

Financieel Dossier bindt strijd aan met vergelijkingsites

Financieel Dossier, dat internetoplossingen biedt aan het intermediair, bindt de strijd aan met internetvergelijkers. Portalen waar klanten kunnen vergelijken en direct sluiten moeten tussenpersonen de nodige omzet opleveren.

Volgens directeur Edwin Kemers zijn de portalen het antwoord op vergelijkingsites zoals Independer. "Wij ontwikkelen tien portalen op het gebied van onder meer uitvaart, overlijdensrisico, pensioenen, banksparen, schadeverzekeringen en hypotheek waar de consument vergelijkt en direct sluit. Vervolgens gaat deze gesloten polis naar de dichtstbijzijnde deelnemende tussenpersoon. De klant krijgt alle informatie in de mail, die ook naar het kantoor wordt gestuurd."

Door fors te investeren in marketing via de zoekmachine Google moet de klant die een overlijdensrisicoverzekering zoekt, terecht komen op het portaal overlijdensrisico-vergelijken.nl. Daar kan hij vergelijken en sluiten. "De bijdrage die tussenpersonen moeten betalen, € 100 per maand per portaal, wordt voor een groot gedeelte gebruikt om deze marketing te betalen", aldus Kemers.

Inmiddels hebben 96 kantoren zich al ingeschreven voor gemiddeld drie

portalen, waarbij vooral het portaal overlijdensrisico goed loopt.

Twintig

Kemers is in gesprek met twintig intermediairverzekeraars. Van inmiddels tien verzekeraars zijn de premies al ingebouwd in de websites. Volgende maand moeten de eerste portalen gaan draaien en gaat hij aan zoekmachinemarketing doen. Door het organiseren van workshops zegt Kemers het intermediair een kijkje te willen geven in de keuken, waarmee ze over de drempel moeten worden getrokken.

Voordelen

Voordelen zijn er volgens Kemers te over. "Er is sprake van exclusieve rayons waarin circa 43.000 huishoudens vertegenwoordigd zijn. De tussenpersoon kan zelf kwaliteitsaanvragen en contacten genereren. Door de samenwerking van 164 kantoren die al zijn aangesloten op Financieel Dossier, wordt verkoopkracht geboden", aldus Kemers. Volgens hem zijn de marketinginvesteringen transparant en meetbaar en bieden de portalen toegang tot "de grote en groeiende internetmarkt". Ook zouden de internetportalen "perfecte mogelijkheden bieden tot het verkopen van meerdere producten aan één klant".