



Foto: Vorstand finanzen.de AG (Axel Lehmann, Dirk Pössel, Daniel Hoffmann)

Alles neu bei Deutschlands größtem Leadanbieter

Seit 2004 ist die finanzen.de AG ein zuverlässiger Partner für die Neukundengewinnung. Pünktlich zum Jahresendgeschäft trumpft der Leadanbieter mit zwei großen Neuheiten auf: der neuen Leadbörse und der App für Versicherungs- und Finanzexperten.

Seit mittlerweile sieben Jahren ist die finanzen.de AG ein erfolgreicher Leadanbieter für Versicherungs- und Finanzberater. Neben der Vermittlung hochwertiger Kundenkontakte bietet das Unternehmen Beratern die Gelegenheit, sich durch ein eigenes Beraterprofil mit ihren Qualifikationen und ihrer Beratungsphilosophie vor beratungsinteressierten Kunden zu präsentieren. Durch die Übernahme der Finance Circle GmbH – besser bekannt als die Datensatzbörse – wurde die finanzen.de AG Ende des Jahres

2011 zum mit Abstand größten deutschen Leadanbieter im Versicherungs- und Finanzbereich. Mit einem innovativen und kundenorientierten Team an den Standorten Berlin und Nienburg hat die finanzen.de AG nun pünktlich zur diesjährigen Branchenleitmesse in der Dortmunder Westfalenhalle viele spannende Neuerungen für Versicherungs- und Finanzberater vorbereitet.

In diesem Herbst ging die neue Leadbörse der finanzen.de AG an den Start. Diese Neuerung basiert auf dem Wunsch vieler Berater,

neben dem bisher möglichen automatischen Leadkauf in Echtzeit auch Kundendatensätze über eine Börse kaufen zu können. Die Berater können auf diesem Weg exakt die Leads erhalten, die sie gerade benötigen. Dazu stehen verschiedene Filter für Region und Sparte bereit, zudem werden Kriterien wie der Beruf oder das Alter eines Kunden bei den Börsenleads bereits im Vorfeld angezeigt. Leadinteressenten haben mit der neuen Börse eine Sofortkaufoption, sie können aber auch manuell Gebote für die Kundenanfragen abgeben.

Um die Leadbörse optimal nutzen zu können, präsentiert die finanzen.de AG im Herbst 2012 eine weitere Neuigkeit für ihre Kunden: die mobile Leadkauf-Applikation. Diese ist sowohl für Apple als auch für Android verfügbar und steht für Smartphone-Nutzer ab sofort zum Download bereit. Das innovative Tool ermöglicht es den Beratern immer und überall, bequem Neukunden zu beziehen. Nutzer der App können stets alle Details zu ihren Anfragen einsehen und auch direkt über die App Kontakt zu ihren Kunden aufnehmen. Sobald in der Börse Leads vorhan-

„Dank unseres Qualitätsmanagements konnten wir auch in diesem Jahr wieder viel für die Verbesserung unserer Leadqualität tun.“

den sind, die den Suchkriterien des Beraters entsprechen, wird dieser mit einer sogenannten Push-Nachricht darüber informiert. Dieser Service erspart ihm ein ständiges Einloggen und Suchen in der neuen Leadbörse. Die neue Leadbörse und die App für Berater sind nicht die einzigen Neuerungen, mit denen sich die finanzen.de AG in diesem Jahr auf der DKM präsentieren wird. Zur Messe hat der erfolgreiche Leadanbieter einen neuen Leitfaden mit dem Titel „Optimal mit Leads arbeiten“ entwickelt. Dieser basiert auf den langjährigen Erfahrungen solcher Berater, die sich darauf spezialisiert haben, ihre Neukunden über den Leadkauf dazuzugewinnen. Der Leitfaden enthält unter anderem optimale Techniken für die Kundenansprache sowie wertvolle Tipps zur Nachbereitung der Leads. An der Qualität der Kundenanfragen feilt die finanzen.de AG weiterhin. „Wir schreiben Kundenzufriedenheit groß und nehmen Feedback ernst“, sagt Daniel Hoffmann, Gründer und Vorstand der finanzen.de AG. „Dank unseres Qualitätsmanagements konnten wir auch in diesem Jahr wieder viel für die Verbesserung unserer Leadqualität tun.“ Bereits seit einigen Monaten qualifiziert die finanzen.de AG die Leads gezielt vor, die nicht den Qualitätsanforderungen des Unternehmens entsprechen. Dazu wird der Kunde vor Weiterleitung an den Berater

telefonisch kontaktiert und über die Kontaktaufnahme durch den Berater informiert. Zudem ist es Beratern seit Kurzem möglich, bis zu fünf verschiedene Lead-Einlieferer der finanzen.de AG selbstständig zu deaktivieren, falls von diesen keine weiteren Leads mehr gewünscht sind, so Hoffmann. Damit haben Berater erstmals direkt Einfluss auf die Qualität der Leads, die sie bei der finanzen.de AG beziehen.

Für Fragen und Anregungen rund um Deutschlands größten Leadanbieter und seine Neuerungen steht das Team der finanzen.de AG auch in diesem Jahr wieder persönlich auf der Leitmesse der Branche bereit. Vom 23. bis zum 25. Oktober 2012 finden Sie die Beraterbetreuung auf der 16. DKM in der Dortmunder Westfalenhalle, Halle 3B, Stand J04. Hier können Versicherungs- und Finanzexperten in einem persönlichen Gespräch mehr über die Vermittlung hochwertiger Kundenanfragen bei der finanzen.de AG erfahren und selbstverständlich auch die neue Leadbörse und die neue Leadkauf-Applikation kennenlernen. Zusätzlich bietet die finanzen.de AG auf der diesjährigen DKM einen spannenden Workshop für Berater an. Am Mittwoch, dem 24. Oktober 2012, wird Gründer und Vorstand Daniel Hoffmann interessierten Versicherungs- und Finanzexperten die neue Leadbörse und alle anderen Neuheiten der finanzen.de AG persönlich vorstellen. Die Besucher des Workshops erfahren mehr darüber, wie sie jederzeit und überall Kundenanfragen aus ihrer Wunschregion erwerben können. Die Börse und die App werden im Detail vorgestellt. Der Leitfaden „Optimal mit Leads arbeiten“ wird im Anschluss an den Workshop an alle Teilnehmer gratis verteilt. Der Vortrag von Herrn Hoffmann beginnt am 24. Oktober 2012 um 17 Uhr in der Halle 5, Raum 1.

Das Angebot der finanzen.de AG lohnt sich für Berater zunehmend, wie auch das wachsende Beraternetzwerk des führenden Leadanbieters zeigt. Schon über 5.000 Versicherungs- und Finanzexperten nutzen den umfassenden Service des Marktführers für ihre Neukundengewinnung und profitieren von hochwertigen Leads, deren Qualität ständig verbessert wird. Dabei garantiert die finanzen.de AG ihnen stets höchste Flexibilität: Sowohl die Leadsparten als

Ausstellerinformationen



finanzen.de AG
Halle 3B, Stand J04

Ansprechpartner für Vermittler:

Torsten Joensson
Schlesische Straße 29-30
10997 Berlin

Tel. +49 (0)30 31986 1920

Fax +49 (0)30 31986 1911

E-Mail berater@finanzen.de

Web www.finanzen.de/beraterservice

auch die gewünschte Leadanzahl sind individuell einstellbar, eine Mindestabnahme von Kundenanfragen ist nicht erforderlich. Wünscht ein Berater zwischenzeitlich keine Leads, so kann er sein Profil über eine Urlaubseinstellung jederzeit bequem deaktivieren und zu einem späteren Zeitpunkt wieder freischalten. Neben einem individuellen Profil, in dem die Berater vor potentiellen Kunden mit ihren Qualifikationen und Referenzen werben können, stellt die finanzen.de AG den Beratern weitere kostenlose Werbemittel zur Verfügung. Ein weiterer Vorteil ergibt sich für alle Partner der Fonds Finanz. Für eingereichte Abschlüsse können sie über das moneyback-System beachtliche Rabatte auf alle Leads der finanzen.de AG erhalten.

Rechtzeitig zum Jahresendgeschäft hat die finanzen.de AG ihren Kunden einiges zu bieten. Überzeugen Sie sich persönlich von all den Vorteilen, die Deutschlands größter Leadanbieter verspricht, und entdecken Sie die Neuheiten des Marktführers auf der Branchenleitmesse. Frei nach dem Motto „Wir lieben Leads“ freut sich das Team der finanzen.de AG auf Ihren Besuch und auf Ihre Fragen. Alle Neukunden erhalten für die hochwertigen Kundenkontakte der finanzen.de AG ein attraktives Startguthaben in Höhe von 100 Euro.