

Fairtriebsconsulting eröffnet für Vermittler neuartiges online-Vertriebsportal

• Fairtriebszentrum als Schnittstelle zum digitalen Makler und Vermittler • Mehr Vertrieb durch individuelle ausgelagerte Geschäftsanbahnung - Karsten Körwer, Chef des vertriebsunterstützenden Beratungsunternehmens Fairtriebsconsulting aus Grevenbroich, will aus Maklern und Vermittlern mit einem für die Branche neuartigen online-Portal künftig Unternehmensberater und Allfinanzberater ihrer Kunden machen.

Neben der Unterstützung für Makler und Vermittler durch diverse Experten-Netzwerkpartner verwandter Finanzdienstleistungsbereiche bietet die Plattform mit dem Namen „fairtriebszentrum“ im Kern verschiedene, aber ausschließlich vertriebsunterstützende Dienstleistungen an, darunter auch moderne Kommunikationsformen, Trainings und Coachings in Bezug auf Zielgruppenspezialisierung, Geschäftsanbahnungen, Beratungsanlässe und vieles mehr. Das Fairtriebszentrum stellt dabei „den Partner an der Seite des Vermittlers und eine Schnittstelle zum digitalisierten Makler oder Vermittler dar“, wie Körwer sagt.

Kostenfreie oder vergünstigte Nutzung von digitalen Werkzeugen

Die Plattform setzt zahlreiche kostenlose oder vergünstigte Vertriebstools sowie beratungsunterstützende und prozessoptimierende Software für verschiedene Sparten ein. Sie münden in schlüsselfertigen Vertriebskonzepten, wobei Produkte, Beratungsprozesse und Kunden immer voll unter Kontrolle des Maklers beziehungsweise Vermittlers bleiben. Hinzu kommen kostenfreie Schulungsangebote durch Webinare, Vertriebsvideos und Tutorials. Körwer: „Allein durch die Einsparungen beim Nutzen der verschiedenen Werkzeuge amortisieren sich die Kosten schon beim ersten Einsatz.“

Brückenbauer zum brachliegenden Bestandskundengeschäft

Richtigen Mehrwert erzielt das Fairtriebszentrum durch Unterstützung im Vertrieb. „Für viele Vermittler und Makler ist die Ansprache von Bestandskunden in der Realität ein echtes Problem. Es kommt nach Jahren des Nichtstuns einem Neugeschäft gleich“, so Körwer, früherer Vertriebsvorstand des Maklerverbundes Charta. Das Fairtriebszentrum versteht sich dabei als Brückenbauer. Individuelle Konzepte mit schlüssigen Beratungsanlässen, eingeleitet und auf Wunsch weiter begleitet durch das Fairtriebszentrum, erleichtern die Kundenansprache – auch im Neugeschäft. Der Kunde verbleibt vertraglich stets beim Makler oder Vermittler. Der aktive Einsatz von Tools oder verschiedener Kommunikationswege - in Verbindung mit der B2B-Unterstützung durch das Fairtriebszentrum - bringt den Makler und Vermittler aktiv zum Handeln, und das ist einer der wesentlichen Alleinstellungsmerkmale gegenüber anderen Portalen. Dass sich sein eigenes Geschäft dabei zunehmend digital gestaltet, er sein eigenes online-Geschäft aufbaut, ist für den Makler oder Vermittler mit nur minimalem Aufwand verbunden. Und auch hier unterstützt ihn das Fairtriebszentrum.



Über die fairtriebsconsulting

Die fairtriebsconsulting ist ein Beratungsunternehmen für Finanzdienstleister wie Versicherungsmakler, Vermittler oder Berater, Versicherungsunternehmen und -dienstleister. Die Leistungen umfassen:

Vertriebsunterstützung, mit sofortigem Mehrwert
Strategieberatung und Entwicklung von Produkt- und Vertriebskonzepten
Implementierung von Strategien und Konzepten

Workshops und Vorträge zu Vertriebs- und Marketingthemen

Schulung / Coaching von Mitarbeitern und Führungskräften

Trainings für Außen- / aber auch Innendienstmitarbeiter

Inhaber und Versicherungsfachwirt **Karsten Körwer** verfügt über eine mehr als 25jährige Maklererfahrung und war vor Gründung der fairtriebsconsulting Vertriebsvorstand des

Versicherungsmaklerverbundes CHARTA Börse für Versicherungen AG. Zur fairtriebsconsulting gehört als Tochtergesellschaft für Zielgruppenkonzepte die Makler-/Vermittlerplattform fairtriebszentrum.