

PERSBERICHT

Amsterdam, 2 april 2009

ADVISEURSWIJZER VERDER ALS FINVIA

Amsterdam – Vanaf 2 april gaat de in november 2008 gelanceerde website Adviseurswijzer verder als Finvia. Met de naamswijziging is ook het onderliggende businessmodel veranderd waardoor Finvia voor financieel adviseurs geheel gratis is geworden. Via Finvia kunnen consumenten eenvoudig, snel en op een originele manier kennis maken met financieel adviseurs, financieel advies kantoren of tussenpersoon organisaties. Consumenten kunnen zich gericht oriënteren, een financieel adviseur kiezen en direct zonder kosten voor de financieel adviseur een afspraak maken of vraag stellen.

Begin november werd initiatiefnemer Tim de Roode (Duraserve) enigszins verrast door een persbericht uitgegeven door Meetingpoint dat zij op 21 november een mogelijk soortgelijk initiatief gingen lanceren; Arthur.nl. 'Ons idee was om te beginnen op 1 januari 2009. Door het persbericht hadden we twee weken de tijd om anderhalve maand op de planning in te lopen! Aangezien we half november zelfs nog geen definitieve naam hadden verzonnen zijn we vervolgens live gegaan onder de werktitel. Na de lancering zijn we echter verdergegaan met het doorvoeren van verbeteringen. Een Amsterdams reclamebureau heeft ons vervolgens geholpen een definitieve naam te zoeken die we beter als merk neer konden zetten bij zowel de consument als de financieel adviseur.' aldus de Roode.

Finvia is volledig gratis

Via Finvia kunnen financieel advies kantoren zich kosteloos registreren en direct persoonlijke pagina's aanmaken voor hun financieel adviseurs. Zelfs leads voortkomend uit Finvia worden kosteloos en direct doorgestuurd. 'Dat is het steuntje in de rug dat de branche op dit moment wel kan gebruiken!' aldus de Roode; 'In deze moeilijke tijden voor de financieel dienstverlener is Finvia dé manier om aan potentiële klanten te laten zien hoe goed je in je vak bent!'

Finvia vraagt geen maandelijkse bijdrage of leadprijs en komt door banners op webpagina's en sponsoring van bepaalde gedeeltes van de website uit de kosten. 'Op dit moment zijn we in gesprek met investeerders en potentiële partners om Finvia nog verder uit te breiden en voor zowel de consument als de financieel adviseur een autoriteit te worden in de branche' aldus de Roode.

Finvia blijft onafhankelijk

Ondanks het gewijzigde verdienmodel blijft Finvia wel onafhankelijk van bijvoorbeeld banken of verzekeraars en selectief met banners en sponsoring. Door unieke targeting is het mogelijk gericht te adverteren waar door een banner zinvol is voor zowel de bezoeker als de financieel adviseur wiens persoonlijke pagina wordt bekeken.