finanzcheckPRO
Finanzierung im Portfolio - das sollte jeder Makler haben

Das Ratenkreditgeschäft wächst beständig. Von diesem Trend können auch die Makler profitieren – wenn sie die Zeichen der Zeit erkennen und sich entsprechend aufstellen.

Das jährliche Neukreditgeschäft in Deutschland liegt schon jetzt bei deutlich über 70 Milliarden Euro, bis 2020 wird es fast 80 Milliarden Euro betragen. Erstaunlich konstant ist dabei der Beitrag, den Makler im Ratenkreditmarkt leisten: Experten gehen davon aus, dass Makler bis 2020 jährlich 34 Prozent der Kreditsumme vermitteln werden.

Eine deutliche Veränderung hingegen zeichnet sich bei der Rolle der Online-Vermittlungen ab. 2015 wurden gerade einmal neun Prozent der Kredite online vermittelt, bis 2020 wird sich dieser Anteil mehr als verdreifacht haben und bei 28 Prozent liegen. Dies ist die Konsequenz aus dem sich verändernden Informationsverhalten der Kunden: Es ist bequemer, sich rund um die Uhr und überall einfach online zu informieren. In der Folge steigen auch die Online-Anfragen.

Bereits jetzt auf das Online-Geschäft setzen

Wer als Makler von dieser Entwicklung profitieren will, sollte bald einen Weg finden, um an diesem Online-Geschäft teilzunehmen. Wie kann er das erreichen? Was sich anbietet, ist eine Online- / Offline-Lösung: Der Makler bietet seinen Kunden die gewünschten Online-Dienste, vor allem mit einem Vergleichsrechner für Ratenkredite an. Gleichzeitig steht er für die persönliche und direkte Offline-Beratung sowie einen Offline-Abschluss zur Verfügung.
Nutzt der Makler diese Chance sich bei seinen Kunden als Ratgeber zu positionieren, wird er am wachsenden Markt der Ratenkredite partizipieren – vorausgesetzt, er arbeitet mit einem starken Partner aus dem Online-Sektor zusammen.

Ein solch kompetenter Partner an der Seite des Maklers ist **finanzcheckPRO** aus Hamburg. Hier werden mehr als 20 Bankenprodukte gebündelt und das derzeit wohl technologisch führende Vergleichsportal am Markt angeboten. Ein transparentes und intuitiv zu bedienendes CRM-System (Vermittlerportal) steht den Partnern hierbei zur Verfügung.

Vorteile durch Cross-Selling

Für den Makler ergeben sich aus dieser Zusammenarbeit weitere Vorteile. Wichtig ist zum einen das Cross-Selling-Potenzial: finanzcheckPro ermöglicht effiziente Umschuldungen. Das Geld, das der Kunde auf diese Weise monatlich spart, kann er in ein weiteres für ihn relevantes Produkt investieren – welches ihm der Makler aus seinem Portfolio anbietet.

Bessere Kundenbindung

Ein weiterer Pluspunkt ist, dass Makler das Abwandern ihrer Kunden verhindern können. Insbesondere dadurch, dass der Kunde für den Abschluss eines Ratenkredites nicht mehr zur Bank gehen muss und dort möglicherweise für andere Produktarten wie z.B. die Altersvorsorge abgeworben wird.

Verdienstmöglichkeit

Nicht zuletzt profitiert der Makler zusätzlich von der guten Reputation günstiger Kreditkonditionen, vom Verzicht auf Stornogebühren sowie von den attraktiven Provisionsmodellen.

Gleich durchstarten

Starten Sie jetzt gleich mit Ihrem ersten Fall über finanzcheckPRO

⇨ Hier geht's zum Rechner

Webinare

Vorstellung des Portals finanzcheckPRO
09. April von 10.00 Uhr bis 10.45 Uhr
⇨ Hier geht's zur Anmeldung

Vorstellung des Portals finanzcheckPRO
11. April von 10.00 Uhr bis 10.45 Uhr
⇨ Hier geht's zur Anmeldung

"Umschulden und neue finanzielle Freiräume schaffen"
16. April 15:00 Uhr bis 15:45 Uhr
⇨ Hier geht's zur Anmeldung

"Umschulden und neue finanzielle Freiräume schaffen"
23. April 11:00 Uhr bis 11:45 Uhr
⇨ Hier geht's zur Anmeldung

Für Fragen steht Ihnen die Abteilung Bankprodukte gerne zur Verfügung:

Montag bis Donnerstag: 08:00 Uhr bis 18:00 Uhr und Freitag von 08:00 Uhr bis 17:00 Uhr
Telefon: +49 (0)89 15 88 15-271
bankprodukte@fondsfinanz.de

Herzliche Grüße
Ihr Bankprodukte-Team der Fonds Finanz