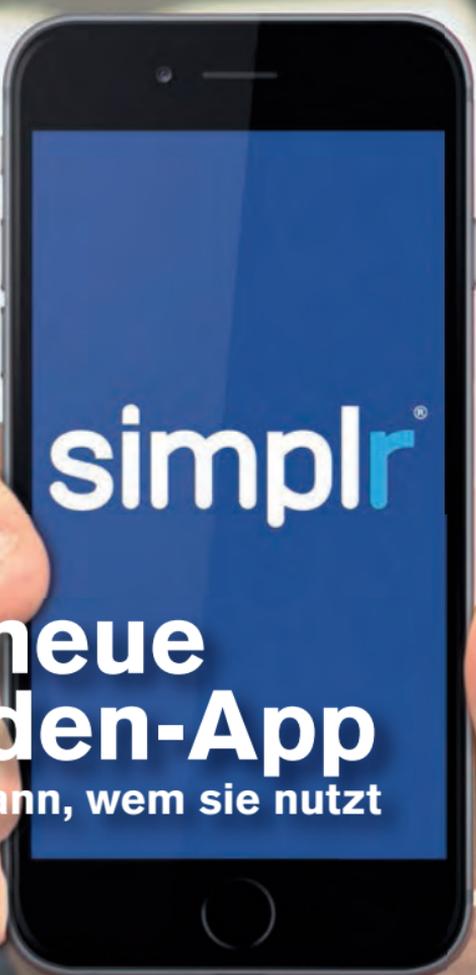


Cash.DIREKT



simplr®

**Die neue
Kunden-App**
was sie kann, wem sie nutzt

Eine Anzeigen-Sonderveröffentlichung in Kooperation mit

blaudirekt



**ÜBERZEUGEN SIE SICH SELBST
LERNEN SIE UNS KENNEN**

Online: kennenzulernen.blaudirekt.de
per Fax: 0451 / 87 201 299
per E-Mail: makler@blaudirekt.de

Firma _____

Vorname _____ Nachname _____

Straße _____

PLZ / ORT _____

Telefon _____ E-mail _____

blaudirekt

Inhalt

Die neue Kunden-App für Makler heißt simplr.....	Seite	4–7
Testbericht „Vorne mit dabei“	Seite	8–10
Versicherung on Demand	Seite	11–12
Emotionale Bindung auf digitalem Weg erzeugen	Seite	13
Interview „Allein sein nützt nichts“	Seite	14–15

IMPRESSUM

Verlag: Cash.Print GmbH

Stresemannstraße 163

22769 Hamburg

Tel.: +49 (0)40/51444-0

Internet: www.cash-online.de

Geschäftsführer: Ulrich Faust

Verantwortlich für den redaktionellen

Inhalt: blau direkt

Diese Cash.Direkt Sonderveröffentlichung ist eine Beilage im Cash.-Magazin. Der Nachdruck ist nur mit Genehmigung des Verlags gestattet.

Vorstufe: Dierichs Druck + Media GmbH & Co. KG, Kassel

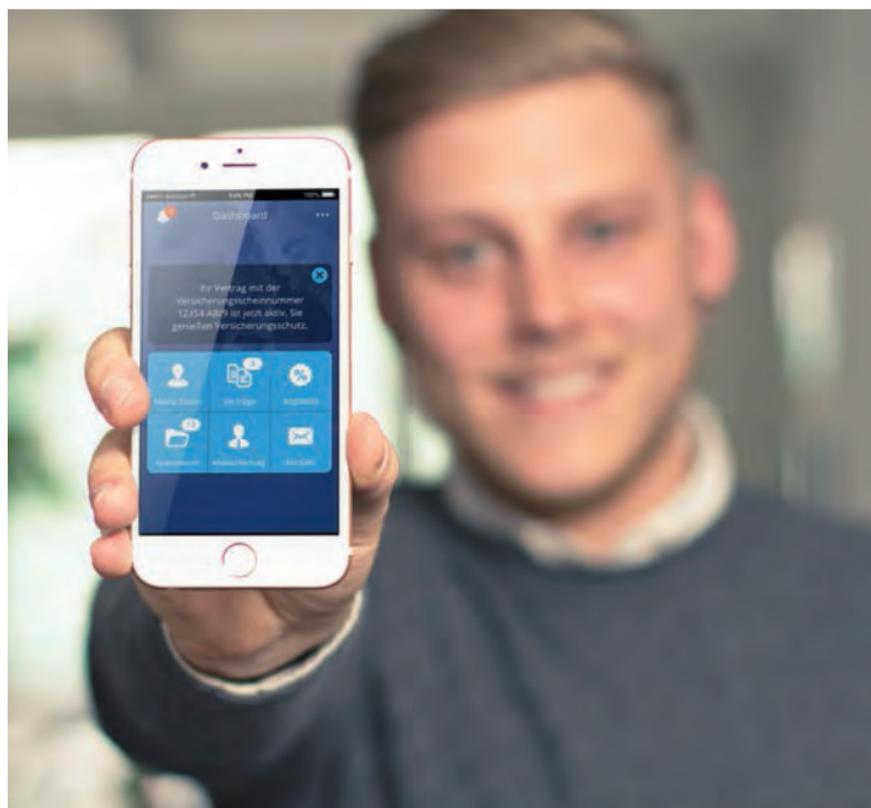
Druck: Griebisch & Rochol Druck GmbH & Co. KG, Hamm

Fotos: blau direkt

Haftung: Den Artikeln liegen Informationen zugrunde, die vom Verlag als verlässlich angesehen werden. Eine Garantie für die Richtigkeit kann nicht übernommen werden. Der Inhalt dient ausschließlich der Information und stellt keine Aufforderung zum Kauf oder Verkauf von Produkten dar.

Die neue Kunden-App für Makler heißt simplr

Statt hilflos zuzusehen, wie Portale oder FinTechs Maklern zunehmend Kunden rauben, können diese nun selbst modernste Smartphone-Technologie nutzen, um ihre Kunden zu begeistern.





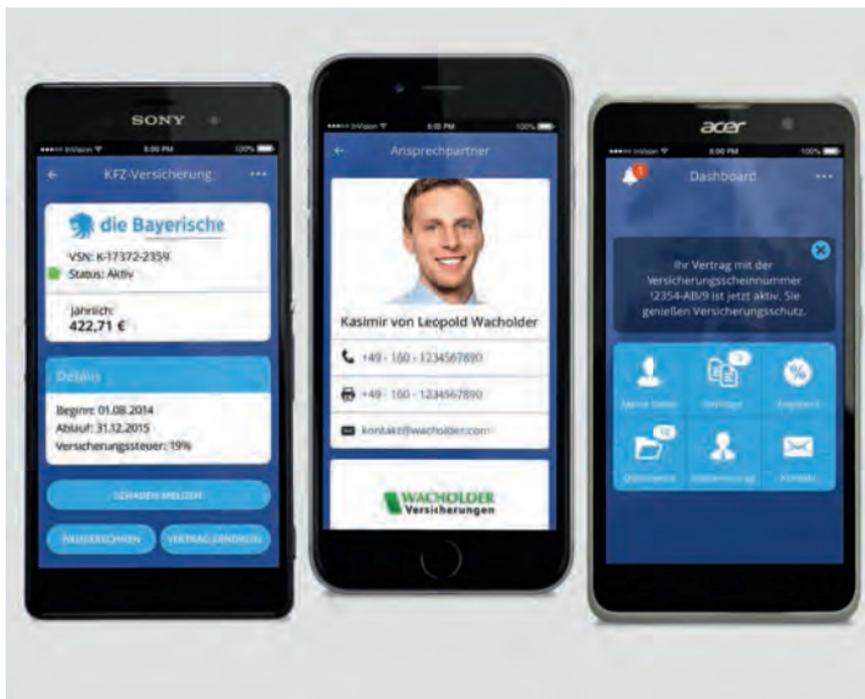
Mit simplr erhalten Maklerkunden jederzeit Überblick über ihre Versicherungssituation. Mit einem Blick hat der Kunde alle seine Verträge im Blick. Ein Knopfdruck reicht aus, um etwa einen Vertragsspiegel für die jährliche Steuerabrechnung zu erzeugen oder einen Schaden zu melden. Dabei erhält der Kunde nicht nur Grundinformation, auch sämtlichen Schriftverkehr hat er jederzeit verfügbar – egal ob es sich um Policen, Bedingungen oder auch seinen Antrag handelt.

Stellt der Kunde Änderungsbedarf fest, kann er alle Verwaltungsvorgänge selbst erledigen, ohne seinen Makler mit Arbeit zu belasten. Adress- oder Bankänderungen gehen automatisch an alle Versicherungsgesellschaften und in das MVP des Maklers – ohne dass dieser auch nur einen Handschlag leisten muss. Eine Prüfung bestehender Verträge ist leicht, denn simplr hat sagenhafte 38 Vergleichsrechner in der

App integriert und ermöglicht damit, jeden bestehenden Vertrag mit nur wenigen Klicks zu vergleichen und gegebenenfalls den bestehenden Vertrag zu wechseln. „Der Kunde erfährt auf diese Weise fühlbar, dass ein persönlicher Maklerservice modern, unaufdringlich und dennoch umfassend erfolgen kann“, schwärmt Oliver Pradetto, Geschäftsführer von blau direkt.

Damit es leicht ist, simplr auch als neuer Kunde zu nutzen, können Kunden ihre Versicherungsscheine einfach fotografieren. Der Vertrag wird anschließend für den Kunden erfasst und auf Wunsch direkt in die Betreuung des Maklers geholt.

„Alle Verträge in eine Hand zu geben, wird für den Kunden einfacher denn je. Der Makler gewinnt so spielend leicht Kunden vollständig“, erläutert Oliver Pradetto.



Doch auch wenn die App dem Makler leichten Bestandscourtagewachs verspricht, so diene das Feature in erster Linie dem Service: „Der Kunde kann auch 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 Maklerkunden keinen Cent.“ Die neue

App steht in den Appstores von Google und Apple kostenfrei zur Verfügung. Die Nutzung ist für Makler trotz vollem Kundenschutz kostenlos, allerdings muss die App an das jeweilige MVP des Makler angebunden werden.

Die Maklerpools blau direkt, Finanz-Zirkel und die österreichische Arisecur haben diese Arbeit bereits erledigt, um ihren Partnern die Vorteile von simplr als Erste bereitzustellen. Weitere Pools wollen folgen.

7 unglaubliche Vorteile, die simplr Maklern verschafft

1. Policen per Foto erfassen

Bestandskunden erhalten komplette Vertragsübersichten, ohne auch nur einen Finger dafür krümmen zu müssen. simplr holt dafür alle Daten direkt aus dem MVP des Maklers. Wenn etwas fehlt? Dann kann der Kunde seine Policen einfach abfotografieren. Kurze Zeit später sind die Verträge für ihn in simplr erfasst und im MVP des Maklers eingespielt.

2. Bestandsübertragung per Finger-Unterschrift

simplr ermöglicht dem Kunden, die Vollmacht des Maklers mit dem Finger zu unterschreiben – ohne zusätzlichen Installationsaufwand!

3. Selbstverwaltung für Kunden

Egal ob Adress- oder Bankänderungen, sogar Schäden lassen sich vom Kunden unkompliziert mit simplr abwickeln. So arbeitet der Kunde – nicht der Makler.

4. Vergleichsrechner inklusive

Unglaubliche 38 Vergleichsrechner sind bei simplr integriert. Damit kann

der Kunde alle seine Verträge mit wenigen Klicks mit aktuellen Marktтарifen vergleichen und gegebenenfalls wechseln: mit voller Provision für den Makler.

5. Emotionaler Turbo

Feiert der Kunde beispielsweise Geburtstag, Silvester oder Weihnachten, spielt sein Smartphone einen Grußfilm des Maklers ab.

6. Service-Benachrichtigungen

simplr macht den Service des Maklers sichtbar: Wann immer der Makler ein neues Dokument für den Kunden archiviert, erhält dieser eine Benachrichtigung auf seiner Smartphone-Oberfläche. Das Schreiben ist dann schon für ihn in simplr hinterlegt.

7. Gelabelt für Makler

simplr ist immer perfekt für den Makler gelabelt. Er ist als Ansprechpartner hinterlegt, seine persönliche Maklervollmacht ist integriert, er erhält alle Informationen zu Kundenaktivitäten. Der Makler ist auf diese Weise immer persönlich am Kunden.

„Vorne mit dabei“

Die Asekurado Versicherungsmakler GmbH ist mit ihrer Marke ArchitektenConsult.de als Hamburger Maklerunternehmen auf die Absicherung von Architekten spezialisiert. Cash sprach mit Kai Doerk, dem Geschäftsführer des Hauses. Er durfte die neue App simplr eine Woche lang exklusiv vorab testen.



Cash:

Wie müssen wir uns Ihre Tätigkeit als Spezialist vorstellen, Herr Doerk? Was genau macht Asekurado?

Kai Doerk:

Unsere Zielgruppe ist sehr speziell, deswegen arbeiten wir bundesweit. Das erklärt auch, warum wir vor allem im Onlinebereich so stark aufgestellt sind. Mit architektenconsult.de sind wir eigentlich immer ganz vorn dabei, wenn nach einer Haftpflicht für Architekten gesucht wird.

Cash:

Sie hatten nun eine Woche Zeit, die simplr zu nutzen. Welchen Eindruck hatten Sie?

Kai Doerk:

Ich war überrascht, wie einfach alles geht. Ich habe die App gleich mit meinem Nachbarn getestet. Wir haben seinen Versicherungsordner rausgeholt und die Policen durchfotografiert. Am nächsten Tag hatte er dann schon alle Verträge in der App. Das ging wie von Zauberhand. Er hat dann gleich mit dem Finger einen Maklerauftrag unterschrieben. Die sind inzwischen in meinem Bestand gelandet und jetzt ist mein Nachbar tatsächlich mein Kunde. Sensationell.

Cash:

Wie fand Ihr Nachbar das?

Kai Doerk:

Wir kennen uns ja ziemlich gut, insofern hatte ich leichtes Spiel, als ich ihn um Mithilfe gebeten habe. Ich war aber denn doch überrascht, wie begeistert er war. Eigentlich ging es ja nur um einen Test, aber jetzt will er unbedingt Kunde bleiben und fragt, ob seine Schwester die App auch haben kann. Die habe das auf seinem Handy gesehen und war sofort interessiert. Für den Kunden ist es halt ziemlich einfach, er hat immer einen Überblick und kann per Knopfdruck seine bestehenden Versicherungen mit dem ganzen Markt vergleichen.

Cash:

simplr ist überwiegend eine Privatkunden-App. Ist sowas dann überhaupt interessant für Sie als Spezialmakler?

Kai Doerk:

Unbedingt! Jeder Architekt ist ja in erster Linie ein Mensch, das heißt, auch ihn müssen wir vor Berufsunfähigkeit schützen. Ein Architekt braucht eine Hausrat-, Kfz- oder Rechtsschutzversicherung genauso wie jeder andere. Unser Spezialgeschäft ist natürlich lukrativer. Darauf wollen wir unsere

Hauptenergie richten. Gerade deshalb ist es natürlich klasse, dass wir diese Versicherungen mit simplr nun bequemer anbieten und betreuen können. Abgesehen davon habe ich auf simplr auch Vergleichsrechner für Betriebshaftpflicht oder Inventarversicherungen.

Cash:

Wie muss man sich Ihre Planung konkret vorstellen? Sie kümmern sich persönlich um seinen Bedarf als Architekt und für alles andere verweisen Sie Ihren Kunden auf simplr?

Kai Doerk:

Unsere Kunden versorgen wir rundum

persönlich. Die App kommt im Nachgang zum Einsatz. Damit leisten wir Service und binden den Kunden, indem wir ihm dort bequem alle Informationen bereitstellen – übrigens auch unsere ganzen Spezialpolicen. Das heißt, unser Architekt hat alles – beruflich wie privat – jederzeit im Griff.

Cash:

Sie sehen die neue App also als Gewinn?

Kai Doerk:

Für uns als Asekurado ist es wichtig, an der Spitze des Marktes zu stehen. Mit simplr sind wir nun auch auf dem Handy technologisch ganz vorn dabei.



Versicherungsschutz on Demand. Ist das die Zukunft?

Was wäre, wenn Sie jedes Auto für weniger als einhundert Euro im Jahr versichern könnten?



Mit simplr könnte das schon bald möglich sein. Denn mit simplr können Sie dem Kunden immer die günstigste Versicherungskonstellation anbieten. So versichert Ihr Kunde nur das Standardrisiko des Autos. An jedem Tag, an dem sein Auto steht, spart der Kunde auf diese Weise bares Geld. Sobald Ihr Kunde losfährt, ermittelt simplr die genaue Wetterlage, die Verkehrssituation

und die Identität des Fahrers. Je nach Risikosituation bekommt Ihr Kunde eine preisgünstige Tagespauschale angeboten. Am Ende spart Ihr Kunde, der Versicherer verdient gutes Geld und als Makler verfügen Sie über ein unschlagbares Angebot.

Gefragt ob dies die Zukunft der Versicherungsbranche sei, grinst Hannes

Heilenkötter, Geschäftsführer der Berliner Softwareschmiede Dionera: „Nein. Das ist die Gegenwart. Alles andere ist Vergangenheit.“

Tatsächlich existierten bereits alle erforderlichen Technikbausteine. Selbst für die benötigten Subsidiär-Versicherungsangebote gäbe es bereits Beispiele. So böte beispielsweise die Bayerische Versicherung bereits einen Abschluss per Knopfdruck, mit dem ein Kfz-Versicherungskunde seinen Vertrag spontan um dritte Fahrer erweitern könne. „Der Kunde zahlt dann nicht das ganze Jahr den Auf-



Software-Experte Hannes Heilenkötter ist von den Vorteilen des Versicherungsschutzes on Demand überzeugt.

schlag, sondern nur wenn beispielsweise Tochter oder Sohn das Auto mal nutzen wollen“, schwärmt Heilenkötter, der auch die Projektleitung von simplr verantwortet. Der Markt der Zukunft wird geprägt sein von einer „On Demand-Kultur“. Weder Kunde noch Makler brauchen sich künftig stundenlang durch Verkaufsberatungen quälen, stattdessen versorge der Makler seinen Kunden teils vollkommen automatisiert mit dem richtigen Versicherungsschutz. „Genau dann, wenn der Kunde es braucht, es will und maximal kaufbereit ist“, so Heilenkötter.

Im ersten Release ist die neue Technologie noch nicht verfügbar. Dies läge vor allem an der erforderlichen Verbreitung. „Um die Technologie zu implementieren, braucht es erhebliche Investitionen unsererseits und auf Seiten der Versicherer, welche die Subsidiär-Angebote bereitstellen müssen“, erklärt Hannes Heilenkötter. Zwar habe man ausreichend interessierte Versicherer, doch lohne sich die Investition erst, wenn genügend Kunden die App installierten. „Ob der Makler diese schöne neue Welt erhält, hängt einzig und allein vom Makler selbst ab. Wenn genügend Makler ihre Kunden zum Download motivieren, werden sie ihr Geld im Schlaf verdienen können“, erklärt der Software-Experte.

Emotionale Bindung auf digitalem Weg erzeugen

Für Jack Laszewsky ist die Sache klar: „Auch die beste Vertragsübersicht wird irgendwann langweilig. Apps mögen eine Menge rationaler Vorteile bringen, am Ende entscheidet der Mensch aus emotionalen Gründen. Für diese Emotionen braucht es den Makler.“

Jack leitet die Cinematographiede Teams von simplr: Sein Team digitalisiert die Makler von blau direkt.

Im Maklergeschäft gibt es einen Engpass: Der Versicherungsmakler kann sich nicht teilen. Die Zahl an Kunden, zu denen er ein sehr persönliches Verhältnis aufbauen kann, wird durch den Zwang zu persönlichem Kontakt begrenzt.

Bei der Konstruktion von simplr wollten die Macher darum etwas völlig neues erreichen. „Wir wollten erreichen, dass Makler ihr Geschäft unbegrenzt skalierbar machen können. Das geht nur, wenn es uns gelingt, die persönliche Bindung auch ohne persönlichen Kontakt zu erreichen“, erklärt der Medien-Experte.

Der Schlüssel dazu ist die Digitalisierung des Maklers. „Mit simplr sind wir

in der Lage, beim Kunden automatisiert Emotionen auszulösen und Sympathie aufzubauen indem wir in verschiedenen Situationen eine digitalisierte Version des Maklers auf dem Smartphone aktivieren können“, so Laszewsky.

„Durch die persönliche Begrüßung neuer Kunden durch seinen Maklerbetreuer etwa oder der Anteilnahme an gefühlsstarken Ereignissen wird gezielt die emotionale Bindung des Kunden gefördert“, so der Medien Experte.



Egal wieviele Neukunden Alexander Penucci gewinnt: Der schwäbische Makler stellt sich jedem persönlich vor.

„Allein sein nützt nichts, wenn man schwach ist“

Jeder kann eine App haben, aber sollte man auch? Cash sprach mit Safe.Me-Betreiber Michael Stock.



Cash: Welche App ist Ihrer Meinung nach die beste?

Stock: Diejenige, die überlebt. Was nutzen Ihnen die besten Features und Mehrwerte einer App, wenn sie erst gar nicht zum Kunden gelangen? Entscheidend ist einzig und allein, genügend Verbreitung zu erreichen. Wenn Sie heute eine App auf den Markt werfen oder ein Portal live schalten, ist das ungefähr so, als ob Sie eine Visitenkar-

te auf die Autobahn werfen und hoffen, dass jemand anruft. Bei Safe.Me ist uns das bislang beispielsweise nicht gelungen und wir mussten die Weiterentwicklung zurückfahren.

Cash: Woran liegt das?

Stock: In den Stores von Apple und Google gibt es einen Suchmaschinen-Effekt. Wenn du nicht genügend Downloads hast, ist deine Relevanz für die

App-Storebetreiber zu niedrig. Dann erscheint deine App nicht einmal mehr vorne, wenn der Kunde genau dein Angebot sucht. Oft nimmt der Kunde das, was ihm zuerst angeboten wird. In der klassischen Wirtschaftstheorie geht es um industrielle Massenfertigung. Die Knappheit der Güter bestimmt den Preis. In der New Economy findet die Preisbestimmung durch universelle Verfügbarkeit statt. Hierfür ist das schnelle Erreichen der kritischen Masse unbedingt notwendig – das ist einer der Gründe, warum so große Summen in Start-ups investiert werden (müssen).

Cash: Wie ist die Branche hier aufgestellt?

Stock: Wenn Sie nach einer App suchen, um ihre Gitarre zu stimmen, finden Sie Dutzende Apps. Die zehn stärksten haben jeweils mehr als zehn Millionen Downloads. In der Versicherungsbranche fährt jeder sein eigenes Rennen. Wenn Sie bei Versicherern nachschauen, schafft keiner auch nur ein Hundertstel davon. Das ist vernichtend.

Cash: Aus diesem Grund baut simplr auf eine andere Strategie. Zwar wird die App in Deutschland hauptsächlich vom Lübecker Maklerpool blau direkt promotet, aber tatsächlich kommt die

App von der Berliner Software-schmiede Dionera. Dort wird die App verschiedenen Unternehmen angeboten und kann prinzipiell durch jeden Marktteilnehmer genutzt werden. Ist das clever, man verzichtet schließlich auf Alleinstellungsmerkmale?

Stock: Wenn man versucht, allein an die Spitze zu kommen, verliert man leicht die gesamte Investition. Allein sein nützt nichts, wenn man nicht stark genug ist. Neben blau direkt nutzen auch noch die Maklerpools Finanz-Zirkel oder Arisecur die App. Wie man hört, wird neben einem FinTech-Startup sogar ein Versicherer mit seinem Tochterunternehmen in das Projekt einsteigen. Das spart nicht nur Produktions- und Marketingkosten. Durch die gemeinsame Nutzung der Marke simplr sammelt man zusammen die nötige Zahl der extrem wichtigen Downloads und davon profitiert jeder. simplr verbindet die Offline- und Online-Verbreitung und greift dabei auf ein großes Maklernetz zurück. Es geht um Mehrwerte für die Nutzer, nicht darum, wessen Eigentum sie ist. Der Markt wird härter für die Vermittler und wenn eine App dabei hilft, attraktiver für neue Kunden zu werden und Betriebs- und Verwaltungskosten einspart, werden die Makler dazu beitragen, simplr zu verbreiten. Besser man teilt sich App und Erfolg.

Makler sein wird

simplr[®]

Jetzt erhältlich



Laden im

App Store



erhältlich bei

Google play