

Versicherungs-App ohne Maklerwechsel



Mit der App simplr, die vom Maklerpool blau direkt entwickelt wurde, können Kunden ihre Verträge pflegen, ohne dabei den Vermittler wechseln zu müssen. Die App kann vom Kunden direkt aus dem Store heruntergeladen werden, ist aber auch als White Label-Version für Ausschließlichkeitsvermittler oder Makler ohne eigene Kunden-Lösung gedacht.

„Bislang setzen alle Kunden-Apps darauf, den Kunden möglichst schnell zur Finger- Unterzeichnung eines Maklerauftrags zu verführen“, erklärt Oliver Pradetto, Geschäftsführer von blau direkt. Das sei auch das vorrangige Ziel der meisten Anbieter solcher Apps. Man wolle möglichst viele Kunden gewinnen und sich der lukrativen Bestandsprovisionen bemächtigen.

simplr dagegen bietet nun eine völlig unabhängige Lösung. Sie kann von jedem Vermittler mit einer Lizenz gelabelt werden – auch ohne Anbindung an blau direkt. **Und nun wurde noch eins „oben drauf“ gesetzt:** Auch der Versicherungsnehmer selber kann die App erhalten, kostenfrei, und seine bestehenden Verträge darüber verwalten. Diese bleiben beim jeweils zuständigen Makler, der dafür weiterhin seine Provisionen erhält. Verwundert gefragt, was dies denn für blau direkt an Nutzen bringe,

reagierte die Presseabteilung amüsiert: Gar keine, dies sei reiner Kundenservice! Über simplr kann der Kunde Adress- oder Bankänderungen bequem an alle Versicherer weiterreichen. Auch Schadensmeldungen oder Neuberechnungen vorhandener Verträge sind möglich.

„Alles das funktioniert ohne, dass der Kunde seinen bisherigen Vermittler wechseln muss“, so Pradetto. „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 erscheint, besteht daher erstmalig die Möglichkeit, dass der Kunde seine bestehenden Verträge selber pflege. Das betrifft zum Beispiel Vertragsänderungen oder Dokumentenhinterlegung. „Die laufende Pflege der Verträge ist allerdings 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 kann, wenn er unterzeichnet.“ Nicht selten geschehe es, dass die aufwendig übertragenen Verträge bereits nach 4 Wochen zurückübertragen werden müssten. Das erzeuge Aufwand bei Vermittlern und Versicherern. Und führe außerdem 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 müssen alle App-Hersteller ohnehin reagieren. Wir glauben, dass man Kunden und Vermittler nicht erst verärgern muss, bevor man tut, was richtig ist.“

Bild: (1) © ra2 studio / fotolia.com (2) © blau direkt