

POOLWORLD

Fachmagazin für Finanzdienstleister



Blick in die Zukunft **So positioniert sich PHÖNIX MAXPOOL** **in einer Welt des Wandels**

Mehr Zeit für die Beratung
Machen Sie es sich bequem – mit
der Backoffice-Lösung easyOFFICE!

Matchingmodelle in der bAV
Der einfachste Weg zu
unerschlossenen Zielgruppen

Simplr geht's nicht!
Mit dieser Kunden-App wachsen
die Bestände wie von selbst

simplr geht's nicht

Weniger Aufwand für
mehr Bestandswachstum



»Wer diese App ungenutzt lässt, verzichtet auf ein selbstständiges Bestandswachstum. Generieren Sie noch mehr Potenzial aus Ihrem bestehenden Kundenstamm.«

Kevin Jürgens,
Vertriebsvorstand,
PHÖNIX MAXPOOL Gruppe AG

Alles, was Versicherungsnehmer für eine übersichtliche Dokumentenordnung benötigen, in einer Anwendung! Die Endkunden-App simplr ermöglicht MAXPOOL-Maklern, ihren Kunden einen digitalen Versicherungsordner zur Verfügung zu stellen, in dem alle Details der laufenden Verträge mit wenigen Klicks abrufbereit sind. Neben der userfreundlichen Handhabung und dem schnellen Sortieren aktueller oder auslaufender Versicherungen hält simplr für Makler einen weiteren entscheidenden Vorteil bereit: Die App lässt den Bestand selbstständig wachsen.

Durchschnittlich schließt ein Versicherungsmakler 2,3 Verträge pro Kunde ab. Der Blick auf die Kundenseite verspricht jedoch mehr Potenzial. Ein Versicherungsnehmer benötigt insgesamt fünf bis sieben Versicherungsverträge in seinem Leben. Die Frage, woraus sich die Lücke möglicher Abschlüsse ergibt, ist einfach zu beantworten: Makler müssten mehr Präsenz zeigen und intensiver in die fortlaufende Beratung gehen. Jedoch ist dies aufgrund eines vollen Zeitplans und des laufenden Tagesgeschäfts nicht immer möglich.

simplr springt als digitaler Helfer ein und erlaubt Endkunden, selbstständig neue Versicherungen abzuschließen. Ob Berechnungen neuer Tarife, Konditionsvergleiche oder die unkomplizierte Kontaktaufnahme: Versicherungsnehmer übernehmen dank simplr Eigeninitiative und pflegen ihre Absicherungen selbstständig. Selbst das Übertragen von Versicherungen, die bei anderen Maklern abgeschlossen werden, kann über die App vom Kunden vorgenommen werden. Problemlos werden somit

neue Bestände zugeführt, die den eigenen Bestand wachsen lassen. Wer auf passiven Zugewinn setzen möchte, hat es mit simplr – wortwörtlich – in der Hand.

Interessiert daran, die durchschnittlichen Vertragsabschlüsse bei Kunden deutlich anzuheben? Das Team im Maklerservice steht mit weiteren Informationen zur Verfügung und berät umfassend zum Einsatz von simplr im täglichen Maklergeschäft. ◀

JA ZU SIMPLR! 10 ÜBERZEUGENDE FAKTEN

- › JEDERZEIT kostenfrei für Ihre Kunden
- › UNKOMPLIZIERTER Download aus dem App Store sowie Google Play Store
- › SEKUNDENSCHNELLE Installation auf allen Smart Devices
- › INTUITIVE Bedienung
- › PRAKTISCH für Versicherungsverträge oder Investmentdepots
- › TRANSPARENT für Kunden und Makler
- › INTERAKTIVE Schnittstelle für reibungslose Kommunikation
- › ZEITERSPARNIS im täglichen Maklergeschäft
- › SELBSTSTÄNDIGE Aktualisierung durch Kundenseite
- › ÜBERSICHTLICHE Einsicht aller hinterlegten Dokumente