

Vertriebsplattform 2.0 für Finanzprofis: Bei FIDOR Bank kostenlos neue Kunden gewinnen

München, 06. Mai 2010: Vertrieb und Neukundengewinnung ist das Rückgrat für Bank- und Vermögensberater, und eine zeitlich aufwendige und kostenintensive Aufgabe. Anders bei der FIDOR Bank: Geldexperten dritter Unternehmen können weiterhin kostenlos die Web 2.0-Finanzplattform der FIDOR Bank zur effizienten Kundenakquise nutzen, die unter <https://community.fidor.de/> zu finden ist.

„Das Community-Banking Konzept der FIDOR Bank aggregiert täglich zahlreiche Fragen von Menschen, die auf der Suche nach ehrlichen Fachinformationen und fairer Beratung sind“, sagt Matthias Kröner, Vorstandssprecher der FIDOR Bank. „Regelmäßig nutzen unsere User zudem die Möglichkeit, ihre persönliche Finanzfrage direkt an die registrierten Finanzprofis zu stellen. Jede Frage erreicht alle Berater parallel, in Echtzeit und per Mail“, erklärt Kröner. Bankberater oder Vermögensverwalter erhalten so die kostenlose Chance, durch gute Beratung hochwertige Neukundenkontakte zu gewinnen.

Verstärkung der Vertriebswirkung: Kunden um Bewertungen bei FIDOR Bank bitten

Zahlen rund um die Finanzplattform belegen die Vertriebskraft der FIDOR Bank Plattform für Finanzprofis: Gegenwärtig sind dort rund 11.000 User registriert, die Fragen zu allen Finanzthemen an die Geldexperten gestellt haben. Demgegenüber stehen aktuell rund 1.800 Finanzprofis, sichtbar unter <https://community.fidor.de/beraterbewertung>. „Cleverer Geldexperten bitten ihre eigenen Kunden um eine Bewertung auf der FIDOR Bank-Plattform. Denn das Berater-Ranking zeigt auch die Menge an Bewertungen an. Viele positive Bewertungen bringen neue Kunden“, ist sich Kröner sicher.

Die FIDOR Bank selbst beschäftigt keine eigenen Bankberater. Kröner begründet dies: „Das Konzept der FIDOR Bank zielt darauf ab, unseren Kunden ein Maximum an Informationsdichte zu offerieren, um im Austausch mit anderen Kunden und der Bank die beste Finanzentscheidung zu treffen. Dies wäre mit eigenen Beratern nicht möglich, da die Vertriebsziele von

Bankberatern nicht zwingend deckungsgleich mit der objektiv optimalen Finanzentscheidung sein müssen.“

Über FIDOR Bank AG:

Die FIDOR Bank AG (<http://www.fidor.de>) hat im April 2009 die Vollbanklizenz erhalten. Das Konzept der FIDOR Bank orientiert sich konsequent an den Wirkmechanismen des Web 2.0. Dementsprechend sieht die Strategie des Münchener Unternehmens vor, Kunden unmittelbar in die Wertschöpfung der Bank zu integrieren: User und Kunden der FIDOR Bank AG können sich auf Wunsch direkt miteinander austauschen, Spartipps geben, Produkte oder Geldberater nach transparenten Kriterien bewerten oder neue Produktideen vorschlagen. Nutzer der FIDOR Bank Community erhalten so einen neutralen, umfassenden und stets aktuellen Überblick über alle Geldthemen.

Das Unternehmen belohnt jede messbare Aktivität der User mit Geldbeträgen, die den Kunden im eigenentwickelten Bonussystem gutgeschrieben werden.

Über das SMART MONEY CENTER der FIDOR Bank AG hat der Kunde die Möglichkeit, Geld einfach zu versenden. Dabei kann der Empfänger durch eine FIDOR-ID, Mobil-Nummer, einen Community Nickname, oder eine Email-Adresse bestimmt werden. Auch können Geldbeträge an Freunde einfach und nachvollziehbar verliehen werden.

Die FIDOR Bank AG nutzt zur Kommunikation neben der eigenen Community alle gängigen Social Media Plattformen, wie bspw. Twitter (<http://www.twitter.com/ficoba>), XING (<https://www.xing.com/net/ficoba>), YouTube (<http://www.youtube.com/user/FidorCommBanking>) oder Facebook (<http://www.facebook.com/ficoba>).

Die FIDOR Bank AG ist hundertprozentige Muttergesellschaft der Online-Marketing Agentur Zieltraffic AG (<http://www.zieltraffic.de>).

Kontakt:

FIDOR Bank AG | Nick Riegger | Theatiner Straße 46 | 80333 München | Germany
Tel.: +49 [0] 89 - 18 90 85 100 | Fax: +49 [0] 89 - 18 90 85 199 | riegger@fidor.de | www.fidor.de

wbpr Public Relations | Münchner Straße 18 | 85774 Unterföhring | Germany
Tel.: +49 [0] 89 - 99 59 06 13 | jan.manz@wbpr.de | www.wbpr.de