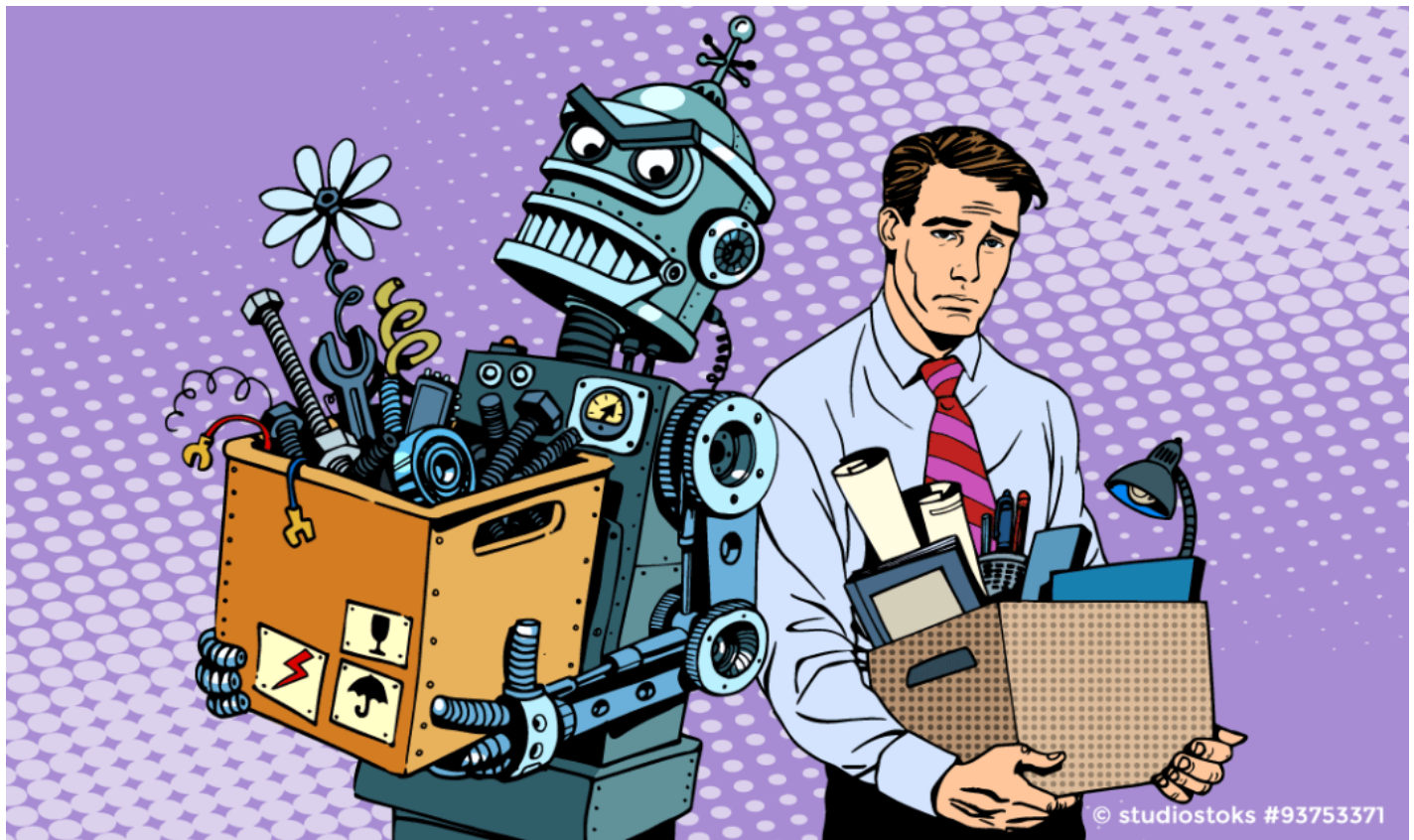


blau direkt überrascht mit neuem Kunden-App-Konzept



Nun also doch: Scherzte blau direkt heute noch übe eine neue Version ihrer App für Alt-Handys, wartet blau direkt nun tatsächlich mit einem neuen Konzept auf. Die neue Version von „simplr“ hat das Zeug den Markt für Kunden-Apps zu ändern.

Zunächst war es nur ein pffiffiger Aprilscherz. Passend zum ersten April verkündete blau direkt man werde „simplr“, die Kunden-App des Hauses nun auch für alte Tasten-Telefone herausbringen. Der mit passenden Bildern alter Handys gut aufbereitete Scherz führte nicht wenige Makler auf's Glatteis. Mit der Aufklärung des Scherzes präsentiert blau direkt nun tatsächlich ein vollkommen überarbeitetes App-Konzept für die in Mode gekommenen Vertragsverwaltungen für das Kunden-Smartphone.

Erstmalig gebe es nun eine App mit dem der Kunde seine Verträge pflegen könne, ohne einen Vertrag mit einem der hinter der App stehenden Makler schließen zu müssen. Die App könne so auch für Kunden von Ausschließlichkeitsvermittlern oder Maklern ohne eigene Kunden-Lösung genutzt werden. „Bislang setzen alle Kunden-Apps darauf den Kunden möglichst schnell zur Finger- Unterzeichnung eines Maklerauftrags zu verführen, „ erklärt Oliver Pradetto, Geschäftsführer von blau direkt. „Die meisten Apps können nicht mehr als Dir Deine Verträge zeigen und vielleicht ein paar Dokumente bereitstellen. Wenn das überhaupt für den Kunden Sinn macht, dann nur wenn die Verträge auch durch die App gepflegt werden. Das geht aber nur, wenn der Kunde die App als Vermittler akzeptiert.“

In Wahrheit sei dies auch das vorrangige Ziel der meisten Anbieter solcher Apps. Man wolle möglichst viele Kunden gewinnen und sich der lukrativen Bestandsprovisionen bemächtigen. „simplr“ biete hingegen weit mehr an, als lediglich Vertragsdaten mit aktuellen Daten anzuzeigen. So könne der Kunde Adress- oder Bankänderungen bequem an alle Versicherer weiterreichen. Auch Schadensmeldungen oder Neuberechnungen vorhandener Verträge seien dem Kunden möglich. „Alles das funktioniert ohne, dass der Kunde seinen bisherigen Vermittler wechseln muss.“ meint der Lübecker Maklerpool-Chef. „Zwar gewinnen auch wir gerne neue Kunden für unsere Partner, setzen dabei aber auf Freiwilligkeit und Nachhaltigkeit.“

Mit dem neuen Update, welches im Laufe der ersten April-Woche in App- & Playstore erscheine, werde daher erstmalig die Möglichkeit bestehen, dass der Kunde seine bestehenden Verträge selber pflege. Änderungen könne der Kunde nun selbst vornehmen. Auch die Dokumentenhinterlegung sei ihm künftig in Eigenregie möglich. „Die laufende Pflege seiner Verträge ist auch für uns nur möglich, wenn der Kunde sich entscheidet zu einem unserer Makler zu wechseln. Bis dahin kann der Kunde jedoch alle Vorzüge der App nutzen, ohne sich von seinem bisherigen Vermittler trennen zu müssen.“

Mit dieser Angebotserweiterung gehe man bei blau direkt als erster den Weg zu mehr Kundenfreiheit. Der Lübecker Maklerpool ahnt hier einen Trend voraus: „Der größte Kritikpunkt an den neuen Lösungen ist, dass der Kunde oft nicht einmal die Konsequenzen abschätzen könne, wenn er unterzeichnet.“ Nicht selten geschähe es, dass die aufwendig übertragenen Verträge bereits nach 4 Wochen zurückübertragen werden müssten. Das erzeuge Aufwand bei Vermittlern und Versicherern. Es führe zu verärgerten Kunden und schlechten Bewertungen der App.

„Es ist doch nur eine Frage der Zeit bis Verbraucherschützer und Testzeitschriften auf diesen Kritikpunkt aufspringen.“, bewertet Pradetto. „Spätestens dann, müssten alle App-Hersteller ohnehin reagieren. Wir glauben, dass man Kunden und Vermittler nicht erst verärgern muss, bevor man tut, was richtig ist.“

Zum Unternehmen:

blau direkt ist der Maklerpool für Prozessoptimierung und Internetmarketing.

Mit rund 100 Mitarbeitern erleichtert blau direkt als Versicherungsmaklerpool

Versicherungsmaklern und Vertrieben die Arbeit. Prozessoptimierung im gesamten

Vermittlungsverfahren unterscheidet blau direkt wesentlich von anderen Maklerpools, da blau direkt

umfangreiche Back-Office-Dienstleistungen für Makler erledigt. blau direkt unterstützt

Versicherungsmakler in der Nutzung der neuen Medien und sozialen Netzwerke für mehr

Verkaufserfolg.

Pressekontakt:

Franziska Pohl

presse@blaudirekt.de

0451/87201172