

## Branche

Für **Marketing** und **Vertrieb** von Versicherungen und Finanzen gelten besondere Regeln und Bedingungen:

- **Nachfrage** muss häufig erst entwickelt werden. Die Ware, zum Beispiel eine Versicherung, ist zunächst unsichtbar. Sie gewinnt erst im Verkaufsprozess an Kontur.
- Für den Kauf einer unsichtbaren Ware ist **Vertrauen** unverzichtbar. Das gilt angesichts der Finanzkrise um so stärker. Gleichzeitig ist es weitaus schwieriger geworden, Vertrauen aufzubauen und zu bewahren.
- Finanzprodukte sind, mehr noch als die meisten Versicherungen, häufig sehr **komplex**. Der Kunde muß sie in ihren Zusammenhängen und Wirkungsmechanismen begreifen, bevor er seine Entscheidung trifft.
- Viele **(neue) Gesetze** wie MiFID, Vermittlerrichtlinie und VVG-Reform erhöhen zusätzlich die Komplexität in der Beratung und beim Vertragsabschluss - für Verkäufer und Kunden gleichermaßen.

Wer den Absatz steigern will, braucht in dieser Branche **mehr als Marketingwissen** : Produktkenntnisse, Einblick in rechtliche und steuerliche Zusammenhänge, Marktüberblick und vor allem Vertriebserfahrung sind hier gefragt. Wir wissen, wie der Vertrieb tickt. Und zeigen Ihnen, wie Sie die **Beratungsqualität** steigern und das **Vertrauen Ihrer Kunden** gewinnen können.