

finanzen.de AG präsentiert Leadbörse und mobile App für Berater

**Um Versicherungs- und Finanzberater erfolgreich bei der Neukundengewinnung zu unterstützen, präsentiert die finanzen.de AG pünktlich zum Jahresendgeschäft zwei große Neuheiten: Seit diesem Herbst können Berater über eine neue Leadbörse exakt die Kundenanfragen erhalten, die sie gerade benötigen.
**

27. September 2012 - Um Versicherungs- und Finanzberater erfolgreich bei der Neukundengewinnung zu unterstützen, präsentiert die finanzen.de AG pünktlich zum Jahresendgeschäft zwei große Neuheiten: Seit diesem Herbst können Berater über eine neue Leadbörse exakt die Kundenanfragen erhalten, die sie gerade benötigen. Zudem steht allen angeschlossenen Beratern ab sofort eine neue mobile App zur Verfügung, mit der sie jederzeit und überall bequem neue Kunden gewinnen können.

Leadbörse für die Neukundengewinnung

Die neue Börsenfunktion der finanzen.de AG ermöglicht es Versicherungs- und Finanzberatern, je nach Bedarf Kundenanfragen aus ihrer Wunschregion zu beziehen. Sobald ein Berater einen Neukundenkontakt in einer bestimmten Region oder einer bestimmten Versicherungssparte benötigt, kann er eine für ihn interessante Kundenanfrage in der Börse erwerben. Da Informationen wie das Alter und der Beruf eines beratungsinteressierten Kunden bereits im Vorfeld angezeigt werden, kann der Berater seine Neukunden dabei gezielt auswählen. „Mit unserer neuen Leadbörse möchten wir sicherstellen, dass die Berater in unserem Netzwerk ihren Bedarf an Kundenanfragen jederzeit optimal und flexibel decken können“, sagt Daniel Hoffmann, Gründer und Vorstand der finanzen.de AG. Die neue Börse bietet Versicherungs- und Finanzexperten eine Sofortkaufoption, die Berater können aber auch manuell Gebote für die Kundenanfragen abgeben.

Kundenanfragen mit der mobilen Leadkauf-App managen

Damit Versicherungs- und Finanzberater neue Börsenleads auch bequem von unterwegs beziehen können, steht ab sofort zudem eine mobile Leadkauf-Applikation für Smartphone-Nutzer bereit. Das neue Tool der finanzen.de AG ermöglicht es den Beratern, ihre Kundenanfragen jederzeit und an jedem Ort zu verwalten und immer und überall Kunden dazuzugewinnen. Neue Kunden können direkt über die App kontaktiert werden. Auf Wunsch erhalten die Nutzer der App auch eine Information per Push-Nachricht, sobald eine Kundenanfrage in der Börse eintrifft, die ihren individuellen Suchkriterien entspricht. Dieser Service erspart den Beratern ein ständiges Einloggen und nimmt ihnen die Suche nach neuen Leads in der Börse ab. Die mobile Leadkauf-App ist sowohl für Apple iOS als auch für Android verfügbar und kann im App Store und im Google Play Store kostenfrei heruntergeladen werden.

finanzen.de AG auf der Fachmesse für die Finanz- und Versicherungswirtschaft

Für Interessierte wird das Team der finanzen.de AG die neue Börse und die mobile Leadkauf-App auf der 16. Fachmesse für die Finanz- und Versicherungswirtschaft in den Dortmunder Westfalenhallen vorstellen. In einem Workshop zeigt Vorstandsmitglied Daniel Hoffmann, wie Versicherungs- und Finanzexperten langfristig erfolgreich mit den hochwertigen Kundenanfragen der finanzen.de AG arbeiten können. Der Vortrag von Herrn Hoffmann auf der diesjährigen Branchenleitmesse beginnt am 24. Oktober 2012 um 17 Uhr in der Halle 5, Raum 1. Frei nach dem Motto „Wir lieben Leads“ freut sich das Team der finanzen.de AG darauf, die Messebesucher der DKM in Halle 3b, Stand J04 persönlich von all den Vorteilen zu überzeugen, die Deutschlands größter Leadanbieter im Versicherungs- und Finanzbereich verspricht.

Pressekontakt:

Cornelia Görner
Tel.: 030 / 31986 1959
Fax: 030 / 31986 1911
E-Mail: presse@finanzen.de

finanzen.de AG
Schlesische Straße 29-30
10997 Berlin
Webseite: www.finanzen.de/presse

Über die finanzen.de AG

Die finanzen.de AG bringt unabhängige und kompetente Berater in Kontakt mit Kunden, die sich online über Versicherungs- und Finanzprodukte informiert haben und am Abschluss eines Produktes interessiert sind. Seit mittlerweile sieben Jahren übernimmt die finanzen.de AG damit die Neukundenakquise für kleine und große Vertriebe und hilft den Beratern, sich auf ihre Kernkompetenz - die Beratung - zu konzentrieren. Mithilfe durchdachter Einstellungsmöglichkeiten können die Versicherungs- und Finanzexperten genau definieren, wann sie welche Kunden aus welchen Regionen beraten möchten. Durch ein Bewertungssystem schafft die finanzen.de AG beim Kunden zudem Vertrauen für die angeschlossenen Berater. Mit der Auslagerung der Neukundenakquise an die finanzen.de AG können Vertriebe langfristig effizienter, erfolgreicher und profitabler arbeiten.

