



## *simplr: der digitale Kundenzugang für moderne Maklerbetriebe*

Die App als Systemlösung für Versicherungs- und Finanzanlagenvermittler

## Was ist die Kunden-App simplr?



simplr ist eine Plattform in Form einer App, die den automatisierten Daten- und Dokumentenaustausch zwischen Endkunde und dem Versicherungsmakler/Finanzanlagenvermittler bietet.

Die App ist für iOS- und Android-Benutzer jeweils aus den entsprechenden App-Stores auf das Smartphone des Kunden herunterladbar – steht aber auch als Web-App zur Verfügung.

simplr ist nahtlos mit dem cloudbasierten **Maklerverwaltungsprogramm (MVP) AMEISE** von blau direkt verknüpft, sodass die Vertragsinformationen der Kunden stets jederzeit aktuell abrufbar sind. Als mobiler Versicherungsmanager entlastet die App Makler von Verwaltungstätigkeiten und bietet einen **digitalen Zugang** zum Kunden.

## Welchen Herausforderungen stellt sich der Makler in der heutigen Zeit?

### Das Smartphone - All in One-Alltagsbegleiter für Verbraucher

Im Jahr 2023\* nutzen über 68,1 Millionen Menschen in Deutschland ein Smartphone (s. Abbildung 1). Das mobile Endgerät hat sich schon längst als ständiger Alltagsbegleiter etabliert und Verbrauer nutzen ihr Smartphone in jeglichen Alltagssituationen. Dadurch wird auch der Wunsch nach digitalen Lösungen für den Versicherungs- und Investmentbereich immer größer.

### Druck von Tech-Unternehmen in der Versicherungsbranche

Den einfachen Zugang zum Kunden und dem Wunsch nach All-in-One-Lösungen machen sich insbesondere branchenfremde Tech-Unternehmen zum Vorteil. Sie nutzen die Macht der Daten und schaffen Ökosysteme, die weitreichend die Alltags-situationen der Kunden abdecken.

**> 80 % der deutschen Bevölkerung hat heutzutage ein Smartphone**

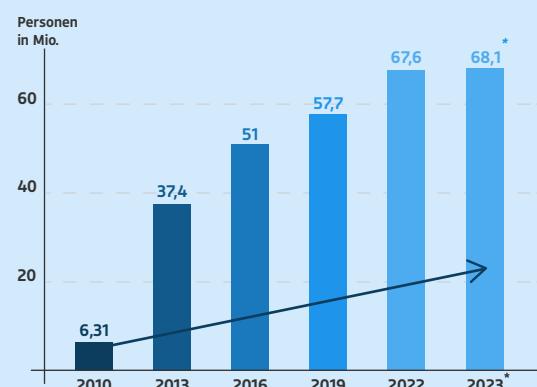


Abbildung 1: Entwicklung von Smartphone-Nutzer in Deutschland

## Die Anforderungen der Kunden

### Ein digitaler Zugang



Einfacher, digitaler Zugriff auf Versicherungen und Investments

### Verfügbarkeit rund um die Uhr



Erreichbarkeit aller Daten und Dokumente – jederzeit und immer auf dem aktuellsten Stand

### Self-Service der Endkunden



Eigenständige Berechnung und Abschluss von Verträgen

### Digital und persönlich



Digitale und persönliche Kommunikationskanäle

### Unabhängigkeit von Endgeräten

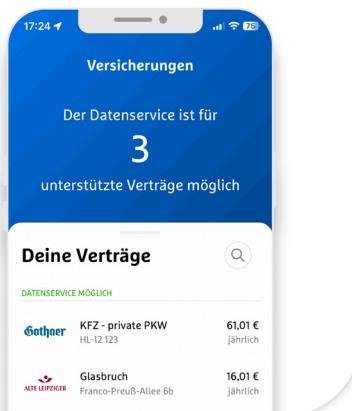


Einfache Bedienung auf allen Endgeräten durch z. B. responsives Design (der App)

## Features der Kunden-App simplr

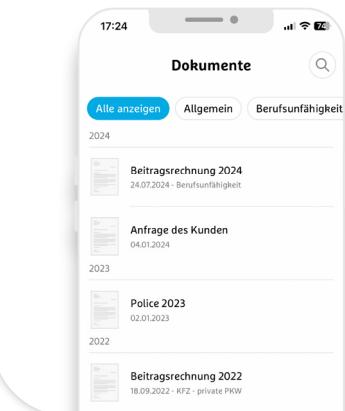
### Verträge

Über „**Deine Verträge**“ erhalten Kunden stets einen aktuellen Überblick über ihre laufenden Verträge und haben sowohl Versicherungsparte als auch -summe im Blick.



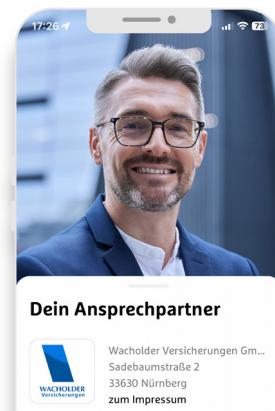
### Dokumente

Vollständige Digitalisierung der Versicherungspost für Makler und ihre Kunden. Im Bereich „**Dokumente**“ erhält der Kunde eine chronologische und filterbare Ansicht aller eingespielten Policien, Beitragsrechnungen und Schadensmeldungen.



### Ansprechpartner

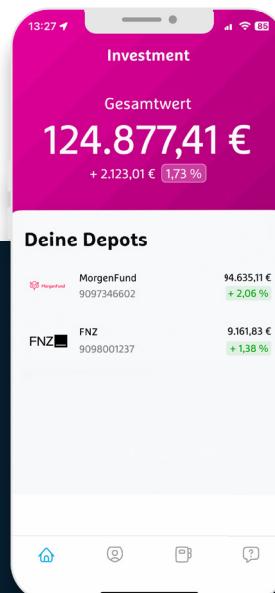
simplr ist die Versicherungs-App, bei dem der Vermittler nicht nur im Hintergrund agiert, sondern sich mit seinem individuellen Branding prominent positionieren kann. Die Kontaktinformationen zum persönlichen Ansprechpartner im Maklerbetrieb können Kunden ganz einfach unter dem Punkt „**Dein Ansprechpartner**“ finden.



**Die Verträge werden mit den Daten der Gesellschaften permanent synchronisiert – ganz egal ob für Pool- oder Direktvereinbarungen.**

## Eine App für Versicherungen und Investment

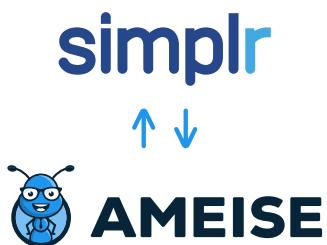
Neben Versicherungen in Verbindung mit dem MVP AMEISE können Makler ihre Kunden auch im Investmentbereich mit dem INVESTIFANT beraten. Über den Investmentbereich in simplr können Kunden ihr investiertes Geld direkt in der App orts- und zeitunabhängig auf einen Blick einsehen und sind somit immer auf dem aktuellsten Stand.



**Daten in Echtzeit****Schnittstelle  
MVP - simplr**

Das cloudbasierte Maklerverwaltungsprogramm (MVP) AMEISE ist der Ort, an dem alle relevanten Vertragsdaten und -dokumente zentral zusammenlaufen und von sämtlichen verknüpften Systemen genutzt werden können.

So sind die Daten in simplr in Echtzeit abgebildet und aktuell.

**Bestandsübertragung****Bestandsübertragung  
per Knopfdruck**

Sobald Kunden mit der digitalen Funktion die Maklevollmacht in simplr unterschrieben haben, können sie ihre bisherige Police über die "Datenservice aktivieren"-Funktion in den Bestand ihres Maklers übertragen. Auf Basis dessen können Makler den ursprünglichen Vertrag ihres Kunden in ihrem Bestand weiter betreuen.

**Benutzerorientiert****Benutzerorientierte  
App-Entwicklung**

Bei der Weiterentwicklung der App werden die Bedürfnisse von Makler und Kunde stets berücksichtigt. Basierend auf dem User-Verhalten wurde zum Beispiel der Dark Mode entwickelt.



*„Die vollständige Integration in das Ökosystem von blau direkt macht simplr zu einer extrem leistungsstarken, technischen Lösung, die unheimlich viel Potenzial hat. Damit können sich Vermittler heute und in Zukunft entscheidende Wettbewerbsvorteile in einem sehr dynamischen Marktumfeld sichern.“*

- Dr. Niklas Daber, Product Owner simplr



## Echtzeit-Updates

### Automatisierte Benachrichtigungen für Kunden

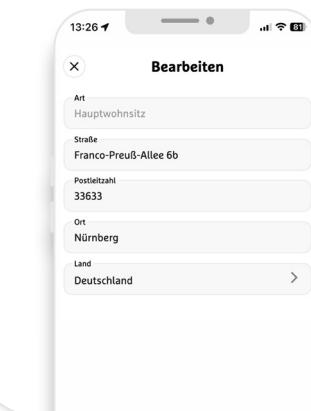
Über Neuigkeiten (z. B. Informationen von ihrem Makler und Gesellschaftsinformationen) werden Kunden per Push-Benachrichtigung direkt auf ihrem Smartphone informiert.



## Self-Service

### Individuelle Datenpflege

Kunden können über simplr eigenständig Bank- und Adressdaten ändern. Diese Informationen werden automatisch in das MVP AMEISE übertragen.



## User-Interface

### Aktivierendes und modernes User-Interface

Das User Interface der Kunden-App ist so angelegt, dass Kunden spielerisch aktiviert werden:

- ✓ Verträge anlegen
- ✓ Maklervollmacht unterschreiben
- ✓ Selber Bestandsübertragungen zum Makler veranlassen
- ✓ Daten pflegen
- ✓ Dokumente austauschen

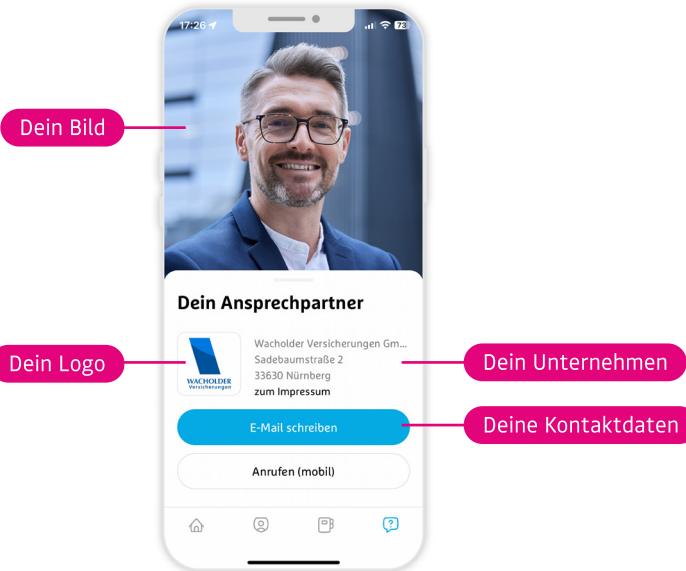


**Die Kunden-App simplr wurde von der internationalen Jury des Red Dot Award mit dem Red Dot Award: Brands & Communication Design 2023 ausgezeichnet. In der Wettbewerbskategorie „App“ überzeugt simplr mit sehr hoher User-Experience, Designqualität, Innovation und Originalität.**



**„simplr spart mir eine Menge Arbeit und Kosten ein: Meine Kunden führen über die App 70 % der Adressdaten- und 90 % der Bankdatenänderungen selbstständig durch. Dadurch entlastet simplr meinen Innendienst im großen Stil.“**

– Thomas Giessmann, Inhaber und Gründer von FahrSicherung FS GmbH



## Wie Vermittler die App simplr nutzen können

Makler haben die Möglichkeit, die App und die bereits am Markt etablierte Marke **simplr** zu nutzen. In simplr werden die vom Makler im MVP AMEISE voreingestellten Optionen (Logo, Ansprechpartnerbild und Kontaktdaten) automatisiert in simplr dem Kunden angezeigt. Bei der Versicherungs-App simplr steht der Makler für den Kunden im Fokus. simplr kombiniert die Möglichkeit eines modernen, digitalen Kundenzugangs mit der persönlichen Identität des Maklerbetriebs.



**blau direkt bietet Maklerbetrieben eine White-Label-Lösung von simplr an. Dabei übernimmt blau direkt die Entwicklung der App, die das Maklerunternehmen als eigenständige Marke vertreiben kann.**

### Nutzung der etablierten Kunden-Marke „simplr“

### Nutzung einer eigenen Kunden-Marke (White-Label)

<b>Zielgruppe</b>	Alle Maklerbetriebe	Große Vertriebe, Banken und institutionelle Kunden
<b>Individualität</b>	Eigenes Ansprechpartnerbild, eigenes Firmenlogo, Kontaktdaten	Vollständige Individualisierungsmöglichkeiten, eigene Markenbildung
<b>Markenstärke</b>	Makler profitieren von der Marke simplr, die bereits erfolgreich in den App-Stores etabliert ist	Eigene Positionierung der Kunden-App inkl. Aufbau von Bewertungen, Downloads und Bekanntheitsgrad
<b>Aufwand</b>	Geringer Aufwand	Individueller Entwicklungsaufwand
<b>Kosten</b>	Kostenfrei (integriert in Poolgebühr)	Auf Anfrage

## Kunden-App simplr: Vorteile für Vermittler

simplr ist der digitale Kundenzugang für moderne Maklerbetriebe. Aufgrund ihres großen Funktionsumfangs bietet die App Maklern eine Vielzahl von Vorteilen.



### **Effizienz durch Digitalisierung**

Vertragsrelevante Daten und Dokumente sind sowohl für den Vermittler als auch für den Kunden jederzeit digital verfügbar.



### **(Kontinuierliche) Weiterentwicklung**

simplr wird kontinuierlich weiterentwickelt und stets am neuesten Stand der Technik und an den Bedürfnissen von Vermittlern und Kunden ausgerichtet.



### **Steigerung der Produktivität**

Daten- und Dokumente werden zwischen dem MVP und der App vollautomatisiert ausgetauscht, sodass die Effizienz in der Kundenbetreuung um ein Vielfaches steigt.



### **Sichtbarkeit (beim Kunden)**

Die App kombiniert den digitalen Zugang zum Kunden mit der persönlichen Beratung und sorgt damit für mehr Sichtbarkeit des Maklers bei seinen Kunden.



### **Wettbewerbsfähigkeit**

Mit der Nutzung der Kunden-App bedienen Makler die Kundenerwartung nach digitalen Lösungen und können ihr Unternehmen als innovativ und kundenorientiert positionieren.



### **Erhöhung des Vertragsbestand**

Kunden werden durch die auf Bestandsübergang optimierte Benutzeroberfläche dazu aktiviert, Verträge an ihren Makler zu übertragen, wodurch der Vertragsbestand steigt.



### **Full-Service für mehr Kundenbindung**

Der zeit- und ortsunabhängige Zugriff auf Versicherungsdokumente, ermöglicht es Maklern ihren Kunden eine 24/7-Full-Service Leistung anzubieten, die die Kundenbindung stärkt.



### **Vertrauen und Transparenz**

Die Daten werden jederzeit sicher und DSGVO-konform verarbeitet, wodurch simplr für den Kunden und für den Makler eine rechts- und datensichere Lösung darstellt.



*„Durch den Einsatz der Kunden-App simplr sowie des MVPs AMEISE betreuen und managen wir heute extrem effizient mehr als 3.000 BU-Verträge. Dieser Weg war 2014 – zu Beginn unserer Zusammenarbeit mit blau direkt – schier unvorstellbar, wurde aber gemeinsam realisiert.“*

– Tobias Bierl, Finanzberatung Bierl GmbH

simplr

## Die Kunden-App simplr auf einem Blick

**>432**

Tausend

App-Downloads gesamt  
(Stand: 11/2024)

**>183.000**

Downloads im App Store



**>249.000**

Downloads im Google Playstore



Zusätzlich ist die Kunden-App simplr auch als **Web-App** verfügbar.



### Mit simplr gut aufgestellt

- Digitaler Kundenzugang
- Optimierung von Geschäftsprozessen
- Steigerung der Effizienz
- Stärkung der Kundenbindung
- Erhöhung der Wettbewerbsfähigkeit

→ Für einen langfristigen Erfolg am Markt.

**24/7**

Rund um die Uhr verfügbar



mehrsprachig verfügbar



### Schnittstelle zum MVP

Automatische Synchronisierung von Daten und Dokumenten



### Geräteunabhängig nutzbar

für Smartphone, Tablet und Laptop



„Unsere Maklerpartner sind zufrieden, wenn ihre Kunden es sind. Daher ist eines der wichtigsten Ziele für uns in der Produktentwicklung die Wünsche und Anforderungen der Nutzer in sinnvolle Funktionalitäten in die App zu überführen.“

– Marcel Canales, Chief Product Officer bei blau direkt



### Neukunden-Anbindung mit simplr – ohne manuellen Aufwand

- 1: Registrierungsformular auf der Homepage des Maklers
- 2: Erfassung von Kontakt- und Vertragsdaten durch den Kunden in der App
- 3: Digitale Unterschrift der Maklervollmacht
- 4: Übertragung von Verträgen mit wenigen Klicks in der App
- 5: Kunden- und Vertragsdaten werden automatisch in das MVP übertragen
- 6: Kunden- und Vertragsdaten werden automatisch in das MVP übertragen



## ***Dein Weg zum Erfolg***

beginnt mit blau direkt.

blau direkt zählt zu den führenden Technologieanbietern für die unabhängige Vermittlung von Versicherungen und Finanzanlagen. Seit mehr als 20 Jahren ist das Lübecker Unternehmen auf Digitalisierung und Prozessoptimierung spezialisiert und setzt bei der Vereinfachung komplexer Abläufe und der Steigerung der Ertragskraft stetig neue Standards in der Branche. Die cloudbasierte Systemwelt von blau direkt gilt als eine der leistungsstärksten und effizientesten Technologie-Plattformen für die Vermittlung und die Verwaltung von Versicherungen und Finanzanlagen. Moderne Vermittlerunternehmen, die auf blau direkt als Technologiepool setzen, reduzieren ihre Verwaltungsaufwände und verdoppeln im Durchschnitt nachweislich innerhalb von fünf Jahren ihre Umsätze.

***Du hast Rückfragen oder möchtest auch endlich loslegen?***  
Dann buch dir jetzt deinen Termin!

E-Mail: [sales@blaudirekt.de](mailto:sales@blaudirekt.de)  
Telefon: +49 451 81189020

Oder bequem online:  
[blaudirekt.de/kennenlernen](http://blaudirekt.de/kennenlernen)

