



Versicherungsbetriebe > Versicherungs IT

Die Kunden-App für jeden Makler kommt im November

09.11.2015 von kpl

Die neue Kunden-App von blau direkt für Makler wird unter dem Namen simplr erscheinen. Die neue App bringt dem Kunden jederzeit verfügbare Sicherheit indem dieser seine Verträge und Dokumente immer bei sich hat. Per Knopfdruck kann der Kunde seine Verträge selbst verwalten, wechseln und bei Bedarf seinen vertrauten Makler hinzuziehen.



„Mit der App ist der Makler immer in der Hosentasche des Kunden“, schwärmt Oliver Pradetto, Geschäftsführer von blau direkt. „Der Kunde erfährt auf diese Weise fühlbar, dass ein persönlicher Maklerservice modern, unaufdringlich und dennoch umfassend erfolgt“. Dies will man mit dem Slogan „Versicherungen können simplr sein“ auch in der Endkundenansprache deutlich machen.

Unterdessen verrät blau direkt weitere Details. simplr gibt dem Kunden die Möglichkeiten seine Versicherungsscheine einfach zu fotografieren und hochzuladen. 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 seine Kunden vollständig“, erläutert Oliver Pradetto. Doch auch wenn die App dem Makler leichten Bestandscourtagewachs verspricht, so dient das Feature in erster Linie dem Kundenservice. „Der Kunde kann per Fotoupload auch Patientenverfügungen, Vorsorgevollmachten, Ausweiskopien, Führerscheine und alle anderen wichtigen Dokumente importieren. Diese werden bombensicher für ihn abgelegt. Er hat weltweit und jederzeit alle seine Dokumente verfügbar. Das ist gelebte Sicherheit und kostet Maklerkunden keinen Cent“.

Im Playstore von Google kann simplr bereits runtergeladen werden, doch die vollständige Freischaltung erfolge erst im November, wenn die App auch im Appstore von Apple verfügbar sein wird. Weitere Informationen erhalten Makler unter simplr.de.

Das könnte Sie auch interessieren



Rettungsanker für Kosten

SB-Controlling: Die Lösung für steigende Effizienz. Die Profitabilität des SB-Bereichs rückt immer mehr in den Fokus, seit mit der Einführung... [\[mehr\]](#)



Das kostenlose Girokonto mit 150 €-Versprechen.

Weltweit kostenlos Bargeld abheben - gratis Visa-Karte und Banking-App. [\[mehr\]](#)



Bargeldversorgung im SB-Umfeld

Für Wolfgang Mathey, Leiter der Organisation, haben sich zwei Leitsätze für die Sparkasse Mainz seit Jahren mehr als bewährt. „SB-Technik muss... [\[mehr\]](#)



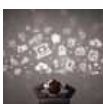
Von Vorreitern lernen

Wie gut kennen Sie Ihre Kunden wirklich? Im Endkundengeschäft stehen Banken weltweit vor einem Dilemma: Auf der einen Seite erwarten Kunden von... [\[mehr\]](#)



Service für den Sie nicht kämpfen müssen!

Persönlich, schnell und natürlich auch Online! Jetzt zur Barmenia wechseln! [\[mehr\]](#)



Warum es so schwer ist Standardplattformen...

In Banken und Versicherungen spielt sich regelmäßig die gleiche Szene ab: Es wird gefragt: „Warum setzen wir nicht eine Standardplattform ein?“. [\[mehr\]](#)

hier werben

powered by plista

[-< Zurück zu: Newsdetails](#)

Newsletter abonnieren



Aktuelle Whitepaper

- Betrugserkennung bei Banken und Versicherungen
- Umfassendes Stress-Testing aus regulatorischer und ökonomischer Perspektive
- Intelligent scannen, Kundenservice verbessern!

Mediadaten 2016

