

# Welkom bij Financieel Dossier

The screenshot shows a web browser window displaying the website 'Uitvaartverzekeringen Vergelijken.nl'. The page features a navigation menu with options like 'Informatie', 'Uitvaartkosten', 'Verzekeraars', 'Nieuws', 'Voordelen', and 'Vergelijk premies en ontvang direct uw offerte per mail'. Below the navigation is a banner with the text 'Scherpe premies' and 'Direct resultaat'. The main content area displays a table of insurance products with columns for 'Verzekeringen', 'Bijzonderheden', 'Premieduur', 'Kwaliteit', 'Premie', and 'Totaal'. A sidebar on the right includes a photo of a group of people and the text 'De mensen van Lands' along with the names 'Bas Woudenberg' and 'Ronald Schweitzer'.

Verzekeringen	Bijzonderheden	Premieduur	Kwaliteit	Premie	Totaal
<input checked="" type="radio"/> Klaverblad Uitvaart in geld	Recht op winstdeling Kinderen bouwen eigen premiereserve op	tot 65 jaar	★★★★★	€ 16,24	€ 5.830
<input type="radio"/> Klaverblad Uitvaart in geld	Recht op winstdeling Kinderen bouwen eigen premiereserve op	30 jaar	★★★★★	€ 16,21	€ 5.835
<input type="radio"/> Cardif LifeCare Uitvaart in geld	Kinderen voor € 1,- per maand per gezin verzekerd Standaard medische acceptatie	20 jaar	★★★★★	€ 28,70	€ 6.888
<input type="radio"/> DELA Uitvaart in geld	Recht op winstdeling Kinderen gratis meeverzekerd	tot 65 jaar	★★★★★	€ 19,65	€ 7.034
<input type="radio"/> Reaal Uitvaart in geld	Recht op winstdeling Kinderen tegen geringe premie verzekerd	tot 65 jaar	★★★★★	€ 21,74	€ 7.804

1<sup>ste</sup> deel door:  
**GERBEN BOUWHUIS**  
Internetmarketeer

2<sup>de</sup> deel door:  
**EDWIN KEMERS**  
Directeur Financieel Dossier BV

**10 februari 2009**

Contact:  
**T 026 – 4464042**  
**info@financieeldossier.nl**

# Agenda

## 1<sup>ste</sup> deel:

- **Wat brengt ons hier tesamen?**
- Internet Marketing – *de weg naar succes!*

## 2<sup>de</sup> deel:

- Portals – *de kunst van het verleiden*
- Planning, U aan zet!, Vragen?

## Wat brengt ons hier tesamen?

De 'schreeuw' om kwalitatief hoogwaardige leads in uw branche is enorm.

Deze leads komen in steeds grotere getale beschikbaar via het internet...

..maar er wordt door het intermediair zelf weinig ondernomen

## Wat brengt ons hier tesamen?

Op dit moment grijpen alleen de “grote” jongens waaronder direct writers (OHRA, FBTO), banken, AFAB, DSB, MoneYou, Ditzo, Allsecur, iZio, InShared deze kansen.

Echter...

op het internet is iedereen gelijk

Dus waarom u niet?

## Enkele cijfers voor Nederland

In 2008 hebben bijna drie miljoen Nederlandse huishoudens informatie opgezocht over een polis of een offerte aangevraagd. Het overgrote deel (**2,3 miljoen**) deed dat online.

Via internet zijn in 2007 meer dan 600.000 autopolissen gesloten, ruim 700.000 reis- en annuleringsverzekeringen en bijna 600.000 zorgverzekeringen.

Dat blijkt uit een onderzoek door TNS Nipo, 7 januari 2009

## Waar komt het op neer?

- U wilt ook graag meer en hoogwaardiger leads
- U wilt ook meer aan cross-selling doen
- U wilt uw klant optimaal kunnen bedienen
- U wilt ook gebruik maken van de groei van Internet

## Hoe kan dat doel bereikt worden?

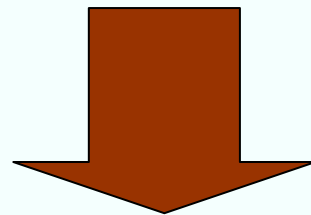
Door de verkoopkracht van Intermediairs samen te brengen en...

via een uitgekiende Internet Marketing strategie uw eigen kwaliteitsleads te genereren in uw eigen werkgebied.

## Concluderend...

Financieel Dossier wil u graag ondersteunen bij het verwerven en behouden van klanten via het Internet.

**Samen kan meer bereikt worden dan alleen!**



De **PORTALS** van Financieel Dossier bieden hiervoor de oplossing

# Agenda

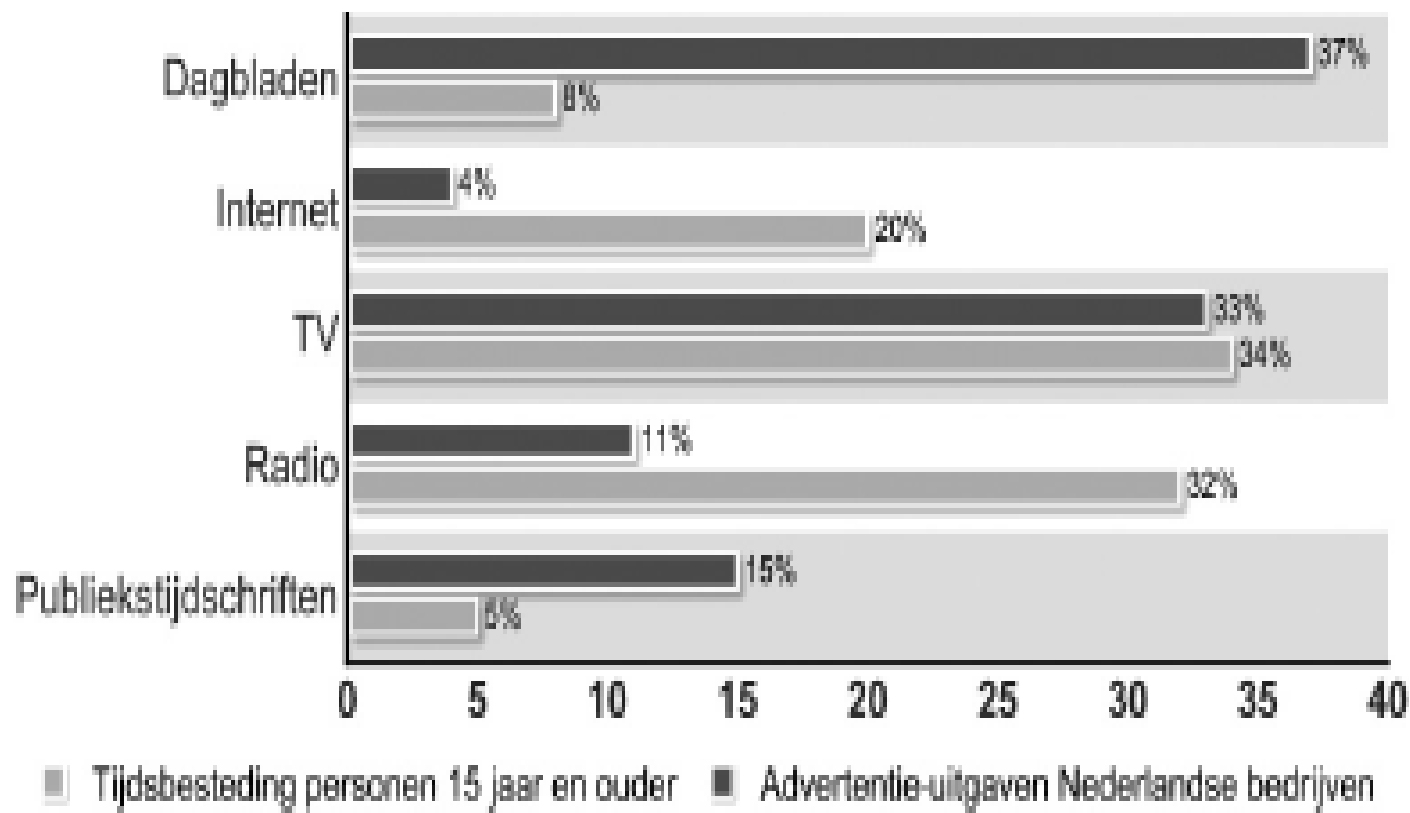
1<sup>ste</sup> deel:

- Wat brengt ons hier tesamen?
- **Internet Marketing – *de weg naar succes!***

2<sup>de</sup> deel:

- Portals – *de kunst van het verleiden*
- Planning, U aan zet!, Vragen?

# Mediabestedingen




## Ditzo zet in op online advertenties

Ditzo gaat fors schrappen in het reclamebudget voor (vak)bladen en televisie.

De ASR-dochter wil het grootste deel van het marketinggeld gaan gebruiken voor online advertenties. Vorig jaar was dat 45 procent, dit jaar wordt het opgeschroefd naar 80 procent.

Bron: Emerce, 2 februari 2009

## Internet Trends

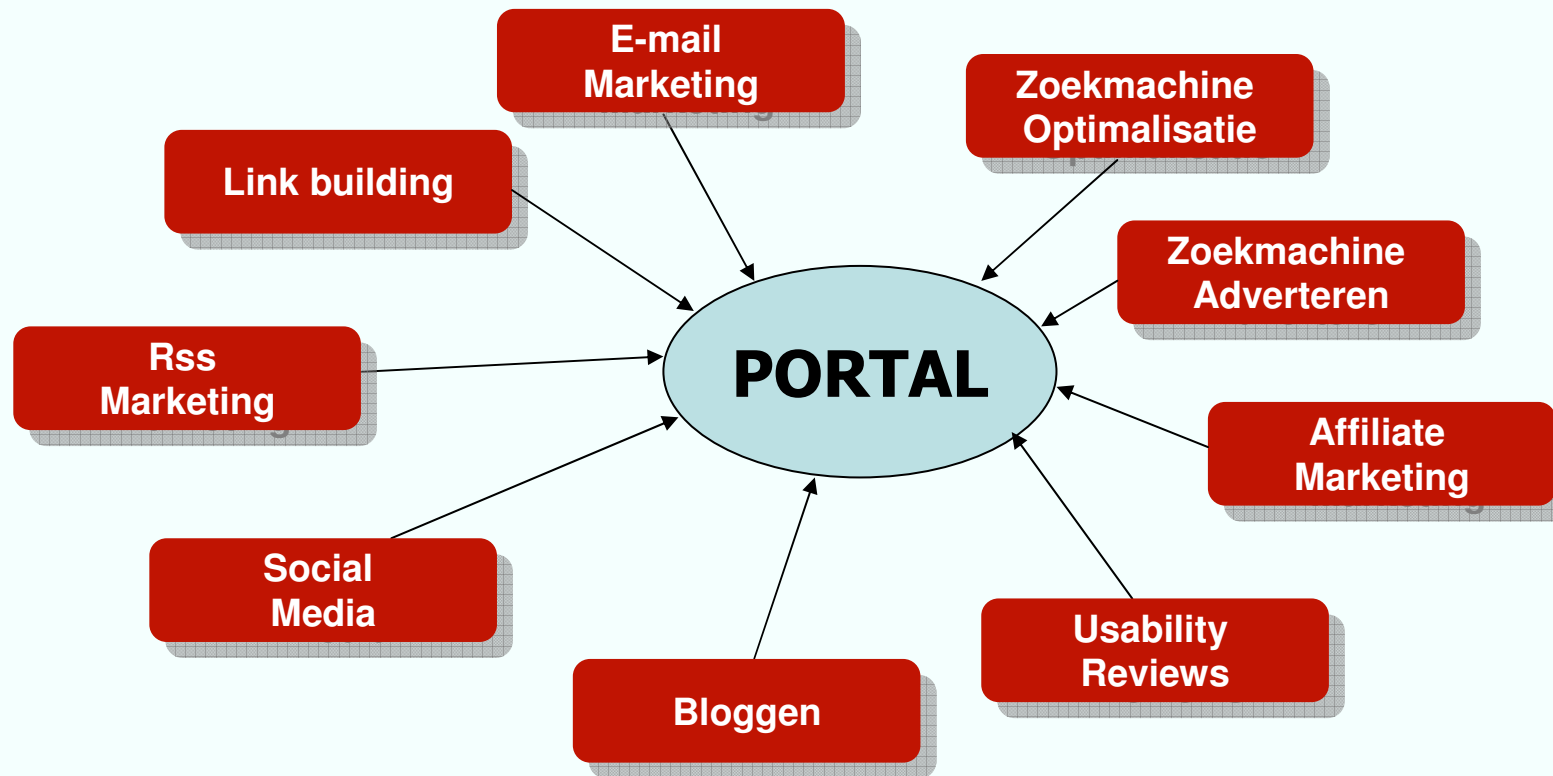
- Surfers → Zoekers
- Lezen → Scannen
- Aanwezigheid op het net → doelgerichte sites
- Niche markten & Doelgerichter (regio)  
 Zoekmachines steeds belangrijker

# Hoe Online Traffic genereren

## Internet Marketing Middelen



# Online Traffic genereren online



# Zoekmachines

- In de **top 5** van meest gebruikte websites staan **4 zoekdiensten** (Google, Ilse, MSN en Yahoo)
- **81%** van alle surfers gebruikt een zoekmachine om informatie op het internet te vinden
- **48%** van de consumenten maakt via internet kennis met nieuwe producten
- **59%** van potentiële kopers oriënteert zich via internet
- Bijna **90%** van de zoekmachine gebruikers kijkt niet verder dan de eerste 30 resultaten

# Meer promotie..meer klanten

The screenshot shows a Google search for 'hypotheek berekening'. The search bar contains the text 'hypotheek berekening' and a 'Zoeken' button. Below the search bar, there are navigation links: 'Het Internet', 'Afbeeldingen', 'Discussiegroepen', 'Nieuws', 'Maps', and 'meer »'. There are also radio buttons for 'Het web doorzoeken' (selected) and 'Zoeken in pagina's in het Nederlands'. The search results are displayed under the heading 'Het Internet' and show 'Resultaten 1 - 10 van circa 622.000 voor hypotheek berekening (0,17 seconden)'. The results are divided into 'Gesponsorde Koppelingen' (Sponsored Links) and organic search results. The sponsored links are highlighted with a red border and include: 'Hypotheek Berekening' from DirectHypotheken.nl, 'Hypotheek berekenen?' from HypotheekVergelijking.info, 'Delta Lloyd hypotheek' from www.deltalloyd.nl, 'Hypotheek berekening' from ING Bank, 'Goedkope Hypotheek?' from Direct Alle Aanbieders, 'Berekening Hypotheek' from www.hypotheekmaximum.nl, 'Hypotheek Berekening' from www.AFAB.nl, and 'Bereken uw max. hypotheek' from Florius Hypotheken. The organic search results include: 'Bereken maximale hypotheek leen bedrag - De Hypotheker', 'Direct de juiste hypotheek berekening - Direct Hypotheken', and 'Direct mijn maximale hypotheek - Direct Hypotheken'. Arrows point from the text below to specific elements in the search results.

Betere vindbaarheid door  
zoekmachine optimalisatie

Snel resultaat met  
Zoekmachine  
adverteren

# Waar begint het zoeken...

The screenshot shows the Auto Trader website interface. At the top, there's a navigation bar with categories: auto occasions, nieuwe auto's, transport, classics, motoren, and boten. Below this is a red navigation bar with buttons for KOPEN, VERKOPEN, SERVICE, NIEUWS, and MIJN TRADER. The main content area is divided into several sections:

- Snel Zoeken** (Fast Search): A blue sidebar with a list of categories: Occasions, Nieuwe Auto's, Bedrijfswagens, Trucks, Motoren, Classics, Caravans, Campers, and Boten.
- Verzekeringen** (Insurance): A central section with the heading "De beste verzekering vindt u via de Auto Trader website" and a sub-heading "Bij de verzekeringsites op deze pagina kunt u zeer snel berekenen wat de verzekeringslasten van uw (nieuwe) auto worden en u kunt in de meeste gevallen direct online een offerte aanvragen." It includes a sub-section "Probeer het zelf en klik op één van de aanbieders om verder te gaan." Below this are six boxes for different insurance providers:
  - Independer**: "Vergelijk, kies en sluit online af", "Unieke korting", "Nergens goedkoper".
  - OHRA**: "Auto gekocht? Voordelige autoverzekering? Direct geregeld! Maak premieberekening".
  - Polis Direct**: "Gegarandeerd de laagste premie & de beste polisvoorwaarden. Besparen op uw autoverzekering".
  - Verzekeringssite**: "Bereken de goedkoopste", "80 autoverzekeringen vergeleken", "Hoogste score Consumentenbond".
  - Directverzekerd.nl**: "Direct premie vergelijken", "10% Internet - 80% BM korting", "Dezelfde zekerheid, minder premie!".
  - DSB Bank**: "Nieuwe auto? Goedkope autoverzekering!", "15% korting op je premie", "Online berekenen & sluiten".
- Right Sidebar**: Contains several promotional banners:
  - "Vandaag 188.104 occasions"
  - "Nieuws & service Autonieuws" with links to "Het laatste nieuws", "Rij-impresies", "De nieuwste auto's", "Verzekeringen", "Online vergelijken", "Financieringen", "De beste deals online", "Theorie-examens", and "Voor auto, motor en bromfiets".
  - "Over Auto Trader" banner with an image of a car.
  - "NAP Nationale Auto Pas" banner with the text "Altijd de juiste kilometerstand!".
  - "Site Map" link.

An arrow labeled "Banners" points to the right sidebar area.

# Waar begint het zoeken...

**Kruidvat** Nieuwsbrief woensdag 14 mei 2008  
Health & Beauty from A.S. Watson

Home Fotoservice Magazine Internetvoordeel Reizen CD's DVD's Boeken Cartridges Sieraden Geldplein Dagje Uit

## Kruidvat Autoverzekering

Sluit nu de **Kruidvat Autoverzekering** af en ontvang een **gratis navigatiesysteem met Europakaart cadeau!**



**GRATIS**

**De voordelen van de Kruidvat autoverzekering**

- Zeer scherpe premies, al vanaf 12,- per maand
- Gratis Kwik-Fit pas met o.a.:
  - o Gratis bijvullen van olie, ruiten- en koelvloeistof
  - o Gratis vervangen van defecte lampen\*
  - o Gratis reparatie van een lekke band
- Gratis uitdeukservice (éénmaal per jaar zonder spuiten)
- Met de opzegservice zeggen wij uw huidige autoverzekering voor u op
- Tevredenheidsgarantie: na ontvangst van de polis 14 dagen bedenktijd!

\* excl. xenon en interieurverlichting

**Klik hier, bereken uw premie en zie onmiddellijk hoeveel u bespaart!**

Kijk voor meer voordelige aanbiedingen op [www.kruidvat.nl](http://www.kruidvat.nl)

 **thuiswinkel waarborg** **Steeds verrassend. Altijd voordelig!**

E-Mail Marketing

# Internet Marketing

## de weg naar succes → uw succes!

- Onze branche, Internet en Marketing kennis moeten zorgen voor veel verkeer... klantacties.. en uiteindelijk nieuwe klanten
- We meten alle handelingen van bezoekers... (meten = weten, 2 x meten = zeker weten)
- ...en passen daarop continu onze strategie aan
- Uw succes is ons succes!

# Agenda

1<sup>ste</sup> deel:

- Wat brengt ons hier tesamen?
- Internet Marketing – *de weg naar succes!*

2<sup>de</sup> deel:

- **Portals – *de kunst van het verleiden***
- Planning, U aan zet!, Vragen?

## 'Intermediair wordt voorbijgereden'

Het intermediair moet gebruik gaan maken van de nieuwste internettechnologie en de modernste applicaties, "anders worden ze links en rechts ingehaald". Dat zegt Bas de Voogd.

"Bemiddelaars worden voorbijgereden door internetbrokers en verzekeraars die vreemd gaan door eigen internetlabels in de markt te zetten."

Het intermediair moet zich volgens hem wapenen tegen de premieoorlog bij autoverzekeringen. "Elke verlaging raakt de bemiddelaar in zijn portemonnee."

## Portals – *de kunst van het verleiden*

### Op verzekeringsgebied:

- [Overlijdensrisico-Vergelijken.nl](http://Overlijdensrisico-Vergelijken.nl)
- [Uitvaartverzekeringen-Vergelijken.nl](http://Uitvaartverzekeringen-Vergelijken.nl)
- [Verzekeringspremie-Vergelijken.nl](http://Verzekeringspremie-Vergelijken.nl)

'Simple Risk' producten die door particulieren redelijk eenvoudig via internet zijn af te sluiten

## Portals – *de kunst van het verleiden*

### Op verzekeringsgebied:

- [Woonverzekeringen-Vergelijken.nl](http://Woonverzekeringen-Vergelijken.nl)
- [Verkeersverzekeringen-Vergelijken.nl](http://Verkeersverzekeringen-Vergelijken.nl)
- [Inkomensverzekeringen-Vergelijken.nl](http://Inkomensverzekeringen-Vergelijken.nl)
- [Bedrijfsverzekeringen-Vergelijken.nl](http://Bedrijfsverzekeringen-Vergelijken.nl)

'Simple Risk' producten die door particulieren/ZZP-ers redelijk eenvoudig via internet zijn af te sluiten

## Portals – *de kunst van het verleiden*

### Op hypotheek gebied:

- [Hypotheektarieven-Vergelijken.nl](http://Hypotheektarieven-Vergelijken.nl)
- [Hypotheekvoorwaarden-Vergelijken.nl](http://Hypotheekvoorwaarden-Vergelijken.nl)

### Hoogwaardige leads vanuit 3 invalshoeken:

- ✓ Prijs
- ✓ Kwaliteit
- ✓ Woongerelateerde activiteiten

## **Portals – *de kunst van het verleiden***

### **Op het gebied van sparen en beleggen:**

- [Pensioensparen-Vergelijken.nl](http://Pensioensparen-Vergelijken.nl)
- [Hypotheeksparen-Vergelijken.nl](http://Hypotheeksparen-Vergelijken.nl)
- [Banksparen-Vergelijken.nl](http://Banksparen-Vergelijken.nl)

Inspelen op groeiende bancaire markt en anticiperen op draagvlak bij politiek en consumentenorganisaties

## Participeren in portals?

- Deelname is beperkt en exclusief
- Elk rayon is maar 1 keer te vergeven
- Een rayon bestaat uit circa 43.000 huishoudens
- Maximaal 164 deelnemers voor geheel Nederland
- In totaal zijn er 12 Portals-Vergelijken.nl concepten

# Investering deelname

€ 100,- per rayon/maand/portal (excl. BTW)

Besteding 60% marketing en 40% ICT/overig

Iedere deelnemer ontvangt informatie over wat we doen  
en we geven inzicht in het gebruik van de portals

Deelnemers krijgen niet ingevulde rayons toegewezen.

## Toedeling overige rayons

De 164 rayons in Nederland worden gedeeld door het aantal licentiehouders en vervolgens naar beneden afgerond.

Bij wijziging van het aantal licentiehouders wordt door Financieel Dossier een herberekening gemaakt en zal ook het marketingbudget veranderen.

Hoe meer licentiehouders er zijn, hoe meer budget er beschikbaar is en andersom is het als deelnemer ook niet nadelig als er minder deelnemers zijn.

# Korte rendementsberekening?

Voorbeeld: **Overlijdensrisicoverzekering**

Premie polis: € 35,- per maand

Provisieregeling: 170 % van eerste jaarpremie

Opbrengst (excl.evt.doorloop): € 714,-

Jaarkosten deelname leadportal: € 1.200,- (excl. btw)

Dus met maar 2 polissen per jaar speelt u al quite !

# Korte rendementsberekening?

Voorbeeld: **Hypotheek**

Verstreckte hypotheek: € 150.000,-

Provisie : 1 %

Opbrengst: € 1.500,-

Jaarkosten deelname leadportal: € 1.200,- (excl. btw)

Dus met 1 extra hypotheek per jaar speelt u al quite !

## Uw voordelen op een rijtje (1)

- Exclusieve rayons met ca. 43.000 huishoudens
- Eerlijke rayon toedeling
- Toegang tot groeiende internetmarkt
- Leads direct in uw mailbox
- Leads van hoge kwaliteit (kans op deal hoger)
- Verkoopkracht door samenwerking van kantoren (maximaal 164 per portal)

## Uw voordelen op een rijtje (2)

- Professionele Internet Marketing ondersteuning
- Perfecte mogelijkheden tot cross selling
- Vanuit uw kantoorwebsite linken naar eigen rayon op de Portal en andersom
- Transparante marketing investering
- Direct extra opbrengsten te realiseren

# Agenda

## 1<sup>ste</sup> deel:

- Wat brengt ons hier tesamen?
- Internet Marketing – *de weg naar succes!*

## 2<sup>de</sup> deel:

- Portals – *de kunst van het verleiden*
- **Planning, U aan zet!, Vragen?**

# Planning

- Markt introductie was 1 november 2007
- Administreren inschrijvingen per portal en informeren
- Portal Overlijdensrisico vanaf 1 mei 2008 van start en portal Uitvaartverzekeringen vanaf 1 juli 2008
- Afbouwen portals Hypotheektarieven en Verkeersverzekeringen in 2009
- Analyse om welke Portal de markt vraagt

## U aan zet! Welk kantoor bent u?

**A,** Internetmarketing is helemaal ons ding we gaan er vol tegenaan met eigen website en campagnes. Andere tussenpersonen zijn alleen maar concurrenten.

**B,** Het belang van internetmarketing is duidelijk, markt vraagt om pro-actief te zijn, maar kennis ontbreekt en budgetten zijn beperkt. Alleen samen is er voldoende schaalgrootte om succes te hebben.

**C,** Internetmarketing heeft geen toekomst, innoveren is nergens goed voor. Goede tijden van vroeger komen vanzelf wel weer terug.

# Financieel Dossier staat klaar om u van dienst te zijn

Online vergelijken premie, kwaliteit en direct offerte per email van: Reaal, Klaverblad, Florius - Windows Internet Explorer

http://hoofddorp.overlijdensrisico-vergelijken.nl/

Overlijdensrisico Vergelijken.nl

Gebruikersnaam  Wachtwoord

Login Wachtwoord vergeten

Personen Producten Verzekeraars Nieuws Voordelen Vergelijk premies en ontvang direct uw offerte per mail

Scherpe premies Direct resultaat

Offerte per e-mail Adviseur bij u in de buurt

Product kiezen Verzekeren Premie resultaten Offerte mailen

Verzekeringen	Bijzonderheden	Gezondheid	Kwaliteit	Premie	Totaal
<input checked="" type="radio"/> Reaal Hypotheek DRV	Hypotheek aanwezig (nieuw of bestaand) Kopie hypotheekakte is verplicht	Uitgebreide verklaring	★★★★	€ 21,76	€ 7.833
<input type="radio"/> Cardif Life Care	Geen bijzondere eisen Standaard medische acceptatie	Verkorte verklaring	★★★★	€ 23,31	€ 8.392
<input type="radio"/> TAF Personal DRV	Opleiding, inkomen en vermogen van invloed op definitieve premie Eenmalig € 50,- aan administratiekosten	Verkorte verklaring	★★★★	€ 24,22	€ 8.769
<input type="radio"/> Reaal Risicoverzekering	Geen bijzondere eisen Soepele medische acceptatie	Uitgebreide verklaring	★★★★	€ 25,31	€ 9.111
<input type="radio"/> Florius	Geen bijzondere eisen	Uitgebreide			

Tot uw dienst

Coen Dertien  
Financieel adviseur

middelpunt.nl

Edwin Kemers en  
Gerben Bouwhuis

**VRAGEN?**

Hand-outs en artikelen  
worden uitgereikt

Meer informatie: wissel  
visitekaartjes uit