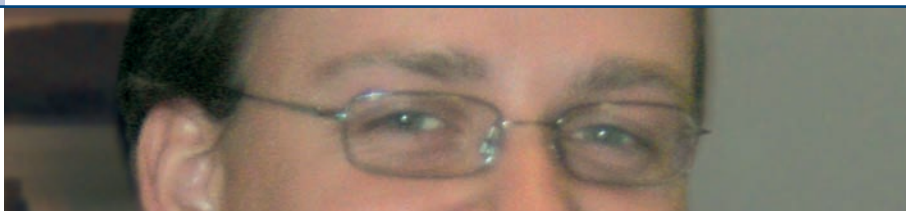




moreQuality®
LEADS



Kurzprofil

Telefonisch vorqualifizierte Datensätze auf höchstem Niveau – moreQuality® LEADS (ehemalig FONDAY®) setzt neue Standards durch vortelefonierte und qualitativ hochwertige Datensätze.

moreQuality® LEADS gibt es aus dem Bereich Britische Lebens- und Berufsunfähigkeitsversicherung. Diese zeichnen sich u.a. dadurch ab, dass der Interessent durch das hausinterne Service-Center kontaktiert wird, um zu bestätigen, dass er eine Beratung mit einem Versicherungsmakler vor Ort wünscht.

Personen



geb. 18.01.1979

Geschäftsführer

Arkadiusz Horzela

Kontakt

moreQuality® LEADS

Bahrenfelder Steindamm 110
22761 Hamburg

Tel.: 01805 007163

Fax: 040 24429610

info@morequality-leads.de

www.morequality-leads.de

Aus FONDAY® wird moreQuality® Leads

Seit Januar 2005 bietet FONDAY® hochwertige Datensätze zur Britischen Lebens- und Berufsunfähigkeitsversicherung an. Jetzt wird das erfolgreiche Geschäftsfeld ausgliedert.

Aufgrund des erfolgreichen Jahres 2005 wird das Geschäftsfeld mit dem telefonisch vorqualifizierten Datensätzen aus der FONDAY® KG ausgegliedert und ab Januar 2006 von der MoreQuality Media und Beteiligungs GmbH geführt. Diese wird die hochwertigen Datensätze als eigenständige und eingetragene Marke unter dem Namen „moreQuality® LEADS“ anbieten.

Durch jahrelange Erfahrung mit Datensätzen, kennt das Unternehmen den Frust von Versicherungsmaklern, wenn sich der Interessent nicht mehr an seine Anfrage erinnern kann oder nur auf Prospektjagd aus ist. Auch das zeitraubende Procedere, wenn es darum geht, bei Datensatzlieferanten schlechte Datensätze zu reklamieren. Das Unternehmen hat daraus gelernt: Alle Anfragen werden auf ihre Ernsthaftigkeit geprüft, bevor diese dann zum Verkauf angeboten werden. Und genau das ist es, was moreQuality® LEADS so besonders macht.

moreQuality® LEADS haben den Anspruch, die hochwertigsten Datensätze am Markt zu sein und den Versicherungsmakler nachhaltig eine Zeiterparnis zu bringen. Dies wird durch ein strenges und umfangreiches Qualitätsmanagement erreicht.

Gewonnen werden die Datensätze durch hauseigene Internetwerbekampagnen wie Suchmaschinenmarketing, Onlinekooperationen und E-Mail-Marketing. So wird sichergestellt, dass die

Anfragen seriös sind und nicht durch Gewinnspiele oder Incentives generiert wurden. Die gewonnenen Datensätze werden an das firmeneigene Service-Center weitergeleitet. Jetzt nehmen Mitarbeiter telefonisch Kontakt zu jedem Interessenten auf, um die Ernsthaftigkeit seiner Anfrage zu verifizieren. Im Verlauf dieses Telefongesprächs wird außerdem der Gesundheitszustand des Interessenten erfragt, ebenso das Alter und die Berufstätigkeit. Krankheitsfälle wie z.B. Bluthochdruck oder psychologische Behandlung werden aussortiert, ebenso liegt die Altershöchstgrenze bei 45 Jahren. Der Interessent wird nun über den weiteren Verlauf aufgeklärt und nur, wenn er der Weitergabe seiner Daten an einen Versicherungsmakler zwecks Beratung vor Ort zustimmt, wird der Datensatz zum Verkauf angeboten.

Das firmeneigene Service-Center trägt maßgeblich zur hohen Qualität bei: zu Kontroll- und Schulungszwecken der Mitarbeiter werden die Telefongespräche aufgezeichnet, anhand dieser Aufzeichnungen werden die Gesprächsleitfäden ständig weiterentwickelt. Das Service-Center wird von einem erfahrenen Vertriebler geleitet, welcher selbst mit Datensätzen arbeitet und kritische Fragen kennt, um ein echtes Beratungsinteresse zu erkennen.

Die hohe Qualität der Datensätze spiegelt sich auch in der extrem niedrigen Reklamationsquote von unter 7 % wider. Doch für das Jahr 2006 hat sich Arkadiusz Horzela, Geschäftsführer von moreQuality® LEADS noch mehr vorgenommen: „Unser Ziel ist es, die Qualität zu verbessern und diese auf andere innovative Sparten zu übertragen.“

Stand: 27.12.2005