

02/06/09 -

Kompliziertes einfach machen - das ist im Vertrieb von Versicherungen und Kapitalanlagen eine große Herausforderung. Damit kennen wir uns aus und bringen auch komplexe Themen auf den Punkt. Unsere Leistungen sind Strategie und Konzept, Beratung, Text und PR-Service.

Dazu beobachten und analysieren wir Märkte und Trends, schaffen Kontakte, konzipieren Vertriebsprozesse und entwickeln Strategien für wirkungsvolle **Vertriebskommunikation**, die wir auch umsetzen. Und weil wir keine halben Sachen machen, konzentrieren wir uns auf unsere Kernkompetenz: Vertrieb, Marketing und Kommunikation von **Versicherungen und Finanzdienstleistungen**. Denn das ist schon anspruchsvoll genug, meinen wir.

Unsere Studie Maklerpools und Verbände, die in diesem Jahr bereits zum dritten Mal erscheint, ist ein gutes Beispiel für unsere Arbeitsweise. Sie gibt einen fundierten und unabhängigen **Überblick** zu Maklerpools, Verbänden und Servicedienstleistern und zeigt Entwicklungen und Chancen im Maklermarkt auf. Schwerpunktthema sind in diesem Jahr die **Forderungen von Pools und Verbänden an Produktgeber**.

Wenn Sie wissen wollen, was wir für Sie tun können, rufen Sie doch einfach an oder schreiben Sie eine Mail an info@brunottekonzept.de.

Ihre
Sabine Brunotte