

Topnews, Berater, Service & Support

## Leads: Handel mit Interessenten-Adressen boomt

**Neben Empfehlungen greifen Finanzberater immer öfter auf Leads, Adressdaten potenzieller Interessenten aus dem Internet, zurück. Gerade in der Finanzmarktkrise wird die Gewinnung neuer Kunden noch wichtiger.**

Das Geschäft mit Interessenten-Datensätzen aus dem Internet floriert. Wer nach Leads googelt, wird beinahe erschlagen. Gab es vor fünf Jahren lediglich eine Handvoll Anbieter der potenziellen Kunden-Datensätze, tummeln sich heute bis zu 50 Leadbörsen und -generatoren auf dem Markt. Ihr Ziel: Berater und Vermittler mit diversen Geschäftsmodellen davon zu überzeugen, dass es mit dem Kauf Ihrer Datensätze es nur noch ein kleiner Schritt zum Neukunden und einem hochwertigen Abschluss ist.

Die Bandbreite ist groß: Leads können stückweise, mit Monatspauschalen, themenzentriert oder auf ein Gebiet bezogen gekauft oder in Börsen ersteigert werden. Viele Anbieter offerieren gar einen Rundum-Service vom Leadsverkauf über Software-Lösungen bis hin zur Bestandspflege von Verträgen. Doch sehr transparent ist der Lead-Markt nicht.

Eine im April 2008 von der Firma Kunde-sucht Berater, über das Netzwerk Xing gestartete Initiative mit einem Qualitäts-Kodex für Leads-Anbieter versandete. "Einige wenige seriöse Anbieter haben den Kodex aus Eigeninteresse übernommen, für viele jedoch war er aufgrund ihrer Kostenkalkulation und hoher Reklamationsquoten nicht durchsetzbar", sagt Sabrina Dohlich, von Kunde-sucht-Berater, die die Website zielgruppenleads.de betreibt.

### **Keine Krise im Lead-Markt spürbar**

Dohlich schätzt, dass derzeit 25.000 bis 40.000 Berater insbesondere Makler mit Leads arbeiten: "Die Zahl steigt seit 2008 weiter an, weil auch viele Ein-Firmen-Vertreter mit dem Leadkauf beginnen." Die Finanzmarktkrise habe den Lead-Markt völlig unberührt gelassen. "Noch sind die Auswirkungen der Finanzkrise im Lead-Markt nicht zu spüren", sekundiert Axel Schwiersch, Geschäftsführer bei datensatzbörse.de, doch mit rund einer Viertel Million Leads pro Jahr einer der größten Anbieter im Markt.

Zwar suchen User derzeit sehr viel weniger als noch vor Jahresfrist im Internet nach Informationen zu den Finanzmärkten. Nach "Geldanlage" wurde im Januar 2009 lediglich 135.000 Mal gegoogelt. Zum Vergleich: Der Durchschnitt der Google-Anfragen in den vergangenen 12 Monaten hatte noch bei 673.000 gelegen ([DAS INVESTMENT.com berichtete](#)). Dafür werden jedoch Begriffe wie Altersvorsorge oder PKV anhaltend gesucht, der Traffic auf den Portalen der Leadsanbieter hält an.

### **>> [Liste vergrößern](#)**

Billiger werden die Datensätze dadurch aber nicht. Generell sind die Preise für Leads in den letzten Jahren trotz des stark wachsenden Angebots gestiegen - wenn auch nicht so stark wie befürchtet.

Ein Kontakt zu einem Interessenten für eine private Krankenvoll-Versicherung, nach wie vor aufgrund geringer Stornozeiten und vergleichsweise üppiger Margen die beliebteste Datensatzklasse, war vor drei Jahren noch im Schnitt um die 90 Euro zu haben. Heute muss man schon mit bis zu 145 Euro rechnen. An zweiter Stelle werden vor allem Leads zu Altersvorsorge (mehrere Produkte), Riester-Renten und Berufsunfähigkeitsversicherungen nachgefragt.

### **Lesen Sie mehr zu diesem Thema:**

Worauf bei Leads in der Finanzberatung zu achten ist und warum nicht wenige Vertriebe Leads skeptisch gegenüberstehen, finden Sie in der neuen Ausgabe 4/2009 von DAS INVESTMENT, ab 19. März am Kiosk erhältlich.

**Informationen für Finanzprofis: [www.dasinvestment.com](http://www.dasinvestment.com)**

Investmentfonds • Geschlossene Fonds • Versicherungen • Alternative Investments • Zertifikate • Märkte • Grünes Geld • Berater • Recht & Steuern • Immobilien

© **Fonds & Friends Verlagsgesellschaft mbH**

**Autor: Oliver Lepold**

Dieser Artikel erschien am **12.03.2009** unter folgendem Link:

<http://www.dasinvestment.com/investments/news/news-detail/datum/2009/03/12/leads-handel-mit-interessenten-adressen-boomt/>